

忠阳车评

车市双增长与企业体感为啥“温差”大

中国汽车工业协会发布数据显示,今年上半年,我国汽车产销分别完成1324.8万辆和1323.9万辆,同比分别增长9.3%和9.8%。

不过,在这光鲜亮丽的数字背后,大多数车企和经销商依旧觉得日子不好过,甚至非常难受。

车市双增长与企业实际感受为啥有如此大的“温差”?首先,中汽协汽车产销数据中涵盖了商用车。今年上半年商用车销量完成197.1万辆,同比增长15.8%。

其次,在有限的乘用车增量中,出口增量又占了大头,内需依然不足。今年上半年

乘用车出口178万辆,同比增长88.4%,增量为83.5万辆。如果扣除出口增量部分,上半年国内乘用车销量实际与去年同期基本持平。

再次,今年上半年国内乘用车市场的“基本持平”,是靠残酷价格战获得的。没有人愿意打价格战,但为维持市场份额,又不得不跟着打。

此外,新能源汽车“增长不盈利”也让企业感到焦虑。今年上半年,我国新能源汽车产销累计完成378.8万辆和374.7万辆,同比分别增长42.4%和44.1%。

品牌尚处于亏损期。“迟迟不能盈利”的焦虑,让企业倍感迷茫。

观察汽车产业运行,既要看行业数据变化,也要看企业切身感受。正视客观存在的这种“温差”,不仅有利于政府相关部门正确认识产业运行的整体态势,及时精准、有力有效地出台政策举措,稳定市场预期、提振发展信心,也有利于企业在行业发展中更好地找到方位感,从而根据市场新变化,加快战略目标和市场策略调整,破题高质量发展。

展望下半年,在汽车市场供给过剩与有效需求不足,叠加产业变革的背景下,价格战并不会因一份“承诺书”而停息,新能源汽车“增长不盈利”和燃油车“盈利不增长”的现象依旧会同时存在。

不可否认,中国汽车市场总量仍有巨大潜力,但整体上不会持续高速增长,而是呈现出缓慢、曲折的增长态势。这就要求企业在制定销量目标时要更加务实。现在车企之所以感到“温差”大,既与产业加速变革有

关,也缘于自身定的目标过高。销量是衡量一家汽车企业表现的最重要指标之一,企业看重这一指标实属正常。但销量目标的制定是建立在市场容量和企业实力基础之上的。在竞争如此激烈的市场,一些企业销量目标动不动就要增长50%,甚至翻倍,怎么可能?今年上半年,没有一家车企销量任务完成过半,就很可能说明问题。

同时,要加快产品结构调整和企业转型升级。可以预期的是,燃油车销量持续下跌和新能源汽车销量快速上升的趋势仍将延续。面对中国汽车产业变革和市场“变天”双拐点的到来,企业唯有平衡好燃油车 and 新能源汽车发展关系,把握好两个赛道的产品投放节奏,才能彼此赋能,在转型升级中缓解焦虑,缩小“温差”,以坚实的步伐迈上高质量发展之路。



杨忠阳



正在建设中的广西天峨龙滩特大桥全长2488.55米,主桥为跨径600米的上承式劲性骨架混凝土拱桥,建成后将成为世界上最大的跨径拱桥。

大桥由广西路桥工程集团有限公司(以下简称“广西路桥集团”)承建。“天峨龙滩特大桥建成后,将成为我国桥梁的新名片。”广西路桥工程集团有限公司董事长冯春萌说。

然而,这张新名片的打造过程充满挑战。外包混凝土浇筑,是劲性骨架混凝土拱桥施工风险最高、最难、挑战最大的环节,为600米跨径的钢管拱加载27994立方米外包混凝土,更是行业首次,无经验可借鉴。

自2020年入选“科改示范行动”企业以来,广西路桥集团通过制定促改革、稳增长、提效率等政策,带动企业不断实现新突破。

广西路桥集团通过梳理现有科研管理制度,对标国内同行业先进企业,修订科研项目、研发费用等管理办法,明确科技成果转化形式、奖励分配等制度。

“广西路桥集团通过建立与研发投入、科研项目、专利完成情况相关联的企业考核体系,充分发挥企业在技术创新中的主导作用。”

此外,广西路桥集团重构人才培养机制,通过“1258”,即1个高规格专家委员会、2个领军型人才工作室、5个创新团队和8个企业级工程技术研究中心。

“广西路桥集团要做拱桥技术发展的引领者,并将自主创新作为提升企业核心竞争力的关键。”

