

各地新亮点

从生产一台车到编织一张网

——江西省南昌县汽车零部件产业集群实现新跃迁

在位于江西省南昌市小蓝经开区的江铃汽车股份有限公司富山工厂,440余台高精度机械臂以2分钟一辆的速度“吐出”新车;几公里外的南昌青林座椅制造有限公司,一款集成“拇指开关”的智能叉车座椅即将发往欧洲;而在(同济大学)南昌智能新能源汽车研究院,工程师正利用整车半风洞环境模拟舱为新车型检测验证。

这派繁忙景象,是南昌县汽车及零部件产业集群发展的生动缩影。自2005年第一个整车项目落户,这片土地已集聚起3家整车企业、7家改装车企业及300余家零部件企业,构建起从研发、制造到销售的完整产业链。2026年上半年,该集群实现规上工业营收379.84亿元,同比增长14.94%。

从生产“一台车”起步,到编织“一张网”,南昌县的汽车产业如何实现能级跃迁?

链式发展

走进江铃汽车股份有限公司富山工厂焊装车间,440余台库卡工业机器人挥舞机械臂精准焊接,自动引导运输车沿磁轨无声穿梭;大屏幕上“产业大脑”实时跳动着订单数据。工厂采用高柔性全自动化生产线,每条产线可实现4款车型快速切换,焊接自动化率达100%。

“江西汽车看南昌,南昌汽车看小蓝。”讲起南昌县的汽车产业,绕不开位于小蓝经开区的江铃汽车。

江铃的历史可追溯到1968年的江西汽车制造厂。1993年,江铃在深交所上市,成为江西第一家上市公司。两年后,江铃与美国福特结成战略合作伙伴,驶入发展快车道。如今,江铃轻客产品市场份额稳居行业第一、皮卡位居行业第二、江铃福特全顺救护车市场份额超80%。2026年1月至4月,江铃集团实现整车销量15.15万辆,同比增长4.0%,其中出口量6.59万辆,同比增长64.6%。

然而,江铃的成长并非一蹴而就,南昌县的汽车产业也是如此。“过去,我们虽然有江铃这个‘链主’,但零部件配套很薄弱。很多核心部件要到外省采购,成本高、效率低。”小蓝经开区党工委副书记李碧回忆道。为改变这种状况,园区定下思路:以整车吸引零部件,以零部件推进整车,开启精准链式招商。

但招商并非“来者不拒”。据介绍,当地紧盯江铃股份、长安汽车等“链主”企业的供应链清单,开展“真空式”招商。美国李尔来了,配套汽车座椅;法国佛吉亚来了,配套排气系统;日本五十铃来了,配套发动机……一家家知名零部件企业相继落户。与此同时,江铃自身也在做大做强——2021年,总投资120亿元的江铃及福特新品研发生产项目落户小蓝,富山工厂全面投产;江铃控股完成战略重组,导入长安车型,形成年产15万辆整车的产能。

“链主”的磁吸效应逐步显现。如今,发动机、变速箱、座椅、线束等152类汽车零部件实现本地生产,本地一级配套率达35.3%,一个高效的“5公里配套圈”悄然成形。

发展并非一帆风顺。新能源汽车浪潮袭来,传统燃油车配套体系受到巨大冲击。南昌县当时最焦虑的是“大三电”几乎一片空白,产业链面临断链风险。

如何突围?南昌县的答案是“缺什么就补什么”。2023年,引进北京经纬恒润,与江铃合资建设汽车智能电动平台项目,补上智能电控关键一环。2025年,瞄准电驱动系统,引进博世集团与江铃集团合资的电驱动项目。

“从经纬恒润到博世,我们补的不只是一两家企业,而是整个新能源核心部件的生态位。”李碧说。对于江铃而言,这不仅是供应链的完善,更是自身新能源转型的关键支撑。



8月25日,湖北省宜昌市秭归县屈姑国际农业集团外贸食品加工生产线一派繁忙景象,工人们正封装番茄罐头。近年来,当地大力发展番茄精深加工产业,拓宽了农产品销售渠道,带动了农户增收。

