

# 政企组合拳效应逐步显现 多地“真金白银”提振汽车消费

正在进行中的“金九银十”汽车传统消费旺季，市场终端打得火热。为进一步稳定和扩大汽车消费，大幅提升消费信心，近期各地各部门陆续推出一系列刺激汽车消费政策，密集发放购车补贴，促进了汽车市场复苏和增长。

与此同时，在竞争激烈的车市，车企正集体开卷，花式促销以提振销量，以新车优惠、车展折扣等方式，有效拉动了消费者的消费热情，推动“购车意愿”向“购车行为”转化。

## 持续升温，“金九银十”成绩单亮眼

在叠加中秋国庆假期的加持下，汽车消费也交出了一份亮眼成绩单。近日，中汽协发布了今年前三季度汽车产销数据及经济运行情况。9月，汽车产销量分别完成285万辆和285.8万辆，均创历史同期新高。1—9月，汽车产销量分别完成2107.5万辆和2106.9万辆，同比分别增长7.3%和8.2%。

乘联会相关负责人透露，今年9月，零售达到万辆以上销量的乘用车企业共34家。其中同比增速超50%的有6家，同比增速超10%的共18家。自主品牌乘用车市场份额也在持续上升。9月自主品牌乘用车销量为140.2万辆，同比增长20.3%，市场份额近六成。1—9月中国品牌乘用车销量为989.5万辆，同比增长21.2%，市场份额达54.6%，上升6.5个百分点。

值得一提的是，新能源汽车仍然保持高增长态势。9月份，新能源汽车销量达到90.4万辆，同比增长27.7%，市场占有率达到31.6%。1—9月，新能源汽车销量为627.8万辆，同比增长37.5%，市场占有率达到29.8%。

此外，9月份社会消费品零售总额39826亿元，其中汽车消费品零售额4383亿元，同比增长3%，占社零总额的10.8%。1—9月份，社会消费品零售总额342107亿元，其中汽车消费品零售额34837亿元，同比增长5%，占社零总额的10.1%。

中汽协副秘书长陈士华表示，第三季度汽车产销整体表现好于预期。国家层面出台了一系列促消费政策，地方层面积极响应，相继制定出台了发放消费券、购车补贴等措施，加上秋季企业新品集中上市，物流行业企稳回升也带动了货车的增长，市场总体呈现“淡季不淡，旺季更旺”的态势。车市热度延续，“金九银十”效应重新显现。

广州本地最大经销商集团广物汽贸相关负责人接受媒体采访时表示，今年中秋国庆车市恢复了往年的人气与订单两旺的局面，在广州市及各区联手出台多个车市消费刺激组合拳之下，不少汽车品牌的成交量创下新高，车商对今年双节的销售早早准备，总体预期非常乐观。

据了解，国庆期间2023深圳国际车展观展人数累计约38.69万人次，预定成交车辆合计18839辆，成交总金额逾57亿元。

政企组合拳效应逐步显现



■10月9日，工作人员在广东肇庆小鹏汽车智能网联科技产业园内的总装生产线上工作。

新华社发

着数

## 近期车市优惠政策一览

### 广州区域：

广汽本田、广汽丰田及广汽传祺购燃油车在广州区域开展送“粤A”蓝牌活动，车企为需要拍牌的消费者提供最高1.6万元的补贴。

### 广州海珠区：

汽车消费券发放活动计划投入1800万元，发放1500万元汽车消费券用于购车立减优惠以及300万元金融机构礼包用于车主金融优惠，活动时间截至11月30日。

### 广州黄埔区：

开展第四季度购车补贴活动，按照购车发票金额，分三档发放购车补贴，优惠叠加最多可享6000元。

### 深圳南山区：

开展第三轮“爱车南山购”汽车专项促消费活动，80余家辖区汽车经销企业参与本次活动，资金预算1亿元，购车补贴3000元—15000元不等，补贴时间9月29日—12月31日。

## 车企疯狂卷价格，花式促销冲销量

从今年七月份开始，为冲刺下半年业绩、完成年度既定目标，车企正通过花式促销提振销量，并且加大对经销商提车任务量要求。

据新快报记者不完全统计，7月份以来，已有上汽、奇瑞、蔚来、问界、极氪、零跑、哪吒、特斯拉等10多家车企品牌以现金优惠或权益的形式加入了降价潮，形式包括官降、限时促销、补贴等，所涉及车型以新能源车居多，幅度最高达到8万元。