通过加速转化科研成果,广西路桥集团创新力、竞争力得到提升。目前,广西路桥集团已经成为集工程施工、设计、技术研发、基础设施投资等多种业务于一体的企业。

本版编辑 刘佳 向萌 美编 高妍

中国铁建大桥局以实干铸品牌——

助力“轨道上的京津冀”加速跑

本报记者 周琳

仲夏时节,在中国铁建大桥局集团有限公司(以下简称“中国铁建大桥局”)天津地铁项目施工现场,龙门吊不停地运送材料和吊运渣土;隧道内,盾构机刀盘缓缓转动,渣土顺着螺旋输送机传送到电瓶车上,再运到洞口……到处是热火朝天的生产景象。

随着我国城市轨道交通快速发展,中国铁建大桥局立足天津,面向京津冀地铁市场打造品牌优势,涵盖地铁车站、铺轨、车辆段、声屏障等城市轨道施工全产业链。

持续攻克技术难题

地铁是城市重要交通基础设施之一,但由于城市环境复杂、施工技术难度和风险较高,要保证地铁建设顺利进行并非易事。中国铁建大桥局根据不同地区地质条件和地下结构,在隧道施工、路基建设、地下工程各个环节不断开展技术攻关,保障地铁建设“又快又稳”。

天津是中国铁建大桥局的总部所在地,建好天津地铁6号线这个“家门口工程”意义重大。针对地铁6号线部分站点易产生流砂、管涌、坍塌等地质问题,建设团队以“改善条件、稳固保障、全面大于、以快制胜”的建设思路,对盾构施工组织方案进行优化设计,整合盾构资源重新布局。

“防水、止水是关键,必须确保盾构掘进安全、高效。”时任天津地铁6号线项目经理的周双禧说。建设团队通过对施工工艺、工序、工法、生产要素进行全面梳理分析,最终形成统一思路:围护结构由盾构始发端优先形成连续段,将主体结构段施工由两端向中间合拢均衡施工,创新应用门洞式支撑架体,最大程度减小车站主体结构施工与区间隧道盾构施工的相互影响。

盾构施工建立了智能管理平台,集成刀

盘数据、土压数据、同步注浆、监控系统等功能,实现地面地下联控,确保施工质量及施工安全。天津地铁6号线项目攻克了诸多技术难题,多项创新工艺工法在其他地铁项目中推广应用。

在城市地铁建设过程中,地下的各种管线、电缆等设施往往给施工带来较大困难。针对这一难题,中国铁建大桥局在天津地铁8号线一期工程建设中积极开展技术创新,取得了良好效果。

“天津地铁8号线一期工程是天津市中心城区南部骨干轨道交通线路,穿越城市繁华区域,地下管线密集,面临建筑物和构筑物繁多、钢筋笼吊装下放难度大等不少问题。”中国铁建大桥局工程局集团第二工程有限公司副总经理兼天津工程指挥部指挥长

曲建生说。

围绕项目施工任务,中国铁建大桥局积极对接高校开展技术研究,创新采用成槽机与长臂挖掘机相结合的方式,解决了受热力、通信及自来水影响地下连续墙无法成槽和采用绞吸式施工无法保证质量等难题。

凭着敢于创新的劲头,中国铁建大桥局在地铁建设中啃下一块块技术“硬骨头”,不断提升施工效率和质量,推动线路运营更加安全智能。

深耕细作华北市场

随着地铁行业市场规模不断扩大,中国铁建大桥局加大拓展地铁建设市场的力度,将华北作为重点区域之一。“我们坚持干好



由中国铁建大桥局承建的天津地铁6号线工程施工现场。张奎拍摄(中经视觉)

在建、以干促揽,在京津冀市场中深耕细作,实现华北市场的良好发展。”中国铁建大桥局工程局集团第二工程有限公司党委书记、执行董事王玺玺说。

北京地铁7号线双井站与地铁10号线“擦肩而过”,无法实现换乘。“根据市民需求,我们承担了双井站升级改造工程。”时任北京地铁7号线双井站改造工程项目经理付晓峰说,双井站位于交通繁华地段,周边建筑物林立,施工区域较小、地形复杂,行人、车流量大,施工改造难度极大。

近几年,随着京津冀协同发展不断迈上新台阶,地铁建设让三地群众的生活更加方便快捷,助力“轨道上的京津冀”加速跑。在北京地铁市场站稳脚跟之后,中国铁建大桥局脚步迈入河北省。

石家庄市地铁5号线项目是中国铁建大桥局在河北省承接的首个轨道交通项目。“自项目筹备阶段开始,我们迅速完成对围护地内的管线迁改、绿化迁移、交通疏解等前期工作,成为5号线一期工程首家开钻施工单位。”中国铁建大桥局石家庄地铁5号线项目经理蔡子峰说,5号线填补了城市轨道交通线的空缺,将助力城区空间结构优化,提升城市功能和群众出行“幸福指数”。

