

购置税减免政策延长4年 新能源汽车市场格局或将再生变

本报记者 陈燕南 北京报道

业内一直在呼吁的购置税减免延续政策终于落地。

近日,财政部、税务总局、工业和信息化部等三部门发布《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》(以下简称“《公告》”),宣布新能源汽车车辆购置税减免政策,从执行到2023年12月31日延长至2027年12月31日。

对此,业内人士纷纷受到鼓舞,《中国经营报》记者获悉,理想汽车CEO李想表示:“非常好,直接给出了4年的稳定政策。我们团队完成2025年公司的战略目标就没有任何借口了。160万辆/年,5000亿元营收,2026年年初验证!”

据了解,为了支持新能源汽车产业的发展,财政部此前就出台了一系列财税政策。先后三次将该政策延续至2023年12月31日,而与以往“先免一两年”相比,本次政策直接一次性公布未来4年的减免计划。

中汽中心中国汽车战略与政策研究中心认为,政策提前公布,能够稳定企业信心。新能源汽车研发周期通常不少于2年,本次会议决定提前确定未来4年政策总体方向,有利于汽车企业准确判断政策支持方向,及时调整战略布局和产品规划,同时为避免政策突然退出导致市场出现大幅波动。

对于4年的“窗口期”,业内人士对市场格局的变化也进行了种种预测。“新能源汽车免征车辆购置税政策的延续,能够稳定促进新能源汽车发展,加速新能源车对于燃油车的全面替代。对于豪华新能源汽车可能会有更大的利好。”Co-Found智库新能源行业研究负责人薛云南向记者表示。除此之外,也有分析称,我国价格在30万元以下的汽车市场还未定型,四处强敌,处于博弈阶段。购置税减免期,也能再给一些新品牌新企业更多的机会。

新增“减免封顶”概念——最高减免3万元

财政部副部长许宏才表示,之所以采取限额,是考虑国内新能源汽车市场已经明显分化,应当避免高档豪华车过多挤占税收优惠资源,体现政策公平。

《公告》显示,对购置日期在2024年1月1日至2025年12月31日享受免征车辆购置税的新能源乘用车,设定3万元的减免税限额;对购置日期在2026年1月1日至2027年12月31日享受减半征收的新能源乘用车,设定1.5万元的减免税限额。

6月27日,财政部税政司、税务总局货物和劳务税司有关负责人对此做了更为详细的案例解释。举例来说,李某在2024年2月5日,购买一辆符合《公告》要求减免税标准的新能源乘用车,以销售价格30万元(不含增值税,下同)的新能源乘用车为例,

市场格局或生变——33.9万元的定价成为“分水岭”

有分析认为,在激烈的市场竞争和利好的政策加持下,针对未来两年“3万减免封顶”政策,中高端新能源车企策略也将不断做出调整。

事实上,根据最新车辆计税价格公式:按照购车发票上“价税总计”金额计算,购置税=价税总计 \times 1.13 \times 10%(其中13%为汽车增值税税率),可反推出减免政策可覆盖车价最高值为33.9万元。也就意味着,3万元的免税限额所对应的新能源汽车售价为33.9万元。

所以有分析预测,在未来几年,33.9万元的定价会是一个“分水岭”。政策对市场发展始终有引导性作用,新政策出台后,一定会有诸多35万元级车型向33.9万元价格内靠拢。在激烈的市场竞争

车辆购置税率为10%,应纳税额为3万元,未超过3万元的免税限额,所以李某无需缴纳车辆购置税;以销售价格50万元的新能源乘用车为例,应纳税额为5万元,按免税政策免税额为5万元,超过免税限额2万元,李某可享受3万元的免税额,需要缴纳车辆购置税2万元。

《公告》中规定2026~2027年减半征收车辆购置税,同时每辆新能源乘用车减税额不超过1.5万元。举例来说,张某在2026年3月1日,购买一辆符合《公告》要求减免税标准的新能源乘用车,以销售价格30万元(不含增值税,下同)的新能源乘用车为例,