彭强



七成研发项目直接服务江铃集团。”研究院综合管理部部长甘雯介绍,“过去,企业要做一项电磁兼容测试,得把样件寄到外地,一来一回要1个月。本地没有公共研发平台,这是最大的痛点。”

为解决这个“卡脖子”问题,2019年7月,南昌市政府与同济大学签署合作协议,共建南昌智能新能源汽车研究院。同年11月,研究院在小蓝经开区注册成立。同济大学的学科优势、江铃集团雄厚的产业基础,叠加政策支持,目标是打造一个“家门口”的研发高地。

5年多来,这个“政府+高校+产业”的合作模式结出累累硕果:研究院累计申请发明专利136件、授权54件,承担企业横向委托项目118项。

“我们搭建的科研平台不止一处,南昌县与华为共建的智能网联汽车产业创新中心、与宁波市智能制造产业研究院共建的江西省智能产业技术创新研究院,也在各自赛道持续发力。”李碧告诉记者。

生态的优化,不只在科研端,还体现在物流端。5月13日上午,在南昌国际陆港,一列装载261辆江铃领睿的JSQ型车(双层运输

汽车专用车)鸣笛启程,两天后直达上海港,再装船出海。

通道畅则产业兴。南昌县主动将南昌国际陆港建设作为服务汽车首位产业的关键一招,持续做优陆港功能,启用JSQ汽车整车运输专用平台,开通13条中欧(亚)班列线路、12条铁海联运班列线路,构建起“铁水公”多式联运体系,辐射134个国家和地区,积极引导汽车及零部件企业外贸转型升级。

“企业只需在属地海关完成一次申报,即可实现‘一单到底、一箱到底’全程畅行。”南昌向塘铁路口岸开发有限责任公司总经理刘建红说。依托南昌国际陆港全球物流供应链的综合优势,2025年南昌县通过陆港出口商品汽车11.3万台,同比增长41%。出口畅通反哺产业升级,江铃商用车出口增速连续3年超50%。

从一台车到一张网,从传统制造到智造生态,南昌县汽车产业集群的“链式”跃迁,走的正是一条“链主引领、链式补缺、数智赋能、生态协同”的发展之路。这不仅是产业的升级,更是一座县域工业园在时代洪流中主动识变、应变、求变的生动实践。

天津边检提供“贴身服务”——

护航更多优品扬帆出海

本报记者 周琳

随着一声长笛划破海雾,地中海航运旗下“地中海洛瑞娜”号货轮稳稳靠泊天津港欧亚国际集装箱码头。这不仅是新的周班航线首航,而且意味着一条从天津出发,跨越太平洋,直抵墨西哥曼萨尼约港的“新动脉”正式打通。

“过去,华北货物运至墨西哥,得先‘绕道’日韩中转,一路颠簸耗时1个月。如今,这条直航航线只需18天。”天津边检总站东港边检站执勤一队教导员白明说,该航线是目前华北地区通往墨西哥市场时效最快的通道之一,为京津冀及北方腹地工业品、零部件与原材料出海搭建起新的“黄金水道”。

航线高效贯通的背后,是天津边检部门全链条、全方位的服务保障。记者在天津边检总站东港边检站指挥中心看到,巨大的电子屏上实时跳动着船舶动态。从航线筹备阶段的政策对接,到首航船舶的快速查验,天津边检部门多名工作人员正以“提前介入、全程跟进”的服务模式,为新航线平稳运行护航。

今年上半年,天津港持续加密全球航线网络,新开通直通南非航线,落地海洋联盟墨西哥线首航业务,升级“海上高速FAST”、内外贸精品航线及“水果快线”等特色精品通道,常态化运行海铁联运班列40余条,其中33条为图定班列。

航线网络与联运体系的扩容,对口岸通关效率提出更高要求。天津边检总站同步跟进优化查验流程,对常态化班轮实行信用化、差异化监管,对低风险船舶简化查验环节,确保航线开得通、跑得快、效率高。

