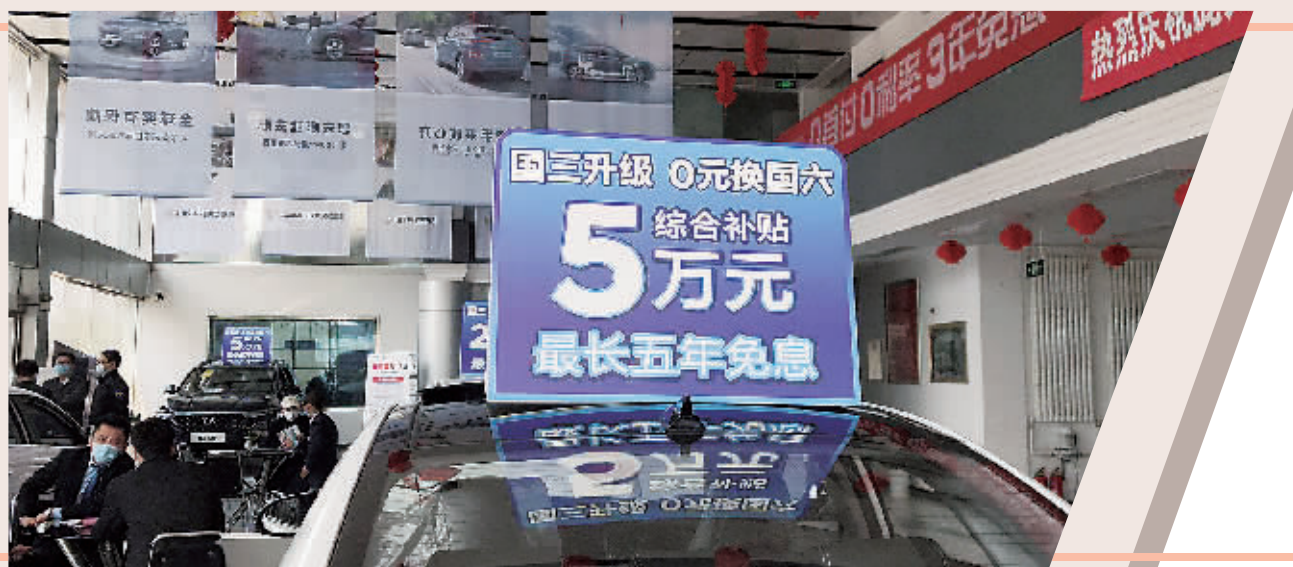


# 补贴效应显现“国三”车型淘汰带火车市

一边新车经销商开出高额置换补贴，另一边二手车商仍有转手利润空间，补贴下的“国三”老旧车型淘汰正带火车市。北京商报记者近日走访发现，北京“国三”老旧机动车淘汰补贴政策落地首月，众多车企推出置换补贴截流客源，二手车商调整价格提速外迁，反而车辆报废解体厂并未迎来业务办理高峰。



点，同时拉动二手车交易。本次补贴政策，不仅停留在报废上，更多是为了推进汽车流通”他说。

## 车企加入“换量”战场

值得一提的是，北京商报记者发现，在二手车商争抢“国三”排放标准车源的同时，车企也推出针对性置换补贴抢客源。

采访中，一位东风标致4S店销售人员指着店内一辆标致206车型表示：“此前，这辆车收车价近两三千，现在厂家推出置换补贴后，该车型换来的优惠能达两万多。”

据了解，目前北汽集团旗下品牌、广汽丰田、上汽大众、英菲尼迪、长安福特等多家品牌，在本次北京老旧车淘汰补贴政策出台后，先后加码补贴、保险、置换、优惠等政策。最近接到几家品牌经销商的电话，都是介绍“国三”置换补贴和优惠的，还挺划算的。”近期正准备置换自己“国三”排放标准的市民王女士表示。

