

# 新能源汽车进入政策2.0时代：实行差异化补贴 推动产业高质量发展

本报记者 郑炳巽 赵毅 广州报道

三年之后风再起。

为了对抗疫情给市场造成的冲击，自2016年开始退坡的新能源汽车补贴政策，近期又现回温迹象，自下而上又自上而下，共同推行。在国家层面，包括财政部、工信部、商务部在内的多个部门，相继发布《关于调整完善新能源汽车补贴政策的通知》(以下简称“《调整通知》”)与《统筹推进商务系统消费促进重点工作的指导意见》(以下简称“《指导意见》”)，作出具体的补贴安排；在地方层面，省市做法各有千秋，

## 政策补贴风再起

目前来看，新能源汽车补贴政策已经在多个城市重新开花，大有推而广之的趋势。

为了抵抗新冠疫情给市场带来的冲击，近期包括国家层面与地方政府出台的救市政策，再一次把新能源汽车补贴推上讨论的风口。

先是4月23日，财政部和工信部等四部委联合印发《调整通知》，新能源汽车补贴政策将延长至2022年底，原则上2020~2022年补贴标准分别在上一年基础上退坡10%、20%、30%。新政规定，补贴前价格超过30万元的车型，不享受补贴(换电模式除外)。

《调整通知》指出，2019年我国新能源汽车销量同比下降4.0%。加之新冠肺炎疫情的冲击，今年1~3月新能源汽车销量同比下降56.4%。补贴支持政策延长，有利于对冲疫情影响、促进汽车市场消费、提高综合竞争力、推动产业高质量发展。

紧接着4月24日，商务部也发布相关《指导意见》，提出延长新能源车购置补贴和税收优惠、减征二手车销售增值税等措施，从而进一步释放汽车消费空间。

作为汽车消费大省的广东省，在此次补贴潮中可谓先声夺人。

4月15日，广东省发改委等10部门就联合发布《关于印发〈广东省关于促进农村消费的若干措施〉的通知》，指出要开展2020年汽车下

但始终是围绕着“降费”展开，在这个过程中，广东省先发制人。

因应政策的施行，车企闻风而动。广汽新能源与广汽丰田在政府补贴之外，又额外自行补贴，尽量给到消费者最大的优惠；比亚迪在拿到专项资金后，也继续推动今年的推新计划……

然而，全国的新能源汽车产销增速在2016年大幅度下滑，之后维持了短暂的持平，又于2019年双双进入负增长。过度依赖政策补贴的新能源汽车市场，能否借助这股回温的补贴潮，获得新一轮的快速发展，依然是一个未知数。

乡专项行动，省级财政对本省农村居民新购买新能源车或燃油车的，在新能源车使用环节或燃油车购车资金上给予补贴。

时隔两个星期之后，广东省财政表示，将安排12亿元支持开展2020年汽车下乡专项行动。具体内容，在企业每辆车让利不低于1万元的基础上，广东省级财政对省内农村居民新购买新能源车的，在新能源车使用环节，每辆车给予1万元补贴。

具体到市，广州的动作则更早。3月3日，广州市政府发布相关措施，提出要提振汽车消费。在新能源汽车领域，指出自2020年3月至12月底，对消费者购买新能源汽车给予每辆1万元综合性补贴。

在这一方面，深圳市不遑多让。4月30日，深圳市发改委起草了促进当地新能源汽车推广应用的《征求意见稿》，指出：对新购新能源车个人消费者给予综合使用财政补贴，其中新购纯电动高级型或经济型乘用车补贴2万元/车、新购插电式混合动力高级型乘用车补贴1万元/车。

目前来看，新能源汽车补贴政策已经在多个城市重新开花，大有推而广之的趋势。

## 车企闻风而动

比亚迪相关人员告诉记者，在疫情期间，比亚迪推出了“007购车服务体系”“安心换芯”服务，旨在通过发力服务与产品两方面提振信心。

紧跟政策的步伐，新能源汽车企业也推出了相应的促销活动，希望在市场红利中分得一杯羹。

广汽新能源相关人员向《中国经营报》记者透露，“此次所收到政府的相关补贴，主要用于销售推广，并持续优化服务，保持行业引领。”据其介绍，市民在广州市内购买埃安车型政府补贴10000元的基础上，广汽新能源将追加补贴10000元，同时可叠加最高5000元置换补贴优惠，合计让利消费者最高补贴25000元。

