

长三角新能源汽车加速“出海”

全国四成以上的新能源汽车产自长三角地区。

长三角，北起江苏连云港、南至浙江温州，其间抱江通海的深水良港串联成网：连云港港、上海港、宁波舟山港……进入今年4月，港口码头开启“春忙”模式。中欧班列到港实现海铁联运，新能源汽车“出海”进程加速，成为长三角乃至中国经济新的增长点。

4月1日，一艘巨大的滚装船在连云港港停泊就绪。经过16小时装船作业，2408辆经陇海铁路抵达连云港港的上汽名爵新车，将走水路，驶向墨西哥拉萨罗卡德纳斯港。

“从空中俯瞰，连云港港东方港务分公司码头与铁路陇海线无缝衔接。”上汽安吉物流驻连云港港负责人尚锋说，这里的铁路与码头最近处仅50米，作业高效且国际航线丰富，能大大降低企业的国内运输成本，国内公

铁海组成的交通网络能很好串联起上汽乘用车的多个工厂。

近年中国汽车市场向新能源快速转型，上汽集团新能源汽车紧抓出海机遇，2023年海外市场销量达到120.8万辆，同比增长18.8%。其中，旗下MG名爵品牌全球年销量超过80万辆。

尚锋说，今年国际市场仍有诸多不确定，但中国新能源汽车产业出海竞争的势头已经显现，MG名爵已根据海外客户需求量身定制了纯电动和混动多款新车型，既能满足绿色环保需求，也更加适应海外应用场景，目前已“整装待发”。

新能源汽车“出海”并不单单走海上航线，依托贯穿亚欧大陆的中欧班列，不少来自中国市场的二手新能源汽车，成为中亚乃至欧洲地区的抢手货。“中国汽车凭借在电动化、智能化领域的优势，在海外一些国家越来越受欢迎。二手汽车既能符合许

多国家的法律法规，出口价格也更有优势。”连云港中哈国际物流有限公司总经理葛恒学说，二手新能源汽车出口正迎来“春天”。

“铁路运输环境稳定、线路平稳，不易对新能源汽车造成损伤，更加受到客户青睐。”苏美达成套公司国际贸易事业部总经理钱有文介绍，苏美达扎根长三角，出口的二手车中新能源车占比达60%，主要出口方向为中亚、中东和东南亚。

中国新能源汽车“出海”，以破竹之势乘风破浪。“汽车工业是一个影响广泛的产业，对锻造、加热、焊接、冲压、机械加工等设备会产生大量需求，对相关产业的发展起到重要的推动作用。”江苏省工业和信息化厅产业转型升级处处长熊斌谦说，中国汽车工业向外突破，寻找更广阔的需求空间对中国经济增长能够提供较大助力，有望成为中

国经济新的增长点。

中国新能源汽车贸易月度监测报告显示：2024年2月，中国新能源汽车进出口总量为15.1万辆，同比增长18.1%。其中，出口14.0万辆，同比增长15.4%。2024年1-2月，中国新能源汽车累计进出口总量为32.7万辆，同比增长22.3%。

伴随中国在新能源汽车领域占据相对优势，世界产业格局加速演变。长三角“4小时产业圈”蓄能聚力，“链”上发力，筑牢基本盘，畅通内外循环，一批新能源汽车“链主”企业牵引零部件配套商陆续落户。

位于长三角中心地带的江苏省常州市，围绕新能源汽车产业已培育和集聚3400多家上下游企业，产业规模超过7680亿元。据常州海关统计，2023年常州市电动载人汽车出口41062辆，同比增长731%。

“目前常州基本形成了向上

融入上海大都市圈、向东加快苏锡常一体化、向西接轨南京都市圈、向南协同苏皖区域合作、向北联动常泰跨江融合的区域协同发展格局。”常州市工业和信息化局局长严德群说，常州发展成为长三角先进制造业基地，得益于长三角一体化发展实践。以此为基，一批企业通过在海外建立研发中心和生产基地，推动新能源汽车技术的创新和应用，进一步提升了其在国际市场的竞争力。

长三角一体化发展，势必推动长三角优势产能、优质装备、适用技术和标准更好地“走出去”。受访专家普遍认为，2024年新能源汽车“出海”将是机遇多于挑战的一年。低价与产能优势是基础，产业链安全可控是保障，技术优势与创新是口碑，中国新能源汽车“出海”将迎来新的发展机遇。

据新华社电



青年报记者 吴恺 摄

市场回暖，“旧车换新”如何避坑？

上海市商务委最近发布了新一轮燃油车以旧换新补贴政策，和新能源汽车置换政策。由此，一季度末汽车销售市场开始回暖，根据以往惯例，小长假期间新车销售将再度升温。那么，置换新车如何避坑？来听听“过来人”怎么说。