“国三”排放标准车型需要报废，我们可以帮忙办理，此后换购店内车型最高可以享受5万元补贴。”一位北京现代4S店销售人员表示，以北京现代全新胜达为例，车企为“国三”排放标准车型提供3万元置换补贴，加上1万元报废补贴，再加1万元车型优惠，综合优惠达5万元。

同时，所有流程包括报废、验车等都将由4S店代理完成。上述销售人员表示，车主报废旧车后也需购买新车，现在有高额换购补贴，直接到店置换更划算。

资料显示，目前北京市“国三”排放标准车型保有量为23.3万辆，占总保有量约4%。乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，补贴政策出台后，“国三”排放标准车型车主选择置换，本次更新车辆规模至少达25万辆。不论新车还是二手车市场，老旧车淘汰将推动汽车消费。”他说。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦/文并摄

## 车主观望旧车报废

4月1日，北京市人民政府发布《北京市进一步促进高排放老旧机动车淘汰更新方案（2020-2021年）》（以下简称《更新方案》）显示，2020年4月1日至2021年12月31日，报废或转出本市“国三”排放标准老旧机动车可享受政府补助。报废补助方面，2020年4月1日至12月31日，微型载客汽车补助标准为4000元/车、小型载客汽车补助标准为1万元/车、中型载客汽车补助标准为7000元/车、大型载客汽车补助标准为2.2万元/车、载货汽车补助标准为1.4万元/车。

对于保有量基盘的小型载客汽车，尽管《更新方案》开出万元补贴，但不少市民对车辆报废保持观望。市民张先生对北京商报记者表示，2007年购买的东风日产蓝鸟车型，虽然为“国三”排放标准，但目前车况依然不错，行驶里程数也并不高，报废有些可惜。当时该车售价20多万元，现在报废拿到1万元补贴，觉得不值。”根据相关规定，私家车报废条件为行驶里程达到60万

公里；大货车强制报废年限为十年，最高可再延缓五年。

一位车辆报废解体厂工作人员向北京商报记者表示，北京市实行“国三”排放标准时间为2005年12月；“国四”排放标准实施时间为2008年3月，目前很多“国三”排放标准小客车尚未达到强制报废标准。

“此前‘国一’‘国二’老旧机动车报废政策出台的同时，北京市启动禁止两种排放标准车型进入五环以内道路行驶的措施，但本次‘国三’车型淘汰尚未达到报废期限，因此也未实施禁行政策。”上述解体厂工作人员表示，本次补贴政策落地后，近期并没有大量私家车主来解体厂对车辆进行报废。从近期接到的电话咨询看，还有一部分车主在观望。“本次政策持续至今年年底，也可能出现年底集中办理的情况。”他说。

## 外迁补贴保利润

事实上，在部分车主观望、解体厂未迎来报废车辆高峰的同时，“国三”车型淘汰补贴已拉动新车与二手车市场放量。相比

报废，我更倾向于是否能在二手车市场将车处理掉。”张先生还想为他的日产蓝鸟谋个好价钱。

北京商报记者发现，不同于解体厂的冷清，淘汰补贴政策落地后，北京二手车市场上已出现不少为“国三”排放车型的车主，而相比此前“国一”“国二”排放车型说“不”，本次二手车商向“国三”车型敞开大门。一位二手车经销商负责人表示，本次补贴政策实施前，因为没有利润，很少会收“国三”车型。本次补贴政策有外迁补贴，二手车商收购“国三”车型外迁后还有利润，目前很多二手车商已开始重新收购部分“国三”车型，车价还有一定程度上涨。”他说。

针对“国三”排放标准车型外迁《更新方案》显示，2020年4月1日至12月31日，微型载客汽车补助标准为2000元/车、小型载客汽车补助为5000元/车、中型载客汽车补助为3500元/车、大型载客汽车补助为1.1万元/车、载货汽车补助为7000元/车。

