

插混汽车“绿牌”政策切换半年考

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“错过了买插混汽车‘送绿牌’的最后时间，还是有些后悔的。”7月3日，家住上海市的高小军（化名）向《中国经营报》记者笑着说道：“现在只能通过拍上海蓝牌来买了。”

“本来是可以最后的窗口期买好插混车的，但现在插混车的选择很多，犹豫来犹豫去，就错过时间了。”高小军坦言：“不过，蓝牌也算

是固定资产，且现在买车的优惠也比较多。”

为何在上海购置插电式混合动力汽车（以下简称“插混汽车”）不能上“绿牌”了？根据此前上海市政府出台的《上海市鼓励购买和使用新能源汽车实施办法》显示，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”）。

免费绿牌政策退出半年后，多位4S店的销售人员告诉记者，自家

店内的插混汽车的销量还是受到不小的影响。黄河科技学院客座教授张翔告诉记者，“免费送绿牌是很多消费者在上海购买新能源汽车的首要考量因素，绿色环保、用户体验其实都是排在后面的。”

惠誉评级亚太区企业研究董事杨菁向记者表示，“牌照政策的退出确实对上海插混汽车市场的影响比较大，因为绿牌本身在限购城市消费者买新能源车的考量因素中占比较大。”

沪上新能源汽车市场格局生变

上海插混绿牌政策的变化，可能是出于财政支出、上海车流控制，以及本地车企竞争优势等方面的考量。

“现在插混汽车要么是上外地牌照，要么是拍沪大牌（蓝色牌照，沪C除外）。”7月5日，一位荣威4S店的销售人员向《中国经营报》记者如是说道。当问及上海插混汽车“绿牌政策”退出半年的时间里，对插混汽车销量的影响时，该销售人员直言：“（上海）跟以前比差很多，其他城市可能没那么明显。混动就是一个过渡，以前人家买就是为了拿绿牌的。”

“都在做调整，基本每个品牌都在往纯电方向去（调整）了。但这几年插混汽车还可以跑一跑，毕竟油车没有里程焦虑这一说。”上述销售人员如是说道。此外，另一家荣威4S店的销售人员告诉记者，“现在插混汽车的价格便宜了，跟汽油车就差一万多，但油耗低很多。RX5插混汽车现在在14万元左右可以落地，RX5油车不到13万元可以落地。”

7月4日，记者来到岚图汽车上海印象城店，店内停放有岚图梦想家和岚图追光。店内工作人员笑着向记者说道：“岚图FREE没停放在店里是因为放不下了，试驾车的。”

“现在上海送牌照只有纯电汽车，插混、增程现在要上沪牌只能是拍蓝牌了。”上述工作人员告诉记者，“（绿牌政策）退出影响还是蛮大的，毕竟拍个蓝牌要小十万呢？”

岚图也曾积极抢抓窗口期。2022年10月16日，“岚图汽车上海区域”公众号发文称，上海地区插电

混动及增程混动等车型的需求激增，针对一车难求的局面，岚图全力协调供应链资源，快速调整生产计划，调配2000辆混动岚图FREE及岚图梦想家紧急发往上海。

上述工作人员告诉记者：“虽然现在FREE是不送牌照了，但优惠力度会比以前大，所以还是有来看车的消费者。但岚图梦想家的影响不大，它的产品属性决定公司还是会卖的。”

“之前大家都会不送牌照，我们销量会递减，没想到上个月交付了32000多辆。上海的话，前两个月有点影响，但现在差不多回归到去年的状态了。”理想汽车印象城门店的销售顾问向记者表示：“我们门店属于上海的大店了，一个月大概能卖出80~90辆。”

记者注意到，上海6月24日发布的沪牌拍卖结果显示，今年6月，合计拍卖总数12844辆，参加拍卖人数111648人，中标率11.5%。最低成交价92200元，平均成交价为92292元，比上个月92547元减少了255元。

乘联会数据显示，2022年12月，上海市的新能源乘用车销量为58313辆，新能源渗透率为53.9%。其中，插电混动车型的渗透率为43.9%，位列全国第一。

进入2023年后，上海插混汽车的渗透率都在10%以下。1月，上海市的新能源乘用车销量为12370辆，新能源渗透率为35.2%，插电混

动车型的渗透率为8.9%。2月，上海市的新能源乘用车销量为17707辆，新能源渗透率为44.0%，插电混动车型的渗透率为6%。

3月，上海市的新能源乘用车销量为32408辆，新能源渗透率为50.8%，插电混动车型的渗透率为5.2%。4月，上海市的新能源乘用车销量为23394辆，新能源渗透率为40.2%，插电混动车型的渗透率为8.3%。