青年报记者 郭颖

买车价格差不多 卖车价可以松动

数据显示，上海2023年新车注册量65.6万辆，同比增长6.3%；二手车交易量达57.3万辆，同比增长19.6%；回收各类报废汽车2.31万辆。

吴先生的丰田奇骏已经开了将近10年，此番看到购车补贴政策出台后，便有了置换的打算，于是，他和太太去了不少4S店询价。

“虽然我的旧车二手车市场可能卖得更贵，但我们家就会有一段‘无车期’，很不方便，所以我还是选择4S店，旧车直接换新车，一切手续店里都会帮我们办好，旧车交掉后，新车马上开回家，比较省事。”吴先生告诉青年报记者，“我们问下来，新车其实价格都差不多，报价顶多相差一两千元，可以松动的是旧车的出售价格。”

然而，让吴先生大跌眼镜的是，他的旧车各家4S店报价差距还不小：最高的5.5万元，最低才3.6万元。

但是，这5.5万元并不是铁定的到手价，只是“当天价”，因为二手车每天的价格是波动的，如果回去考虑几天再去，说不定就不是这个价了。吴先生认为，这就存在着4S店会用虚高的二手车报价来吸引消费者去购买新车，除非报价当天确认购买，这个价格才是真实的价格。

吴先生发现，有些品牌的新车厂家会“降价促销”，但这个说法比较忌讳，所以他们会采用“置换补贴”的方式，把钱算到二手车的报价里，但换个车型，说不定就没有这个补贴了。“4S店销售员告诉我们，他们开票的价格是有底线的，不能突破这个底线，如果突破这个底线，4S店会被车企罚款的，所以他们只能在其他方面给到消费者一些优惠。”

网红电动车迭代快 要考虑贬值率

《2023年度汽车流通行业信息监测发展报告》显示，上海新车车主的平均年龄已经下降到40岁以下，年轻人已成为消

费新主力。而时尚、拉风的网红电动车更是得到了越来越多年轻消费者的青睐。

记者从部分汽车销售企业方面获悉，现在上海主要是存量市场更新置换，目前电动车销量更好。

“我们有一家华为AITO单店月销量要超过100台。”一家汽销企业负责人告诉记者，“最近最热门的肯定是小米，小米自3月28日发布会后，每天店里都是人山人海，以我们宝山店为例，一个周末就收集到订单接近500张。”

虽然对网红电动车的各种新功能非常心动，但是吴先生表示自己考虑下来还是购买传统车型。

“现在电动车已经变成快消品，就像手机一样，迭代非常快，可能半年就会出一款新产品，那原来的老型号贬值率就很高。而传统车型的发动机、变速箱和底盘相对稳定，每代产品没有革命性的变化，因此它的折损率是可以估算的。”吴先生建议热爱潮流新功能又不

在意汽车折损率的消费者，可以选择网红车。

不过吴先生提醒，如果要购买电动车，最好自家小区就有充电桩。“虽说现在充电桩越来越普及，充电也很方便，但是容易产生‘里程焦虑’，充个电起码要半个小时到一个小时，如果不能在家里充电，就会比较麻烦。”

置换成电动车后 蓝牌变绿牌

根据上海新一轮燃油车以旧换新补贴政策和新能源汽车置换政策，自2024年1月1日至12月31日，置换燃油车可申请一次性2800元购车补贴，置换电动车可申请一次性10000元购车补贴。

但是需要注意的是，这个补贴也是有门槛的，具体规定是——

置换燃油车：个人消费者报废或转让（不含变更登记）本人名下在本市注册登记的国五及以下排放标准非营业性燃油小客车，并且在本市市场监督管理

部门登记的汽车销售企业购买国六B燃油小客车新车，注册使用性质为非营运的，可申请一次性2800元购车补贴。

置换电动车：个人消费者报废或者转让（不含变更登记）本人名下在本市注册登记的非营业性小客车，并且在本市市场监督管理部门登记的汽车销售机构购买纯电动小客车新车，注册使用性质为非营运的，可申请一次性10000元购车补贴。

“目前具体流程还没出来，但是政策已经出台，大家只要把手续文件准备好就行了。”汽销企业方面提醒道，如果原来是普通蓝色车牌的消费者，虽然购买电动车后需要换成车牌号不同的绿牌，但原先的车牌和购车额度还是保留的。

记者查询后发现，去年燃油车和电动车的购车补贴申请平台还不一样，需要提交的凭证包括：报废或转让的旧车车辆本市注册登记的号牌号码、《二手车销售统一发票》、新购车辆本市注册登记的号牌号码、《机动车销售统一发票》等。