

年末车企“兜底”购置税 新能源车市缓冲跨年

中经记者 陈靖斌 广州报道

随着2025年年末临近,持续近十年的新能源汽车购置税免征政策进入倒计时。按照既定安排,自2026年1月1日起,新能源汽车购置税将由“全免”调整为“减半”征收,单车减税额度不超过1.5万元。这一政策拐点,正在对年末车市节奏与企业策略产生直接影响。

《中国经营报》记者了解到,在购置税全免的“最后窗口期”,多家主流车企已迅速作出反应。广汽集团、赛力斯、小鹏汽车等相继推出购置税“兜底”或等额补贴方案,实质上以企业让利对冲政策退坡带来的成本变化,意在稳住成交、抢占有限的时间窗口。这一番动作,也被视为车企在年终销量冲刺与明年开局博弈中的一次集中发力。

在这一背景下,企业选择通过“兜底”方式稳住销量,具有现实合理性。苏商银行特约研究员付一夫指出,此类举措短期内有助于平滑政策切换带来的预期波动,缓解消费者观望情绪,并推动部分需求提前释放,对今年年底和明年一季度市场稳定具有积极意义。

“但从更长周期看,这种以价格让利对冲政策不确定性的策略,亦存在边际效应递减的隐忧。频繁‘兜底’可能强化消费者对‘非常态优惠’的依赖,放大需求在政策节点前后的波动;同时,持续让利将直接压缩企业利润空间,进而影响研发投入和长期竞争力。若行业形成对政策刺激的路径依赖,市场自身的供需调节功能亦可能被削弱。”付一夫表示。

政策退坡之后,新能源车市如何从“政策驱动”转向“内生增长”,仍是摆在车企面前的核心课题。

企业“兜底”稳预期而非造行情

在新能源汽车购置税由“全免”转向“减半”的政策拐点前夕,年末车市进入高度敏感期。

在新能源汽车购置税政策即将跨入“减半征收”阶段的背景下,年末车市正迎来一个高度敏感的政策窗口期。为抢抓这一有限红利,多家主流车企选择主动“兜底”,以企业让利的方式对冲跨年交付可能带来的税负变化,试图稳住终端需求并加速成交转化。

记者了解到,广汽集团、赛力斯以及小鹏汽车近期均密集推出“购置税差额补贴”方案,其核心逻辑并非简单促销,而是针对政策切换节点,消除消费者对交付时间与实际购车成本不确定性的顾虑。

广汽集团相关负责人介绍,为避免因生产、运输等非用户原因导致跨年交付,从而增加购置税支出,广汽旗下广汽昊铂、广汽传祺、广汽埃安已将跨年购置税补贴政策延续至2025年年底。只要用户在12月31日24时前完成锁单或大

定,且车辆因企业原因于2026年2月14日前完成开票交付,广汽将按照2025年税率补足差额,单车补贴最高可达1.5万元。

类似思路也出现在鸿蒙智行体系内。赛力斯相关负责人向记者表示,考虑到问界车型订单持续高位、产能爬坡带来的交付周期压力,鸿蒙智行已针对问界M9、M8、M7 2026款及M5推出跨年购置税补贴方案。凡在12月1日—12月31日期间完成大定锁单且因非用户原因跨年交付的订单,均可享受最高1.5万元的购置税补贴,补贴形式包括尾款减免或现金返还,具体金额将依据车型配置对应的税率核算。

小鹏汽车则将“兜底”策略聚焦于新产品。小鹏汽车相关负责人告诉记者,围绕小鹏X9超级增程版,公司已推出专项“跨年购置税补贴”方案,12月31日前锁单的用户,同样可获得最高1.5万元的

增长超预期但需防前置透支

年末车市虽未现翘尾行情,但全年基本面依然稳固。在以旧换新补贴、购置税减免等政策支撑下,产销、出口及新能源渗透率均保持高速增长。

尽管年末车市未能走出典型的翘尾行情,但从全年维度观察,行业基本面依然稳固。乘联分会判断,在以旧换新补贴、新能源汽车购置税减免等政策持续作用下,2025年国内车市有望实现超出年初预期的增长。