受益于补贴让利，广汽新能源推出的几款在价格上具有较高的吸引力。其中，4月27日，

## 望梅止渴还是雪中送炭

有券商认为，整体上，新能源车补贴新政实施差异化补贴，进一步营造行业发展良好生态。

广汽新能源方面认为，“此番多项补贴政策出台，对于促进普通消费者购买新能源汽车的意愿有积极的作用，也强化了新能源汽车企业的信心，同时有助于企业缓解经营压力。”

根据中汽协5月11日公布的月度汽车产销数据，今年4月，我国汽车产销分别实现210.2万辆和207万辆，环比增长46.6%和43.5%，同比增长2.3%和4.4%。这是中国汽车销量，自2018年7月以来首次实现正增长。

但是具体到新能源汽车领域，情况则不乐观。今年4月，新能源汽车产销分别为8.0万辆和7.2万辆，同比分别下降22.1%和26.5%。1~4月，新能源汽车产销均为20.5万辆，同比分别下降44.8%和43.4%。

对于广汽新能源来说，压力或许没那么小。作为今年一季度唯一持续高增长的汽车品牌，广汽新能源今年2月销量同比增长100%，3月同比增长122%，4月整体销售4006辆，同比增幅125%，创造了自去年7月以来的波一波“逆市十连涨”。

当然，不乐观仍是市场主调。

广汽新能源埃安V成功预售，补贴后预售价格为17万元起。售价20万元以内的，还有埃安S系列的魅630安全智驾版及魅530特供版，售价分别为18.28万元和12.98万元。而作为高端智能车代表，埃安系列的埃安LX 70 Lite车型，补贴之后的售价22.96万元起。

根据公告，比亚迪(002594.SZ)今年3月以来已经接连收到两笔新能源补贴款。其中一笔发生在3月2日，比亚迪收到来自深圳市坪山区财政局转支付的2017年度新能源汽车推广应用中央财政补助资金13.42亿元。不过根据安

排，这笔补贴将用于补充公司的现金流。3月10日，比亚迪又收到来自西安市高新区财政局的新能源补贴款10亿元，同时另有9.84亿元待拨付。

比亚迪相关人员告诉记者，在疫情期间，比亚迪推出了“007购车服务体系”“安心换芯”服务，推送“高温消毒杀菌功能”等，旨在通过发力服务与产品两方面提振信心。对方介绍，“接下来，我们的王朝系列车型汉即将上市，相信将给今天的中大型豪华车市场带来新的冲击。除了汉以外，我们还将推出一款搭载刀片电池的全新准B级SUV。”对方还透

露，“现有产品中，今年比亚迪王朝系列和e系列车型也将通过产能爬坡和配置升级推出年度改款车型。”

紧跟市场风向的，还有广汽丰田。在3月3日广州宣布新能源汽车补贴政策后不久，广汽丰田即表示，购买iA5、雷凌PHEV的给予1万元补贴，叠加政府补贴，意味着车主可以享受2万元的优惠。在广汽丰田的官网iA5和雷凌PHEV的页面内，还打出“一万元购车、月付3288元起”“两成首付，第一年只还利息不还本金”“99元抵2000元现金”等大字广告，以吸引消费者。



近期包括国家层面与地方政府出台的救市政策，再一次把新能源汽车补贴推上讨论的风口。

本报资料室图

今年4月，比亚迪销售新能源汽车1.3万辆，同比下滑45.88%；前4月累计销售新能源汽车3.5万辆，同比下滑63.79%。北汽新能源4月销量586辆，同比下滑88.3%；前4月累计销量9586辆，同比下滑68.13%。

从市场大环境来看，自从2016年恶意骗补事件后，新能源汽车补贴退坡，产销量增速骤降。根据公开数据，2016年新能源汽车累计产销分别达51.7万辆和50.7万辆，产销增速分别自2015年的334%、342.9%下滑至52%和53.0%。之后几年，产销增速微微

