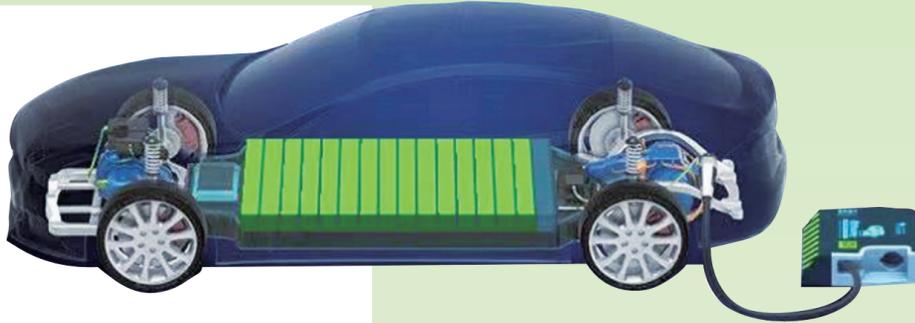


关注

自从中国车从迅猛发展的增量时代进入存量竞争阶段后,主流市场的竞争愈加激烈,加上汽车业的电动化、智能化转型打破了原来燃油车时代的规则,重塑了市场玩法,过去被认为小众的MPV、越野车乃至跑车市场,成了新能源车企寻找市场新增量的“突破点”。



新能源车企

发力小众市场寻找新增量



新能源 SUV “野” 火燎原

作为今年最后一场4A级车展,2023广州国际车展被诸多车企视为自身的“收官之战”,纷纷推出了最新的重磅产品和技术。据悉,本届广州车展的展车总数达到了1132辆,其中新能源越野车几乎占据了半壁江山,多款车成为现场“顶流”。

本次广州车展上,比亚迪海洋网海狮07 EV全球首发亮相。

据了解,作为比亚迪海洋网首款中型纯电SUV,海狮07 EV是比亚迪e平台3.0的进阶之作,搭载了四驱动力架构与iTAC技术,采用前双叉臂、后五连杆的独立悬架,并配备云辇C智能阻尼车身控制系统,无论驾驶还是乘坐,都有出色的体验。此外,在智能体验方面,海狮07 EV搭载了比亚迪最新一代的智驾技术,进一步拓展了都市用户的出行领域。

比亚迪展出的另一款新能源越野车方程豹豹5,则以其超强的越野性能和个性化风格吸引了不少观众的目光。

除比亚迪外,专注越野车领域多年的长城汽车则带来了坦克品牌的最新力作——坦克700 Hi4-T首发限定版,预售价为70万元。这款车型不仅外观设计独树一帜,独特的动力系统和越野性能也使其成为本次展会的一大亮点,首批限量70台只用了55秒就全部售罄。

据长城汽车方面介绍,坦克700 Hi4-T采用了全新的设计语言,外观风格与坦克300、坦克500截然不同,新车搭载了“3.0TV6发动机+9HAT”的动力系统,带来了更加强悍、敏捷、顺滑的动力体验,动力效能可与V8发动机比肩。

事实上,本次广州车展上,新能源越野细分领域已成为兵家必争之地,各家车企都拿出了自己的当家产品,如瞄准年轻用户的零跑C10、被称为“最美比亚迪”的宋L、华为智能科技的“集大成者”问界M9,主打极致驾控体验的奇瑞iCAR 03等。

业界认为,燃油车时代,SUV特别是硬派越野SUV因为高溢价和极端的用车环境,属于高端人群的专属小众市场,并不被广大消费者所接受。如今,随着众多新能源SUV的相继上市,硬派越野市场也将迎来井喷。之所以如此,一是SUV给了自主品牌冲击高端的可能,正是凭借高溢价空间和在新能源领域的雄厚实力,比亚迪一举把新能源SUV的新车定价提至百万元以上;二是电动化和智能化也为其打开了另一片“天地”:得益于电动机效率高、节省机械结构、涉水性和防护性更好等优势,新能源SUV不仅化解了传统越野车费油、不舒服等痛点,其所具备的机动性、动力性能也更胜一筹。

纯电 MPV 渐入佳境

在新能源越野车市场红火的的同时,新能源MPV市场同样热闹非凡。

和越野车市场一样,燃油车时代的MPV市场表现一向稳定,整体市场份额不大且竞争格局固定,别克GL8、奥德赛、艾力绅等少数几款车型顽强固守着自己的“领地”。然而,今年以来,随着热门选手的接踵而至,这个此前被认为小众的市场也渐入佳境。