需要注意的是,此次新政增

加了“减免封顶”概念。有分析认

为,从宏观经济角度来看,新减

免政策设定减免金额上限、时间

期限的主要考虑是既要刺激大

众消费,又希望市场能够平等竞

争,让市场平稳发展,所以减税政

策这么多年第一次增加了“封顶”

的概念。在继续推动新能源市

场发展、刺激新能源产品消费的同

时,

也将开启市场新一轮竞争,对厂

家的定价策略以及消费者的购车

选择都有一定的引导作用。

财政部副部长许宏才表示,之

所以采取限额,是考虑国内新能

源汽车的车型价位已经超过百万元,

应当避免高档豪华车过多挤占税

收优惠资源,体现政策公平。

汽车市场已经明显分化,市面上出

现了一些高档豪华车,个别新能

源汽车的车型价位已经超过百万元,

应当避免高档豪华车过多挤占税

收优惠资源,体现政策公平。



原定于今年年底到期的新能源汽车免征车辆购置税政策再度得以延续4年。 陈燕南/摄影

池”版本,车价就会直降至20万元级区间,无需缴纳额外购置税。并且,对于主推换电模式的品牌,购买“租电池”版本也更合理。

蔚来汽车创始人、董事长兼

CEO李斌也认为,此次购置税减

免政策延续将利好蔚来当前的换

电模式。他表示:“提前明确了4

年的政策,给了企业中长期规划

提前量;设定减免限额体现了政

策公平,同时考虑到了智能化带

来的成本上升,没有取消高端车

型享受优惠政策的资格,支持了

智能化方面的技术创新;对换电模式的创新实践给予了充分肯定,买车租电池的情况下电池价格不计税基价,对换电模式是非常大的支持。”

在全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树看来,政策对新能源车,尤其是插电混动车型是巨大利好。“新政将推动企业持续投入升级产品,尤其是当前主流企业保持插电混动和纯电双路线开发的情况下,插电混动车型的竞争将更激烈。”

业发展面临的竞争环境压力大。

对此,今年上半年,多位车企高管曾公开呼吁延长新能源汽车购置税减免政策,或出台全国性统一支持政策。中国汽车工业协会副秘书长叶盛基认为,新能源汽车免征车辆购置税政策的延续,将对新能源车市增长起到非常重要的促进作用。尤其是今年

新能源汽车“国补”正式退出后,终端产品的成本压力和市场发展面临的挑战越来越大,免征车辆购置税政策的支撑作用也显得尤为重要。

根据中汽研测算,此次公布的政策方案,2024~2027年预计

将带动新能源汽车销量分别增长

300万辆、250万辆、100万辆、75万

辆,带动新能源汽车市场占有

增长约3%~10%。

新能源汽车市场持续受益——预计占有率达到3%~10%

初步估算,实行延长政策,2024~2027年减免车辆购置税规模总额将达到5200亿元。

事实上,此前财政部出台了一系列支持新能源汽车产业发展的财税政策。经国务院批准,自2014年9月1日起,对购置新能源汽车免征车辆购置税,2017年、2020年、2022年先后三次将该政策延续至2023年12月31日。截至2022年年底,上述政策累计免税规模超过2000亿元,预计2023年免税额将超过1150亿

元。许宏才表示,初步估算,实行延长政策,2024~2027年减免车辆购置税规模总额将达到5200亿元。

得益于政策的激励,我国新能源车发展迅速。2022年,我国新能源汽车产销分别完成705.8万辆和688.7万辆,同比分别增长96.9%和93.4%,市场占有率达到25.6%,连续8年成为全球最大新能源汽车

市场;2023年1~5月,国内新能源汽车产销分别完成300.5万辆和294万辆,同比分别增长45.1%和46.8%,市场占有率达到27.7%。

但是目前,我国新能源汽车行业仍处在政策驱动向市场驱动转轨过程中,关键核心技术及零部件仍存在一些短板弱项。上游资源保障能力较弱,基础设施支撑不足,抗风险能力还不够强,产

