

商务部等14部门联合发文,推动汽车以旧换新行动

广东突出“两手抓”激活换车热情

文/图 羊城晚报记者 潘亮 实习生 赵绮婷

近期,商务部等14部门联合发布了《推动消费品以旧换新行动方案》,计划在全国范围内推动汽车、家电的以旧换新和家装厨卫的“焕新”。该方案目标是在2025年前加快淘汰低效设备,提升高效节能家电市场占有率,并大幅增加报废汽车和废旧家电的回收量。其中,推动汽车换“能”是重点,着眼于新车、二手车、报废车、汽车后市场等汽车全生命周期各环节,加大政策支持力度,畅通循环堵点,强化改革创新,营造汽车消费火热氛围。

革创新引领,全链条促进汽车以旧换新。紧接着,4月13日,广东省人民政府发布《广东省推动消费品以旧换新行动方案》(以下简称《方案》),响应商务部推动消费品以旧换新行动,在全省范围内开展以旧换新行动。其中提到,突出汽车循环体系建设和扩大汽车消费两手抓,并且加大政策支持,严格执行汽车报废标准和拆解体系,提升二手车服务,推动汽车消费创新,营造汽车消费火热氛围。

同时,严格执行汽车报废标准,完善四级回收拆解体系,并开展“互联网+回收”。在二手车交易环节,将提升交易服务水平,消除障碍,壮大经营主体,构建透明、诚信的市场环境,确保消费者权益,推动二手车市场的健康发展。目前,广东各地大力推广汽车以旧换新,营造汽车促消费火热氛围,激发消费者购车意愿。

汽车产量稳居全国榜首 新政将可助力激活市场

国家统计局数据显示,作为全国汽车制造与消费第一大省,2023年广东汽车产量为519.19万辆,新能源汽车产量为253.18万辆,均为全国第一,汽车保有量也位居全国前列,在落实“以旧换新”行动上具有独特优势。因此,广东省汽车行业企业积极响应、提前布局,推动更多高质量耐用消费品进入居民生活,更好满足人民群众美好生活需要。

近期,广州启动广东汽车消费节,组织头部汽车经销商联动全省门店开展超150场促销活动,广物汽贸、广汽商贸、鸿粤集团、南菱集团、



广东对汽车以旧换新扶持力度较大

东风南方集团、庆丰集团、美轮集团等经销商纷纷发布促消费活动,热门车型的优惠可达4万—5万元,部分车型优惠力度可达10万元以上。

佛山市商务局发布了促进汽车等商贸行业发展的措施,旨在支持汽车销售企业开拓市场,激发汽车消费市场活力。同时,深圳市的罗湖区、南山区和光明区也推出购车补贴活动,车企和经销商也响应政府号召,纷纷推出2024春季购车优惠。政企合作,优惠叠加,共同稳定和扩大汽车消费市场。

据了解,广东在新能源汽车领域发展迅猛,一季度新能源汽车产销量大幅增长,广东车企如比亚迪、广汽埃安、小鹏汽车等占据市场份额高达33.50%。为持续巩固新能源汽车产业优势,《方案》支持车企建设新能源二手车动力电池检测平台,以保障电池性能和安全,从而推动新能源二手车交易,提升其保值率。这一举措将有助于进一步促进新能源汽车市场的繁荣发展。

北京市社会科学院研究员王鹏认为,新能源汽车产业链将在政策推动下实现新的发展。随着消费者对新能源汽车的关注提升,该领域将迎来新的增长点。全国乘用车市场信息联席会的崔东树秘书长指出,汽车以旧换新和报废更新政策将极大促进汽车市场发展,提升车型车况水平,推动汽车消费的高质量增长。广州市社会科学院现代产业研究所的陈峰副研究员认为,广东的以旧换新政策有望进一步激活汽车市场,提升汽车销量,推动汽车产业链和汽车循环体系的建设与发展,从而创造更多的就业和经济效益。

新政拉动汽车消费市场 预计创造万亿规模空间

值得注意的是,2009年,我国就曾出台汽车、家电“以旧换新”政策。该政策实施至2010年年底,淘汰老旧汽车、黄标车约60万辆,拉动新车消费647亿元。与2009年的政策相比,本次出台的政策有望在市场空间等方面取得显著成效。多位专家指出,《方案》更强调市场为主、政府引导的原则,顺应消费市场新形势新趋势,推动消费从疫后恢复转向持续扩大,更好满足人民群众美好生活需要。

国家发展改革委的数据显示,随着高质量发展深入推进,设备更新需求不断扩张,初步估算将是一个规模达5万亿元以上的巨大市场。同时,汽车、家电等更新换代也将创造万亿规模的市场空间。《方案》中明确指出,突出汽车循环体系建设和扩大汽车消费两手抓。着眼于新车、二手车、报废车、汽车后市场等汽车全生命周期各环节,畅通汽车循环堵点,全链条促进汽车更新消费。

