

政策接续发力 配套优化升级

——我国做好新能源汽车下乡“大文章”

新华社记者 高亢 吴慧璐 王存福

近期,国家发展改革委、国家能源局印发《关于加快推进充电基础设施建设 更好支持新能源汽车下乡和乡村振兴的实施意见》。今年促进新能源汽车产业发展相关政策接续发力,我国将如何做好新能源汽车下乡这篇“大文章”?

“下乡”3年 硕果累累

2020年7月,我国启动新能源汽车下乡,活动逐渐深入三四线城市,不断贴近县乡市场和农村消费者。

近3年来,活动推出近200款下乡车型,累计销售410多万辆。

“车未动,建桩先行。”海南省充换电一张网有限责任公司运营总监黄焘表示,通过建设信息化、数字化、智能化充换电“一张网”运营监管平台,海南省新能源汽车推广再提速。

据海南省新能源汽车推广中心主任钟东介绍,今年前4个月,海南已累计推广应用新能源汽车2.91万辆。新能源汽车在新增车辆中占比达43.6%。

相关部委、地方大力支持,五菱、比亚迪、吉利等车企也在积极发力。

据比亚迪相关负责人介绍,近年来,比亚迪持续推出适合县乡汽车使用场景的车型,渠道下沉,以方便县乡消费者看车、试车、买车、修车,推动品牌认知度和销量稳步提升。

“‘下乡’活动发挥了重要拉动作用,推动销量稳健增长。”中国汽车工业协会产业研究部主任王军说。

中汽协数据显示,我国新能源汽车销量从2019年的120.6万辆猛增至2022年的688.7万辆;非一二线城市新能源乘用车上险量快速增长,从2019年的17.5万辆飞涨至2022年的171.4万辆。

中汽协副总工程师许海东表示,着力推动新能源汽车下乡,不仅引导企业加码下沉市场,促进农村居民出行方式全面升级,更推动了新能源汽车规模化发展迈向新阶段。

市场空间大 经济潜力足

年初,中央一号文件提出,鼓励有条件的地区开展新能源汽车下乡;5月《意见》颁布;6月8日,商务部宣布将组织开展“百城联动”等汽车促消费活动,进一步丰富农村新能源汽车产品供应。

相关政策接续出台,释放了什么关键信号? “近年来,新能源汽车产业蓬勃发展,已成为推动新一轮经济转型升级和高质量发展的重要引擎之一。”许海东表示,布局充电基础设施和推动新能源汽车下乡,既能持续拓展广大县乡市场空间,又能完善能源链路,助推相关产业发展,着眼未来大有文章可做。

当前,全国多地着力推动充电基础设施建设,为新能源汽车下乡“铺路”。

“半小时可充一半电量,每月的充电费用仅100多元。”安徽省安庆市大观区海口镇巨山村村民郭新安告诉记者,自从3月份邻村安装了充电桩,他的“里程焦虑”便消失了。

“推进充电设施建设,犹如打通乡村‘七经八脉’。”安徽省经信厅汽车处处长马翠兵表示,此举可促进乡村购车选择更多,城市居民来乡村也更加便利,势必带动旅游、物流、新能源汽车配套服务等一系列产业快速发展,促进就业,带动当地经济发展。

专家表示,如今喜欢自然、田园风光自驾游的消费者越来越多,乡村旅游市场潜力广阔。伴随政策引导和居民收入的提升,农村地区用车需求和消费潜力将越发凸显。

“新能源汽车县乡地区渗透率远低于城市,提升空间巨大。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为,全国乘用车市场消费增长和实现新能源车普及将是重大市场机遇,对优化居民消费结构和持续实施扩大内需战略有重大意义。

中国电动汽车百人会发布的《中国农村地区电动汽车出行研究》预测,到2030年,我国农村地区汽车千人保有量将接近160辆,总保有量超7000万辆。中汽协预测,未来如能满足农村居民机动化出行需求,将可能撬动5000亿元规模的超级市场。

促进更好“下乡”,如何发力?

国家发展改革委新闻发言人孟玮近期表示,总体上看,我国农村地区新能源汽车市场仍处于起步阶段,总保有量相对较低,充电基础设施建设不足、经济实用车型供给不足、销售服务网络不完善等问题制约了新能源汽车下乡仍面临多重挑战。

许海东认为,目前,新能源汽车下乡仍面临多重挑战:——新能源车相较燃油车价格依然偏高。产品供给类型有限,如何科学定向研发适合的

车型成为车企必修课。

——当前新能源汽车利润率普遍不高。渠道下沉、推广、促销等成本附加,车企盈利难度变大。

——充电设施不足制约县乡地区购买和使用新能源汽车。充电设施建设和维护成本高,短期内难盈利。

上汽通用五菱产品定位总监张大伟表示,县乡消费群体价格敏感度高,期望价位主要集中在10万元以下。

业内专家建议,车企应研发更适合县乡地区的车型,比如可适当降低续航里程,以节约成本。国家在政策方面也可考虑倾斜,引导,根据实际情况适度加大帮扶力度。

崔东树表示,应进一步做好农村地区宣传和科普工作,鼓励和发动更多力量,推动农村基础电力设施更新和建设,多解决实际遇到的困难和问题,如提升配电网容量等。

“新能源汽车下乡是一项长期活动、系统工程。”许海东表示,下一步,需要政府、车企、电网等多方面形成合力,不断发掘经济潜力,拓展市场空间。随着宏观经济稳中向好,新能源汽车产业将保持稳步可持续发展。

