



亚运经济潮

亚运经济红利
带热体育用品出口

■新华社记者屈凌燕、魏一骏

随着杭州亚运会的脚步临近,“世界超市”义乌展现出亚运经济的红利,海关数据显示,今年上半年义乌出口体育用品35.2亿元,同比增长22.5%,来自亚洲国家的体育用品订单正在增多。

义乌国际商贸城经营的体育用品涵盖球衣、球鞋、篮球、足球、乒乓球、国旗、助威棒、跑步机等各类运动健身及相关周边商品,外向度高达75%。记者走进义

乌国际商贸城三区,只见体育用品经营区域门类齐全、琳琅满目,采购商人来人往,耳边更是交织着各国语言。

左西体育商铺内,经营户项丽莉正与合作了十余年的客户洽谈订单。“乘着亚运会的东风,我们主营的篮球、足球、排球等球类销售迎来爆发期,销售额同比增长了30%以上,订单都排到了10月。”项丽莉说。

项丽莉告诉记者,如今海外订单有单件化、短单化

的趋势,但是客户对品质有更高要求,公司不断增加研发投入,逐步向中高端转型。

“我在义乌国际商贸城采购多年,今年亚运会在中国举办,带动了我国国家的运动氛围,这次过来想看看篮球和其他周边产品,和供应商寻求更多合作机会。”一名来自巴基斯坦的采购商告诉记者。

杭州亚运会还间接带动了运动健身的热潮。双才体育主要经营跑步机、哑铃、杠铃等健身器材,记者

看到一位印度客户正在询问器材样品的到货时间,而一位来自印度尼西亚的客户当场下单了数十件拳击手套。

来自约旦的采购商阿卜杜拉告诉记者,今年亚运会,约旦体育用品销量持续攀升,他看准商机,准备增开一家体育用品店,这次来就是为新店进货。

义乌国际商贸城里的体育用品很“热”,义乌市康漫体育用品有限公司的车间更“热”。印刷、缝制、翻球、打

包……工人们配合默契,一天能做出1000多个成品足球,但这速度还是无法跟上客户下单的速度。“目前手上的外贸订单已经排到了年底。”公司总经理胡方军介绍,今年新兴市场的订单已超过传统的欧美市场,主要以东南亚、南美等地区为主,订单量同比增长了80%。

今年以来,义乌外贸不断释放更强劲动力。海关统计,1月至7月义乌市进出口总值达3211.0亿元,较去年同期增长19.7%。

忙推介 广宣传 抢升级

温州抢占亚运文旅市场

本报讯 通讯员冉梦蝶报道 历时6天,转战5城推介,行程跨越近5000公里;4天踩线,行遍山江海,圈粉一众大湾区知名媒体……杭州第19届亚运会的擂鼓声已在耳边,连日来,温州市文化广电旅游局“跟着亚运游温州”系列推介活动接连走进北京、天津、济南、上海等客源地城市,同时做好“请进来”文章,全方位、多角度展示温州多姿多彩的文旅资源。

8月30日,鼓词声声中,温州市“跟着亚运游浙里”北

京推介会正式启动,以B端客户为主,邀请到当地头部旅行社40余家,展示雁荡山、楠溪江、百丈漈、南麂岛等山江海魅力,推出亚运期间的特色文旅消费和优惠政策;8月31日,“跟着亚运游浙里”济南推介会上,温州的瓯窑、瓯绣、木活字等文创产品吸引了众多关注,不少济南市民首次通过推介活动与温州“触电”。

9月1日,温州文旅亮相在天津举办的第十三届中国旅游产业博览会,以“跟着亚

运游温州”为主题,鹿城、洞头、平阳、泰顺四地携手,用亚运线路串联温州海岛、温泉、廊桥、非遗等具有差异化和独特性的文旅产品,吸引了众多市民游客和文旅企业前来问询洽谈。紧接着,9月2日至9月3日,温州市携雁荡山、鹿城、瓯海、洞头、泰顺五地的优质文旅产品亮相2023长三角惠民市集(秋季),一批批迎亚运优质优惠产品线路为市民游客出行提供更多高性价比选择。

9月4日,2023中国(郑

州)国际旅游城市市长论坛启幕,促成温州与郑州、山与海的双向奔赴。郑州是陆上丝绸之路的重要节点城市,温州则是海上丝绸之路的节点城市,在推动传统文化国际化、推广戏曲文化、旅游产业发展等方面,两地碰撞出互游互鉴、互动互学的“火花”。

频繁“走出去”是为了更好“请进来”。亚运会赛期叠加“十一”假期的热度不容小觑,作为协办城市,如何乘着亚运会的东风,寻找温州的“留”量密码?

