

马年金融促销加速升温 超20家车企加入“7年长贷”战局

中经记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“长远看，选乐道，省到才是真乐到；真7年，真低息，入手乐道好时机。0套路0压力，日供69元起，提前还款也没问题。”3月3日，蔚来创始人、董事长、CEO李斌在直播中，以节奏明快的贯口，直白有力地介绍了旗下乐道品牌的“7年超低息”购车金融政策。

除乐道外，这场直播还同步步

车企“激战”低息金融促销

今年年初，特斯拉中国率先打破了沉默，其宣布针对Model 3/Y等车型推出“7年超低低息”贷款方案。

回望过去两年，国内车市的价格战此起彼伏，各大主流品牌、新势力都卷入其中，难以自拔，车价一度被压到了成本线边缘。然而，随着时间推移，这种简单直接的降价策略开始显露疲态。消费者对频繁的调价产生了免疫，甚至出现了“买涨不买跌”的观望情绪。

记者注意到，正是在上述复杂的竞争背景下，国内车市“金融战”应运而生。今年年初，特斯拉中国率先打破了沉默，其宣布针对Model 3/Y等车型推出“7年超低低息”贷款方案。

在特斯拉首次推出上述政策后，记者曾以消费者身份咨询特斯拉上海某门店的销售顾问陶明(化名)。他表示：“7年超低息”是1月初推出的政策，在行业内比较少见。它指的是贷款期限最长可延至7年，利率低至千分之五。如果贷款10万元，一年利息仅需500元。”

2月下旬，特斯拉再度官宣新一轮购车金融优惠政策。具体来看，3月31日(含)前下单，可享受“7年超低息”贷款购车政策。其中，Model 3首付7.99万元起，首月月供可低至1759元；Model Y首付7.99万元起，首月月供可低至2188元；Model Y L首付9.99万元起，首月月供可低至2849元。若购买上述三款车，消费者还可以选择

解了蔚来品牌3月销售政策：新ET5、ET5T、ES6、EC6均支持7年超低息方案，年化费率为0.49%，最低首付仅3.8万元起，且支持随时提前还款。

蔚来与乐道推出的超长低息金融政策，并非个例，而是当前国内车市促销竞争日趋激烈的缩影。当直接的“降价”对消费者的刺激日渐疲软，一场围绕“支付门槛”的“金融战”正以燎原之势席卷

整个汽车行业。《中国经营报》记者注意到，在过去两个月内，二十余家主流车企不约而同地瞄准同一赛道，以超长贷款周期与超低利率，撬动消费者的购车决策。

这场被业内称为“金融战”的浪潮，始于今年1月。1月6日，特斯拉中国宣布推出“7年超低息”贷款购车方案。随后，国内多家汽车品牌迅速跟进，且各有针对性的创新玩法。

汽车行业资深分析师、汽车行业资深顾问梅松林向记者分析道：“汽车行业的竞争从价格战卷向金融战，是由供方和需方的共同利益决定的：一方面，价格已拉低到地板价了，大多数厂家打不动价格战了；另一方面，意向消费者对当前车子性价比基本满意，只是‘心有余而力不足’，需要解决他们的负担力问题。在此情景下，长期低息金融方案就纷纷登场了。”

竞相加入金融促销局

当下的汽车市场，已进入“存量博弈”的白热化阶段。

车市价格战的影响已直观体现在行业盈利水平上。中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会(乘联分会)秘书长崔东树此前发布的数据显示，2025年1—12月，我国汽车行业收入约11.2万亿元，同比增长7.1%；汽车行业销售利润率为4.1%，相对于下游工业企业利润率5.9%的平均水平，汽车行业仍偏低。

对于车市当下的金融战，盘古智库高级研究员江瀚告诉记者：“单纯的价格战已经难以维系。当前汽车产业的竞争日益白热化。在这样的情况下，降低购车门槛无疑是吸引消费者的有效手段，而7年低息购车正是车企顺应竞争格局、降低消费门槛的最优选择之一。”

江瀚补充道：“当下的汽车市场，早已告别‘增量竞争’的黄金时代，进入‘存量博弈’的白热化阶段，新能源与燃油车同台竞技、自主与合资品牌激烈交锋，叠加市场需求疲软、消费者观望情绪浓厚的现状，车企的生存压力持续攀升。曾经的直接降价模式，虽然能在短期内吸引客流、拉动销量，但长期来看，不仅会打乱品牌价格体系，还会引发行业无序内卷，损害企业自身利润与品牌溢价，甚至导致老车主不满、二手车残值下滑，早已难以维系。”