岚皋：“归雁经济”点燃县域发展新引擎

通讯员 邵欢 周煜

从“孔雀东南飞”到“漂泊异乡客”再到“春暖燕归来”。近年来,岚皋县紧密结合创业就业和产业发展,积极推动本地返乡创业园建设和配套服务升级,吸引大批成功人士返乡创业,以人才助产业,以产业促发展。

近日,岚皋镇政府组建的服务团队深入“芳流渔歌”景点,开展企业走访活动,他们边走边看,向“芳流渔歌”负责人储巨明询问企业需求,解决疑难问题,助力企业发展。

2022年,一直在外务工的储巨明感受到近几年家乡的旅游发展态势良好,大批人才接二连三回乡创业,政府给予的扶持政策力度大且到位,于是,他也萌生了回到老家岚皋镇,在和平村投资打造旅游民宿的想法。镇村两级在得知这一想法后,给予了大力支持。

“岚皋镇有较好的区位优势 and 特色资源优势,前期政府帮助我们进行选址、设计、策划,营业过程中又用各种形式帮我宣传推广,帮我们引进不少的游客。”2022年7月,在政府的推动下,储巨明在和平村刘家湾打造了民宿“芳流渔歌”。

据了解,岚皋镇采取“四个一”助推“归雁经济”蓬勃发展。通过前期摸排,针对每个“归雁项目”,确定一名班子成员牵头抓总,根据实际情

况,制定一个工作方案,抽调相关站所人员成立了一支服务团队,用于前期出谋划策、中期配套建设、后期跟踪服务。同时,制定了一套考核机制,提升工作质效。“芳流渔歌”是岚皋镇2022年“归雁经济”引入的项目之一,于今年“五一”正式营业,截至目前,共吸引游客5000余人次,实现经济收入50余万元,带动当地10余名村民就业,人均月收入3000元左右,成为岚皋县乡村旅游又一新的打卡地。

“下一步,岚皋镇将深入贯彻落实‘三个年’活动要求,加大考核督办力度,用心用情做好服务,让更多的‘归雁’归来,推动项目落地落地。”岚皋镇政法统战委员安洪军表示。

近年来,岚皋县鼓励引导在外创业的“鸿雁”回乡发展,带动项目回迁、资金回流、技术回归,把年轻优秀的“归雁”培养成家乡的致富带头人,孟石岭镇丰景村的焦省安就是其中之一。

初见焦省安时,他正在自己创办的工厂里查看施工进度,通过与他交谈得知,因家庭贫困,焦省安早便辍学外出打工。在外拼搏多年的他,致富后不忘故乡,于2022年在老家孟石岭镇武学村投资建设陕西多彩盛发纺织有限公司,开办公司的同时提供了大量就业岗位,带领乡亲共同富裕。

“开始办厂的时候,也遇到过大大小小的问题,比如资金、贷款、招工、培训等等,政府都一一帮我解决了,没有他们帮忙解决这么多问题,我恐怕办厂来是会很吃力的。”焦省安回忆说。

创业一人、致富一方。通过一年多的建设和筹备,陕西多彩盛发纺织有限公司预计在今年6月底投入生产,投产后年加工生产床上用品50万套、服装15万套,年产值可达1000万元,为120余人解决就业问题。

近年来,岚皋县通过好政策撬动、好产业带动、好服务保障,好环境促动,引导扶持返乡创业,大力发展“归雁经济”,全力扶持民营经济茁壮成长,为家乡经济增长注入新鲜活力。截至目前,全县创办各类创业实体达1.5万个,就地就近转移就业2.4万人。下一步,将持续通过担保贷款、技能培训、东西部劳务协作平台对接订单、稳岗补贴等一系列措施,营造宽松良好的创业环境,吸引更多“鸿雁”归来。



清风飘来浓浓的粽香,满车的农产品送去浓浓的真情。一大早,平利县陕陕红消费帮扶中心人头攒动,热闹非凡。一盒盒包装精致、丰富美味的大礼包,一盒盒包装精致、丰富美味上车,一起见证了“粽叶飘香迎端午,消费帮扶助振兴”的农产品发车仪式。