8月31日至9月3日,广之旅和粤港澳大湾区媒体记者一行来温州踩线,并举办温粤文旅座谈会,着力提升“诗画山水 温润之州”文旅品牌在粤港澳地区知名度、美誉度。来自大湾区的媒体达人们,足迹踏遍雁荡山、楠溪江、刘伯温故里、百丈漈、泰顺廊桥、洞头、五马街等景区及目的地,对温州秀美的自然风光、悠久厚重的历史文化、浓郁多彩的民俗风情点赞,挖掘更多新亮点、新气象。

这座国际级“石油岛”不简单

舟山正全面提升国际海事服务能级

大国企·新动能

■记者羊荣江
通讯员郑雅璐

从无中生“油”到“聚油”发展,从“一岛一功能”到数智提质,舟山正在绘就一幅港通天下的壮阔图景,并不断向中国发展海洋经济建设海洋强国的桥头堡迈进。近日,迎着晴朗的海风,记者踏上我国的第一大群岛,访企业上码头,捕捉海岛蝶变的精彩故事,探寻奋楫竞舟的生动实践。

从渔村到国际油港

在中化兴中岙山基地,一艘红蓝色的油船在汽笛声中渐渐退向身后的海面,成功入水远去。登上舟山岙山岛望远亭,极目远眺,巨轮来往,激起点点白浪;走向近处,储罐林立,码头繁忙有序。

岙山岛,总面积5.4平方公里,港口条件优越——地处长江、甬江、钱塘江入海的海江“T”字形交汇点,西与宁波北仑港隔海相望,且是上海、浙江以及长江流域的开放门户和即将形成的上海航运中心的重要一翼,具有面向长江三角洲和沿江经济带的区位优势。

时间回拨到1989年12月31日,海岛荒芜的海滩上传来“轰隆”一声开山炮响,5.4平方公里的岛屿上出现了一批批奋斗者的身影。由此,岙山库区以闪亮新身份登场,朝着中国最大的石油中转基地华丽转身。

如今,在岙山这座海岛上,诞生了4家能源物流公司的所属企业。截至目前,舟山油品储存能力达到3230万方、加工能力达到3000万吨。

“依托区位优势,坚持陆海统筹、内外联动,保障大宗商品供给、平抑价格波动,舟山理应有所担当、有所作为。”中化兴中相关负责人表示。



中化兴中公司岙山库区。应红枫 摄

抓住海事服务“牛鼻子”

宁波舟山港自一体化后,在货物吞吐量方面是毫无争议的全球第一大港,但毋庸讳言,谈及阶段难说已入世界第一梯队。“这两年我们一直在填补航运业短板,尤其补足航运服务国际化水平不高短板。”舟山港航和口岸管理局相关负责人向记者坦陈。

为紧抓海事服务产业发展“牛鼻子”,全面提升国际海事服务能级,加快海事服务产业链招商,舟山按照“一岛一功能”现代海洋产业体系要求,明确了海事服务产业园是小干岛的重点发展产业。

“船代、船舶物资、船舶安全检测,乃至解决船员们的吃喝用

度,都在我们的业务范畴内。俗话说‘兵马未动,粮草先行’,我们提供的就是各种软硬件的‘粮草’供应服务。”润通航运服务有限公司舟山分公司办公室主任杨庆耐心为记者介绍。据了解,润通公司为ISSA(国际船舶供应协会)和IMPA(国际海事购买协会)会员,客户涵盖世界前五船舶管理公司及各国主要知名船东,年供应及服务船只超过3万艘,运营管理规模位于全球前列。

眼下,小干岛正在积极招引船代、船检等海事服务企业。小干岛产业园将计划通过3至5年时间培育,集聚10家左右国内外知名外轮供应企业,100家以上产业链配套服务企业入驻,实现产值50亿元以上,年服务国际船员轮换1万人次

以上。

数智赋能

站在舟山甬舟集装箱码头有限公司的数控中心,大屏幕上闪烁跳跃的是来往不息的集卡,也显示着舟山港域大浦口集装箱码头船舶动态,星罗棋布、密密麻麻。“近年来,我们以数字化为抓手,持续进行无人化、智慧化作业探索。”舟山甬舟集装箱码头有限公司相关负责人介绍。

舟山甬舟集装箱码头有限公司作为浙江省海港集团、宁波舟山港集团“2+1”智慧化码头示范工程之一,紧紧围绕世界一流强港建设工程提出的“打造世界一流强港建设泊位群”和“全力打造智慧绿色安全港口”两大战略目标,聚焦“码头二阶段和能力提升项目”两大工程建设,着力

提升码头通过能力,持续增强发展新动能。

在远控中心办公室内,记者见到一排排桥吊司机、龙门吊司机看着屏幕,实现远控桥吊、自动化龙门吊、无人和有人集卡混合模式的“一键作业”。“传统的码头装卸作业,无论刮风下雨都要到几十米高的设备司机室操作装卸,难度高、环境差。你看现在,只需看着屏幕,轻推手柄,就能像拼乐高一样操作集装箱作业。”司机介绍道。

这些数字化、智慧化作业实践正在为其迈向世界一流强港建设注入强劲动能,而随着一个个重大项目落地落细,船舶其运、货畅其流,船来货往间海事服务产业欣欣向荣,吸引着一拨又一拨巨轮不远万里“追光”而来。

聚焦·消费侧

宁波新能源汽车市场
最近有点“火”

■孙佳丽、殷聪

又到了各大车企交8月“成绩单”的时候。

这几天,多家造车新势力及传统车企陆续公布8月产销数据,新能源汽车销量继续攀升,主流车企月交付量破万辆。乘用车市场信息联席会发布报告称,今年8月,汽车市场整体企稳走高。那么,宁波新能源汽车市场情况如何?