杨菁告诉记者：“上海绿牌对插混车型不再发放，导致去年底插混汽车需求提前透支，进一步影响到了今年上半年上海市场的插混汽车需求。后续插混车型的需求会有所上升，但主要会在换购车主群体。”

在张翔看来：“插混汽车对政策的依赖程度很高，现在补贴虽然是完全退坡，但免费绿牌和免购置税是重要的调节手段，对新能源汽车的销量还是有很大影响。”

谈及上海插混绿牌政策的变化，是否会引起其他城市的跟进？杨菁表示，上海插混绿牌政策的变化，可能是出于财政支出、上海车流控制，以及本地车企竞争优势等方面的考量。

“从全国范围来看，国家对新能源汽车的支持力度不变，一直倡导取消各类地方性限制政策。其他限购城市跟进的可能性不大。杨菁直言：“从全国市场来看，限购城市占新能源车市场的比例一直在下滑，尤其是对插电混动车型。即使有城市跟进，对销量增势的影响不大。”

中国车企驰骋海外：新能源赛道“换道超车” 海外建厂热潮迭起

本报记者 方超 石英婧 上海报道

加速迈入出海“快车道”的当下，中国车企海外市场成绩正成为市场关注焦点。

《中国经营报》记者注意到，近

日多家车企对外发布2023年上半年海外销售成绩，其中，上汽集团海外销量53.3万辆，同比增长40%，长城汽车海外累计销售12.4万辆，同比增长97.27%，而比亚迪汽车海外销量7.43万辆。

海外版图日益扩大

中国汽车工业协会（以下简称“中汽协”）数据显示，2023年5月，汽车企业出口38.9万辆，环比增长3.4%，同比增长58.7%。2023年1—5月，汽车企业出口175.8万辆，同比增长81.5%。

进一步梳理可发现，在2023年1—5月期间，中国乘用车出口146.7万辆，同比增长96.6%，其中，最受外界关注的新能源汽车出口量达45.7万辆，同比增长1.6倍。

中汽协发布的《2023年1—5月整车出口量前十位企业》数据显示，在今年前5个月，上汽集团以39.6万辆出口成绩位居第一，奇瑞以31.9万辆排名第二，而长安汽车、长

城汽车、吉利汽车、东风汽车、江汽集团等也位列出口榜单前十位。

在业内人士看来，与多年前不同，当下的中国车企出海呈现“八仙过海”之势，凭借过硬的产品质量、高性价比、智能化等特征俘获众多海外消费者，不少车企海外出口量屡创新高。

以车企出海领头羊上汽集团为例，记者从上汽集团获悉，在今年1—6月份，上汽集团海外市场销量达53.3万辆，同比增长40%，仅在欧洲市场，MG品牌今年上半年累计销量11.5万辆，同比增长143%，受到行业广泛关注。

“欧洲将晋级上汽首个‘20万辆

在海外销量持续攀升之时，不少中国车企纷纷对外发布出海新动能，在东盟、欧洲等地区设厂成为新潮流，7月5日，比亚迪宣布在巴西打造大型生产基地综合体，而在前一日，上汽对外透露将在欧洲建设新能源汽车工厂。

梳理上汽集团、比亚迪等中国车企今年上半年海外销量成绩单可发现，销量持续攀升的“秘诀”在于新能源汽车，以上汽集团旗下MG品牌为例，在2023年1—6月期间，MG品牌在欧洲销量达11.5万辆，同比增长143%，其中，新能源占比就超过50%，而在泰国市场，比亚迪ATTO 3（元PLUS）连续五个月销量夺冠。

“新能源汽车出口的持续增长与中国品牌在海外的规模逐渐增大、认可度提高、服务网络的完善有关。”银河证券分析师认为，除了上汽等传统出口车企，新势力的出口也开始起步，“未来新能源出口市场前景大好。”

值得注意的是，在明星新能源产品的带动下，中国汽车出口呈现价格抬升、品牌向上之势。

海关总署数据显示，中国整车出口均价不断提升，2018年出口均价为8.5万元，2022年增长至12.2万元。艾瑞咨询对此表示，“随着中国车企在高端纯电乘用车领域的发力，驱动新能源汽车产品加快渗透海外市场。”