提升，然而到了2019年，则双双进入负增长，分别为-2.3%和-4.0%。

长城国瑞证券指出，整体上，新能源车补贴政策依然支持行业平稳发展，扶优扶强，新政策实施差异化补贴，提高政策精确度，完善了配套政策，强化资金监管，进一步营造行业发展良好生态。

然而根据上述政策，虽然原定的补贴退坡时间延长至2022年底，但退坡的总体趋势不变。

对此，乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为，“整体来看，近期的新能源汽车补贴政策的出台，带来的性价比，对一些

较难卖动的车型带动作用是很明显的，对市场的帮助还是很大的。”不过他也认为要理性看待市场，他认为，短期内还无法看到补贴政策带来的明显的拉动作用，且补贴退坡之后，新的动能没有跟上，想要让增长恢复到以前的状态，是非常困难的事情。

“对于车企来说，要获得新的增长动能，核心的做法是选择补贴作用较小的项目，避免过度受政策掣肘，同时发展大中型的车型，向高性能和智能网联的方向发展，以赢得市场的认可。”

本报记者高沛通对本文亦有贡献

# 理想汽车难言“理想”：车辆发生自燃 增程式技术碰壁

本报记者 陈燕南 童海华 北京报道

如果说2019年蔚来的CEO李斌是最惨的人，那2020年理想汽车CEO李想或将接过“交接棒”。

今年是理想汽车的交付大年，经历了4年的沉淀，本该在今年策马扬鞭，然而却处处碰壁。疫情伊始，理想汽车遭遇供应链断裂，只好再次延迟交付，遭到不少车主抛弃订单。紧接着，新补贴政策一出，理想汽车意外频出

其实在去年12月正式交付短短两周时间内，理想ONE接连出现了3起严重的车辆问题。提车不久的车主曝出理想ONE出现故障报警，工作人员发现了个别车辆出现驻车系统和车身稳定系统的误报。一位理想汽车用户在从杭州交付中心提车后驶入了高速公路，行驶当中出现解除自适应巡航功能后，踩踏板车辆却无法提速。

一时间，舆论纷沓而来，李想则在微博上表示，是我们太蠢了，让用户担惊受怕。他还表示“有问题第一时间指出对我们是最大的帮助”。对此，大部分理想的车主们表示了理解和支持，他们认为“购买造车新企的车本就存在风险”。

5月7日，理想汽车车主在微信群内发布讯息，表示自己的理想ONE在高速上突然遭遇“刹车失灵”。对此，理想汽车官方回复称：经初步拆解分析，该车辆的机电伺服助力机构的一电子元件偶发通

32.8万元的价格定位遗憾错过补贴一列，面对特斯拉等强劲对手的普遍降价，理想汽车只好自行补贴。

与此同时，不久前湖南长沙一辆理想ONE在行驶途中发生自然烧毁再次将理想汽车推向舆论的高点，使其掉落至信任深渊。

对此理想汽车向《中国经营报》记者表示，理想汽车会继续配合第三方机构一块做深入的调查分析，待最终结果确认后在做公布。

信故障，导致刹车助力系统失效，属供应商罕见个案，不存在批量风险。

但5月8日的自然事件却让这一切再次蒙灰。当天中午时分，湖南长沙一辆提车仅7天、刚上了临时牌照的理想ONE在行驶过程中突然冒烟，之后便起了火。而且火势非常凶猛，当消防人员赶到时，车辆已基本烧毁，好在没有造成人员伤亡。

一小时后，理想汽车也迅速通过官方微博进行回应，理想ONE发生了前机舱冒烟的情况，经过现场检测，车辆电池系统没有出现问题。由于理想汽车在官方回复上将车辆自燃的情况说成“冒烟”，遭到了不少车主的抵制，理想国的信徒们之间开始有了分歧。

