

# 优惠政策持续落地 车市加速复苏

本报记者 陈燕南 童海华 北京报道

“这两天明显感觉店里热闹了起来,在工作日,店内也有20批次的顾客到店看车,上周末大概有30到40批次的顾客来到店内咨询。这跟国家出台的购置税减半政策以及厂家出台的各项优惠补贴也有密切的联系。”一位位于

北京市顺义区的宝马4S店销售人员告诉《中国经营报》记者。

据了解,为了促进汽车消费,5月31日,财政部、国家税务总局发布《关于减征部分乘用车车辆购置税的公告》(以下简称《公告》),明确将对购置日期在2022年6月1日至2022年12月31日期间内且单车价格(不含增值税)不超过30万元

的2.0升及以下排量乘用车,减半征收车辆购置税。此次《公告》,是日前国务院常务会议提出“阶段性减征部分乘用车购置税600亿元”的后续执行细则。除此之外,地方纷纷响应中央的号召,密集发布促进汽车消费的新政。

6月14日,记者走访车市发

现,不少厂家以及经销商乘着政策的东风,持续加码优惠政策,降价促销热销车型。同时,恰逢北京的新能源指标发放,不少新能源汽车企为了争夺目标用户也加入了“补贴大战”。

在一系列组合拳的优惠刺激下,车市正在加速回暖。乘联会

数据显示,6月1日至6月12日,全国乘用车市场零售51.9万辆,同比增长14%,环比上月同期增长35%。乘联会分析,目前复工复产循序渐进,6月,乘用车生产能力很强,同时系列促消费政策开始发力,可实现上半年火爆收官的局面。



在一家大众4S店内,热销车型途观L以及帕萨特的车顶上竖着印有“100%免税”字样的牌子。

本报资料室/图

## 燃油车降价促销:定价36万的车可优惠5万~6万元

奔驰4S店的销售人员告诉记者,奔驰C级普遍优惠5万至6万元,现在所有的款式都符合购置税减半的条件。

在一家北京昌平区大众4S店外,赫然印着“至高全免购置税”的红色广告海报。走进店内,不少新车顶上也都竖着印有“免税”字样的牌子。销售人员告诉记者,店内几乎全系大众品牌的车型都能享受到购置税减免的红利,尤其是热销车型途观L以及帕萨特甚至能享受到购置税全免的优惠政策。

据不完全统计,除了大众品牌,顺势推出促销政策的车企有20余家。既包括东风日产等合资品牌,也包括长城汽车、长安汽车等自主品牌,还有奔驰、宝马等豪华品牌。其中,也有不少车企打出了购置税全免的营销口号。

“国家的购置税只是减半,但是厂家补贴了另外50%的购置税,已经包含在新车的优惠价格里了,比如途观L原价是23.58万元,加上补贴的购置税,现在一共大约优惠了3万元,这个价格相比较上个月来说,减少了大约1

万元。”上述销售人员表示。

记者注意到,摆放在途观L旁边的途昂的标价为34.5万元,已经超过国家购置税减免的范围之外。对此,销售人员表示,途昂能享受到75%的免税,也就意味着目前厂家能补贴大约7000元,再加上1万元的价格优惠,途昂可以达到减免区间。

据了解,《公告》显示,此次购置税减免的范围为单车价格(不含增值税)不超过30万元的2.0升及以下排量乘用车,那么通过公式计算,也就意味着开票价为33.9万元以内的车型可享受购置税减半的政策。

事实上,为了让顾客获得购置税的减免,不少豪华品牌也加入了降价的行列。“奔驰C级现在所有的款式都符合购置税减半的条件,虽然260L运动版4MA-TIC和260L暗夜运动版价格大概在36万至37万元之间,但是目前奔驰C级普遍优惠5万~6万元,可

以达到减免范围。再加上购置税的减半政策,每辆车大约能够节省1万多元,所以现在真的是奔驰C级的低价区间。”一名奔驰的销售人员告诉记者。

一名宝马的销售人员则告诉记者,“宝马3系325Li M运动套装原价是34.69万元,降价之后可以达到29.9万元,320i运动套装原价是29万元,优惠完之后大概是

