

快到中亚去“建链”！中国-中亚峰会打开中国与中亚合作新篇章，中国车企正加速布局海外市场。

记者 蔡宇丹

谭旭光为什么为山东重工“带货”

老谭带货，总统亲自提车。

5月20日，吉尔吉斯斯坦采购的1000辆中通客车首批车辆在聊城下线。这1000台天然气客车订单，不仅创下了中国对吉尔吉斯斯坦客车出口新纪录，也是2023年中国在“一带一路”沿线国家的最大客车订单。

在西安开完中国-中亚峰会后，吉尔吉斯斯坦总统扎帕罗夫亲自来到山东聊城，参加下线仪式。在吉总统“提车”现场，山东重工董事长谭旭光亲自“带货”，介绍山东重工的一系列产品。

这次中国-中亚峰会议题中，有个热词是“修路”，其中铁路基建出现的频次最高。

筹谋25年之久的中吉乌铁路项目可行性研究接近尾声，有报道称将于9月开工。俄乌冲突爆发后，新的安全通道亟待建立，欧亚铁路南线这条对中国极具战略价值的铁路，让吉尔吉斯斯坦这个国家走上台前。

扎帕罗夫曾说，吉尔吉斯斯坦需要中吉乌铁路，就像需要“空气和水”一样。这句话里溢出的“迫切性”，预示了中国企业的诸多机会。

数据显示，2022年，中吉双边贸易额155亿美元，中国已经成为吉国第一大贸易伙伴国和投资来源国。

吉尔吉斯斯坦面积19.99万平方公里，相当于山东省面积的1.28倍，90%以上的国土面积为山地，人口约700万，相当于烟台市人口。2022年，吉尔吉斯斯坦GDP约为107亿美元，经济体量与在烟台排名第五的莱州市相当。

这组数据说明，吉尔吉斯斯坦现在急需解决的，是发展问题，这也是中亚五国的共同问题，从中通客车这1000台大单一见端倪。

比什凯克市市长艾米尔别克·阿布德卡德罗夫说，这是吉尔吉斯斯坦2023年规模最大的民生项目，将解决比什凯克市交通问题。这个发展节奏，就像上个世纪八十年代风靡中国的一句话“要想富，先修路”。

比什凯克的公交系统，正在进行一场清洁能源革命，这1000台天然气公交车就是用来替换原有的燃油公交车。

中亚地区富含丰富油气资源。在哈萨克斯坦，92号汽油3元人民币左右，天然气价格每方0.8元人民币。吉尔吉斯斯坦主要从俄罗斯、哈萨克斯坦进口天然气，价格目前每升2.75元人民币左右。山地气候和地形，低廉的能源成本，使得以压缩天然气为燃料的CNG公交车



霍尔果斯口岸，排队等待出口的商品车。（网络图片）

中通客车千台大单背后，『中国车』西进中亚

用足国家战略，中企加速布局海外市场

更具优势。

与燃油车相比，天然气公交车碳排放量减少20%-30%，硫化物减少99%。这批订单的车辆配备了潍柴WP7高热效率天然气发动机，气耗低动力足，一次加气续航里程可达400多公里，非常适合跑山地。

霍尔果斯口岸成为中国车企前哨阵地

今年3月，宇通客车出口乌兹别克斯坦的800辆客车才创下了“最大订单”纪录，现在纪录又被中通客车打破。“中国制造”进军中亚的热潮中，车企冲在了最前面。

商务部信息显示，2023年一季度，中国对中亚国家汽车出口额5亿美元，同比增长121%，尤其是中国新能源车受到中亚民众青睐。现在，在霍尔果斯口岸，排队等待出口的商品车简直把这里变成了国产汽车博览会现场。

据中国海关统计，前4个月中国与中亚五国进出口贸易额达到1730.5亿元，同比增长37.3%，其中4月当月中国与中亚五国月度进出口规模首次突破500亿元。

2022年，霍尔果斯公路口岸出口商品车4.3万辆，成为全国出口汽车最多的陆路口岸。

今年2月，中国重汽、新疆安拓(集团)与霍尔果斯经济开发区(市)签约，中国重汽不光要在霍尔果斯建销售中心，提升车辆出口数量，还要落地零部件制造，引导产业链企业落地霍尔果斯，打造霍尔果斯汽车制造产业园。

霍尔果斯市商务局透露，除了中国重汽外，还有十多家车企正在与霍尔果斯洽谈合作。

新通道带来新枢纽崛起，也带来了新的产能迁徙。2018年，霍尔果斯曾因税收优惠引得空壳公司扎堆，现在却成了中国车企进

军中亚、出口欧洲的前哨阵地。

把国家战略用足 布局海外市场

对于常年位居重卡出口第一的中国重汽来说，投资霍尔果斯无疑是一个风向标式动作。

2022年，国内重卡整体销量同比降幅达到52%。本土市场越发内卷，满溢的产能必须向海外市场释放。

5月19日，吉尔吉斯斯坦总统来聊城“提车”前一天，山东重工召开全体领导干部会议，对集团产品出口进行专题调度。这已经是谭旭光近期第二次提及出口的重要性。

4月16日，谭旭光在内部讲话中强调，必须抓住重卡行业出口机遇，应对当前全球经济衰退。谭旭光直接点明，“国内重卡全行业有250万辆的产能，预计今年市场需求是80万辆，剩余的卖给谁？”

2021年，山东重工集团重组中国重汽，为包括中国重汽在内的所属企业搭建起一体化出口协同机制——由销售能力强的海外派驻人员担任“链长”总经理，统筹海外销售渠道，共同开发市场。