业发展面临的竞争环境压力大。

对此,今年上半年,多位车企高管曾公开呼吁延长新能源汽车购置税减免政策,或出台全国性统一支持政策。中国汽车工业协会副秘书长叶盛基认为,新能源汽车免征车辆购置税政策的延续,将对新能源车市增长起到非常重要的促进作用。尤其是今年

新能源汽车“国补”正式退出后,终端产品的成本压力和市场发展面临的挑战越来越大,免征车辆购置税政策的支撑作用也显得尤为重要。

根据中汽研测算,此次公布的政策方案,2024~2027年预计

将带动新能源汽车销量分别增长

300万辆、250万辆、100万辆、75万

辆,带动新能源汽车市场占有

增长约3%~10%。

“油电同价”“四驱产品卖两驱价格”主流车企争夺插混定价权

本报记者 陈茂利 北京报道

当前,从燃油车向混动转型已成大势所趋,对车企来说混动技术已经不再是“过渡路线”,而是决定销量、业绩、市场占有率为新蓝海市场。

乘联会发布的数据显示,2023年1~5月,纯电车型(零售)累计销量164.18万辆,同比增长24.3%。插电式混合动力(以下简称“插混”)(零售)累计销量77.83万辆,同比增长97.2%。插混增速远超纯电车型。

从销量不难看出,过去一度被视为“过渡技术”路线的插混技术所对应的市场,正在成为增速可观的潜力市场,而主流车企正在加速在该市场

自主、合资争夺插混定价权

“可油可电”“油电同价”“免征购置税”正在吸引越来越多的消费者选择插混车型,嗅觉敏锐的自主品牌正在加码布局,争夺插混市场定价权。

“长城坦克500Hi4-T与坦克500燃油版起售价均为33.5万元”,近日长城坦克500Hi4-T上市引起了行业又一次对“油电同价”的热议。

众所周知,由于近年来电池材料价格高涨,电池造价一直困扰着车企。因此,行业内有个共识是,电池成本高,同级别纯电车就该比插混车贵,插混车型就该比燃油车贵,但越来越多的车企将制造成本更高的新能源车卖到了和同级燃油车一个售价水平。

据不完全统计,5月份上市的车型中,哈弗枭龙、长安深蓝S7、比亚迪宋PLUS DM-i冠军版等产品通过“上市同价”“四驱的产品卖两驱的价格”“降价增配”等直接或间接的方式实现了“油电近乎同价”。

全系标配的长城智能四驱电混

的布局。

长城枭龙MAX、长安深蓝S7、比亚迪宋PLUS DM-i冠军版、银河L7,从两驱车型到四驱车型,从近期上市的几款热门车型的定价、纯电续航、智能化配置来看,众多品牌,尤其是自主品牌正在积极地争夺插混汽车的定价权,通过“油电同价”的策略来争夺消费者。

中国汽车工业协会副总工程师兼产业研究部部长许海东在接受《中国经营报》记者采访时表示,“混动今年肯定还是会快速增长,比例要高于纯电动,这跟它的销量基数有关系。车企开始比较一致的认为,混动是未来替代燃油车的一个方向,未来燃油车

市场会越来越小,所以大家都开始盯着混动。当前越来越多的消费者选择混动车型,如果车企丢掉混动,那么就相当于要丢掉未来的市场,完全依靠纯电还是要有一个过程。”

之所以推出“油电同价”理念是各方博弈的结果。支撑这一理念的基础是技术带来的降本,但更重要的是,当前正处于新能源汽车市场的“抢滩登陆期”,若没有百万销量,不能很快占领市场,后续更无立足之地。新能源汽车厂商要扩地盘,传统车企要活命,“油电同价”就成为大家共同的“新活法”。“企业转型专家、‘汽车新四化’产业研究者杨继刚接受本报记者采访时表示。

