

# 上海迎混动政策切换窗口期 供需两端追赶免费绿牌“末班车”

本报记者 夏治斌 张家振  
上海报道

“以前没觉得买车是件有多着急的事儿，但看着‘送绿牌’的时间马上截止，突然就有点紧迫感了。”家住上海市的高小军（化名）向《中国经营报》记者笑称。

高小军这两天正计划去4S店试驾插电式混合动力汽车（以下简称“插混汽车”），想赶上上海市免费上牌政策的“末班车”。他说：“我有电量焦虑症，手机电量低于60%就会想着赶紧去充电，所以并不适合开纯电动汽车。但又想着挂上海市的车牌，所以综合下来插混汽车比较适合我。”

高小军的紧迫感源于上海市新能源汽车上牌政策的变化。根据上海市政府出台的《上海市鼓励购买和使用新能源汽车实施办法》（以下简称“《实施办法》”），自2023年1月1日起，消费者购买插混汽车（含增程式）的，不再发放专用牌照额度（即“绿牌”）。

随着截止时间日益临近，上海市插混汽车市场正迎来一波销量高峰，车企和消费者供需两端正加速追赶免费绿牌“末班车”。多位4S店销售顾问告诉记者，现在已是11月中旬，购买新能源汽车还需要经历政府审批通过、开票、提车 and 上牌等一系列流程。“所以综合来看，留给上海市消费者购买插混汽车的时间并不多了，如果想购买最好在11月底前就要递交材料。”

## 插混汽车销售火热

上海市插混汽车销售火热与当地上牌政策变化密切相关。

中国汽车工业协会统计数据显示，今年10月，我国新能源汽车产销分别完成76.2万辆和71.4万辆，分别同比增长87.6%和81.7%，市场占有率达到28.5%。其中，插混汽车产销分别完成18.1万辆和17.2万辆，分别同比增长1.6倍和1.5倍。

近期，上海市的插混汽车市场更是异常火爆。“在11月24日之前下单，还是可以获得免费‘绿牌’的。受今年上半年上海市疫情防控等特殊因素影响，有些客户无法继续购买新车，造成有部分车辆或

为长库龄车。按照库龄时间的长短，我们还会有5000~15000元不等的定向优惠。”11月17日，位于上海市嘉定区的岚图汽车销售顾问向记者说道。

上述销售顾问同时告诉记者：“最近插混版岚图FREE卖得比较火爆，从11月初到现在，我们这家店就已经定了42辆车，有时候一天会定两三辆车。”

除岚图汽车火爆外，有荣威品牌销售顾问也向记者表示：“现在大家都在抢新车，有一辆现车就会被抢走。越早订就能越早提出，越

早走流程。店里停的很多辆插混版新车，都是客户在付款后走流程申请牌照的。”

“购车资质审核需要5个工作日，才可以提车上牌。12月15日后再提交材料就来不及了。新能源汽车跟传统燃油车不一样，不是购买后就立马能上牌。”上述荣威品牌销售顾问同时表示，“现在接到的通知是额度下发后才可以提车。在有车的情况下，通过政府审批、开票、提车等流程还需要半个月左右的时间。”

江西新能源科技职业学院新能



上海市正处于插混政策切换“窗口期”，相关插混车型销售火爆。图为位于上海市嘉定区的上汽荣威某4S店。  
本报资料室/图

源汽车技术研究院院长张翔告诉记者，上海市插混汽车销售火热与当地上牌政策变化密切相关。“从明年开始，插混汽车在上海市就不再享受免费绿牌政策，这在一定程度上

驱使消费者去抢购插混汽车。当然，也有很多消费者本身就喜欢插混汽车，因为它既可以充电也可以加油，能够缓解用电焦虑，跟传统燃油车相比油耗也比较低。”

## 向零排放车型倾斜

出于进一步降低碳排放的考虑，将政策向纯电动和氢能源等零排放车型倾斜。

根据《实施办法》，自2023年1月1日起，消费者购买插混汽车（含增程式）的，上海市将不再发放专用牌照额度。也就是说，从2023年开始，在上海市购买插混汽车的消费者将不再享有免费“绿牌”的福利，需要与燃油车一样拍牌。

上海市调整插混汽车上牌政策的原因何在？在汽车分析师任万付看来，上海市不再对插混和增程式混动车型发放免费牌照的原因有三：一是推广新能源汽车的阶段性任务已经完成；二是出于进一

