

汽车产业成中俄合作新亮点

本报驻莫斯科记者 李春辉

2023年,中俄汽车贸易提质升级,实现了促进两国贸易增长、便利民众出行的“双赢”。中国车企不断深耕俄市场,推出近百种新车型,打造多款明星产品,极大满足俄罗斯消费者的需求。目前,中国已成为俄罗斯最主要车辆进口国,俄也成为中国第一大汽车出口目的地国。中俄汽车产业合作有望成为两国经贸发展的持续新动力。

2023年是中俄经贸合作的丰收年。根据商务部数据,2023年,中俄双边货物贸易额达到2401亿美元,比上年增长26.3%。中俄双边贸易提质升级,汽车贸易不可或缺。中国汽车走进俄罗斯千家万户,体现了两国贸易互补优势,实现了促进两国贸易增长、便利民众出行的“双赢”。

俄乌冲突爆发后,西方国家采取史无前例的严厉制裁,包括车企在内的大量西方企业撤出俄罗斯市场,俄汽车市场一度面临整车和零部件短缺问题。在汇率不稳、汽车市场前景不明背景下,俄汽车保险价格也水涨船高。西方企业政治性决定导致车企丢失市场、地方产业受损、民众需求受限等“多输”局面。而中国汽车品牌抢抓机遇,凭借技术创新、口碑积累等改变这一局面,实现了两国“双赢”。

俄罗斯中国总商会会长周立群向记者表示,2022年2月以来,欧美国家、日本、韩国企业撤离后俄罗斯经济出现了一些新的机遇,中国企业对俄市场进行了多年的深耕和投入,加之近年来中国产品质量和品质的提升得到了俄罗斯消费者的认可,填补了一些市场的空缺。中国企业积极扩大对俄机电产品、家用电器、服装鞋帽等出口。目前,汽车合作已成为两国经贸合作新亮点。

过去一年,中俄汽车贸易取得了实实在在的成绩。

首先是销量更高。据俄罗斯卫星通讯社报道,2023年,有6个中国汽车品牌进入俄罗斯销量前10名。数据显示,2023年俄罗斯市场销量最高的是俄罗斯本土品牌拉达,全年销量为324446辆。中国品牌则占据第二名至第七名,实现了对俄罗斯市场传统销量大户韩国起亚、现代和日本丰田的赶超。其中,奇瑞在中国品牌中销量第一,全年销量达118950辆,市场份额达11.2%。其次是哈弗,销量111720辆。进入前十名的品牌还有吉利(93553辆)、长安(47765辆)、星途(42152辆)、欧萌达(41983辆)。从份额看,截至2023年12月底,中国乘用车在俄罗斯进口新车中所占的份额为76.1%。俄中友好、和平与发展委员会俄方主席,俄罗斯总统企业家权利保护全权代表鲍里斯·季托夫表示,按价值计,2023年中国对俄罗斯的乘用车出口增长了543%,中国汽车已占据俄罗斯市场的一半以上,达53%。



2023年7月11日,在俄罗斯叶卡捷琳堡举办的第七届中俄博览会上,参观者与中方企业展出的汽车合影。新华社记者 赵冰摄

其次是销路更广。据俄有关机构统计,2023年19个新的中国品牌正式进入俄罗斯汽车市场,而总的中国汽车品牌数量超过30个。数据显示,越来越多经销商选择中国品牌,中国汽车在俄销售渠道越来越广。从存量看,截至2023年年末,俄罗斯的经销中心数量达3600家,其中2300家销售中国汽车。从增量看,2023年,俄汽车市场新增1568家经销中心,其中1400家销售中国汽车。中国汽车品牌的成长也得到了俄罗斯总统普京的认可,他表示,不仅在俄罗斯市场,中国制造商在世界市场上也非常活跃,已经开始占据欧洲汽车的市场份额。

再次是信心更足。由于多方面原因,俄罗斯消费者对中国汽车品牌的信任稍显不足,不过有俄罗斯专家表示,俄罗斯人正在建立起对目前正在积极填补俄罗斯汽车市场空缺的中国品牌的信任。对多数俄消费者来说,大多数中国品牌尚缺乏知名度,尽管其中一些品牌历史较长,但并没有在俄罗斯市场得到充分发展。专家认为,俄罗斯人对中国汽车的信任建立起来平均需要3年到6年

的时间。值得注意的是,俄政府部门采购中国汽车作为公务用车、大型论坛会议选择中国汽车作为官方用车,是中国汽车获得俄罗斯市场信任的鲜明例证。

中俄汽车贸易已经取得丰硕成果,总体上看,两国深化汽车领域合作是大势所趋。中国驻俄罗斯大使张汉晖在第二届中俄汽车工业论坛上表示,汽车合作已成为两国经贸合作的亮点。中国已成为俄最主要的车辆出口目的地,中国



