

汽车市场“火力全开”，商超店成主力



▲新能源汽车价格战愈演愈烈。
(宁波天一广场供图)

▶商超自带客流，为汽车商超店引流。
(宁波万象城供图)



新春经济观察

记者 孙佳丽

这段时间，市民陈女士想买辆新车，逛商场成为她的新选择——商场春节假期不打烊、门店车型多，能一站式对比各种优惠。

和陈女士想法一样的市民不少。今年春节，各大商超内汽车门店不打烊，一边借助商超促销活动积攒人气，一边增加春节营业时间，拿出“真金白银”促销，寻求销售增量。

根据市商务局的统计数据，汽车消费是拉动宁波新春经济的主引擎之一，其中，商超店春节期间销售额同比增长超过两成，增长大部分来自新能源汽车品牌。

车市风景商超店独好

这个春节假期，汽车商超店的优势逐渐显现。

张卓是蔚来中心（宁波万象城）的店长，今年春节，是他加班的第4个年头。“春节期间，店内客流量明显增加，特别是从正月初三开始，看车的客人一批

接着一批，大多是一家人一起来看的。”张卓说。

忙碌带来了亮眼业绩。今年春节期间，该店客流量是春节前一周的两倍，订单量也比春节前一周翻倍。

高涨的人气带来持续效应。顾客从看车到下单，需要一定时间考虑，春节期间的人气是2月份销量的保证。

为什么春节期间商超店能成为拉动汽车销售的主力？

据了解，大部分传统汽车4S店布局在城市周边，正月初四以后才会开门营业。与之相对的是，汽车商超店就在闹市中，不少潜在客户逛完街、吃完饭，顺便带上家人一起选车，图的就是方便。

受益的不只是新能源汽车。上汽奥迪在鄞州万达广场开了一家商超店。春节里，该店一口气卖出10多辆燃油车，实现了“开门红”。

上汽奥迪鄞州万达都市店总经理焦秀娟告诉记者，这样的成绩有些出乎意料，“仔细想想却在情理之中。一众商超店中，传统汽车品牌不多，奥迪是品牌，老款车型最高10万元的优惠刺激了市民的购

买欲”。

在鄞州万达广场，理想、特斯拉、比亚迪、凯迪拉克、极狐等一众汽车品牌的春节档均暖意融融。

理想品牌销售人员表示，春节期间不仅客流量不减，订单情况也很乐观，尤其从正月初五、初六开始，订单量明显增多。“这班加得很值！”他笑言。

春节档后竞争持续激烈

依靠商超聚集客流后，能留住多少订单，要看各大汽车品牌的硬实力。记者了解到，很多车企通过“放价”，争抢春节档订单。

据蔚来宁波公共事务总监杨捷介绍，2024款车型即将上市，目前店里2023款现车均有优惠，且力度不小，“相关车型最高可享4万元限时优惠”。

今年年初开始，特斯拉连续推出购车优惠方案，打响了新年价格战“第一枪”；理想汽车L系列车型的降价幅度在3.5万元至3.8万元，价格低于30万元；吉利旗下极氪品牌官宣对极氪001车型推出限时优惠政策，车价降幅达到3.7万元。

此外，问界、零跑、广汽传祺、吉利银河、阿维塔等品牌针对各自的车型推出了不同的优惠措施。除了新能源汽车开启降价价

式，奔驰、宝马、奥迪也在持续加剧的竞争中放下身段，在渠道终端大幅降价，部分车型的终端降价幅度超12万元。

“对车企而言，开局即决战。”宁波市汽车流通协会副会长马坚挺坦言，2月份依旧是汽车销售的淡季，2024年汽车行业内卷和混战的状态也不会结束，预计比去年更加激烈。

“当降价成为常态，终端消费市场的情绪反而越发谨慎。一些消费者会以还有进一步的降价空间，于是持币待购，观望情绪浓厚。随着终端促销的边际效益持续递减，价格战愈演愈烈，汽车销量却难以提升的情况会频繁出现。”马坚挺说。

如何进一步稳定和扩大汽车消费？

业内专家建议，汽车梯度消费潜力巨大，宁波要深化汽车流通消费改革，持续推动汽车从购买管理向使用管理转变，推进汽车后市场高质量发展，提振新能源汽车消费信心，同时在制定政策时既关注短期效果，也要维护稳定可持续的市场秩序。