步降低碳排放的考虑，将政策向纯电动和氢能源等零排放车型倾斜；三是通过控制汽车数量过快增长来减轻道路交通压力。“总体来看，该政策是在多方面综合考虑的基础上适时做出的调整。”

中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉也告诉记者，上海市此举主要还是从鼓励纯电动汽车的角度出发。“相较于七八年前，纯电动汽车的续航能力得以大幅提升，续航里程已从最初的80公里、120公里提升到500公里以上，续

航能力已基本可以满足短途的出行需求。”

根据新一轮《上海市交通发展白皮书》预测，到2025年，上海市新能源汽车年产量将超过120万辆，新能源汽车产值将突破3500亿元，占全市汽车制造业产值35%以上。同时，根据计划，2025年上海市个人新增购置车辆中纯电动汽车的占比将超过50%。

对于上海市插混政策调整给插混汽车市场销量带来的影响，任万付分析认为，上海市取消对插混

和增程式混动汽车的优惠政策，对整体汽车市场来说会有一定影响，毕竟上海市此前曾是这两大车型的重要销售市场。“但这种影响是暂时的，从全国市场来看，插混和增程式混动车型的销量都在快速增长，市场份额也在不断增加，其他地区市场将会弥补上海市市场变化的缺口。”

作为国内汽车产销重镇，上海市调整插混汽车上牌政策是否会吸引其他城市跟进？对此，颜景辉表示，一方面要看国家在插

混汽车政策方面有无重大变化；另一方面也要看各地新能源汽车的发展状况。

“对于上海市取消插混和增程式混动汽车免费发放牌照的做法，其他城市跟进的概率不大。一方面，近几年政策层面都在呼吁取消或放宽汽车的限牌限购政策；另一方面，汽车工业在国民经济中的地位越来越重要，反其道而行之并不是明智之举。”任万付告诉记者，上海市实行的是拍牌政策，而其他的大部分城市都可以免费上牌，跟进的意义不大。

## 抢抓政策切换“窗口期”

限牌城市的插混牌照额度收紧引起的政策风险会对插混汽车销量形成短期扰动。

“拍一张蓝牌要花费约10万元，最后还不一定能拍到，所以插混汽车的性价比对我来说是最佳的。”高小军表示，免费绿牌肯定是很多上海消费者选择插混车型的原因之一。“如果把拍牌的近10万元放到买新能源汽车的预算中，可以增加很多购车选项。”

记者注意到，2022年10月的沪牌拍卖结果显示，该月个人额度投放1.61万辆，个人在用车有效额度委托拍卖1342辆，合计拍卖总数

17442辆，参加拍卖人数165106人，比9月减少了13507人，中标率为10.6%。最低成交价为91500元，平均成交价为91611元，比9月的92426元减少了815元。

“绿牌并非购买插混汽车的决定因素。”光大证券研报分析指出，“市场认为限牌城市的插混牌照额度收紧引起的政策风险会对插混汽车销量形成短期扰动。”

车企也正抢抓上海市插混汽车政策切换的“窗口期”。日前，岚

图汽车方面发文称：“作为参考，根据此前的《实施办法》，自2023年1月1日起，消费者购买插混汽车（含增程式）的，上海市不再发放新能源汽车专用牌照额度，考虑到上牌流程等手续，实际办理上牌的截止时间为12月15日。”

据了解，针对上海地区插混及增程式混动等车型需求激增、一车难求的情况，岚图汽车方面正全力协调供应链资源，快速调整生产计划，调配2000辆插混版岚图FREE

及岚图梦想家紧急发往上海市，以满足当地消费者在政策切换前的购车及上牌需求。

任万付分析认为，插混汽车受消费者青睐的主要原因是比传统燃油车更省油，比纯电动汽车价格更低。“省油是插混汽车相较于传统燃油车而言的优势，而价格优势则是相对于纯电动汽车而言。当然，插混汽车也有缺点，比如维修保养的成本会高一些，毕竟需要同时维护两套系统。”

“主流插混车型侧重价格敏感的燃油车潜在用户，因此插混汽车凭借经济性、智能化优势，成为10万~20万元区间燃油车的有力竞品。”光大证券上述研报指出，“插混汽车由于盈利性强于纯电动车型，因此产品布局更加灵活。我们判断，后续插混汽车市场空间开放的驱动因素将不局限于牌照放开，预计客群定位准确度、技术对应的产品竞争力、品牌力的提升，产能爬坡是导致销量规模差异的关键。”

