

新能源补贴设30万元“门槛”：“受益”车企连夜推促销政策 特斯拉降价“化缘”

本报记者 陈茂利 北京报道

当欧美等发达国家大力加码新能源补贴之时，我国的新能源汽车补贴即将进入尾声。按照之前的规划，2020年将是新能源汽车补贴的最后一个年头。然而，受新冠肺炎疫情等多重因素的叠加影响，始终处于低迷的汽车行业在近期迎来了一场“及时雨”。4月23日，四部委联合发布《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》（以下简称“补贴新政”），称“综合技术进步、规模效应等因素，将新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至2022年底。”

“爬坡过坎”期迎补贴“及时雨”

当新冠疫情阴霾笼罩在汽车行业未散时，新能源汽车产业迎来政策利好。

“国家将补贴政策延期两年，给新能源汽车行业一个发展的缓冲期，也给了新能源企业降本增效、技术攻关提供了一个新的时间周期。”北汽新能源方面在接受记者采访时表示。

当汽车行业在新冠疫情阴霾笼罩中“匍匐”前行时，新能源汽车产业迎来政策利好。4月23日，四部委联合发布补贴新政。

补贴新政称，“综合技术进步、规模效应等因素，将新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至2022年底。平缓补贴退坡力度和节奏，原则上2020~2022年补贴标准分别在上一基础上退坡10%、20%、30%。”

这意味着原本今年退出新能源汽车历史舞台的“新能源汽车推广应用财政补贴政策”将延迟

补贴新政带来的轰动不仅仅如此，《中国经营报》记者关注到，对于这次政策的讨论热点多集中在“补贴前售价须在30万元以下（含30万元）”。这个“门槛”设置，在业内人士看来，将会对下半年的国内新能源市场格局带来不小的改变。

北汽新能源、威马汽车、一汽-大众奥迪以及多位业内人士在接受记者采访时表示了对政策的肯定，认为在当前的市场环境下，补贴政策的出台是“及时雨”。

但也有车企因被卡在政策补贴红利的门外而表示担忧。理想汽车创始人李想就表示，“设计30万元的补贴门槛，基本上是精准

助攻特斯拉来打残国内的纯电动品牌。”最新资讯显示，北京时间4月30日，马斯克在第一季度财报电话会议上宣布，从即日起将下调国产Model3标准续航版的售价。

“突然蹦出来一个30万元的门槛，是很多车企在做产品规划时没有想到的。”SoCar产品战略咨询创始人兼CEO张晓亮在接受记者采访时表示，“拿到补贴的车企竞争力可以得到强化，拿不到的就会有损失，打乱了车企的预期，不利于前瞻技术的探索，也不利于经营。”

不过，北汽新能源方面在接受记者采访时指出，对于企业来说，不能一直依靠补贴，应该按照“没有补贴”思路开展业务。

两年退出，车企迎来新的“喘息期”。对于补贴新政在此时出台，多家车企和多位业内人士在接受记者采访时表示，新能源汽车产业迎来政策“及时雨”。

“当前情况下，补贴政策绝对不是可有可无，市场需要，广大消费者需要，宏观经济也需要。”中国汽车流通协会有形市场分会常务理事苏晖表示。

记者关注到，受疫情冲击，2020年2、3月份，新能源乘用车出现了大幅度下滑。乘联会数据显示，2月新能源乘用车批发销量1.5万辆，同比下降70%，3月新能源乘用车批发销量5.6万辆，同比下降49.2%。

“今年是新能源车转型的关键年，内忧外患，行业发展困难很大。”中国电动汽车百人会传播副

问沈承鹏在接受记者采访时表示，补贴新政体现了政府稳定行业发展，避免市场下滑的思路。

值得关注的是，此次补贴新政首次为补贴车辆的价格设置了上限：新能源乘用车补贴前售价须在30万元以下（含30万元）。

对此，四部委解读称，“这是借鉴了美国、德国、英国等国做法，为避免补贴资金大量流向奢侈消费，综合考虑我国消费者购买力水平、产业发展等因素，要求新能源乘用车补贴前售价须在30万元以下（含30万元）。”

“30万价格区间是生活改善型与享受型消费的分界线。补贴的门槛设在30万元以内，体现了政府鼓励普惠型消费的政策导向。”威马汽车相关负责人在接受记者采访时表示。

谁被挡在了“补贴”之外？

“拿到补贴的车企竞争力可以得到强化，拿不到的就会有损失，打乱了车企的预期。”

在欢呼补贴政策延长至2022年底退出时，有些车企因被卡在政策“红利”的门外而堵心。

据记者统计，在目前已上市的电动车中，补贴前价格超过30万元的车型有特斯拉Model3、北京奔驰EQC、前途汽车、宝沃BXi7，以及腾势X部分高配车型、比亚迪唐部分高配车型、广汽新能源Aion LX部分高配车型、Polestar2。而在今年即将上市的车型中，拜腾M-byte，以及小鹏P7部分高配车型均将高于30万元。