27万元。除此之外,宝马5系也是降价最多的车型,原价大概是42万元,现在大概是37万元。”

那么为何现在优惠力度比较大呢?“作为北京市最大的宝马经销商之一,我们每个月进车以及月销大概就有200台,但是此前因为疫情,我们闭店将近一个月无法营业,所以目前库内还有100多台现车急需销售。同时,适逢国

家出台购置税新政以及‘6·18’大促,我们决定大力降价促销。”

“疫情之下,行业压力较大。此前,我们不少车型本身就能优惠2万~3万元,再加上现在保险时间的延长、置换补贴的提高等厂商新政的落地,各地经销商的竞争,现在的优惠力度看起来就更大了。”北京的一名大众4S店销售人员告诉记者。

## 新能源车展开北京指标争夺战

极狐的工作人员向记者表示,北京现在有一大批新能源指标发放,不少顾客都会买车,目前优惠政策也较多。

值得注意的是,燃油车市场正在打响争夺战,新能源市场也迎来了新一轮的销售旺季。5月26日,北京市公布了今年新能源小客车指标,共计7万个。其中,家庭和个人指标额度共计发放63600个。不少新能源车企也开始瞄准了目标用户。

记者在走访中发现,多家新能源品牌在大大小小的商场中展开了竞技。在昌平区的一家商场内,蔚来汽车的大门正对着极狐的展台,而不远处就摆放着理想

汽车ONE和问界M5。

极狐的工作人员向记者表示,“北京现在有一大批新能源指标发放,不少顾客都会买车,所以正是宣传的好时机。现在的优惠政策也比较大,政府补贴1万元,厂家补贴25000元,同时还有5000抵10000元现金、赠送充电桩等活动。此外,如果是特殊人群例如护士等还可以享受更高的优惠。”

另一边,华为AITO的工作人员也在极力地推荐即将上市的纯电新车。“问界M5是增程式汽车,

虽然目前在北京用不了新能源指标,但是我们9月马上就会上新首款纯电SUV,如果不着急买车还可以再等等,纯电的车联网系统和问界M5的体验感是差不多的。另外旧车置换还能再补贴三万积分,三万积分价值3000元。”

据了解,6月2日,北京市人民政府印发关于《北京市统筹疫情防控和稳定经济增长的实施方案》的通知,提出大力促进汽车等大宗消费。其中提到,出台促进二手车流通若干措施,完善老旧机动车淘汰

更新政策,2022年年底对报废或转出本市注册登记在本人名下1年以上的乘用车,在本市汽车销售企业购买新能源乘用车,并在本市上牌的个人消费者给予不超过1万元/台补贴,所需资金由市区两级财政分别负担50%。

在此之前,北京市人民政府还印发了关于《北京市“十四五”时期交通发展建设规划》,明确指出:调控小客车数量,逐步增加新能源汽车指标占比,引导小客车进一步向新能源车发展,鼓励存量小

客车“油换电”。

记者观察到,在这一政策的鼓励之下,不少新能源车企都针对北京新能源汽车指标用户发布了专属福利。例如蔚来汽车提出持有京牌指标的北京用户至6月底,新能源补贴最高立减12600元,终身免费换电终身免费质保等八重优惠政策;小鹏汽车则提出北京指标客户首年赠送2000度电,至高18000元置换补贴;极氪汽车则打出了北京用户置换可享至高19599元补贴的口号。

# 5月汽车销量榜:新能源车市升温 自主品牌占半壁江山

本报记者 陈茂利 北京报道

5月,随着全国疫情逐步得到控制,车企陆续复工复产,供应链逐步稳定,加之中央、地方出台刺激汽车消费政策,中国汽车市场迎来回暖。

乘联会发布数据,2022年5月乘用车市场零售达到135.4万辆,同比下降16.9%,环比增长29.7%。5月新能源乘用车零售销量达到36.0万辆,同比增长91.2%,环比增长26.9%。

《中国经营报》记者关注到,新能源汽车销量增长成为车市回暖的“推手”。5月,自主品牌在新能源市场获得明显增量,比亚迪、吉利汽车、长城汽车和奇瑞汽车等传统车企品牌份额提升明显。