# 车市实探：热门新能源车型提车需等待1~3个月 合资品牌优惠幅度较大

本报记者 陈燕南 北京报道

离2022年结束只剩下不到两个月，车市正式打响了“收官之战”，对此，《中国经营报》记者对汽车终端市场进行了调研和采访。

“虽然现在北京有疫情，但是并不影响店内的客流量，一天能有20批次的客户到店看车。”一位比亚迪的销售人员向记者表示。长城汽车的销售人员则向记者表示，“快到年底了，不少消费者都能够在年底前购买上新车。与此同时，购置税减半政策或将在年底结束，所以咨询以及订车的消费者也很多。店内依

然可以达到一天一两百人的客流量。”

近日，乘联会发布的数据显示，10月我国乘用车市场零售销量为186.3万辆，同比增长7.2%，环比下降4.4%，2013年以来首次出现“银十”销量低于“金九”的情况。

但是值得关注的是，自主品牌一路高歌猛进，继续维持增长态势，在市场份额中逐渐占据了半壁江山。数据显示，10月自主品牌零售销量达94万辆，同比增长22%。环比增长5%，占市场总零售份额的51.5%，同比增长6个百分点。

在此情形之下，合资品牌也

在全力赶超，在新能源领域发起了“反攻”。继特斯拉以及福特电马Mustang Mach-E全系售价下调之后，11月15日，奔驰发布了对部分EQ车型的零售价格进行相关调整的说明。其中，EQS的4款车型售价分别下调20.46万元至23.76万元，调整后价格区间为84.5万元至131.4万元。对此，奔驰方面在接受记者采访时表示，秉承对客户负责任的原则，针对在2022年11月16日前购买上述车型的相关客户，我们将支持相关授权经销商，根据购车发票金额和此次调整后的厂商建议零售价的差额，提供专属补贴方案。

## 合资品牌开辟第二战场：“线上直播到晚11点”

随着自主品牌不断“攻城略地”，豪华品牌和合资品牌正在上演“反击战”。

“本田CR-V降价5万元，M-NV降价2万余元。”本田的销售人员王军（化名）告诉记者。“虽然现在还是缺少现车，但是活动力度不小，‘双11’大促将会持续到月底，例如热门车型轩逸可以优惠2万~3万元。”东风日产的销售人员告诉记者。

除此之外，更多的合资品牌也加入了优化价格的阵营。“现在是买合资品牌车的好时机。”一位从事汽车终端零售批发业的业内人士对记者表示。记者从业内人士了解到，众多合资品牌，包括广汽本田、别克、沃尔沃、雪佛兰、大众等正在进行万元降价促销，诸如途锐、XC90、昂科威等部分车型根据指导价优惠幅度可达10万元左右。他还表示，“不少车型进行了二次降价。比如沃尔沃XC4原本优惠7万元，目前能优惠7.5万元”

事实上，在不久之前，福特中国和特斯拉就进行了调价，福特中国电动车事业部宣布，自10月31日起，福特电马Mustang Mach-E全系售价下调2万~2.8万元。特斯拉则将Model 3与Model Y分别下调1.4万元至3.7万元不等。此次调价之后，部分Model Y车型售价已经低于30万元关口，对不少车型产生了更大的竞争压力。在调价后不久，特斯拉又进一步推出保险补贴方案，11月30日之前下单的

用户，最高可减8000元保险。

无独有偶，11月15日晚，一则奔驰关于部分纯电车型厂商建议零售价格调整的消息成为焦点。奔驰发布公告，自2022年11月16日起对部分EQ车型的厂商建议零售价格进行相关调整。具体来看，奔驰EQE的4款车型售价分别下调5万至5.07万元，调整后价格区间为47.8万元至53.43万元；EQS的4款车型售价分别下调20.46万元至23.76万元，调整后价格区间为84.5万元至131.4万元；AMG EQS 53的两款车型均降价19.86万元，调整后售价为148.6万元和154.7万元。

奔驰方面对记者表示，中国是全球最具活力及增长潜力的新能源汽车市场，也是奔驰践行“全面电动”战略的重要核心市场。近年来，我们见证了中国新能源市场的快速发展、逐步升级，也积极在高端及豪华细分市场进行产品引入和布局；同时，我们不断洞察市场趋势、收集市场反馈、聆听客户需求，在发展中不断汲取宝贵经验，以灵活调整市场运营策略来匹配不断变化的市场需求。