日前，全国乘联会发文表示，2024年是新能源车企稳脚跟的关键年，竞争注定激烈。新能源汽车能否占到上风，哪些品牌能够“杀出重围”，汽车消费市场会如何发展，仍待市场给出解答。

2024 新春说“实”

办好民生实事

黄明明

悠悠万事，民生为大。今年的省、市两会，相继推出涉及医疗、教育、共富、交通、养老、就业等干货满满的民生“大礼包”，清晰勾勒出一幅增进民生福祉的新画卷，正如政府工作报告中所说，“厚植为民情怀，倾注真情实意，始终把屁股端端正正地坐在老百姓这一面”。这朴实的话、真挚的情、掷地有声、温暖人心。

党在百年奋斗征程的实践启示我们，民心是最大的政治，对民生的重视程度决定人心向背、事业成败。在井冈山时期，毛主席就曾举例告诫全党要关心群众生活。井冈乡政府对上级交给的任务完成得很好，青壮年男子80%参加红军，公债卖得很好，原因是乡政府在农民遇到困难时，把革命当作生命。汀州市呢，除了派任务，“完全不理群众生活”，因此扩大红军、动员运输队成绩极少，后来连群众代表会议都召集不起来。新中国成立之初面临内忧外患，群众体谅党和政府的困难，宁肯节衣缩食也要支持国家把经济建设搞上去。改革开放中，无数人牺牲个人利益，甚至丢掉“饭碗”，忍受改革的“阵痛”。正是依靠广大群众艰苦拼搏和奉献精神，我们才得以从胜利走向胜利，同时，也使缔造了历史、创造了财富的亿万群众共享改革发展红利，使群众满意度极大提高，上下合力、齐心共振。

今天，党和政府面临新的更加艰巨的任务——实现中华民族伟大复兴。从一定意义上讲，人民群众对党、对实现现代化的支持程度，取决于他们利益的实现程度。民生实事承载着人民群众对美好生活的向往，只有办好民生实事，凝聚群众追求美好生活的强大意愿，才能不断巩固各族人民对中国特色社会主义道路的信心，汇成无坚不摧的磅礴力量。

民生实事办得好不好，群众心里有杆秤。一些项目投入了大量人力物力财力，群众却没有“感觉”，主要是对群众所需了解不深入、掌握不到位，导致工作没有针对性。只有尊重群众主体地位，问政于民、问需于民、问计于民，找准群众的痛点难点，以“民声”定“民生”，将实事围绕群众过上更加美好幸福生活而展开，使群众最关心最直接最现实的利益问题得到保障和改善，才能实现政府与群众的良性互动，确保民生福祉更可感、更及、更有为。

人往高处走。群众的期待不断提升、永无止境，改善民生只有起点没有终点，创造更加幸福美好生活是永恒的主题。随着国家经济社会长足发展，人民对美好生活的向往更加强烈、需求日益广泛，是顺理成章的事。各级党委、政府应深刻认识我国社会主要矛盾变化带来的新特征新要求，聚焦人民需求变化，在推动经济社会发展水平整体跃升的基础上，不断满足群众的新期盼，通过创造高品质生活，让群众从“拥有”到“高质量拥有”。

民生问题关系千家万户，涉及千头万绪，需要坚持系统观念，建立长效机制，进行科学的顶层设计。改善民生需要真金白银，政府就要坚持过紧日子，让利于民，集中更多财力物力，有力有效加快推进，最终转化为看得见、摸得着的民生福祉。相关部门和服务窗口应健全服务体系，规范行政行为，提高服务质量。全体党员干部必须改进作风，聚焦群众所需所想所盼，将“问题清单”转化为“成效清单”，始终把民生问题放在心上、抓在手上，积极作为，把群众期待当成政府的执政追求，把群众愿景当成人民公仆的责任担当，锲而不舍推进民生实事持续发展。

里有力。一些项目投入了大量人力物力财力，群众却没有“感觉”，主要是对群众所需了解不深入、掌握不到位，导致工作没有针对性。只有尊重群众主体地位，问政于民、问需于民、问计于民，找准群众的痛点难点，以“民声”定“民生”，将实事围绕群众过上更加美好幸福生活而展开，使群众最关心最直接最现实的利益问题得到保障和改善，才能实现政府与群众的良性互动，确保民生福祉更可感、更及、更有为。