新能源汽车销量再冲高

每年的7月和8月是汽车市场的传统销售淡季,今年有点例外。

宁波市汽车流通协会披露数据显示,今年8月,宁波新能源汽车注册量近1.2万辆,较上个月增长近14%,较去年同期增长超30%。

最先感受到淡季不淡的,是各家汽车4S店。

“很多市民出于出游需求,开始青睐MPV车型。乘着这股东风,今年8月,腾势汽车宁波各大门店的客流量明显增加,环比增长40%。今年,我们已经连续8个月拿下宁波30万元以上MPV车型销量的首位。”宁波腾势汽车销售有限公司总经理杨华强说。

据杨华强介绍,截至目前,今年腾势汽车在宁波地区的销售额已经接近5亿元。

蔚来汽车宁波公共事务总监杨捷也感受到了市场的火热。“经历一二代平台车型切换周期后,蔚来二代平台产品于今年6月开始交付,8月共交付1.93万辆,同比增长达81%。其中,宁波地区8月份的销量突破730辆,全新ES6、ET5、ET5T持续热销。”杨捷说。

吉利控股集团的新能源矩阵包括吉利、领克、极氪、睿蓝四大品牌,在8月同样表现不俗。

数据显示,今年8月,吉利控股集团全球新能源汽车销量突破4.7万辆,同比增长超26%,环比增长超15%,创下历史新高,新能源汽车占比提升至31%左右。

细分来看,在甬生产的高端品牌极氪表现十分突出。8月,极氪交付量超过1.2万辆,同比劲增约72%,创下极氪单月交付量历史新高,成为今年唯一实现连续7个月同比、环比双增长的纯电品牌。

传统销售淡季为何不淡

不只是宁波,全国新能源汽车市场的景气度继续提升。据乘联会初步统计,今年8月,新能源汽车零售量为69.8万辆,同比增长32%。

淡季不淡,原因何在?“市民对新能源汽车的接受度越来越高。去年8月的新车注册量中,新能源汽车占比不到30%,而在今年8月,新能源汽车占比超过40%。”宁波市汽车流通协会副会长马坚挺说。

他表示,这个暑期,市民外出旅行、游玩的热情高涨,购车、换车出游成为部分家庭的新选择,更是有利于新

能源汽车订单的增长。

瞄准购车需求,8月以来,各车企给出的终端优惠诚意满满:

极氪宣布,8月11日至12月31日,新下订极氪001的用户可享3万元至3.7万元的立减优惠;蔚来推出8月限时购车优惠政策,并调整整车充电桩价格;上汽大众宣布,8月份,旗下9款SUV车型降价,单车最高综合优惠6万元……

配合这些优惠,这个暑期,1000万元的宁波市本级汽车消费券拉动汽车消费超5亿元,很多市民的潜在购车需求被释放。

以腾势汽车为例,8月新增订单中,15%的订单与市本级汽车消费券相关。

此外,马坚挺认为,持续处于高位的油价、延长至2027年底的新能源汽车车辆购置税减免政策、新一轮新能源汽车下乡活动的开展等诸多因素,同样助推新能源汽车消费市场持续火热。

“金九银十”能否带来更多惊喜

进入9月,汽车传统销售旺季已经到来。

“在市场需求增长、政策支持、供给发力等多重因素作用下,今年宁波新能源汽车销售旺季预计会交出一份较好的成绩单。”马坚挺说。

需求方面,“金九银十”是销售旺季,也是市民买车的旺季,市民的购车热情和对汽车市场的关注度会明显提升。

政策方面,9月的第一天,工信部等七部门联合发布《汽车行业稳增长工作方案(2023—2024年)》,提出支持扩大新能源汽车消费,力争2023年实现新能源汽车销量900万辆左右,同比增长约30%。

供给方面,8月底到9月初,多个全新的新能源汽车品牌、车型发布,抢占细分市场。

以极氪为例,在9月1日的极氪进化日上,直接用最新亮相的极氪001FR“炸场”。

“这款车型搭载首次量产发布的四电机分布式电驱,超跑级性能得到全面提升;搭配的四轮扭矩矢量控制强化安全性与操控性,可实现原地掉头;配备的充电桩极充V3刷新单枪输出功率纪录,大大提升了充电速率。”极氪首席执行官安聪慧说。

再以长城汽车为例,在9月3日闭幕的2023成都车展上,长城汽车推出三款新车,即魏牌高山、哈弗猛龙、坦克400Hi4-T。“这批新车均已预售,从订单上看,很受市民青睐。”宁波天天汽车集团相关负责人说。

但也有业内人士担心,本期宁波市本级汽车消费券已经发放完毕,购车需求被提前释放,会直接影响9月、10月的汽车销售量。

“希望市级层面可以出台更多的优惠政策,通过车展、汽车节等促消费活动,激发市场潜能。”该业内人士表示。