尽管“7年超低息”成为多家车企共同的营销卖点，但背后的资金渠道却不尽相同。陶明告诉记者：“特斯拉的放款方都是银行，七年低息是中信、浦发银行做的。”而上海一家小米汽车销售顾问则透露，小米汽车的金融方案既有大型银行，也有车企自身的金融公司参与。

记者也注意到，长期低息方案虽诱人，但部分消费者仍有顾虑：车辆登记证书(绿本)是否需要抵押给金融机构？陶明告诉记者：“征信正常的话都是免抵押的，绿本在消费者自己手里，车辆所有权肯定是在消费者这边的，即使是抵

押的话，也只是把绿本交给银行。”

值得注意的是，并非所有金融机构都积极投身这场“金融战”，车企背后的资金方与风险逻辑各有不同。惠誉评级亚太区金融机构评级董事徐雯告诉记者，目前与车企共同推出超长期低息购车融资方案的金融机构主要为车企旗下的汽车金融租赁公司或者小型非银金融机构，鲜有商业银行的直接参与。在低利率、政策促消费的背景下，这些金融机构有动力去进一步拓展和下沉到一些长尾客户，降低购车门槛，让原本首付以及月供难以满足条件的这部分客户提前实现购车需求。但客户资质的下沉，授信标准的放松可能会给这部分金融机构带来风险管控和后续的资产质量压力。“对商业银行而言，受首付比例、最长贷款期限的政策约束，以及本身授信标准相对小型非银机构更加谨慎，不大会参与到这些方案中。”

车企纷纷推出7年低息贷款方案，对车企也是一把“双刃剑”，背后是一场关于现金流、残值和未来市场的深度博弈。梅松林告诉记者：“对车企而言，长期低息金融远比直接降价要好：贴息成本可以分摊到7年，而不像降价那样一次性支出。全球基准利率基本上进入到下降大周期，车企贴息成本可预期逐年相应减少。因为贷款周期更长，购车者每月贷款支出更少，经济压力也随之降低。各种补贴优惠促销，包括政府、车企、经销商，整体上来看都会透支未来消费需求。但车企又不得不跟进，否则先发制人的车企会创造差异化优势。”

谈及车企各类长周期金融方案的差异，梅松林进一步告诉记者：“各种长周期金融方案本质上差别不大，主要针对中高端车目标人群。如果还能深度绑定车辆残值保障，长期低息方案会更有吸引力，但考验车企的车辆残值管理能力，车企未来运营风险相应也会增加。”



在上海一家特斯拉门店，一块主打“7年超低息”的促销广告牌，被摆放在了显眼位置。

夏治斌/摄影

5年0息贷款方案。

当第二轮“7年超低息”政策出台后，记者再度以消费者身份向陶明咨询。他表示，两次的金融政策没有多大变化。“对消费者来说，这样的金融政策，相当于他们有更好的选择。”

特斯拉引发的涟漪在行业内迅速扩散。今年2月，蔚来品牌针对新ET5、ET5T、ES6和EC6，乐道品牌针对乐道L60与L90推出“7年超低息”贷款购车方案，7年0.49%年化费率，0金融服务费，提前还款0违约金。firefly萤火虫品牌也推出“7年超低息”贷款购车方案。

进入3月，蔚来品牌和乐道品牌依旧延续上个月的金融政策。3

月4日，记者走访乐道品牌位于上海的一家门店。销售顾问向记者热情地介绍“7年超低息”的方案。“如果选择贷款7年，利息非常低。我来给您算笔账，乐道L90的高配版是29.98万元，首付最低付两成，按照这个计算，贷款部分就是23.98万元，0.49%的年化费率，每年利息1175元。”

除特斯拉、蔚来外，智己汽车也在2月24日推出新春购车权益：即日起至3月15日，购买智己LS6、智己LS9、智己L6，即可尊享全行业唯一“7年0首付、3年0息”金融方案。

记者注意到，在2月以28067台交付量登顶新势力月度销冠后，

零跑汽车3月迅速跟进一套长周期金融方案，其7年低息方案首付低至15%。以B01为例，7年期低息方案首付最低仅需1.38万元，日供低至33元，高端手机价格相当的首付以及每日咖啡等价的日供。