其中提到,加大财政金融政策支持力度,组织消费者通过全国统一的汽车以旧换新系统申请补贴,组织各地进行申请审查和补贴资金发放。鼓励有条件的市通过“政府支持、企业

新能源车价格战持续升温

超过40家车企 4月齐降价

文/图 羊城晚报记者 潘亮

新能源车价格战愈演愈烈

4月21日,特斯拉中国突然宣布全系车型降价1.4万元。无论是热门的Model Y、Model 3,还是高端的Model S和Model X,均受到此次降价影响。令人意外的是,此前特斯拉在中国市场曾逆市提价,然而提价不到一个月,便又迅速回调价格,这似乎反映了市场竞争的激烈以及特斯拉在销量上面临的压力。数据显示,今年第一季度,特斯拉汽车交付量出现了近四年来的首次下降,同比下降8.5%,且低于市场预期。特斯拉CEO马斯克也曾坦言,2024年的增速可能会明显低于2023年。

在特斯拉降价后,理想汽车也迅速反应,4月22日,宣布2024款理想L7、L8、L9及MEGA将采用新价格体系,多款车型降价幅度在1.8万元至3万元不等。同时,理想汽车还表示将为已提车车主提供现金回馈,以补偿购车差价。4月20日,小鹏汽车也不甘示弱,推出了限时5亿元的购车补贴,覆盖多款热销车型。另一方面,蔚来汽车则针对燃油车用户推出了高达10亿元的置换补贴,旨在吸引更多传统燃油车用户转向电动车。

除了新能源车企,传统车企也不甘示弱。一汽-大众宣布实施限时追加补贴政策,包括现金补贴和置换补贴,部分车型还享受商业险免单优惠。奇瑞汽车也推出了百亿补贴置换季活动,涵盖多款热销车型,提供购置税全免、旧车置换高额补贴等优惠政策。这一系列举措无疑加剧了汽车市场的竞争,也让消费者在购车时有了更多的选择和实惠。

近日,记者走访了广州地区的多家汽车门店,发现降价潮正在席卷汽车市场。消费者普遍感受到了各大品牌的降价趋势,尤其是知名品牌降价幅度较大,让消费者购车更加实惠且选择更多样化。广州某新能源4S店工作人员透露,自4月以来,随着优惠政策的不断推出,销量和客流量都有显著提升。价格成为消费者最关注的焦点,目前市场上大部分汽车价格在15万元到20万元之间。工信部信息通信经济专家盘和林表示,由于新能源车供应链成熟和车企成本趋同,未来新能源车价格战将不可避免。为减少库存、扩大销量,新势力车企和传统车企等都在通过降价和其他优惠措施如增配减价、车电分离、置换补贴等吸引消费者,市场竞争日趋激烈。

值得注意的是,新能源车市场也迎来了新的竞争者。随着小米汽车旗下的第一款车以21.59万元起的价格正式上市,加入了这场日益激烈的市场竞争。据统计,3月份汽车产销量环比大幅增长,尤其是新能源车产销量同比分别增长28.1%和35.3%。崔东树指出,今年有上百款新车型或改款车上市,降价虽然不是最合适的方法,但短期内确实能够见效,吸引消费者。这场“价格战”不仅加剧了市场竞争,也推动了汽车行业的变革和发展,为消费者带来了更多选择和实惠。

自今年年初起,新能源车价格战愈演愈烈。3月初,比亚迪、上汽大众等传统和新能源车企业纷纷降价,加剧了市场竞争。4月21日,特斯拉中国全系车型降价1.4万元,不到一个月前曾涨价。紧接着,理想汽车也宣布降价,多款机型降价1.8万-3万元,并为已提车车主提供现金回馈。据悉,这些降价和回馈措施有望提振销量,但随着价格战愈演愈烈,市场竞争也日益激烈。据光大证券研报不完全统计,进入4月,已有近40个汽车品牌共128个车系宣布优惠、补贴或降价。

寻求新出路将挑战转为机遇

激烈“价格战”对车企的全链条生产服务能力提出了更高要求。为了应对市场挑战,各家车企“各显神通”。据业内相关人士透露,在广东的一家汽车工厂,集生产、研发、测试、销售、体验等环节于一体的高效生产模式令人印象深刻。该工厂在产能满载时,每53秒就有一辆新车下线。同时,工厂内设有研发基地,配备多个试验室,这大大缩短了新车和新功能的开发周期。不仅如此,众多车企也在研发环节上下功夫,汽车架构作为造车的核心,对汽车性能和体验有着直接影响。车企负责人表示,架构的研发对于提升产品竞争力和增加企业利润至关重要。除了生产与研发,销售端的“生态拓展”也成为车企的新焦点。为满足消费者个性化需求,一系列车用拓展产品如车载手机支架、智能双表盘等应运而生,允许消费者对汽车进行DIY式拓展。据统计,今年第一季度车企的降价规模已超2023年全年的六成,与2022年全年降价规模相当,且主要降价车型为纯电动和插电等新能源车。从降价趋势看,今年的降价力度在2月、3月达到了非常高的程度,相较于历史水平也显得尤为突出。

虽然国内汽车市场价格愈演愈烈,但众多车企也将视野投向了海外,“出海”已成为车企的重要战略。据了解,3月21日,在广州南沙汽车码头,3000辆国产新能源汽车被装载驶