车企不断深耕俄市场,推出近百种新车型,打造多款明星产品,极大满足了俄罗斯消费者的需求。张汉晖大使强调,中方愿继续发挥中国汽车产业体系配套完整的供给优势、快速迭代的技术优势和高质量的专业人才优势,深化两国汽车领域产业链供应链合作。同时,也希望俄方给予中国汽车企业税收等方面的政策支持和便利,让中国车企进得来、留得住、发展好,使中俄汽车产业合作成为两国经贸发展的持续新动力。

截至2023年12月底,印度制造业采购经理指数(PMI)已连续31个月超过50的荣枯线,展现其制造业一直在扩张,处于景气区间。不过,在连续扩张的背后也存在不少隐忧,印度“制造雄心”力有不逮。

从产业结构看,印度经济存在服务业“超前”、制造业“落后”的现象。不同于传统升级路径,印度经济直接跳过了工业化阶段,从农业主导转向服务业主导,以服务业优先发展带动经济增长。截至目前,印度服务业占GDP比重超过了50%,制造业占比仅为15%左右。这种“倒挂式”的经济结构虽具有一定优势,但劣势也十分明显。从印度国内来看,服务业虽然表现出对工业的替代式发展,却没能替代工业在经济增长中的贡献。比如近年来印度GDP高速增长,但与之密切相关的城镇化率却增长缓慢。而制造业作为生产性服务业的需求方,决定了服务业的发展水平和竞争力。如果制造业发展长期处于劣势,不仅会阻碍服务业升级,还会使经济结构进一步失衡。

为扭转经济结构劣势,印度在2014年就提出了雄心勃勃的“印度制造”目标,要在2025年将制造业占GDP比重提高到25%,为此还制定了详细的战略路线图,从“印度制造1.0”计划,到“印度制造2.0”计划,再到“生产挂钩激励计划”,印度立下了一个又一个“小目标”。然而,10年来,印度制造业占比不但没有上升,反而不断下滑,从2015年的16.3%降到2021年的14.3%,离25%的目标越来越远。

为何“印度制造”表现不及预期?究其原因,既有内部阻碍,也有外部影响。就印度经济而言,其倚仗的“人口红利”没有发挥应有效力。一方面,民众平均受教育程度不高,劳动力素质难以匹配中高端制造业需求;另一方面,“倒挂式”的经济结构使其无法提供足够的制造业就业机会,导致大量劳动力“扎堆”农业。

制造业生态系统的缺失,让印度难以施展拳脚。一般而言,中小企业是制造业产业链的重要参与者,然而印度制造业基础薄弱,供应链不完整,缺乏灵活的中小企业生态系统。以电子产业为例,尽管印度现在对手机整机的进口需求已大幅减少,但在当地缺乏元件、模具等生产配套能力,手机制造商仍需要大量进口相关配件。

印度营商环境也饱受诟病。市场需求不如预期、基础设施不完善、劳动力素质不高等因素,让外企不敢轻易投资。更糟糕的是,印度常以莫须有罪名打压外国企业,谷歌、亚马逊、诺基亚、三星等均曾遭遇“天价罚单”。数据是最直观的体现。截至2022年7月份,在印度注册的5079家跨国公司,已有1777家选择“跑路”。据印度储备银行统计,2022至2023财年印度吸引的外国直接投资同比下降16.3%,是近10年来首次出现负增长。有预测认为,2023至2024财年印度外国直接投资净流入可能还会继续下滑。

与此同时,世界经济大环境也给印度制造业发展前景带来影响。总体来看,印度推动制造业发展的计划过于依赖出口增长,在当前世界经济增速放缓抑制海外需求的情况下,想要有所作为变得愈加困难。而且美联储持续加息叠加印度国内通胀高企,迫使印度央行不得不提高基准利率,抬高了企业借贷成本。此外,印度还面临来自越南、孟加拉国等低成本国家的竞争,外部压力不断上升。

目前来看,“印度制造”2025目标想要实现,恐怕真是不大容易。

塞内加尔迪亚姆尼亚久国际工业园二期项目竣工——

石油巨头加快能源转型塞共建“一带一路”再结硕果

本报驻达喀尔记者 林家全



这是2023年12月4日拍摄的塞内加尔迪亚姆尼亚久国际工业园二期项目。(新华社发)

可。园区投入运营后,将辐射塞内加尔及多个周边国家,可满足食品加工、轻纺服装、机电加工、电子电器、医药化工和服务行业等不同企业的生产需求,预计创造超过2.3万个就业岗位,支持塞内加尔经济结构转型发展。

面对新冠疫情、地区冲突对施工造成的不利影响,施工单位项目部门提前部署,充分利用好国内国际两条物流渠道,实现物资优价集采和足量储备,为项目顺利实施奠定了坚实基础。施工单位项目部门善于创新,攻克远洋施工建设三大难题,一是大宗钢材远洋装卸储运损耗大,为降低建筑用钢材海运过程中的磨损锈蚀,项目部门采用新的钢材防腐技术,并采用具有防护功能的新型定型化简易集装箱,便于钢材海上运输和近海