“时间就是金钱。”中国天津外轮代理有限公司班轮部科长李明瑜说,过去船舶靠岸后,代理人员需在多个部门间奔波递交纸质单据,船上一等



就是几小时。如今,物流企业在网上提前申报,边检民警在后合同预审。船还未到港,手续已基本办结。靠泊后“无缝衔接”作业,单船平均省下2小时。对于高时效货物,这就是抢占市场的有力保障。

这种关键保障,在智利车厘子运输季显得尤为关键。每当满载车厘子的冷藏巨轮远涉重洋而来,为让“甜蜜”保鲜,天津边检部门推行“一船一策”,安排专人对接船公司与港口运营方,提前掌握船舶动态、货物属性与作业需求,优先办理边检查验手续,实现船舶“即靠即检、即检即作业”。据介绍,从靠泊到卸货,边检部门的高效衔接能将单箱作业时间压缩至20分钟内。车厘子从船上卸下到摆上京津冀百姓的餐桌,全程仅需5小时。

享受同样“待遇”的还有国产汽车。在天津港滚装码头,针对汽车出口激增的态势,天津边检开

最近,济南西站附近街头,一批橙色小巴渐成新景。这是济南公交集团联合滴滴出行推出的“网约公交”。与常规公交“固定线路、固定站点、固定班次”的运行模式不同,网约公交采用“定区域、不定线、灵活定站”的方式,依托大数据和智能算法,能够根据市民实时预约需求,动态规划路线,按需匹配出行,实现“车随人走、按需发车”的个性化公交服务。

当前,居民出行选择多元,传统公交客流下降、营运效率不高等问题逐渐显现。与此同时,居民出行需求、出行时段和出行目的地更加分散。为此,公交企业开始探索更加灵活的运营方式,推动公交服务从“按线路供给”向“按需响应”转变,让运力跟着需求走。

近年来,多地陆续开展试点网约公交。从实践看,网约公交并非推出便能见效,其中,既有成功的案例,也有客源不足导致利用率不高的情况发生。可见,网约公交的关键不只是“把车开起来”,更在于能否找到稳定、真实的出行需求,实现服务模式与市场需求的有效匹配。

破解这一难题,首先要科学规划运营区域。运营区域选择应充分考虑客流规模、出行规律和场景特点,优先布局高铁站、企业园区等通勤需求相对旺盛的区域,以及景区、商圈等客流较为集中的场景,通过一定量的客流支撑运营。只有让需求成为运营的起点,才能提高车辆利用率,推动网约公交从试点探索走向持续运营。

要持续优化服务体验。作为一种新型公交服务模式,网约公交需要一个被市民认识、理解和接受的过程。公交企业不能把上线平台、投放车辆视为服务创新的终点,而应从用户实际体验出发,持续优化预约流程、响应速度、站点设置和线路规划,让市民愿意用、方便用、习惯用。同时,还应加强宣传推广,让市民了解网约公交“哪里能坐、什么时候有、怎么预约”,扩大知晓度。

技术和运营能力是决定网约公交能否跑得好的关键。网约公交背后是需求预测、乘客匹配、车辆调度等一整套能力。公交企业普遍缺乏数据分析、算法应用等复杂服务管理的经验与专业人才队伍。要发挥现有公交集团在基础设施、安全管理、品牌公信力等方面的优势,在安全可控的前提下,鼓励公交企业与在技术、平台、运营经验上有优势的科技型出行公司开展合作,形成优势互补。

当前,网约公交普遍采取低价惠民策略,以较低票价降低市民尝试成本、培育市场需求。可借鉴网约车平台的运营思路,根据不同出行场景、服务时段和客流需求,探索更加灵活多元的票制和定价方式,逐步建立与服务成本、市场需求相匹配的运营机制,在保障公交公益属性的同时提升运营效率,推动网约公交形成可持续的商业模式和运营能力。