中国汽车工业协会数据显示,2025年1—11月,全国汽车产销分别达到3123.1万辆和3112.7万辆,同比分别增长11.9%和11.4%,延续了近年来的稳健上行态势。其中,内需与外需形成合力:国内销量2478.3万辆,同比增长9.7%;出

口则以18.7%的增速攀升至634.3万辆,成为拉动行业增长的重要力量。

结构性变化尤为值得关注。同期新能源汽车产销分别完成1490.7万辆和1478万辆,同比增长均超过31%,新能源汽车在新车市场中的渗透率已提升至47.5%。这一拐点式变化,既反映出技术成熟与产品供给改善,也与政策激励形成共振。

政策因素仍是推动行业增长的关键变量。商务部数据显示,1—11月消费品以旧换新政策带动



广汽享受购置税“兜底”的系列车型。

广汽集团官微图

购置税退坡补贴,以降低新车型在政策切换期的成交门槛。

从市场反馈看,政策与企业让利的叠加效应正在逐步显现。乘联会数据显示,11月国内新能源汽车零售销量达135.4万辆,同比增长7%,环比提升6%,显示部分被压抑的消费需求开始释放。不过,这种回暖更多体现为阶段性修复,而非趋势性反转。

非趋势性反转。

放眼更宏观的政策环境,当前车市正处在“旧政策退坡、新政策接续”的过渡区间。一方面,购置税减免退坡抬升了新能源购车的显性成本,对需求形成约束;另一方面,以旧换新等促消费政策获得延续定调,又为市场提供托底支撑。

也正因此,尽管车企积极“兜

底”,政策预期并不悲观,年末车市并未出现典型的翘尾行情。乘联分会数据显示,12月1—7日,全国乘用车零售同比下降32%,新能源汽车零售同比下降17%。在政策切换的缝隙期,企业方面亦表示,让利更多承担的是“稳预期、缓波动”的角色,而非推动需求全面反弹的决定性力量。

相关商品销售额超过2.5万亿元,其中汽车以旧换新规模超过1120万辆,对需求释放起到了明显撬动作用。乘联会秘书长崔东树进一步测算,2025年汽车以旧换新规模有望超过1800亿元,叠加新能源汽车购置税10%的优惠政策,全年减免购车税规模超过2000亿元,在接近4000亿元的免税与补贴支持下,车市具备“超预期增长”的现实基础。

不过,政策的阶段性变化同样不容忽视。崔东树提示,2026年新能源汽车购置税将由全免调整为

5%,对应让利规模将缩减逾千亿元,若需求被过度前置,后续增长承压风险上升。从“十五五”良好开局的角度看,2025年年末更需在稳增长与防透支之间取得平衡。

付一夫亦指出,当前超过20家车企同步推出购置税“兜底”政策,虽有助于稳定短期预期,但可能在2026年年初放大价格竞争压力。强势品牌凭借规模与资金优势更具承压能力,而中小车企利润空间或进一步被压缩,行业分化趋势可能加速。为此,有必要通过政策引导减少恶性竞争,例如尽早明确补

贴细则,鼓励企业以技术和服务而非单纯价格竞争,同时对中小车企提供差异化支持。

“在执行层面,面对以旧换新补贴政策可能出现的地区差异与节奏错配,企业亦需提升自身适应能力,包括优化区域产品结构、合理安排交付节奏、通过金融方案降低对一次性让利的依赖。”付一夫建议,政策制定部门可通过明确过渡期安排、提前预告实施细则、加强央地协同以及建立动态评估机制,稳定市场预期,减少政策切换带来的波动风险。

超威钠电
CHILWEE

还是超威钠电好 技术更成熟

特耐寒 | 特耐充 | 特快充 | 特耐用 | 特防水 | 特安全



展示产品包装仅供参考,实际包装以上市产品为准

广告