人往高处走。群众的期待不断提升、永无止境，改善民生只有起点没有终点，创造更加幸福美好生活是永恒的主题。随着国家经济社会长足发展，人民对美好生活的向往更加强烈、需求日益广泛，是顺理成章的事。各级党委、政府应深刻认识我国社会主要矛盾变化带来的新特征新要求，聚焦人民需求变化，在推动经济社会发展水平整体跃升的基础上，不断满足群众的新期盼，通过创造高品质生活，让群众从“拥有”到“高质量拥有”。

民生问题关系千家万户，涉及千头万绪，需要坚持系统观念，建立长效机制，进行科学的顶层设计。改善民生需要真金白银，政府就要坚持过紧日子，让利于民，集中更多财力物力，有力有效加快推进，最终转化为看得见、摸得着的民生福祉。相关部门和服务窗口应健全服务体系，规范行政行为，提高服务质量。全体党员干部必须改进作风，聚焦群众所需所想所盼，将“问题清单”转化为“成效清单”，始终把民生问题放在心上、抓在手上，积极作为，把群众期待当成政府的执政追求，把群众愿景当成人民公仆的责任担当，锲而不舍推进民生实事持续发展。



携手开新局 共赢促共治 社区助企新春“开门红”

新春走基层

本报讯（记者王佳 通讯员翟景伟）龙年春节刚过，北仑区春晓街道春晓湖工业社区就忙碌起来，“新年第一访”助企“开门红”。社区工作人员深入辖区企业听诉求、送政策、解难题，送上“开门”大礼包的同时，提供供需对接、帮办代办贴心服务。

“目前，园区企业80%已陆续开工。许多以外地务工人员为主的企业，员工也在陆续赶回。”春晓湖工业社区党总支书记严赛男介绍，为解职工的后顾之忧、鼓足工作干劲，社区围绕职工需求，定制了人才服务、文化文娱、关心关爱、安全维权等六大模块120项服务清单，全面营造暖心安心的生产生活环境。

奔跑开工，实干开局。新春伊始，宁波各社区积极行动起来，以灵活的方式、务实的行动、饱满的热情，帮助辖区企业商超开工，助力新宁波人就业乐业。

节后的就业市场，亟待用人企业、务工人员等加快供需对接。奉化区江口街道三横社区发挥人熟、地熟、情况熟的优势，搭建企业与人才双向奔赴的“桥梁”，组织

“助企开门红”走访辖区企业，深入挖掘企业用工需求，联合企业HR组建“甬荟聚”微信群，实时发布招聘信息；同时通过网络员“一格两群”和线下展板海报，依托“甬荟聚”求职驿站“匹配牵线”，打造“家门口的人才市场”。“社区发布的招聘信息信得过，服务也热心了，在宁波安心工作的信心更足了。”已有工作意向的河南人小张说。

江北区前江街道118工业社区于去年11月成立，成立后第一时间便对辖区164家工业企业进行走访。全球汽车零部件优秀供应商恒帅股份有限公司有很多彝族员工，去年11月他们欢度彝族新年，农历春节不少彝族员工主动留下来，错峰补位，保障了企业的生产任务。社区邀请他们一起吃饺子、包汤圆、写福字，感受宁波的传统习俗，体验浓浓的春节氛围。

“居民安居乐业，社会才能安定有序。居民、企业是社区的服务对象，也是参与基层治理的重要主体。”市委社会工作部有关负责人表示，大家携手同行，筑温暖社区，促共建共治，谋共享共赢。



图为激智科技的生产车间，工人正有条不紊地忙碌着。该公司相关负责人表示，新春开工第一天，工人的上岗率达到90%。
(陈结生 卓璇 摄)

宁波首次系统公布中国—中东欧国家经贸合作示范区“成绩单” 首个示范区如何示范？

深一度

记者 单玉紫枫 王婧

昨日，市政府召开中东欧示范区专题会议，梳理年度工作，明确今年三大任务。

作为全国首个中国—中东欧国家经贸合作示范区，这是宁波首次系统公布示范区各项超预期“成绩单”。

在国际环境日趋复杂的当下，宁波与中东欧的经贸合作始终紧扣“示范”关键词，互利共赢，共同发展。

经贸是第一个切入点

2月初，临近春节，“抱团出海”的20家宁波企业、38名出境展商却有些“乐不思蜀”。彼时他们正在华沙参加第32届波兰国际照明及设备展览会。作为波兰规模最大的照明专业展览会，也是中东欧地区最具影响力的专业照明展览会之一，他们说，这里有不容错过的欧洲机遇。