在记者采访过程中,“坚持”是被反复提到的词语。“坚持是中国铁建大桥局持续发展的秘诀。坚持技术创新,坚持承担更多社会责任,是我们的职责使命。”中国铁建大桥局副总经理李国强说,公司将继续深耕地铁建设领域,铸造城轨基建品牌,为京津冀轨道交通建设贡献更多基建力量。

邮储银行鼎城区支行 跑出乡村振兴加速度

“邮储银行真是解了我的燃眉之急!”湖南省常德市鼎城区十美堂镇的王大叔竖起大拇指感叹道。王大叔是甲鱼养殖户,正在为饲料预付款发愁,如果选择赊付,则每包饲料费15元。王大叔通过邮储银行线上平台申请了“水产行业产业贷”,无需抵押,很快就收到了20万元贷款资金,节约了近10%的饲料成本。

为进一步了解农业生产资金需求特点,鼎城区支行相继在十美堂镇等地开展调研,发现水产养殖户主要面临苗种紧缺、饵料不足等问题,导致养殖规模跟不上。了解到情况后,鼎城区支行特为养殖业提供“水产行业产业贷”,农户只需通过手机银行、微信银行等线上平台,一次完成申请、授信、放款、客户支用等流程,实现了养殖户信贷一站式服务体验,满足了养殖户的融资需求。

下一步,邮储银行鼎城区支行将继续聚焦“三农”主体融资需求,持续推进农村信用体系建设,加大对农村金融的支持力度,服务“三农”,助力乡村振兴。

(数据来源:邮储银行鼎城区支行)

·广告

邮储银行祁东官家嘴支行 用心服务暖人心

“感谢贵行领导及员工坚持以客户为中心,客户至上的服务理念……”6月底,邮储银行祁东官家嘴支行收到了一封特别的感谢信,写信人是当地一位年近六旬的老人,字里行间表达了与官家嘴支行之间的暖心故事。

信里内容是今年的2月7日,这位老年客户在办理业务时突发心脏病,已晕厥失去意识。面对突发情况,官家嘴支行工作人员立即与家属将客户扶到座椅上,同时启动应急响应机制,工作人员一边维护现场秩序、疏散围观人员,一边递上温水,密切关注老人的身体状况,提醒他保持清醒意识。保安立即为老人宽松衣服以便呼吸顺畅,对其身体进行简单急救。老人逐渐恢复了意识,之后,工作人员迅速将老人送往官家嘴镇卫生院做进一步检查与治疗。

纸短情长,这封感谢信饱含着客户对邮储银行服务的认可和肯定。官家嘴支行始终把“以客户为中心”的服务理念贯穿于工作的每一处细节,用微笑和效率打造品牌,持之以恒为客户提供优质、便捷的暖心服务,以真情和热情践行国有大行的使命和担当。

·广告

邮储银行山西省分行 政银合力助力大众创业就业

2021年夏天,山西省阳泉市平定县赵先生在阳泉郊区桃林沟果蔬批发市场开了第一家实体店——二宝水果批发中心,是一家以便民惠民为中心的民营企业。成立以来,一直为周边人民群众提供新鲜实惠的水果,规模不断扩大。“在快速发展的过程中,遇到了一些瓶颈,最大的困难就是资金问题。”他激动地说:“正在我一筹莫展的时候,正好遇到邮储银行宣传走访,知道我在扩大经营时需要资金周转,银行工作人员及时和我取得联系,并按照创业贴息政策开展实地探访调查工作,最终解决了我的资金问题,真是雪中送炭!”

“我们了解到赵先生是农村自主创业农民,属于银行创业担保贴息贷款‘10类人群’,且符合相关条件,便及时向他投放了30万元的创业担保贴息贷款,有效地解决了资金难题。”邮储银行工作人员介绍。

创业担保贴息贷款是山西省有关部门联合邮储银行等金融机构推出的专项贷款产品,针对返乡创业农民工、城镇失业人员、建档立卡贫困人口、农村自主创业农民、高

校毕业生等10类创业就业群体提供创业融资服务。

为了解决创业人员担保难、融资周期长的问题,山西省分行与山西省融资再担保集团签署战略合作协议,搭建起政银合作平台。由再担保集团提供信贷担保,双方合作实施零担保费、限时服务等专项政策,为个人和企业分别提供最高额度为30万元和300万元的信贷资金。

山西省分行已累计发放个人创业担保贷款24亿元,扶持个体工商户9000余户,在缓解实体经营压力、降低融资成本、带动就业方面成效显著。

如今,得益于山西省分行资金支持,赵先生的水果店稳步发展。从桃林沟一家店迅速发展为7家店,分布于山西省阳泉市区、矿区、高新区、郊区、平定县,年销售额达700多万元,提供30多个就业岗位。未来还会增加门店数量,用优质的服务、一流的品质,为人民群众美好生活添砖加瓦。

(数据来源:邮储银行山西省分行)

·广告