也有行业分析人士指出，零跑汽车的这种设计明显针对年轻群体的现金流敏感度。对于预算有限但追求智能体验的消费者而言，降低月供压力往往比一次性减免几千元车价更具决策影响力。与此同时，叠加至高4.6万元的综合权益(含现金优惠、报废补贴、增换购补贴及选装基金)，零跑汽车实际上是在测试“金融+权益”组合拳在价格敏感市场的穿透力。

破解“运输难、回收乱” 人大代表为铅蓄电池产业高质量发展开出“组合药方”

中经记者 夏治斌 石英婧 上海报道

2026年全国两会期间，铅蓄电池产业的高质量发展成为代表关注的焦点。作为支撑国民经济发

展的关键基础元件，我国是全球最大的铅蓄电池生产与出口国。数据显示，2024年行业工业总产值约达2300亿元，在汽车、通信、数据中心等领域发挥着不可替代的作用。

但铅蓄电池在庞大的产销量背后，“运输标准分散、回收体系不畅、税收秩序待规”等问题长期制约着行业的转型升级。针对这些行业发展痛点，全国人大代表、天

能控股集团董事长张天任从回收闭环构建、税收秩序规范等角度提出相关建议。全国人大代表、湖北省楚商联合会常务副会长、骆驼股份董事长刘长来则聚焦运输标准

制定，提出了针对性的建议。

与动力电池相比，铅蓄电池回收领域也面临不容忽视的深层矛盾。张天任指出：“铅蓄电池是支撑国民经济发展的关键基础元件，

其回收利用事关国家资源安全、生态环境保护和‘双碳’战略的实现。当前废旧铅蓄电池回收行业面临的结构性矛盾，已严重制约其健康发展。”

破解回收困局

众所周知，作为电池回收领域的重要板块，废铅蓄电池回收行业的绿色发展是打通电池产业循环经济的关键一环，当前的行业发展却遭遇了多重现实瓶颈，亟待针对性破局施策。

“‘吃不饱’与‘劣币驱逐良币’并存。”对于正规企业会陷入“吃不饱”困境的背后原因，张天任解释道：“正规的再生铅企业技术先进，环保投入大，运营成本高，需要稳定的废电池供应才能维持生产。截至2025年最新数据，全国废铅蓄电池实际产废量约为600万吨，但目前处置端产能1350万吨，供需矛盾突出，企业普遍‘吃不饱’，产能闲置严重。”

除此之外，环保压力与技术升级成本高。张天任指出，合规的再生铅企业需要投入巨额资金建设先进的环保设施(如烟气净化、废水处理等)以确保达标排放。“这部分成本远高于小作坊。随着环保标准日益严格，企业需要不断进行技术升级，进一步加大了资金压力。”

废铅蓄电池回收行业的发展掣肘还体现在回收体系建设层面，具体表现为回收体系集约化程度低、技术水平参差不齐。张天任表示，“小、散、乱”的回收格局导致规模效应差，先进技术难以推广，再生材料品质和回收

率难以进一步提升，与国际先进水平存在差距。

在张天任看来，推动废铅蓄电池回收行业高质量发展，是打通循环经济“最后一公里”的关键。因此，他建议通过破解“税票梗阻”“严厉打击”护航、提升合规渠道、技术升级与产业链融合的“四轮驱动”，引导行业走向规范化、规模化、绿色化的高质量发展道路。

面对行业存在的成本高、产能闲置、回收体系散乱等现实难题，张天任在提出顶层思路的同时，也给出了具体可落地的细化举措。以优化全国布局与转移管理、提升合规渠道效率为例，张天任建议，一是简化跨省转移审批程序，推行“白名单”互认；建立全国统一的废铅蓄电池跨区域转移“白名单”制度。对纳入白名单的合规再生铅企业和回收网络，其跨省转移审批实行备案制或快速审批通道，解决“合规企业转移难，非法转移满天飞”的矛盾。二是鼓励“回收网点+区域集中转运中心+再生铅基地”的模式：支持在全国范围内合理布局建设一批规范化的区域集中转运中心，将分散的废电池集中分类、暂存、打包，再规模化运输至再生铅企业，降低物流成本和安全风险。对此类转运中心的建设给予用地和资金支持。