乘联会发布的数据显示,今年1月至10月,国内MPV累计销售90.6万辆,同比增长17.6%,是今年增长最快的细分市场。作为对比,同期轿车的同比增速为-2.3%,SUV市场的同比增速为7.8%。市场需求的增长,自然推动车企更加踊跃入场。威尔森的研报认为,相对于轿车和SUV,长期以来MPV市场的竞争程度似乎没有那么激烈,直到腾势D9、岚图梦想家以及极氪009等车型的上市,高端纯电MPV市场逐渐进入大家的视野,并正式拉开了市场激战的帷幕。有消息称,MPV市场现在的情形就像多年前SUV刚开始流行时一样,车企需要在这个趋势变得明显之前尽快布局,抓住市场机会。

业内人士认为,当前,新能源化已在SUV、轿车市场全面落地,开始悄然席卷MPV市场。随着多家车企推出纯电MPV车型,新能源汽车市场的供给有望进一步丰富。

小众市场百花齐放

市场分析人士认为,表面上看,这是由于在新能源和智能化技术的加持下,车企的产品力和产品体验都有了质的提升,但背后的深刻原因却是,汽车业的电动化、智能化转型打破了原来燃油车时代的规则,重塑了市场的玩法。

首先,用车场景发生了变化。随着二胎政策的放开,再加上家中的老人,部分中国家庭的人口结构有了新的变化,原有的5座车型有些不够用,6座、7座车型逐渐成为这部分人的用车刚需,MPV和中大型SUV车型便随之成为风潮。其次,电动化、智能化也让MPV、越野车、皮卡等车型补齐了过去存在的短板,变得更加适配和好玩。比如,由于底盘结构刚性更强,电动机的扭矩更大,新能源SUV的越野功能变得更加丰富、操控更加灵活。

更重要的是,中国新能源汽车销量保持高速增长的同时,各家品牌在产品类型、性能续航、智能体验等诸多方面都在不断进步,市场竞争进入白热化状态,无论是比亚迪这样的头部企业,还是成长迅速的造车新势力,都在竭尽全力寻找新的机会。毕竟,中国如今已是全球最大的汽车市场,如果能在某个细分赛道找准用户需求,解决用户使用痛点,它的体量同样十分可观。

对于消费者而言,无论是MPV、越野车市场还是皮卡、轿跑市场,越来越多产品的出现,意味着可供选择的空间进一步增大。而对各家车企来说,通过扩大产品矩阵拓展市场的同时,也为业绩增长打造了新的支撑点。显然,随着消费者的圈层化、个性化趋势不断发展,叠加技术的进步,汽车行业涌现出了更加垂直和细分化的需求,越来越多的用车场景被激活,以往大而全的产品已经显得有些过时,针对性更强的细分市场开始成为行业全新的方向。

转自《经济日报》

言论

双向奔赴让校企融合之路 长远发展

二十大报告指出,今后五年要构建高水平社会主义市场经济体制、建设现代化产业体系,加快建设制造强国、质量强国、航天强国、交通强国、网络强国、数字中国,全面推进乡村振兴,深入实施区域协调发展战略,推进高水平对外开放,加快建设贸易强国。在新发展格局背景下,高等教育要继续推进产教融合必须转变思维双向奔赴,才能促进产教融合更深更广发展。

承德市政研会2023年立项课题《高校产教融合背景下北雁集团职工思想状况调查报告》以丰宁北雁商城、鑫港北雁商城、滦平北雁商城、北雁商城(围场店)、北雁商城(蔚州店)五所门店的员工为调查对象,从基本情况、工作、生活、公司管理、思想文化、社会主义核心价值观、网络舆论多元化的价值取向等方面进行问卷调查,有效回收问卷534份。据调查数据显示,影响员工工作压力排名前三的因素为工作精细化程度较高(49.81%)、工作量太大(31.46%)和工作内容或职责变化太快(23.41%)。另外,在产教融合方面,产教融合这一举措45.69%左右的员工认为具有积极的影响,29.78%的员工认为影响一般,23.41%的员工认为没什么影响,由此可以看出许多员工对于产教融合这一举措可能不是足够了解。

对于高校来讲,产教融合可以提高学生的综合素养,缩短学生进入岗位的适应期,更好的根据社会需要培养人才等。对于企业来讲,产教融合有助于自身创造力和竞争力的提升,满足了转型升级和创新发展的需要。然而在实际产教融合的推进中,总会存在这样或那样的问题,针对这些问题在某种程度上是可以依靠产教融合来解决的。例如,在企业方面,实际上面对企业员工心理抗压能力、职业能力培训等存在的困境,可以依托河北民族师范学院的人力资源管专业,为北雁集团员工开展相应的培训等。在高校方面,河北民族师范学院商学院在应用型转型、建设新文科的道路上,也离不开企业方为教师、学生提供的各种社会实践的机会。