此外,记者还关注到,主流合资品牌在新能源领域表现不及自主品牌。数据显示,自主品牌中的新能源车渗透率51.8%(零售);而主流合资品牌中的新能源车渗透率仅有4.0%。

“进入电动化时代,一些合资品牌在电动化领域表现有些‘慢半拍’,电动化转型甚至是被动的。反而是没有过多历史包袱和传统基因制约的我国自主品牌车企可以快速转型,造车新势力更是做到了轻装上阵,不需要过多考虑结构转型带来的挑战和压力。我国的新能源车企在弯道超车的过程中更加注重为消费者提供更好的驾驶体验、颠覆式技术创新,以及新潮营销模式等,这些是一些合资品牌的短板。”北京特亿阳光新能源总裁郝海坤在接受记者采访时指出。

## 自主品牌撑起销量半壁江山

5月,自主品牌的表现可圈可点。

乘联会发布的数据显示,5月乘用车市场零售达到135.4万辆。其中自主品牌零售62.74万辆,同比增长5.4%。5月自主品牌国内零售份额为46.3%,同比增长9.8个百分点。

主流合资品牌零售55.18万辆,同比下降29.4%。豪华品牌零售17.48万辆,同比下降30.4%。不算豪华品牌销量,自主品牌贡献了超一半的销量。

记者关注到,进入2022年以来,自主品牌市场份额一直徘徊在46%,而在2021年这一数据仅为41.2%。主流合资市场份额由2020年的51.1%,2021年的45.6%下滑至今年5月的40.8%,1~5月主流合资市场份额仅为40.8%。

## 新能源汽车市场现“一超多强”

5月,新能源汽车市场出现“一超多强”的局面。“一超”指的是比亚迪,“多强”指的以广汽集团、奇瑞汽车、吉利汽车、长城汽车为代表的传统车企和以“蔚小理”为代表的造车新势力。

根据乘联会发布数据,比亚迪拿下了5月新能源厂商销量排行榜“冠军”宝座。5月,比亚迪销售新能源汽车11.38万辆,同比增长256.6%,新能源汽车市场份额增至31.6%。

销量强势增长也推动了其股价连续走高。6月10日,比亚迪A股股价延续涨势,截至收盘股价大涨8.19%,报348.80元/股,总市值成功突破万亿元。

凭借宏光MINI热销,上汽通用五菱以3.19万辆的成绩拿下了亚军宝座。

广汽埃安以2.11万辆,102.6%的增长位居第三。奇瑞汽车以2.07万辆的成绩紧跟其后。虽然没有进入前三名,但奇瑞汽车新能源销量5月增长可观,大幅增长242.3%。

长安汽车、理想汽车、长城汽车、哪吒汽车、小鹏汽车、零跑汽车5月均跑进万辆大关。其中长城汽车在黑猫、白猫两款车型停产的背景下,其新能源板块仍实现209.5%的大幅增长。

受新冠肺炎疫情导致的工厂停产等因素影响,特斯拉无缘万辆

厂商难以在短期内超越的优势。

在6月8日比亚迪股东大会上,比亚迪董事长兼总裁王传福称,“电动化竞争拼的是企业综合实力,谁的资源多、供应链更完善、推出的产品更能满足消费者需求,谁就能赢得更大的市场。”

长城汽车也是自主品牌阵营中的“扛把子”。不仅年销量稳在百万辆阵营,高价值、智能化产品销售占比不断提升。

长城汽车官方数据显示,5月,15万元以上车型销售占比达14.9%,基于柠檬、坦克和咖啡智能三大技术品牌打造的车型销售占比已达64.1%,智能化车型占比已达82.9%。

“自主品牌经过20年的市场换技术,产品力已接近甚至超过

大关,仅销售9825辆,同比下滑超50%。

造车新势力阵营一直是新能源汽车市场的看点。根据新势力车企发布的成绩单,最新座次排名为“理想哪小零”。5月,理想交付车辆11496辆,同比、环比增长可观,分别增长165.9%、175.9%。