“2020年开始，在纯电动乘用车的带动下，新能源汽车的出口均价一路走高，到2022年增长至14.7万元。”艾瑞咨询认为，中国车企“纯电车出海高端化趋势明显。”

明星车型热销助推品牌向上

来自哪吒汽车方面的信息显示，泰国AutoLife官网近日公布2023年6月泰国纯电动车型上牌量数据。其中，哪吒V上牌量翻倍增长，达到2203辆，以28.9%的市占率一举超越比亚迪、长城、特斯拉等品牌产品，登顶泰国市场纯电冠军。

“哪吒V定位‘年轻人的潮玩智能车’，打破‘10万级没有智能车’的市场空白，以出众实力刷新‘科技平权’的极限。”哪吒汽车方面表示，凭借同级功能超丰富的L2级智能驾驶辅助系统、超大的14.6英寸智能中控大屏+高性能8核处理器、同级超长续航，及让年轻人

户无压力的经济价格，“成为哪吒V制霸市场的重要因素”。

除了登顶泰国纯电市场冠军的哪吒V外，有“中国汽车工业首款全球车”的MG4当下亦在热销欧洲等海外市场。

上汽集团相关负责人介绍，2023年，MG4全球销量目标为15万辆，成为中国新能源车海外销量冠军。“2025年，MG4将成为中国首款累计销量突破‘50万辆级’的全球车。”

“欧洲媒体最近一篇报道题目是：谁是大众汽车？最后结论是上汽集团的MG4是真正地为欧洲大众考虑的新能源汽车。”上汽集团

总裁王晓秋近日曾如此分享。

引发外界关注的是，在汽车发源地欧洲，MG4持续热销的“秘诀”何在？

“基于国内领先的海外市场规模和全球最完整的新能源产品型谱，上汽集团准确把握海外消费者对安全、环保、智能、操控等方面的多样化需求，充分结合自身国际一流的纯电专属系统化平台、智能座舱、智能驾驶等创新技术，集成全球优势资源打造‘中国汽车工业首款全球车’MG4纯电动车，一款满足全球高标准，让全球用户用得惯、开得好的智能电动车。”上汽集团方面如此表示。

上海新能源汽车市场格局生变



7月3日，岚图位于上海南翔印象城的品牌店，销售人员称上海插混绿牌政策的变化，对店内的销量影响很大。

本报资料室/图

众车企竞相布局插混市场

新能源汽车购置税减免政策会继续对纯电动和插混车型一视同仁。政策的稳定性会延续插混车型的竞争优势。

虽然插混汽车在上海市场的

热度有所下降，但放眼全国，插混汽车仍十分“吃香”。有业内人士曾向记者表示，虽然上海市取消了对插混汽车和增程式的绿牌政策，对整体汽车市场来说会有一些影响，“但这种影响是暂时的，从全国市场来看，插混

和增程式插混车型的销量都在快速增长，市场份额也在不断增加，其他区域市场将会弥补上海市市场变化的缺口。”

中汽协数据显示，2023年1~5月，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%。从动力类型来看，纯电动汽车前5个月产销分别是219.9万辆和214.6万辆，同比分别增长33.9%和35.3%。而插混汽车前5个月的产销分别是80.3万辆和79.3万辆，同比分别增长88%和90.5%。

“插混汽车在全国其他地区，因为没有出台跟上海一样的政策，所以销量还是很好。”张翔表示：“相较于纯电动汽车，插混汽车优势之一就是没有里程焦虑，它是可以加油的。”

对于插混汽车的市场高热度，杨菁表示：“今年以来插混汽车市场的龙头比亚迪采取较激

进的价格策略，包括推出多款‘冠军版’车型，旨在加速插混车型在各个级别汽车细分市场的渗透，从燃油车口中争抢份额。”

此前也有业内人士告诉记者，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。“插混汽车也有缺点，比如维修保养的成本会高一些，因为它需要同时维护两套系统。”

展望2023年，华泰证券预测新能源汽车的总量为850万辆。“在结构上，插电混动仍为新能源车主流，尤其以15万—20万元价格带为主要突破点，加速下沉市场燃油车的替代。”