李春江 何博

实际上只有校企双向奔赴,才能促进产教融合更深更广发展。首先,校企双方都需要“放下架子”,向对方迈出第一步。自产教融合提出以来,企业参与产教融合的责任感被不断激发,不断涌现了一批批积极开展产教融合并取得成果的突出院校和企业,但由于校企的性质和价值取向不同,导致一方参与的积极性不高。因此,校企双方都需要有产教融合的意识,也要清晰地认识到产教融合不是“谁求谁”,而是互利共赢的一种举措。同时,更要依靠政、企、校等多主体搭建多种组合的产教融合平台,汇聚多方优势及资源开展产教融合,如现代学院、职业教育集团、实训基地等。其次,校企双方都需要“相互磨合”,了解对方的真正需求。校企开始合作,就不能止于皮毛,要不断地通过合作相互磨合,在合作中发现问题、解决问题,发现需求、满足需求,促进产教融合更深发展。高校的专业建设更要对接产业需求,动态调整等。最后,校企双方都需要“开花结果”,成为命运共同体。在校企合作中,要以结果为导向,助推产业发展。也要依托各类项目,促进高校的师生的创新创业意识,提高创新创业能力。

产教融合在校企双方双向奔赴的过程中相互作用、互为支撑、通向并行,成为命运共同体,协调共生,才可以实现产教融合更深更广发展。



山东省菏泽市巨野工笔牡丹画是山东省级非物质文化遗产。近年来,巨野县将工笔牡丹画作为文化“两创”的发力点和赋能乡村振兴的新引擎,编制巨野书画产业发展规划,并开展农民画师免费培育工程,努力让一幅牡丹画,绽放致富花。目前,巨野县拥有绘画从业人员2万余人,巨野工笔牡丹画远销海外。新华社发

承德县自然资源和规划局 聚焦“一件事” 实现“一次办”

承德县自然资源和规划局立足企业“少跑腿、快办事”的不动产登记需求,积极推行涉企不动产登记“一件事一次办”新模式,努力打造优质、高效、便捷的营商环境。

该局采取部门联动,统一收件材料的方式,加强信息共享。会同税务、住建部门统一业务流程和办理规范标准,进一步优化办理流程,统一受理方式,建立联办机制,实行一次告知、一表申请、一套材料、一窗受理、一网办理。同时采取政策推动,制定专项方案,进一步创优营商环境。制定了“涉企不动产登记一件事一次办”专项行动工作方案,明确了工作目标和主要任务,给予了强有力的组织保障。线下办理,一窗综合受理,实现一次办结。针对涉企不动产登记事项“线下”实行“专窗专办”,设立“一件事一次办”综合受理窗口,对符合办理条件的一次性收取相关材料,涉企不动产登记事项1个工作日内办结。

王长安

阅图



丰宁职教中心与企业对接,探索普通话应用定向招生、培训、实习和用工机制,着眼前利长远,与企业共同打造稳定、可持续的普通话应用外包实训基地。学校培训处专门负责此项工作,对接企业、确定培训方案,并与承德市师教科联系培训教材、考试等内容,研究普通话考试方式方法及培训方式,确定在职教中心培训考试,学校抽调师资培训、市师教科考核发证方案。

该校积极对接县内星普科技有限公司和曦坤玖宁公司,为企业员工提供15天免费培训,并组织考核考试。本次培训主要面向有意向、有就业意愿的学前教育系和商贸旅游系112名毕业生,通过辅导、考试所有学生均取得普通话合格证,学校将通过双向选择,到两家企业就业,并接受入职前培训。

本报记者鹏帅 通讯员张勤

全国单体规模最大光伏 治沙项目在鄂尔多斯并网

近日,由三峡能源和亿利洁能联合投资建设的蒙西基地库布其200万千瓦光伏治沙项目,日前在杭锦旗实现全容量并网。这也创下了全国单体规模最大光伏治沙项目并网的先河。

2021年10月16日开工建设的该项目,占地10万亩,总投资111.5亿元。建设内容包括200万千瓦光伏场区、40万千瓦/80万千瓦时储能系统、3座220kV升压站及10万亩沙漠治理生态建设工程。该项目年均可向蒙西电网输送绿电41亿千瓦时,相当于年均节约标准煤123万吨、减少二氧化碳排放319.8万吨、减少二氧化硫排放2.95万吨、减少氮氧化物排放

0.86万吨、减少烟尘排放1.23万吨。

中国三峡集团派驻库布其项目负责人赵金泉说:“蒙西基地库布其200万千瓦光伏治沙项目的成功并网,是我国首个在沙漠区域大面积应用柔性支架材料的光伏治沙项目。”

合作企业亿利洁能表示,蒙西基地库布其200万千瓦光伏治沙项目是“十四五”时期国家第一批开工建设的大型风电光伏基地项目之一,也是“央企+民企”优势互补、强强联合打造的当前全国单体规模最大的立体生态光伏治沙项目。

转自中新网