



车购税减征600亿元 能否强力救市

陈楚 木易 文

5月23日,国务院常务会议召开,进一步部署稳经济一揽子措施,努力推动经济回归正常轨道、确保运行在合理区间。会议决定,实施6方面33项措施。

其中一项,阶段性减征部分乘用车购置税600亿元,在汽车圈引发震动。虽然关于600亿元购置税减免政策的具体实施方案仍未公布,已有市场人士预测,受此政策影响,全年或将实现乘用车接近10%的增长。

汽车消费面临前所未有的压力

根据中国汽车工业协会公布的数据,今年1~4月,中国汽车销量为769.1万辆,同比下滑12.1%;其中4月销量仅为118.1万辆,同比减少47.1%,创10年来最低。从细分市场看,4月豪华车品牌零售12万辆,同比下降54%;主流合资品牌零售45万辆,同比下降42%;自主品牌零售48万辆,同比下降19%……

另一方面,国家统计局公布数据则显示,4月汽车类零售额仅为2567亿元,同比下降31.6%。这意味着,国内汽车消费影响了全社会消费品零售总额增长。

汽车消费市场需要一场及时雨。刺激汽车消费,对提振中国经济回归正常有重要意义。

有专家表示,减征购置税是刺激终端需求的有力手段。从过去十几年的几次汽车购置税减征政策来看,通过对1.6L及以下小排量节能汽车的支持,给汽车行业带来了不同程度的有利影响,也重新树立起中国消费者的信心。

2009年首次对排量在1.6升及以上的乘用车购置税实施优惠政策,使得汽车销量增速由2008年的4.6%大幅提升至2009年的45.5%;2015年10月~2017年12月,为拉动国内汽车消费市场,购置税减免优惠政策再次出台,大幅提振了汽车消费,2015~2017年汽车销量增速分别为4.6%、13.5%和3.6%,保持3年较快增长速度。而2021年1月开始至今执行的对新能源汽车免征车辆购置税,让电动

汽车的私人消费蓬勃兴起。

哪些汽车公司将获益

此次阶段性减征部分乘用车购置税600亿元,虽然具体细则还没有公布,来自市场的共识是,会对主要以生产传统燃油车、低排量节能车型的车企带来市场增量。

按照以往经验,小排量节能车型售价多数在6万元~15万元之间,购置税按照10%计算,大约需要6000~15000元。如果按照减半征收购置税,个人买车能够节省约3000~7500元不等,再加上各地出台的购车补贴,能为消费者省下一笔不小的费用。如果像新能源汽车一样免征购置税,那么个人购车将节省6000~15000元不等。

如果把归为节能汽车的混合动力汽车也放在范围以内,市场效果还将进一步扩大。按照总额600亿元和1.5万元(减免)的上限来估算,能够补贴至少400万辆的购车需求。

目前,在中国汽车市场,或有三类汽车业

公司将从“稳经济大礼包”中受益。

首先是吉利汽车、长城汽车、长安汽车等中国自主品牌车企,它们仍以小排量、节能汽车为主,且品牌力、产品竞争力已经不输合资车企。尤其像吉利汽车,通过10余年发展,已经连续多年蝉联中国品牌乘用车销量冠军,与此同时,渠道下沉也更为广泛。

其次,是主流的强势外资品牌,如丰田、本田、大众等,它们的合资公司中方,可能因此获益良多,如广汽集团、上汽集团、东风汽车集团等。

第三类,则是像一汽解放、东风汽车等汽车央企,以及如潍柴等零部件供应商,受惠于同时发布的汽车央企900亿元货车贷款的利好。

补贴内容已经基本上确定,接下来就看各家车企的本身,能够从中撬动多少市场消费份额。

值得注意的是,5月24日,汽车股开盘集体飙涨,吉利汽车和长城汽车港股一度接近涨停,不过随着后市交易持续,汽车股增幅回落,似乎也预示着当前整体经济环境承受着巨大压力和不确定性。

CTC技术加码 18万元起售 0元预订

C01 订单破4万 零跑汽车“为国人造豪车”

木易 文图

当朱江明和吴保军这对车坛搭档先后上台,意味着零跑汽车又一个里程碑时刻的到来。

5月,一部名为“破风”的序篇,拉响了零跑C01预售的大幕。

零跑C01,全球首款装配无电池包CTC技术电池的量产电动轿车,定位于全智能多场景中高级轿车,共发布500标准续航版、606长续航版、717超长续航版及630 Pro性能版、630 Pro+高性能版5个配置版本,预售价格为18万~27万元。

就此,零跑汽车正式向豪华车市场吹响了冲锋的号角。

统计显示,预售10日,订单已破4万辆。

百公里加速3.66秒 拥有多项“独门秘笈”