看到这么多农产品搭乘一辆辆货车走出大山送到常州人民手上,群众脸上洋溢着幸福的笑容。“非常感谢江苏常州通过消费帮扶把平利农产品推上江苏老百姓的餐桌,不仅丰富了江苏人民的餐饮选择,也让平利农户的钱袋子一天天鼓了起来,嘴角上扬了起来。这次的农产品由平利县陕陕红消费帮扶中心统一采购,包含蜂蜜、绞股蓝、腊肉、香菇、木耳、魔芋、葛根等20余种平利优质富硒农产品,总价值120万元。”平利县供销社负责人范小东介绍。

“前两年,受市场下行影响,公司跨省销售业绩明显减少,企业盈利能力减弱,平利县发改局积极服务企业,牵线搭桥,充分利用陕陕协作平台好政策,通过线上线下互通对接,让我的公司慢慢扭‘亏’转‘盈’,这次发往常州的货车上就有我们公司提供的价值82万元的富硒农产品。我们将坚持诚信经营、质量为先的理念,以过硬的产品质量充分运用陕陕协作这一平台,将平利更多优质农特

产品推向更广阔的市场。”安康石洞天润生态农业有限公司负责人激动地说。

相知无远近,深峡一家亲。近几年来,平利县持续深化陕陕协作,积极搭建陕陕协作沟通桥梁,按照两地党委、政府的统一部署,坚持“当下协作”和“长远合作”并重,通过引进一批企业、共建一批园区、培育一批产业、推进一批项目,推动两地持续走亲访友,推动陕陕对口帮扶交流向更深层次更高水平迈进。从对口帮扶到合作共赢,坚持以产业兴旺为引领,以群众致富增收为目标,牢牢抓住特色产业发展的牛鼻子,在充分市场调研、科学论证研讨的基础上,不断加快优势互补、共同发展的步伐,克服重重困难,将“引进来”与“走出去”完美结合,走出了一条独具特色的产业之路,强村富民产业从无到有,从弱到强,逐步成为夯实村集体经济基础、带动农民增收致富的新引擎。

今年,平利县陕陕红消费帮扶中心利用春节、元宵、端午等传统节日,深入开展消费帮扶、产销对接,已销售平利农产品共计500余万元。



苏陕协作一家亲

通讯员 凌威

金蚕故里迎来“开门红”

通讯员 王玉鑫



眼下正是春蚕交售时节,石泉县喜河镇第一批春蚕开秤收购,喜获今年蚕桑生产“开门红”。

6月10日一大早,长阳蚕桑收购现场人头攒动,前来售蚕的蚕农们带来的一筐筐、一袋袋优质蚕茧,雪白如霜,个个饱满,足有鸽子蛋大小的蚕茧堆成小小的“雪山”。茧站工作人员有序地对蚕茧进行筛选、过磅、检测、开票,看着那白花花的“蚕胖子”变成发家致富的“红票子”,蚕农们个个喜笑颜开。

“今年春蚕大丰收,蚕茧质量上乘,每市斤可达26元,每张可产茧90到100市斤。今天开秤第一天,我饲养的首批6张春蚕,总共卖了650余斤,合计收入达17000元左右。”双沟村党支部书记曹兆庆说,他是养蚕二十余年的老蚕农,个人承包近30亩桑园,饲养30余张蚕种,近些年依托村集体经济合作社和小蚕共育基地,稳定实现年增收7万余元。

“养蚕投入小、周期短、效益高,还能顾家,村里家家户户都会养一些。”有着多年栽桑养蚕经验的双沟村村民罗德顺收拾完蚕室后,满载着数筐白花花的春蚕来到收购点交售,他麻利地搬茧上秤,算起的一笔“蚕桑账”：“自小蚕共育基地建立以来,我们村的蚕桑养殖变得更加专业高效,养殖风险降低了,小蚕饲养成活率提升了。这不,我这3张春蚕产茧290余市斤,预计能卖7000多元。”

与去年同期相比,今年春蚕收购每市斤增加4.5元,蚕茧好价让蚕农们的喜悦之情溢于言表,也增强了他们养蚕增收致富的信心。他们纷纷表示,回去将做好蚕房蚕具回山消毒,加强桑园管理,迎接下一季夏蚕的到来。

据悉,2023年喜河镇春蚕分种两批次,共发蚕种843张,带动养殖户269户,预计产量可达40余吨,将为蚕农带来200余万元的收入,实现蚕桑生产“开门红”。

“喜河镇的蚕桑产业目前已经形成完善的产、供、销体系,今后我们将持续加强蚕桑管理和养蚕技术指导,大力推广应用小蚕共育、方格簇营茧、大蚕条桑育等技术措施,为蚕农增产增收保驾护航,把蚕桑产业打造成推动乡村振兴最具活力的‘绿色致富产业’。”喜河镇分管农业副镇长向凤林介绍。



在石泉县池河镇明星村桑果采摘园门口,桑农们正在将新鲜采摘的桑果进行统一称重售卖。据了解,桑农们每日可采摘桑果3000余斤,每斤售价1.5元,有效增加了群众收入,助推乡村振兴。

汪龙涛 刘丹 摄