但业内人士分析预测，“30万元”门槛政策带来的影响将远远超过一项政策这么简单。

在补贴新政发布后，理想汽车创始人李想在微博中发文称，“设计30万元的补贴门槛，基本上是精准助攻特斯拉来打残国内的纯电动品牌。”小鹏汽车董事长何小鹏便在微博中表示，“我判断大概

按照“没有补贴的思路”经营

补贴的最大目的在于缓解既有车厂的营运负担，企业长期的目标应该是减少对补贴依赖的心态。

特殊时期，补贴新政确实可以成为拉动终端消费的催化剂，但躺在政策的“摇篮”中，依赖补贴却不是长远之计。

“对于企业来说，不能一直依靠补贴，北汽新能源一直以来的经营工作都是按照没有补贴情况下开展的。”北汽新能源方面告诉记者。集邦咨询分析师吕理舜在接受记者采访时也指出，“补贴的最大目的在于缓解既有车厂的营运负担，企业长期的目标应该是减少

率年内国产Model3长续航版补贴后会降价到27.75万元。”

记者关注到，理想ONE补贴后全国统一零售价为32.8万元。补贴前售价不符合补贴新政的要求。小鹏P7部分配置车型可以享受补贴，但其四驱高性能配置车型不能享受补贴。

针对上述情况，“门槛”外的企业及时推出了应对政策，蔚来表示，承诺在2020年5月31日前提车用户，可按照2019年国家补贴标准享受补贴，差额由蔚来承担（补贴下降2000~7000元）。奔驰也表示，从4月24日至6月30日，购买电动车EQC（厂商指导价57.98万元起）可享受1.6万元的原补贴额度。

“突然蹦出来一个30万元的边界，是很多车企在做产品规划时没有想到的。29.99万元与30.01万元的车价格上没有太大差别，但是待遇却是天壤之别。我认为这

对补贴依赖的心态。”

“未来，30万元以内的价格区间将迎来密集的产品投放，更是‘刺刀见红’的必争之地。只有真正‘安全可靠、质量稳定、体验出色、成本合理’的智能电动汽车，才能从白热化的竞争中脱颖而出。”

谈及如何提升产品竞争力时，威马汽车相关负责人表示。在他看来，“30万元以下看产品力，30万元以上看品牌力。未来，平衡用户需求、产品力与成本控制，是一门艺术。”

是市场不愿意看到的。”张晓亮表示，“拿到补贴的车企竞争力可以得到强化，拿不到的就会有损失，打乱了车企的预期，不利于前瞻技术的探索，也不利于经营。”

此外，除了不能享受政策红利，上述车企也在担心竞品车型特斯拉国产Model3是否会降价。就在补贴新政发出两天后，特斯拉宣布涨价，就在大家猜测其背后的逻辑时，4月30日马斯克在第一季度财报电话会议上宣布，从即日起将下调国产Model3标准续航版的售价。

奥迪经销商则认为，若特斯拉降价也许会倒逼着以蔚来、小鹏、威马、BBA（奔驰、宝马、奥迪）等为代表车企降价迎战，“我觉得拿不到补贴的车企，之后可能会跟着政策的指挥棒来走，会向政策靠拢。在我们国家，如果不按着政策走，就享受不到红利，也不能赢得市场主流人群。”

重新得到两年的缓冲期，后补贴时代的新能源车企应该怎样提升竞争力？吕理舜认为，车企应该在产品性能、品牌定位以及产业链整合等环节发力，“需要满足市场需求，要着眼于技术和专利的自主深耕。”

“应该在关键技术领域创新上掌握主动权，尤其是在三电、智能网联等方面。”北汽新能源方面告诉记者，“也要注重深耕细分市场。”

上汽集团2020年首季度财报出炉：上汽乘用车持续回暖

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

2020年伊始，一场由新冠疫情引发的全球性“黑天鹅”事件，使众多车企生产经营计划受到影响，也使得原本就身处寒冬的汽车行业遭遇更大的冲击。

中汽协最新数据显示，今年一季度国内汽车产销量分别为347.4万辆和367.2万辆，同比分别下降45.2%和42.4%。与此同时，中汽协预计二季度中国汽车市场会有较大的复苏，但难以恢复到去年同期水平。

随着国内疫情的逐步控制，此前停工停产的汽车上下游企业相继复工复产，但就国内车市交出的首季成绩单来看，多数企业仅实现微利甚至亏损。

4月29日，国内整车龙头企业上海汽车集团股份有限公司(600104.SH，以下简称“上汽集团”)发布了2020年一季度财报。报告显示，上汽集团一季度实现营业总收入1059.47亿元，归属于母公司所有者净利润11.21亿元。