新势力方面，9月份一开始，小鹏汽车推出全新P7i车型限时购车优惠政策，消费者购车可任选24期0息或10000元尾款减免购车方案；零跑汽车宣布旗下零跑T03系列车型最高可享1万元官方补贴；广汽埃安旗下昊铂品牌首款车型昊铂GT也下调价格，原710后驱超充版车型售价下调2万元至23.99万元。

10月16日，极氪品牌宣布即日起至12月31日，旗下车型推出限时购车权益。叠加后，极氪001至高可享8万元限时购车福利，极氪X至高可享5.1万元限时购车福利，极氪009至高可享1.6万元限时购车福利。

AITO问界持续释放3万元购车权益，还对外承诺超期补贴。问界销售人员表示，AITO问界M7车型在双节3.3万元权益结束后，目前开展第二轮购车权益价值3万元，活动截止日为10

月31日。

合资品牌也推出了较大力度的优惠。大众方面，以ID.3为例，7月份ID.3宣布推出限时价格，降价幅度至高达3.7万元，起售价降低至12.59万元；今年7月份，东风日产ARIYA艾睿雅上市，实现全系价格下探。

同时，车企也大多选择在九月份扎堆发布新车。据不完全统计，9月共有30余款新车上市，且售价方面极具诚意。

10月12日，上汽旗下智己LS6上市，其上市价格较此前公布预售价格下探了约2万元；小鹏G9改款在9月份上市，起售价相比G9老款售价大幅降低4.6万元，且配置进一步提高；10月20日，上汽通用别克ELECTRA E5新增售价为16.99万元的先锋版车型，与此前20.89万元起售价相比，该车起售价相当于下探近4万元。

业内人士分析认为，本轮降价的重要原因，是中国汽车行业的发展已经进入新的阶段。尽管中国汽车市场连续13年成为全球最大汽车市场、连续8年成为全球最大新能源汽车市场，今年上半年又成为全球最大汽车出口国，但目前中国汽车市场还存在行业集中度过低，车企数量多杂等问题，预计本轮降价还会持续，有助于市场需求进一步释放，实现汽车行业经济发展预期目标。

## 政策发力，“购车意愿”转化为“购车行为”

今年以来，一系列汽车促消费政策的出台，特别是通过免征新能源汽车购置税、减征二手车增值税、鼓励车企让利促销、发放消费券等方式，以一套强有力的“组合拳”释放了汽车消费动能，有效拉动了消费者的消费热情，推动“购车意愿”转化为“购车行为”。

据统计，今年9月以来，已经有广东省、湖南省、上海市、云南省、吉林省、山东省等超过20个省市发布汽车促消费相关政策。

作为全国汽车制造第一大省，广东省同样不遑多让。广州市持续开展2023年广州汽车“以旧换新”活动，市区联动举办汽车促消费活动，带动汽车更新消费。双节期间，广州市花都区举办第二十六届汽车文化嘉年华，展出区内近30家汽车销售公司的35个品牌、近200款车型，推出各项购车优惠。

全国乘联会秘书长崔东树认为，地方鼓励汽车消费政策较为直接、针对性较强，通过发放消费券或给予置换补贴等加速潜在消费者的需求，使更多

的消费意愿得到释放，短期内可以大幅拉动销量，相关部门还可以推动“减免购车人员个税”、“汽车下乡”、“鼓励结婚购车”等措施，拉动购车消费从而促进经济增长。

近期，中央和地方促进汽车消费政策密集落地，释放了积极的信号。10月10日，金融监管总局向各地监管局、各类金融机构下发了《关于金融支持恢复和扩大消费的通知》。其中重点提出支持扩大汽车消费，优化汽车贷款政策，在依法合规、风险可控前提下，适当放宽汽车消费信贷申请条件，降低汽车贷款首付比例，延长贷款期限，合理确定信贷额度，降低汽车消费门槛，简化汽车贷款流程。

业内人士分析认为，地方政府密集出台促消费政策将助力汽车消费需求释放，在购车优惠政策和车企销售策略确定性回升的共同作用下，行业预期逐步企稳改善。国家层面针对汽车行业的政策指引频出，旨在进一步稳定和扩大汽车消费，也将有助于降低汽车消费门槛，促进汽车市场复苏和增长。