储存,提高了钢材的可用性;二是当地土壤结构不利于工程建设。项目所在地土质为微膨胀粉砂土,承载力不足,工程特性差,为此,项目部门创新施工方法,有效提高土壤的工程可用性;三是大跨度型钢柱-混凝土桥梁架板连接难度大。园区内厂房建筑面积普遍较大,为保持大跨度型钢柱和混凝土桥梁架板连接的长期稳定性,项目部门创新连接方式,增加柱板连接构造,进一步提高安全性、可靠性。

五年磨一剑,塞内加尔工业发展和中小企业部向施工单位致信,高度赞扬中企专业水平、工程质量和建设速度,附近居民向记者表示,“我怀疑中国人会魔法,迪亚姆尼亚久工业园就是证明”。

工业园项目对塞经济社会发展具有重要意义。一是加快其工业化

进程。工业园将助力塞调整经济结构,实现进口替代,加速产业转型升级,扩大产品辐射半径和竞争优势,巩固地区制造业中心地位。二是吸收多元化投资。中国经验表明,建设优势资源和优惠政策富集的工业园区,能够有效吸引外资投资兴业,产业的升级和发展又将反哺社会经济民生。三是推动城镇化建设。迪亚姆尼亚久新城对纾解旧城拥堵,升级首都功能具有重要意义。作为龙头项目,工业园二期项目落地将有效带动周边产业加快布局,实现区域协同发展的连锁效应。

塞内加尔是首个签署共建“一带一路”合作文件的西非国家,在“一带一路”倡议和中非合作论坛推动下,中塞合作势头强劲,特别是近年来在两国元首引领下,双边合作高位运行,各领域合作全方位推进、成果不断涌现。在贸易领域,2023年前三季度,两国贸易额同比增长31%,达到创纪录的42亿美元。在基础设施领域,方久尼大桥、捷斯-图巴高速公路等一批基建项目落成;达喀尔快速公交系统项目日前举行主线贯通仪式;作为2026年世界青奥会主场馆的桑戈尔体育场维修项目达到验收标准;建设中的尼亚耶公路扩建项目和达喀尔道路疏通改善项目将有效提升区域互联互通,成为见证中塞友谊新的象征。在农业领域,两国积极深化拓展水稻、花生等塞主要农产品上下游合作,帮助塞增加粮食产量,保障粮食安全。在电信领域,中国支持塞内加尔发展数字经济,为塞通信和数字基础设施的完善作出了重要贡献。

外企新语

近年来,地缘政治冲突不断加剧,对全球能源市场造成剧烈冲击,促使各国对能源安全愈加重视。在这一背景下,各国开始寻找能源替代方案,致力于增加能源供应的多样性,并呼吁石油和天然气行业加紧行动,加速向更清洁能源解决方案转变。

不过,完全放弃油气生产对各大石油公司来说并不现实。目前,全球大部分能源仍来自化石燃料。据国际能源署预测,全球对化石燃料的总需求将在21世纪30年代达到峰值并趋于平稳,从2050年开始逐步下降。因此,对于各大石油公司来说,不仅要坚持油气生产,还要加快能源转型的步伐,须二者兼得。

英国石油公司(bp)近日宣布,即将在能源转型方面开启新一轮布局。bp近日发布消息称,将收购德国能源公司GETEC ENERGIE GmbH。收购完成后,bp在德国以及欧洲的电力和天然气供应业务将得以扩大。

GETEC的总部位于德国汉诺威,是一家私营企业,也是德国最大的独立能源公司之一。该公司每年可提供超过40太瓦时的电力和天然气,为德国超过10万个电力和天然气仪表提供服务。bp预计,在GETEC与bp签订的现有电力供应协议基础上,该公司还将在管理和供应bp在德国和欧洲其他国家的低碳电力方面发挥重要作用。

这是自2022年以来,bp在电力和天然气领域的第二笔并购。2022年,bp收购了总部位于美国的电力和天然气零售商

Energy Services, 扩展了bp在美国的天然气和电力交易业务,两笔收购均促使bp向能源供应多样化进一步发展。

近年来,bp不断探索能源转型。2020年,bp发布全新能源转型战略,宣布从一家国际石油公司向综合性能源公司转型;2023年3月,bp对能源转型战略进行修正,一次激进的油气产量削减计划,制定了更为稳健的能源转型方案,提高了2030年油气产量目标,还将2024年至2030年油气业务的投资额增加到140亿美元至180亿美元,但依旧保持2050年碳中和目标。

此外,bp还计划在2030年前向生物质能、便利零售和电动车充电领域增加80亿美元投资,以不断推进能源转型进度。2023年,bp就曾以13亿美元的价格收购了美国服务旅游运营商TravelCenters of America,扩大其在美国的旅行便捷性和燃料供应充足。这项服务补充了bp现有的便捷性服务和运输业务,并将有助于扩大其服务范围,包括电动汽车充电、生物燃料、可再生天然气(RNG)以及氢能。

尽管目前看来,可再生能源为bp带来的收入远不及石油对公司业绩的贡献大,但bp新任的CEO戴里·奥金克洛斯特日前明确表示,bp从国际石油公司向综合能源公司转型的战略不会改变。



视频报道请扫二维码