北京商报记者了解到，此前不少中低端“国三”排放标准车型收购价已压低至8000元以内，本次外迁补贴政策实施后，

二手车商也对收车价进行了上调。上述二手车经销商负责人给北京商报记者算了笔账，以一辆2007年款北京现代伊兰特为例，此前该车型收车价约7000元，目前收车价已涨至1.1万元。“二手车商先将该车辆过户至自己名下，然后销售给外地车商，同时申请5000元外迁补贴，北京二手车车况普遍较好，外地车商收车价相对较高，加上运输等成本，我们还能获得2000元的利润。”他说。

实际上，相比中低端车型，二手车商更青睐“国三”排放标准高端车型。前几天刚收了一辆“国三”排放标准的宝马5系车型，此前该车型收车价大概在4.8万元，现在能给车主5万多元。”上述二手车经销商负责人透露，车辆残值越高车商利润越大，而有了外迁补贴也能给车主开出更高的收车价格，提升交易率。他表示：“最近新收了多辆‘国三’排放标准高端车型，正在办理外迁手续。”

汽车行业专家颜景辉表示，此次老旧车淘汰方案，在于促进高排放老旧机动车淘汰更新，优化机动车存量结构。相比刺激首次购车，在存量市场寻求车市的突破

· 车市 ·

## 2019年仅三成经销商盈利

北京商报讯（记者 刘洋 濮振宇）中国汽车流通协会近日发布《2019年全国汽车经销商生存状况调查报告》（以下简称《报告》）显示，2019年经销商亏损面同比扩大至41%，亏损比例大幅增加，而盈利经销商比例减少至29.7%。其中，豪华/进口品牌35.8%的经销商实现盈利，而自主品牌盈利经销商占比仅为21.3%。日系品牌经销商中，43.1%实现盈利，25.9%的经销商出现亏损。

销量方面，2019年完成全年销售目标的经销商占比仅为28.9%，7.4%的经销商目标完成率在50%以下。豪华/进口品

牌完成情况相对较好，34.4%的经销商完成年度目标。经销商平均收入为2.02亿元；平均毛利率出现负值，为-0.01%，新车毛利率进一步下降，出现“销售即亏损”情况。

《报告》显示，虽然销量低迷，但2019年汽车经销商全年库存水平好于2018年。在经历2018年下半年汽车销量大幅下滑、库存高企后，2019年经销商集团加大库存管理，对下属店设立对库存熔断机制，超过熔断值，则无条件停止进货。

面对较大经营压力，近10%的投资者有意转向转卖、翻牌、托管店面，以在市

场下行时期尽量降低经营损失。不过，仍有投资者有投资、收购的意向，豪华/进口的意向品牌主要为雷克萨斯、宝马、奔驰、奥迪；合资品牌主要集中在丰田、本田、日产、大众；而自主品牌倾向于红旗和吉利。

中国汽车流通协会在《报告》中表示，整个汽车行业的发展，依然离不开政府和行业支持，以及厂家和经销商的共同努力。新营销模式的推广、刺激消费政策的推出，将有助于汽车市场由下行趋势逐步恢复增长，行业从业者需要以一个新的面貌迎接市场的改变。

· 数据 ·

### 139万辆 4月国内车市销量继续回暖

北京商报讯（记者 刘洋 刘晓梦）乘用车市场信息联席会（以下简称“乘联会”）近日发布数据显示，今年一季度狭义乘用车零售销量为301万辆，同比下滑41%。

对于4月市场走向，乘联

会方面预计，市场降幅将进一步收窄，狭义乘用车零售销量有望达139万辆。近期市场回升，很大程度是前期堆积订单的释放。真实购车需求短期内难以完全恢复。”乘联会相关负责人表示。