疏导税收堵点

税收政策是撬动铅蓄电池再生行业规范化发展的重要杠杆，更是破解行业发展痛点、保障合规企业权益的关键支撑。“铅蓄电池再生利用是资源循环利用的关键环节，对环境保护和资源安全具有重要意义。近年来，国家出台了一系列税收政策，旨在解决再生资源回收行业，特别是铅蓄电池回收领域的税务痛点。”针对行业出台的各项税收政策，张天任表示，“然而，政策在实际执行中仍面临诸多梗阻，行业税收秩序亟待进一步规范，以真正减轻合规企业负担，打击非法经营，推动铅蓄电池再生行业实现规范化、规模化、绿色发展。”

补齐标准短板

作为铅蓄电池产业发展的重要环节，运输安全管理的标准化、规范化程度直接影响行业整体发展效率，而当前我国铅蓄电池运输相关标准和规则过于分散，成为行业发展的又一短板。刘长来聚焦铅蓄电池运输安全问题，建议加快制定《铅蓄电池运输安全技术条件》国家标准。具体来看，刘长来指出，目前，铅蓄电池运输、包装管理所涉及的行业标准、国际规则、豁免条件分散于不同的文件里，缺乏统一的制度管理与标准依据，在实际操作中常常出现规则理解模糊、标准执行不完整等问题，亟须制定《铅蓄电池运输安全技术条件》国家标准。

记者注意到，对于当前铅蓄电池再生行业税收政策落地效果不佳的现状，张天任也提到了四大原因，分别是中间回收环节缺乏针对性的税收优惠政策、“反向开票”制度落地面临现实困境、逃避税收监管的体外循环产业链已然形成、缺乏适配行业特点的现代化征管支持。

以铅蓄电池再生行业“反向开票”制度落地所面临的现实困境为例，张天任指出，铅蓄电池回收链条中，处置企业通常不直接面向大量分散的自然人投资者(如个体维修点、市民)，必须依赖中间回收公司进行归集、整理和运输。若严格执行“反向开票”要求资金支付与发票

方向绝对一致，将导致交易流程复杂化，甚至难以操作。“同时，中间回收公司普遍规模小、信息化水平低，缺乏建立规范收购台账和采集、管理自然人身份信息的能力与条件。自然人投资者对提供身份证复印件等敏感信息心存顾虑，配合度低，进一步阻碍了政策执行。”

记者了解到，为切实规范铅蓄电池再生行业税收秩序，打通政策落地“最后一公里”，张天任从出台中间回收企业的专项税收优惠政策、完善“反向开票”操作细则、加强全链条税收监管与服务、推动部门协同与政策宣贯四方面提出了建议，旨在促进行业高质量发展。

以中间回收企业的专项税收优惠政策为例，他建议相关部门针对铅酸电池回收利用行业中承担收集、分拣、打包、运输等关键功能的合规回收企业，研究出台国家层面的专项税收支持政策。例如，可考虑对符合一定条件(如取得相应环保资质、建立规范台账、接入互联网监管平台等)的合规回收企业，参照资源综合利用企业的优惠政策，给予其回收业务收入增值税即征即退优惠，或在其企业所得税上实行减计收入、减免税额等优惠。这将直接降低合规回收企业的运营成本，增强其市场竞争力与合规意愿，夯实全产业链规范发展的基础。

电池体系的重要组成部分，制定《铅蓄电池运输安全技术条件》国家标准，建立分级标准体系，规范包装、标识、监控与追溯管理要求，推动形成国家推荐性标准，对促进行业规范发展、强化铅蓄电池运输领域风险精准管控具有重要意义。据了解，为推动该行业实现健康且有序的发展，规范新、旧铅蓄电池运输条件的标准，刘长来建议由中国电池工业协会或中国电器工业协会蓄电池分会牵头，完成两项工作内容。

具体来看，一是启动行业安全数据收集与测试论证工作。刘长来提到，行业协会负责收集各蓄电池企业在规范包装条件下的防泄

漏、防短路、耐振动/冲击等方面的长期可靠性数据，并邀请行业专家进行论证，评估其实际风险是否处于可控范围。

二是制定“运输安全分级”行业标准。刘长来表示，参照锂电池《动力锂电池运输安全及多式联运技术要求》国家标准，牵头并邀请行业内企业共同参与制定《铅蓄电池运输安全技术条件》国家标准，构建基于泄漏概率、防短路设计、封装水平的安全等级(例如A级：零泄漏风险)，拟定一套得到广泛认可、量化的安全标准。经交通运输部、国家市场监督管理总局等部门审定认可后，可在全国范围内进行推广实施。