在外部环境复杂性、严峻性、不确定性上升之际，宁波一直以中东欧为突破口，瞄准“一带一路”，加快形成合作竞争新优势。

去年，第三届中东欧博览会在新落成的宁波国际会议中心召开，到会专业采购商1.5万名，观展人数12.6万人次，达成中东欧商品采购订单105.31亿元，均创历年新高。

去年，我市对中东欧国家贸易额达到504.7亿元。其中进口总额133.8亿元，同比增长20%，占全国比重达到6.3%，提前达到2025



本月初，宁波企业在华沙参加波兰国际照明及设备展览会。
(宁波华妆国际展览公司供图)

年占全国比重6%的目标。细分到产品，牛肉进口总额占比超过三分之一，葡萄酒、钢琴进口总额占四分之一，牛奶、啤酒进口总额占六分之一。从斯洛伐克、希腊、克罗地亚、阿尔巴尼亚进口总额占全国比重超过10%。

由宁波编制并发布的中国—中东欧国家贸易景气指数，已为全球超过165个国家和地区的40余万用户提供服务与指数服务。

示范区探索“宁波路径”

数字的背后，一条条举措、一个个平台，像彼此联系的小小支脉，撬动了宁波与中东欧国家合作的高速发展。

去年，宁波开设全国首家中东欧跨境电商新零售店，迈出了中东欧商品“保税展示+跨境电商”第一步；年内累计组织百余家企业赴中东欧，吸引120余位中东欧重要外宾到访宁波，互访频次、规模居

全国首位；5月，宁波开通了直飞布达佩斯的客运航线；落地国家级创新合作研究中心；中国—中东欧国家职业院校产教联盟成为全国首个纳入合作框架的职教平台。此外，与北京共同代表中国成为贝尔格莱德国际旅游博览会主办方，在保加利亚开展旅游文化推广周系列活动等，形成了全方位、宽领域、多层次的交流合作体系。

示范区落户宁波数年，有学者感慨，当外界还在分析与中东欧合作的机遇与挑战时，宁波早已通过举办国家级的中东欧博览会，设立一大批覆盖商品展销、贸易投资促进、项目孵化、贸易便利化、物流仓储及高校智库的合作平台，探索形成了中东欧合作的“宁波路径”。

从“特”“全”两个维度发力

“宁波路径”不止一条。在历经多年的合作之后，宁波

与中东欧之间交流的密度、广度、深度已与当年不可同日而语。深化全面合作，一方面需要在关键领域予以更大力度的突破，另一方面需要更深层次、更全面的探索。

以示范区建设为牵引，宁波与中东欧合作继续保持全国领先地位。对照国家战略和省委、省政府要求，宁波还有很长一段路要走。

提升示范区的“样板力”，宁波要从“特”与“全”的两个维度发力。突破与协同并进，这是宁波中东欧工作最大的任务，也是最大的挑战。

从“特”的角度来看，就是推动更多“非宁波莫属”的先行探索。同时，诸多直指前沿的“特”，又需要系统性、集成性的“全”予以支撑。

比如扎实推进中东欧博览会迭代升级，进一步创新办会模式、机制，推动博览会全球影响力有质的提升；全面提升科创合作与人文交流水平；加快构建全方位、多层次、宽领域的合作格局等。

又如全力扩大经贸合作规模和影响，“走出去”稳市场。今年将在中东欧国家开展经贸促进活动；布局一批境外园区；支持已投资中东欧龙头企业补链、强链，在当地共建服务平台、境外产业园等；通过确立不可替代的竞争优势，并以此发挥示范作用。

“我们在塞尔维亚已经有1800多名本地员工，300多名中国籍员工。”会议现场，敏实集团相关负责人卢灵霞告诉记者，对于下一步经贸合作，企业充满信心。“塞尔维亚工厂已全面量产，预计2024年有7亿元营收。”

在强调“再出发”的当下，不仅需要重提何以示范的那股“气”和“劲”，更需要披坚执锐、善作善成。