5月12日，涉事车辆的车主通过APP做出回应，目前已解决，消防判断起火原因不是增程器和油路的问题，也不是大家说的电池和电机问题，具体原因还在分析调查中。

## 避谈“增程式”

自燃事件让理想汽车的“增程式技术”也成为了讨论的焦点。

在2018年那场发布会上，李想曾信誓旦旦说出为解决里程焦虑的痛点，要造一辆增程式汽车。并且之后夸下海口，理想汽车的销量目标到2020年卖出10万辆，到2025年能卖出100万辆。然而在今年4月底的媒体沟通会上，李想似乎已经失去了某些锐气。他的PPT变成了两页，对销量目标开始缄默不言，最为

## 在现实面前“摔跤”

将未来的三年押宝在增程式混合动力技术领域，在外界看来更像是一场豪赌。但是对于李想来说，这条路是非常坚定的。“我一直觉得自己挺牛的。一个好的创业者内心都是自大的。”

李想高中就创办了泡泡网，赚取第一桶金后，又创办了汽车之家，并一举将其助推上市。据汽车之家和理想汽车投资人黄明回忆，创办汽车之家10年后，李想几乎是在最顶峰的时候选择急流勇退，这段经历不仅帮他赢得了资本的支持，并且凭借着自身独特又鲜明的性格在互联网中赢得了一票簇拥者，也为自己的企业赚足了眼球。

“支持哥再次创业”成为了每次理想汽车出现危机事件中车主们评论最多的语句。即使是在

重要的是，李想决定将理想汽车的定位由“增程式电动车”改变成“插电式混合动力”路线。

“以后不叫增程式了，叫插电。”对于李想来说，在经历市场的重重打击之下，选择当一个“异类”有点格格不入，甚至有些痛苦。“在过去(交付的)6个月以及销售之前的很长一段时间里，是我们自己做了一个不太适合的选择。以后媒体和销售机构不需要再细分出一个品类，而这个品类

资本寒冬之下，理想汽车仍然获得了青睐。获得来自同样是创业明星美团CEO王兴个人领投的近3亿美元投资以及字节跳动、经纬创投、明势资本、蓝驰创投的跟投，总额达到5.3亿美元，在王兴眼中，理想ONE一定是未来造车新企的TOP3。

自去年12月开启交付以来，截至今年4月29日已累计交付超过6500辆，月销量冲进了国内造车新势力前三甲。不过同是造车新企的业内人士则对记者表示，前一万名用户都是理想汽车的内部员工以及企业的朋友圈，一万辆以后的销量表现才是真正的实力。

不过2020年，理想汽车的销量本应更好，但命运却没有眷顾这位连续创业者。疫情伊

只有我们一家，我觉得这是件很痛苦的事情。”

相比蔚来、小鹏、威马等新势力车企，理想汽车虽然起步较晚，但它选择了一条差异化路线，主打增程式技术，并且三年内只造一辆车。增程式技术即在纯电动汽车核心“三电”(电池、电控、电驱)的基础之上，加入一套增程器系统。所谓增程器系统，其实相当于一个小型的发电机组，由发动机、发电机变频器和控制器系

统构成，为直接提供汽车动能的电池组充电，从而延长续航里程。

此后，理想汽车将动力模式重新命名为“纯电优先”、“燃油优先”和“油电混合”，分别服务于有家用充电桩的用户、日常不充电的用户和无桩但可间歇性充电的用户。对于大多数人而言，“增程式”太过生涩，也不易宣传。在经济学家宋清辉眼中，“此次变更产品定位背后，更可能是理想汽车在营销层面的无奈和对现实压力的妥协。”

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“《通知》”)。《通知》显示，新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限将延长至2022年底，但新能源乘用车补贴前售价须在30万元以下(含30万元)。而对于30万元以上的车型，如果支持换电，也将不受价格限制，同样享受补贴。

该新政一出，有人欢喜有人忧。理想汽车32.8万元的价格定位遗憾错过补贴一列。李想认为，“设计30万元的补贴门槛，基本上是精准地助攻特斯拉来打国内的纯电动品牌。你只需要换电一下，如果你是特斯拉，你接下来会如何制定对策和定价，就知道什么叫灭顶之灾了。”

在漫漫造车之路上，或许还有很多山和大海需要李想去跨越。