### 15.6% PSA集团一季度营收同比下滑

北京商报讯（记者 刘洋 刘晓梦）近日，PSA集团发布数据显示，今年一季度PSA集团营收151.79亿欧元，同比下滑15.6%。

其中，PSA集团汽车业务板块，今年一季度营收119.34亿欧元，同比下滑

15.7%。同时，受疫情影响，一季度PSA集团新车销量下滑至62.7万辆。

PSA集团首席财务官菲利普·德·罗维拉表示：在确保资产折现力及削减成本前提下，目前集团正准备在动荡经济环境中实现复苏。”

### 1746亿元 北京汽车2019年营收稳增

北京商报讯（记者 刘洋 濮振宇）北京汽车股份有限公司（以下简称“北京汽车”）近日发布财报显示，2019年北京汽车营收1746.32亿元，同比增长15%，主要由北京奔驰及北京品牌收入增长拉动。

分品牌看，2019年北京汽车与北京奔驰相关收入为1551.53亿元，同比增长14.6%，主要原因为北京奔驰销量同比增长17%，售价相对较低的车型销量占比提高，抵消了部分销量增长的影响；与北京品牌相关的收入为194.79亿元，同比增长18%，主要原因为北京品牌销量同

比增长6.9%，以及售价相对较高的车型销量占比提升带来收入增幅大于销量增幅，但新能源补贴政策退坡抵消了部分收入增长的影响。

北汽集团董事长徐和谊表示，2020年北京品牌将坚持“双轮驱动”，致力于全面向新能源化和智能网联化转型；北京奔驰将全面打造“数字化、柔性化、绿色”智能工厂，进一步巩固行业竞争优势、紧跟豪华乘用车行业发展步伐；北京现代将全面推进内部体制改革，通过强化销售体系、优化成本结构、改善品牌形象、提升组织活力，推动全年经营目标达成。

· 新车 ·

## 自带改装 东风风神奕炫再拓细分市场



北京商报讯（记者 刘洋 刘晓梦）头月均5000辆销量光环，东风风神奕炫再拓紧凑型轿车细分市场，以期抢占更多份额。近日，东风风神奕炫骑士版正式上市，该车型自带改装套件，并通过10万元以内的售价，满足年轻购车群体更加个性化的购车需求。

东风风神奕炫骑士版车型共推出4款车型3种车身颜色，官方指导价为8.59万-9.54万元。骑士版车型基于东风风神奕炫打造，动力参数与普通版车型保持一致。该车型最大卖点为加装全车包围，并对车身多处进行“熏黑”处理。同时，东风风神奕炫骑士版还加装17寸炫黑轮毂。东风风神相关负责人介绍，这套被称为“猎鹰”的运动套件并非仅为装饰，该套件也融合空气动力学设计，并融合碳纤维设计与现代科技，采用一体模具注塑成型，品质和工艺都是国际标准。

事实上，东风风神奕炫多次参与CTCC并夺冠，也成为东风风神推出骑士版车型的首秀之一。2019年CTCC，在全年8站比赛中，风神奕炫获得“5冠4亚2季”的

成绩，而该车型良好的改装潜力，也吸引了众多改装车爱好者。但是，虽然相关部门目前对车辆改装范围逐渐放宽，但仅限于车身颜色、轮毂造型等，私自对车身尺寸、车身结构及动力系统等改装并不合法。上述负责人表示，在通过大量用户调研、用户意见收集后，东风风神决定通过推出官方车型的方式，在符合相关车辆安全规定的前提下，满足部分消费者需求。

数据显示，去年东风风神累计销量为7.5万辆，同比增长8.5%。其中，去年9月上市的全新风神奕炫，4个月时间内销量便达到1.85万辆，单月销量近5000辆，成为拉动东风风神整体销量的引擎之一。

今年，东风风神制定了跨越10万辆、挑战12万辆的销量目标，并计划在2023年挑战年销30万辆目标。在东风风神奕炫骑士版进一步提升10万元以下紧凑型轿车市场的同时，根据东风风神发布的“312”产品计划，今年还将推出3款全新车型+1款中期改款+2款年度改款，其中3款全新车型分别为奕炫GS、奕炫EV、风神EX1。