事实上，合资品牌不仅仅在价格上进行发力，也开始积极探索线上营销等创新营销模式。“云看车”“沉浸式互动”等形式在增加品牌曝光率的同时，也意在发掘消费新场景中的全新增长点。

正值晚上10点，虽然大部分4S店都已闭店，但是线上直播间正热闹。记者观察到，“1成首付、0手续费、6重好礼”“双十一卖汉兰达双擎送ipad”“粉丝特价车

限时专享超低月供”“试驾看车送好礼”上述字眼出现在各大汽车品牌的直播间里，主播们也正在不遗余力地推销各类车型，从而吸引消费者到店看车。

一位本田的工作人员王军（化名）对记者表示，除了日常的销售工作，店内晚上都会进行直播。王军表示：“不少消费者白天在上班没有办法到店看车，所以晚上会有专业的工作人员在线上推荐车型并且也可以回答和搜集大家提出的问题。店内每天有三次直播，晚上的直播会在11点结束。”

有分析认为，消费者正在从单一的商品消费向体验式消费转变。车企可以借助数据技术能力，深度洞察用户需求并利用丰富的标签体系，挖掘到目标潜在客户。同时搭建企业公私域流量池，以客户为中心，与客户建立更直接、更有温度的连接，从而进一步提升营销效率，实现用户全生命周期的培育和转化。

乘联会秘书长崔东树表示：“车市促销力度保持在高位，主流车企均追加了优惠活动力度，正在努力弥补前期因新冠肺炎疫情造成的销量损失，争取季度预期目标达到最好结果。与此同时，电动化和智能化驱动下，乘用车新品魅力不断提升。以高端新能源龙头车企为代表的新能源车降价，也会给11月新能源车市场带来新增需求，此次降幅大且品牌号召力强，其降价后部分车企迅速跟进车险补贴或增加终端促销，有利于11月的新能源车销量小幅提升。”

## 自主品牌跻身10月销量榜前三

“近几年，大街上的自主品牌汽车逐渐多了起来，尤其在新能源领域中，出现了许多新鲜的面孔，而且在外形内饰以及智能化应用上，都感觉比较时尚前卫。”不少消费者向记者表示。

记者在采访中了解到，即使处在年末大促时期，自主品牌的价格浮动也并不大。“哈弗H9优惠一万元左右。”“宏光MINI年底大促的活动大致能优惠1500元。”销售人员告诉记者。与此同时，更多的自主品牌在价格上则没有优惠。“红旗H5新上市，所以没有任何优惠。”一汽红旗的销售人员向记者表示。“由于比亚迪处于供不应求状态，所以全系车型没有优惠。再加上现在芯片短缺、产能有限、现车较少，提车需要等待1~3个月。”比亚迪的销售人员告诉记者。除

此之外，理想、埃安等品牌也表示没有优惠。

“因为不少自主品牌主打的是性价比路线，本身定价就比较低，利润也不高，所以不会有太大的优惠幅度。再加上自主品牌知名度在不断提高，认可和购买的消费者也越来越多。”有业内人士向记者表示。

乘联会数据显示，在10月车企狭义乘用车批发量排行榜中，自主品牌占据前十位中的六席。其中，比亚迪、吉利汽车和长安汽车的批发销量排名前三，实现对合资品牌的初步赶超。这是首次集体超越一汽-大众和上汽大众，跻身销量榜前三。

具体来看，10月，比亚迪汽车零售和批发销量双双突破20万，分别高达20.6万辆和21.8万辆，增速分别达到134.6%和143.7%。

吉利汽车，批发销量为15.23万辆，同比增长36.4%，排在第二；长安汽车则以26辆的微弱优势超过一汽-大众，同比增长43.1%。

自主品牌的优异表现，离不开新能源汽车以及海外市场的助力。乘联会数据显示，10月，自主品牌新能源车零售渗透率为52.9%。从10月国内新能源车的市场结构来看，包括造车新势力在内的自主品牌在新能源汽车的市场份额已经达到74.4%。自主品牌出口量为19.4万辆，同比增长46%。

平安证券研报认为，随着芯片供给逐步恢复，未来几年汽车更新周期有望加快，叠加车企全球战略加速，预计我国汽车年销量空间仍较大，自主品牌市场份额有望大幅提升至60%~70%。