这个时候，谁能把国家战略用起来、用足，谁就能受益。

近3年，山东重工出口连续保持60%以上高速增长。今年一季度山东重工出口收入200亿元。2022年，中国重汽以重卡出口8.9万辆的成绩，再次勇夺中国重卡出口第一名，今年前4个月中国重汽出口达4.1万辆，同比增长69%。

随着国家战略方向指向，中亚地区成了企业海外布局的重点。

公开报道显示，中国重汽仅在中亚五国的服务站点就达到300多家，比两年前增加了50%。

深耕18年 宇通客车在哈扎根

中通客车正在“攻占”比什凯克。在哈萨克斯坦，到处跑的都是宇通客车。

宇通客车在哈萨克斯坦已深耕18年。与中通客车一样，出口到哈的宇通客车也是根据当地气候、运营环境以及乘客出行习惯量身定制的。行驶在哈萨克斯坦的宇通纯电动客车，能在哈国-27℃的极寒环境下跑320公里。

2021年6月，宇通客车与哈萨克斯坦合作建设的组装工厂开工，规划产能为每年生产1200辆客车和500台工程机械，这是哈萨克斯坦目前规模最大、技术最先进的客车制造工厂。

从产品输出到建组装厂进行技术输出，再到现在的服务输出，中国汽车工业在中亚国家的本土化在一步步加深。2020年4月，宇通客车已经在哈萨克斯坦建有8家服务站、1个配件库，形成了以阿拉木图为中心，辐射当地主要城市交通运输服务及培训的网络。

同样，为深耕吉尔吉斯斯坦，中通客车在比什凯克也建立了售后服务体系。

除宇通客车外，现在，江淮汽车、金龙纯电动客车都在哈萨克斯坦建了组装厂，前者还在2019年收购了哈最大汽车工业集团ALLUR。

据哈萨克斯坦汽车商业协会数据，2021年，中国品牌汽车占了哈萨克斯坦新车销量的3.4%，大约4000辆，是上一年两倍。到了2022年前9个月，4家中国汽车制造

商在哈萨克斯坦总销量已超过6000辆。

在乌兹别克斯坦下“一盘棋”

现在，在哈萨克斯坦第一大城市阿拉木图，奇瑞、长城汽车和特斯拉满街跑，连小鹏汽车都在刷存在感，替代了原来拉达车和日系车独霸的局面。这让在阿拉木图生活了7年之久的科瑞油气哈萨克斯坦分公司总经理孙福营很是感慨，这里的奇瑞轿车一台价格20来万，卖得比国内还贵。

中国车企的西进步伐，离不开欧亚班列搭建的物流大通道。

4月24日，261台山东制造的奇瑞牌汽车搭载“齐鲁号”，从青岛出发，将经由新疆霍尔果斯口岸出境，15天后运抵阿拉木图。

现在，齐鲁号欧亚班列(齐鲁号)的“上合快线”，已开通至塔什干、阿拉木图等中亚五国的17个主要城市。2021年6月举行的济南欧亚班列第1000列开行仪式上，中国重汽方面透露，比起自驾出口，中国重汽通过KD(散件组装)方式出口不但享受较低关税，通过班列运输还能降低成本，大大提升产品的海外竞争力。

随着中国车企布局中亚市场，中亚国家和中国在汽车工业领域的合作正在逐步深化。

在中亚峰会期间，哈萨克斯坦总统托卡耶夫不光签署了47份价值220亿美元的文件，建议结合本地区国家的优势和需求，制定“中亚-中国工业合作计划”，还邀请中国公司在哈建立汽车产业集群，深化工业合作。

信号不断地传出。17天后在青岛举行的上海合作组织产业链供应链论坛暨2023上海合作组织国际投资贸易博览会两大会议，又将山东和中亚国家的合作推向新高潮。“产业链供应链”这个关键词，揭开了中企与中亚五国合作的重点——在能源、汽车、机电产品、矿石、粮食等领域，进行产业链、供应链的构建。

快来中亚“建链”吧！

在中亚，中国车企正在走上上个世纪八十年代大众和丰田在中国走的路，以“技术换市场”，通过合资厂打开中亚市场。

2022年，奇瑞、长安、长城三大车企与阿斯塔纳汽车公司签署协议，总计投资15.5亿美元，在阿拉木图生产奇瑞、长安、哈弗汽车。现在，物美价廉的奇瑞在哈的销量超过了俄罗斯的拉达汽车。中国的新能源汽车卷到了国外，在中亚人口最多，也是中亚最大的汽车市场乌兹别克斯坦，奇瑞和比亚迪分别建立了组装厂，奇瑞旗下的中高端品牌星途汽车现在已经开始在乌兹别克斯坦生产。

比亚迪在乌兹别克斯坦合资建设的组装工厂，是继泰国工厂后的第二座海外工厂。

2022年，乌兹别克斯坦新车销售17万辆。商务部信息显示，2022年乌兹别克斯坦进口电动汽车2180辆，其中来自中国1941辆。

乌兹别克斯坦的人口只有3491万人，但整个中亚五国总人口超过7000万。中吉乌铁路的建成，势必提升乌、吉两国在中亚国际物流干线上的位置，也让乌兹别克斯坦成为通往阿富汗、巴基斯坦方向的国际物流枢纽。

乌、吉两国正在凭借这条铁路打开新格局。而这样的战略枢纽，值得中国企业去征战。