规模效应将降低混动成本

当前,主流车企利用“油电同价”价格策略争夺消费者,是“价格战”下的无奈,还是技术带来的降本?对此,有业内人士指出,比亚迪是行业内第一个喊出“油电同价”的车企。技术的革新,带动了比亚迪市场份额的增长,比亚迪在新能源领域逐渐掌握了话语权。随着插混市场潜力渐显,其他主流车企也开始以“油电同价”策略向比亚迪“插混定价体系”发起反攻。

杨继刚认为,“油电同价”的理念本质是汽车厂家针对消费者的“心智”影响。“对新能源车企而言,推出‘油电同价’策略是变相攻入传统燃油车(尤其是合资品牌)核心领地,让那些在油车与电车之间摇摆不定的消费者,坚定对新能源的选择;对传统燃油车企而言,‘油电同价’可以给目标用户另一个选择:同一个品牌之下,既有燃油车,也有电动车(包括混动),选哪个都可以,能够减少用户流失。”

“新能源车的发展改变了混合动力的赛道,过去混合动力与燃油动力相比,大约贵了4.5万元。现在与纯电动力比不存在成本问题,这是近几年混合动力快速发展的原因之一。”阿尔特汽车董事长宣奇武指出。

混动技术路线一度被视为“过渡路线”,市场大火是否会改变外界对其“过渡路线”的定位。许海东认为,纯电是未来的主流方向。“目前对大势的判断还是这样,最终纯电占上风。因为它最节能,混动毕竟

竞争力不相上下。但从市场口碑来看,比亚迪在15万~20万元SUV混动市场已经积累了不错的口碑,作为后来者,哈弗枭龙MAX要顶着宋PLUS DM-i冠军版压力来开辟市场。

在20万元价格区间,挑战宋PLUS DM-i的不只哈弗枭龙MAX,近日上市的深蓝S7增程版价格也相当具有竞争力,深蓝S7增程版售价为14.99万~16.99万元。记者注意到,此前深蓝S7预售价为16.99万~23.99万元,上市后起售价直接降低2万元。

“油电同价”也蔓延到合资企业。6月19日,广汽本田全新皓影e:HEV/e:PHEV也迎来上市,其中皓影e:PHEV售价区间为22.59万~25.99万元,与老款27.38万元的起售价相比下降4.79万元。作为皓影燃油版车型售价区间为18.59万~24.99万元。插混版与燃油版售价区间部分重叠,也可以看出,广汽本田也在以价格积极回应市场竞争。

带有发动机。”

“混合动力路线一定是可持续的。电机和发动机都存在缺陷,电机缺陷是扭矩输出,发动机缺陷是能耗高,但二者结合可以解决上述问题,因此二者是完美的组合,天生的绝配,长期存在是毋庸置疑的。”广汽研究院院长助理、动力总成技术研发中心副主任祁宏钟表示。

宣奇武认为,混动未来有更多的开拓空间,“目前,中国车企对混合动力系统的开发要求越来越细分,不是简单把电量耗尽再启动发动机。因此,未来混动的发展不会千篇一律,而是结合不同车型、不同使用场景、不同使用方式进行有针对性的开发。”

“未来一段时期内,市场一定是多元化发展路线。”丰田汽车(中国)投资有限公司副总经理刘鹏认为,“中国消费者对新能源汽车的接受度很高,而且中国的基础设施配套做得非常好。因此,丰田在中国市场也会加大投入纯电产品。但由于能源的多样性,消费者需求的多样性,地区条件也有所不同,因此目前还做不到‘押宝’某一项技术路线,比如混合动力、氢能源等都会是丰田

目前,国内各大主机厂均在积极布局混动领域,目前主要混动系统有比亚迪DM混动系统、长城混动(柠檬DHT和P2/P2+P4)、吉利混动(雷神混动和GHS2.0混动系统)、广汽GMC混动、奇瑞鲲鹏e+、长安蓝鲸UNI-KiDD等。对此,有分析机构指出,随着混动车型销量不断攀升,车企加大在混动领域的布局和投资,规模化效应将带动产业链上的“降本增效”,进而降低混动产品成本,越来越多的车企会实行“油电同价”策略。