平安证券此前也有研报指出，插混汽车将成为2023年新能源车最大的增长动能，并预计2023年插混车在10万—20万元价格带内有望接近纯电动车的销量规模。此外，上述研报还预计2023年插混车销量将达到310万辆，增量达到155万辆。

记者注意到，面对插混汽车向好的行业浪潮，各家车企也纷纷加速布局。以吉利为例，在5月31日，吉利银河L7上市，新车全系搭载“全新一代雷神电混8848”动力系统。节能方面，新一代雷神电混引擎B-Plus具备

44.26%全球量产最高热效率，百公里亏电油耗仅5.23L（NEDC 4.4L），CLTC工况综合续航里程可达1370km。

此外，车企也在争相发布混合动力技术平台。6月2日，奇瑞举行鲲鹏超性能电混C-DM专用发动机及变速箱下线仪式。据悉，在鲲鹏电混C-DM的支持下，奇瑞集团旗下奇瑞、星途、捷途三大品牌将全面混动化，到2024年，奇瑞集团将推出20款以上C-DM车型。

安信证券研报指出，多家车企混动技术成熟，插混增长迎向上拐点。“车企加速混动技术更新迭代，实现了性能的大幅跃升，有望新增大量优质插混车型供给。”

对于插混汽车的未来发展前景，张翔告诉记者：“但从整体来看，插混汽车还是过渡模式，插混汽车毕竟还是烧油的，还是会增加碳排放的，我们的终极目标还是实现零排放的。”

“新能源汽车购置税减免政策会继续对纯电动和插混车型一视同仁。政策的稳定性会延续插混车型的竞争优势。”杨菁表示，惠誉预计，未来几年插混汽车的热销会成为中国车市电动化的主要推动力之一。

全产业链布局海外

“从‘请进来’，到‘走出去’，在欧洲建厂，是上汽人过去几十年的梦想。”上汽集团总裁助理、国际业务部总经理、上汽国际总经理余德近日如此表示。

据悉，截至目前，上汽集团旗下MG品牌已进入28个欧洲国家，服务网点超过830个，2023年，欧洲将晋级上汽首个“20万辆级”海外区域市场，在7月4日举行的2023年上半年海外业务媒体沟通会上，余德透露，上汽将在欧洲投资建设新能源汽车工厂。

记者梳理发现，不仅仅是欧洲，仅在今年上半年，上汽集团就对外透露了在印尼、泰国等区域的布局信息，如今年4月30日，上汽正大新能源产业园区奠基开工仪式在泰国春武里府合美乐工业区内举行，据悉，一期工程年内竣工，整体项目将于2025年建成，瞄准泰国乃至整个东盟市场。

相关信息显示，目前，上汽集团在海外拥有硅谷、伦敦、特拉维夫3大研发中心，泰国、印尼、印度、巴基斯坦4座整车制造基地，100余个零部件生产研发基地和2800多个营销服务网络。

不仅如此，上汽集团还在印尼建立首家海外金融服务公司，开通东南亚、墨西哥、南美西、欧洲等7条自营国际航线。上汽集团相关负责人表示，其坚持“有系统、有规划、成建制”推进国际经营，已经建立了集研发、营销、物流、零部件、制造、金融、二手车等为一体的面向全球市

场的汽车产业链。

除了全产业链“出海”的上汽集团外，近日还有多家中国车企发布对外投资信息。

如比亚迪宣布在巴西打造大型生产基地综合体，将投建三座全新工厂。而埃安宣布正式进军泰国市场，据报道，其将于今年内在泰国成立东南亚总部，入泰车型本地化生产也在积极筹备当中，此外，在造车新势力方面，哪吒汽车第一家海外汽车工厂已在泰国正式开工。

除了备受中国车企青睐的东盟市场外，亦有企业瞄准欧洲市场，极氪近日表示，其旗下极氪001、极氪X两款车型正式开启欧洲预售，除了带来极具创新价值的产品组合，极氪还在欧洲采用直营模式，并“从金融政策、补能体系、售后保障和车联网四个方面为欧洲用户提供一站式服务的全新豪华体验”。

记者注意到，除了极氪、上汽外，目前还有蔚来、小鹏等中国车企已进入欧洲市场，与此同时，宁德时代、国轩高科、蜂巢能源等动力电池汽车，以及新能源汽车相关零配件厂商进入德国、匈牙利等欧洲市场。