在现金流方面，截至一季度末，上汽集团母公司报表持有货币资金667.47亿元，现金流管理成效显著，将有助于公司抵御市场的不确定性。

“手中有粮心里不慌”，正是因为手握充足的现金，上汽集团在“新四化”创新转型过程中的资金需求能够得到充足保障。

数据显示，2020年一季度，上汽集团合并研发投入30.90亿元，其中母公司研发费用10.74亿元，占母公司收入比例达11.9%，在国内同行业中，继续保持领先。

优惠政策助推产销升温

随着旗下公司的复工复产，上汽集团销量回暖趋势明显，3月、4月销量环比均出现了大幅增长，其中3月份整车销量环比增长389%。具体来看，上汽通用五菱零售超过13万辆，重夺销冠；上汽大通同比降幅率先收窄至个位数。

除此之外，上汽集团一季度海外销量、新能源销量依旧强劲。数据显示，1~3月上汽集团实现整车出口及海外销售6.68万辆，逆势同比增长5.4%，继续保持全国第一；上汽新能源车销售1.93万辆，增速继续跑赢大盘。

与此同时，上汽经销商的库存逐步下降，终端压力有所缓解。年报显示，上汽经销商库存下降近22万辆，终端压力得到缓解，经销商信心持续恢复。

谈及产销恢复速度，不得不说上汽乘用车，3月份销量环比增长近300%，已经恢复到了去年同期85%的水平，4月份的零售销量预计会呈现正增长。

具体来看，1~3月，名爵品牌在全球市场延续强劲增势，海外零售

暖推“爱心关怀”购车政策

2020庚子鼠年，一场突如其来的新冠肺炎疫情，自湖北开始迅速在神州大地蔓延，面对来势汹汹的病毒，来自全国各地的一批又一批的白衣天使们赶赴湖北，奋战在“抗疫”一线，为祖国抗击新型冠状病毒筑起了一道强有力的屏障，成为“最美逆行者”。

为致敬“最美逆行者”，上汽荣威及名爵品牌特别为医护人员提供多重抗疫“爱心关怀”优惠购车政策。

具体来看，自2020年4月至2020年底，凡上海地区驰援武汉和援外的医护人员、上海赴武汉



达3.7万辆，同比猛增113%，位列出口国际品牌销量第一，其中纯电动名爵EZS总销量达4294辆，斩获纯电动SUV销冠。

上汽乘用车之所以可以取得这样的成绩，与其为消费者推出的多重消费刺激政策有关。为回馈

广大用户的支持与信赖，上汽荣威和名爵已启动“爱心关怀”购车优惠等促销活动，并将推出“五五购车节”。

上汽荣威方面，5月1日~6月30日，用户购买“5”系SUV荣威RX5、

荣威RX5 MAX、荣威eRX5、荣威RX5 eMAX车型，55元至高可享55000元的10重豪礼。

这10重豪礼分为购车5重豪礼和售后5重豪礼，购车5重豪礼涵盖了超低1成首付/2年免息的轻松购车礼；55元购车券有限

抵扣23000元的极限抵扣礼；至高12000元置换购补贴的尊享置换礼；新车送全险的安心回馈礼；新能源专享购车送沪牌的牌照无忧礼。

售后5重豪礼则包括老客户转介绍送550元油卡/电卡的老友回馈礼；1次专属代步出行使用车的轻松出行礼；买车即送UVC紫外线灭菌灯的健康无忧礼；购车即送一份包含车膜、脚垫、行车记录仪在内的节日大礼包的购车专享礼；新能源专享两年5次基础保养的用车无忧礼。

名爵品牌方面，由于上海这次“五五购物节”恰逢名爵96周年品牌纪念日，名爵也与上海用户约惠“五五购物节”，送出万元大礼包、“想买先开”等多项福利。

除了实实在在的购车优惠外，疫情之下，在线下门店渠道停摆的阶段，上汽荣威与名爵品牌主动应变，走进用户，尝试开展了用户关爱公益直播、设计大赛开幕仪式云直播、荣威主动净化健康舱直播群访等线上活动，以用户喜欢的方式与他们沟通交流。

礼，至高可享6000元置换基金。

在安全健康方面，上汽荣威也在做出自己的努力。2月29日，上汽集团首创的深紫外线“杀毒”汽车空调正式发布。

上汽荣威将陆续为旗下车型提供售后加装，荣威Ei5将率先搭载，为用户带来“主动净化健康舱”，通过主动隔断杀毒、主动舱内净化、主动面料灭菌实现三层双效的净化保护。

而在4月23日，上汽荣威RX5 MAX智驾健康舱版也在4G互联豪华版的基础上新增全球首款UVC深紫外线汽车杀毒空调。