从“为国人造好车”,到“为国人造豪车”。这是当晚零跑创始人朱江明新的语录,也就此成为零跑汽车全新产品策略。

这款装配了媲美百万豪车底盘的C01将成为朱江明在2022年新的骄傲。对于朱江明来说,技术让他对这款新车的未来底气十足。

他说,作为零跑汽车全域自主研发的最新技术成果,零跑C01多项创新技术,在智能驾驶领域无疑是佼佼者,驾乘享受更堪比百万豪车,将以极高的性价比树立这一细分市场的智能电动车新标杆。

在无电池包CTC这项独有技术赋能下,零跑C01相比传统方案,零部件数量减少20%,整车减重15kg,电池布置空间增加



14.5%,电量高达90kWh,综合工况续航提升10%……此外,在软件方面,零跑C01应用零跑行业首创的AI BMS大数据智能电池管理系统,可提供电芯级别的实时安全保护,实现动力电池全生命周期安全可控。

电池技术全球创新,电驱技术亦打破常规。零跑C01搭载可变架构油冷电驱,拥有行业领先的效率、功率密度、静谧性和可靠性。630 Pro+四驱高性能版百公里加速仅3.66秒,堪比超跑。

智能座舱方面,零跑C01亦拥有多项独创科技。实现一颗8155芯片,三屏联动;Face ID人脸识别启动技术可自动关联25项设置,匹配用户习惯;搭载安卓虚拟机,热门应用兼容率超99%。率先搭载OPPO智能车联,苹果用户也可通过iWatch实现智能车控,让用户畅享抬手即得的控车体验。

依托全域自研,零跑汽车不断将创新技术应用到新产品,降低高端体验门槛。

在智能驾驶方面,脱胎于大华科技的零跑汽车更是玩得得心应手。

零跑C01标配Leapmotor Pilot智能驾驶辅助系统——标配28个高精感知硬件,23项智能驾驶辅助功能,可订阅NAP智能领航辅助系统。覆盖日常城市出行、高速长途驾驶、停车场泊入泊出等全场景,提供全时、全方位驾驶辅助。

在车身尺寸、用材豪华感、音响系统等方面,C01也能给予人愉悦与满足。

操控方面,零跑C01采用后驱架构、前双叉臂、后五连杆豪华车悬架,四驱高性能版20寸大尺寸轮毂,配合CTC带来的高刚性轻量化车身,据说整车操控和驾驶质感同样出彩。

预售十日订单破4万 订单限制更名

发布会上,零跑汽车总裁吴保军宣布即日起启动零跑C01的预售,预售政策零门槛:推出“0元下订”,预售期间到零跑微信小程序/公众号/零跑汽车APP/官网预定C01,不需要缴纳订金就可完成预订,并可领取三电终身质保权益。零跑汽车此举无疑给自己带来更多不确定的市场因素。

对此,吴保军的解释是零跑汽车选择相信客户不会跑单,而其背后的逻辑仍是自信:品质+市场两道保险拉满,不怕客户流失,只怕来不及交车。

在吴保军看来,C01冲击15万~30万元市场优势明显。在这个细分领域,智能电动车还没有明显的领先产品,零跑汽车致力于把C01打造成这个价格区间市场的主力军和价值标杆,以高性价比赢得稳固而持续的客户群体。

2022年是国家新能源补贴政策的最后一年,随着闸口关闭的大限将近,可以预见,今年下半年新能源汽车的销量将持续火爆,而一款从价值到价格到外形都足够打动人的C01,其市场竞争力不容小觑。

要说预订C01唯一的限制条件,是此次预订不得更改购买人的姓名,一旦变更系统将重新排号。此举将为零跑赢得更多真实客户的好感。

全域自研 助力零跑汽车冲击行业“C位”

“全域自研,这是一条很少人走的路,我们会损失一些初速度,但我们坚信,这能带来更快的加速度。”朱江明在发布会上表示。

市场正用喜人的成绩印证这一观点。

今年3月零跑汽车实现交付量过万,进阶造车新势力“万辆俱乐部”;4月,在大多竞争对手销量大幅下滑甚至腰斩的背景下,零跑汽车继续高歌猛进收获9000余台订单,跃居造车新势力交付量之首;4月25日,零跑汽车全球首发无电池包CTC技术……太多人见证了零跑汽车持续发力的澎湃动能。

在朱江明看来,行业规则是拿来挑战和打破的,零跑一直在全域自研的道路上破风加速。

从2015年迈出造车第一步开始,这7年,是零跑汽车潜心全域自研、韬光养晦的7年。蓄势扎根,厚积薄发;一旦露芽,势如破竹,迎来了一个个高光时刻——以个性车S01试探市场,以A002级小车T03打下扎实市场基础,以中型SUV C11迅速发力赢得市场……

而零跑C01无疑是零跑汽车全域自研的集大成者:围绕智能电动汽车最核心的“新三大件”:智能动力、智能座舱、智能驾驶,智能汽车的完全体正日益构建成熟。

零跑C01的推出,将助力零跑汽车继续破风前行。而其能否成为零跑汽车冲击行业“C位”的“大杀器”,市场拭目以待。