上滚装船,随后将出口到东南亚地区。南沙汽车口岸相关负责人表示,这是今年以来华南地区单品牌国产新能源汽车单次出口量最多的一个批次,也是今年广州南沙自贸试验区第9批出口的新能源汽车,今年以来,南沙自贸试验区已出口新能源汽车7251辆,同比增长超33倍。

据乘联会最新数据,今年一季度我国乘用车出口量高达106.3万辆,同比增长36%。特别是3月份,出口量达到40.6万辆,同比和环比分别增长39%和36%,创下了历史最高月度出口纪录。2023年财报显示,处于新能源转型中的吉利、长城等传统车企营收和毛利均有所增长。而特斯拉、比亚迪和理想成为实现盈利的新能源车企。艾媒咨询CEO张毅也认为,各家车企纷纷降价反映出市场的趋成熟,未来车企只有在管理、营销、成本等方面综合配合下将供应链整体效率进一步提升,才能在竞争中胜出。



中国新能源车迎来超车机会

中国新能源车 迎来超车机会

经过几十年发展,国产车的制造能力已赶上合资车和进口车。如今,无论是国企还是民营企业,都已实现自动化生产,大量使用先进生产线和机器人,制造能力与国外品牌不相上下。中国作为全世界工业化最充分的国家,拥有最完整的工业门类和最完整的供应链,这是特斯拉等国外品牌选择在中国建厂以降低成本的原因。

更为关键的是,新能源车给了我们弯道超车的机会。传统的内燃机和变速箱技术曾是我们的软肋,但新能源车用电池、电机、电控取代了这些,消除了长期困扰我们的核心技术壁垒。中国在电机和电池制造方面处于世界领先地位,且拥有丰富的核心原材料资源。

目前,中国国产电动车响应的迅速,已超越传统油车。中国在电池、电动机及自动驾驶技术方面具有明显优势,得益于“双碳”目标、国内努力及大量驾驶数据。中国在互联网在AI、大数据、云计算的积累也推动了自动驾驶技术的进步。智能网联车融合了多项技术,而中国庞大的互联网产业将促进其新能源汽车产业蓬勃发展。与此同时,由于供应链成熟和车企成本趋同,未来新能源车价格战将不可避免。为减少库存和增加销量,车企纷纷选择降价,同时注重自给关键配件和扩大销售规模,以降低每辆车的平均成本。

(潘亮)



中国新能源车颇受外青青睐 新华社发

“五一”假期出行火热 机票价格相比清明涨幅明显

羊城晚报记者 李志文

清明假期刚过不久,“五一”假期又将到来。各大在线旅游平台和航司的数据显示,今年“五一”假期的出行热度将高过去年,旅客量有望创下新高。机票价格同比去年“五一”假期微跌,但相比今年清明假期涨幅明显,有出游需求的旅客可尽快购买。

旅客量有望创新高

去哪儿数据显示,自4月6日起,“五一”假期热门城市机票预订量迅速增长,单日预订量已超过2023年同期;预计“五一”假期旅客量有望创下新高。4月16日,携程发布的《2024“五一”旅游趋势洞察报告》也显示,从当前预订情况看,今年“五一”旅游热度在去年高位基础上稳中有增,尤其是出境游、入境游订单增长更为明显。

来自航司的数据也印证了出入境游增长迅速的现象。据春秋航空数据,目前“五一”期间出境游航班预订情况,主要集中在新加坡、泰国、日本、韩国等国。原因一是随着3月底的航班换季,提升了相应的国际航班量;二是新加坡、泰国的免签,持续带动中国游客出游热情。而且以往从中国周边国家旅游的航程也较短,十分契合5天的假期。

机票价格环比大涨

机票价格方面,携程发布的数据显示,国内机票整体均价虽同比略微下降,但环比来看,较今年清明假期上涨约四成。不过,不同的航线有不同的变化趋势。截至4月15日,广州-北京、成都-杭州、北京-成都等热门航线同比上涨一成左右,昆明-成都、上海-昆明、厦门-上海、天津-成都、北京-三亚等机票价格降幅明显,同比降三成左右。

航班管家App的数据也反映了同样的趋势,其发布的数据显示,今年“五一”期间国内机票(经济舱)均价1040元,同比去年“五一”下降3%,环比今年清明假期增长80%。热门目的地方面,从用户搜索数据看,今年“五一”假期机票搜索量排名前十的国内目的地分别是:上海、成都、北京、广州、重庆、西安、深圳、杭州、昆明、武汉。

去哪儿大数据研究院研究员肖鹏表示:“今年‘五一’假期的出游需求旺盛,部分航线会出现票量不足的问题,建议有出游需求的旅客尽快购买,非热门航线5-6折即可入手。如果尚未有明确出游方向,可以等4月17日火车票开售后尝试购票。低价票大多出现在中转航班中,但购买这类航班,需关注中转时间避免误机,计算价格时也要算上两段航程的基建燃油费。”



受降价影响,4月以来消费者购车热情高涨