6月4日,理想CEO李想在微博发布消息,全球智能旗舰SUV理想L9将于6月21日正式发布,8月正式交付。

李想声称,“我们有信心9月实现过万的交付量,在全尺寸旗舰SUV里再创造一个新的纪录。”届时,理想的交付量将进一步增加。5月,哪吒、小鹏、零跑分别交

某些合资品牌,同样价格可以买到配置更高、设计更好的产品,消费者何乐而不为。”汽车行业资深咨询人士封土明向记者指出,“新一代年轻人已经没有上一代那么浓重的‘崇洋’心理,他们心态更开放,喜欢尝试新事物、有个性的品牌,特别是‘国潮’品牌。传统品牌中的高端品牌如领克、魏牌,以及新势力中的‘蔚小理’都成为新宠。”

“2022年5月,自主品牌零售份额占到46.3%,而过去10年在40%左右波动,自主品牌实现真正的崛起,背后核心原因是自主品牌在新能源汽车上的优势。一个有力的数据支撑是,5月份自主品牌新能源车渗透率达到51.8%,而合资品牌仅为4.0%。”国金证券在研报中指出。

进入万辆大关。由于蔚来研发中心位于上海,受疫情影响较重,因此销量不及预期。蔚来官方表示,“5月订单需求持续强劲,随着供应链企业复工复产,预计6月份生产将进一步恢复。”

不过,记者也发现,近一年来,造车新势力的领头羊蔚来月交付量屡屡被理想、小鹏超越。

在乘联会发布的5月新能源厂商销量排行榜上,一汽-大众是亮眼存在,且是唯一进榜的合资车企。一汽-大众5月销售新能源汽车7046辆,同比增长106.7%。

有业内人士分析指出,这一成绩单背后反映的是大众汽车电动化战略初见成效。

## 拓展超充产业链

在一系列密集的政策出台之下,中国汽车市场正在迎来回暖势头,特别是新能源汽车销量取得了立竿见影的效果。

各地密集出台政策,车市加速回暖。

“因为新政力度空前,不少顾客前来咨询,此前不少持观望态度的顾客也表示近期会到店看车。我们刚复工三天就已经卖出了两台途观L。”一名大众的销售人员向记者表示。

此前,国务院常务会议召开,进一步部署稳经济一揽子措施,努力推动经济回归正常轨道,确保运行在合理区间。

会议指出,当前经济下行压力持续加大,许多市场主体十分困难,所以此次会议决定,实施六方面33项措施。其中涉及放宽汽车限购,阶段性减征部分乘用车购置税600亿元。

除了北京地区,多地都在出台促进汽车消费的政策,持续发放汽车红包补贴。据不完全统计,今年以来,已有约20地提出补贴措施。例如江西、湖北、广东、浙江、郑州等地直接补贴现金,补贴金额2000~13000元不等。同时上海将在年内新增非营业性客车牌照额度4万个,天津增加牌照3.5万个,深圳增投2万个普通小汽车指标等……同时,5月有超过15个地方政府出台了促进新能源汽车消费政策。

在一系列密集的政策出台之下,中国汽车市场正在迎来回暖势头,特别是新能源汽车销量取得了立竿见影的效果。中国汽车工业协会近日对外发布数据显示,今年5月份,全国汽车产销量分别为192.6万辆和186.2万辆,环比分别上升59.7%和57.6%,呈现明显恢复性增长。

5月,国内新能源汽车产销分别完成46.6万辆和44.7万辆,环比增长49.5%和49.6%,市场占有率达到24%。1~5月,国内新能源汽车产销分别完成207.1万辆和200.3万辆,同比均增长1.1倍。其中,5月新能源品牌月销量超过10万的有13家车企,较4月的4家多出了9家。其中,上汽乘用车、吉利汽车、长安汽车以及特斯拉、理想、哪吒等车企均重回万辆。中汽协指出,整车产销逐渐恢复,一方面得益于企业对促进政策存在预期,提前安排生产计划;另一方面随着供应链的恢复,汽车产业复工复产节奏加快,企业尽最大努力安排生产,有的企业已经恢复到双班制。