



2018 春季大型车展下周五开幕

参展品牌全 购车优惠多

□记者 侯国防

本报讯 3月30日至4月1日,周口报业传媒集团将在市体育中心举办2018春季大型车展的消息见报后,周口报业传媒集团果敢行动,立即组织开展了全方位、多角度的宣传推介,参展商家纷纷争先恐后抢订展位,并结合实际制定了很多购车优惠措施。3月20日,记者从主办方获悉,为了把今年的春季车展办成最具吸引力的展会品牌,周口报业传媒集团提前启动展会

筹备工作,目前各项准备工作进展有序。

在利用《周口日报》、《周口晚报》、中华龙都网、907广播电台及设置户外宣传牌、小区平行门广告、公交站牌广告等传统媒体进行宣传的基础上,周口报业传媒集团按照活动计划,启动了新媒体宣传。自上周开始,已在《周口日报》《周口晚报》官方微信平台及周口乐服微信平台陆续推出了金牌销售顾问微信评选活动及集字游戏评选活动。另外,还通过中华龙都网进行网

上造势,通过各县(市)广播电台、电视台进行大力宣传,同时出动宣传车在周边县市巡游宣传。

全方位、多角度的造势宣传,很快就吸引了周口的广大车商,他们纷纷报名参展,目前,40多个展位已被抢订一空。参展品牌有东风本田、马自达、广汽本田、雷诺、长安福特、广汽丰田、宝骏、宝马、野马、一汽大众、众泰、名爵、斯柯达、哈弗、广汽传祺、郑州日产、上海大众、别克、雪佛兰、东风风行、一汽奔腾、

东风风神、吉利、一汽森雅、长安商用、北京现代、北汽幻速、荣威等。

本届车展的提前筹备和启动,令广大车商为之一振,他们对此次展会尤为重视,一是积极向厂家申请,争取得到厂家的全力支持,让厂家出台更多、更实惠的优惠措施;二是结合自身实际和周口广大消费者的消费需求,制定了一系列购车优惠政策,争取最大程度让利予民,把利润降到最低点。有想买车的的朋友,请您千万不要错过这次难得的机会哦! (9)

从年初的“惨淡”到年末的“回暖”,我国新能源汽车产业在2017年最终实现了较为出色的整体业绩,同时也为2018年“双积分”政策的落地做好了准备。

不过,不少新能源汽车企业负责人表示,“半年填表、半年生产”“补贴难、垫钱卖车”等诸多问题,覆盖了产销各环节以及上下游配套领域。专家建议,行业扶持政策应该更加精准化和持续化,从政策、技术等层面多措并举,促进新能源汽车产业转型升级。

政策引导需更精准和持续

7月到11月,这是西部某省一家车企2017年度的“真正生产时间”。该公司副总裁今年1月向记者介绍,去年前6个月,企业都在忙于“搞公告”,当年12月,企业本来可以再完成1000台新能源物流车的生产与交付,“但因为担心政策变化、技术标准变化导致有可能拿不到补贴,根本就没敢接单生产。”

“半年填表、半年生产”——这是记者在广东、四川、北京、湖北、安徽等多地采访中,不少新能源汽车企业和行业专家集中反映的突出问题。反映到生产销售环节,就是2015年以来我国新能源汽车市场一直存在“前低后高”,年底快速拉升的情况,这一点在2017年尤为突出。所谓“填表”“搞公告”,就是指多部委联合制定的《关于免征新能源汽车车辆购置税的公告》及与之相关的《免征车辆购置税的新能源汽车车型目录》,只有通过审核纳入目录的新能源汽车车型,才能享受免税待遇。多数企业反映,由于公告和目录调整力度较大、提前期较短,企业通常需要花费数月才能完成登记,结果就是“半年填表、半年生产”情况突出,产业发展失衡。

“现在是产业发展快,但政策调整更快,企业不仅需要花费大量的时间去‘上公告’,成本投入更是惊人,做一个车型公告,企业投入就要达到300万元左右,10个车型就是3000万元。”某新能源汽车公司总经理说。他表示,由于标准严格、条款严密,即使改了保险杠这种细微变动,都意味着需要重新申报,而且必须在一到两

个月内完成,这和传统车长达一年的申报期形成了鲜明对比。“这导致了企业年初不敢生产,下半年疯狂生产,对行业发展和社会资源都是很大的浪费。”

一些电池企业也反映,由于扎堆申报,一些配套环节如汽车电池强检等一度“堵塞”。“全国有资质的检测机构只有7家,大家都去抢着检测,肯定会有赶不上公告的企业,进而影响其生产和销售时间。”

一些产业人士认为,“半年生产”的背后,反映出我国新能源汽车产业发展“政策引导之手”仍需向更加精准化、持续化的方向发力。

北京一家电动车公司董事长称,为防止骗补、引导企业和市场发展,政策的调整是必要的,但预留期不够,往往会给新能源汽车行业带来较大的不可预测性,甚至导致企业

运营遭遇一定困难。

退补应考虑产业承受能力

“垫钱买车”——这是湖北某市车主吴先生的购车经历。2015年12月从某经销商处购买一辆比亚迪插电式混合动力汽车后,他个人垫付的3.15万元地方补贴直到去年才落实到位。在此之前,该经销商为加大销售量,通常采取“垫钱卖车”方式,结果垫付资金迅速超过60万元,“再也不敢垫了。”

记者采访获悉,补贴发放时间过长、资金挤占压力过大是国内中小型新能源汽车企业的另一个痛点。

中部某省经信委装备工业处处长表示,随着退补政策的实施,企业运营资金成本的风险还会进一步加大,这在乘用车和分时租赁领域会更加突出。“据我们测算,如果按照3万公里里的核定

标准,企业需要等2到3年才能拿到补贴,资金成本压力之大可想而知。”

一些受访企业反映,退补是产业发展的方向,也是国内新能源汽车企业优胜劣汰的必经之路,但也应考虑产业承受能力,避免产业升级进程从“拼技术”变成“拼资本”。

四川某车企副总经理说,2017年,该企业完成6000台新能源乘用车产销,目前公司累计垫资达到20亿元左右。“我们现在有订单不敢接,这实际上是财政对企业的欠账,但企业又不能拿去融资。”

一些业内人士认为,应该对补贴政策进行更精细的调整、实施,对技术好、运营好、诚信度高的企业提前解放部分资金,促使产业竞争走上良性的循环轨道。

探索可持续发展之路

在走访新能源汽车企业的过程中,“商业模式创新”是被提及最多的议题之一。

不少企业坦承,近几年国内新能源汽车市场持续火爆,最大的动力就来自于国家和地方的财政补贴,因此,围绕补贴额较高、补贴指标较多的城市展开重点推广,成为一种普遍现象。从换电站到合资建厂、合资运营,从分时租赁到共享汽车,各种“创新模式”可谓层出不穷,这在一定程度上带动了新能源汽车特别是商用车、城市公交的显著发展。

然而,记者在采访中获悉,在所谓的“创新”旗帜下,不少汽车企业特别是传统企业,各类合作推广的“自产自销”特色也越来越明显。

一些行业内专家表示,和传统汽车企业通常单纯“卖车”相比,当前新能源汽车企业普遍处于“经营汽车”状态,从融资到销售、运营,对产品应用的介入程度可谓前所未有,这既是一种创新,也对产业监管提出了全新的要求。对于行业的健康持续发展而言,运营企业的诚信度特别重要,需要引起监管部门的高度关注。(据《经济参考报》)

新能源车企期待政策精准化持续化

