

促进政策逐渐见效 汽车消费正在回暖

文/新华社记者 孙 飞 胡 旭 周 蕊 王 鹤

减征部分乘用车车辆购置税、对购置新能源汽车等给予补贴……记者近日在深圳、上海、成都等地采访了解到,随着利好政策出台、生产企业加速复工复产,汽车消费正在回暖。

利好政策见效

上海白领潘先生近期拍到了上海车牌,经过试驾后,他在端午节假期趁着品牌额外优惠购买了一款合资汽车。“车辆不含增值税不到30万元,这次购置税优惠大约可以节省1.49万元。”他说。

5月31日,财政部和国家税务总局联合发布公告,对购置日期在2022年6月1日~12月31日期间内且单车价格(不含增值税)不超过30万元的2.0升及以下排量乘用车,减半征收车辆购置税。

在上海嘉定区的一家自主品牌4S店内,有销售人员告诉记者,端午假期门店人流提升不少,购置税减半和相关优惠政策的发布,给消费者省了一笔购车费用。

来自国家税务总局四川省税务局的统计显示,截至6月14日,当地共有18391台乘用车享受车辆购置税减半征收政策,减免税额合计超过1.1亿元。

除了国家层面车辆购置税的减征,记者梳理发现,多地也频出政策促进汽车消费提振。上海年内新增4万个非营业性客车牌照额度,北京年底前对符合条件“以旧换新”购买新能源车的给予最高不超过每台1万元补贴,沈阳实施1亿元汽车消费补贴政策……

中国汽车工业协会最新发布的数据显示,5月国内汽车产销分别完成192.6万辆和186.2万辆,环比分别增长59.7%和57.6%,显现回暖态势。“当前全国汽车企业复工复产情况良好,企业的生产人员流动、物流运输、供应商供货情况均有好转,产能逐步爬坡。”中国汽车工业协会副秘书长陈士华说。

新能源车增长快

值得关注的是,新能源汽车产

销的快速增长,为促消费稳增长加足了马力。

在深圳坪山区,新能源汽车产线忙碌、车鸣清脆。总部位于坪山的比亚迪公司5月新能源汽车销量超过11.4万辆,同比增长148%。

中国汽车工业协会的统计数据,5月新能源汽车产销分别完成46.6万辆和44.7万辆,同比均增长1.1倍。在深圳,随着新能源汽车更多走进市民家庭,当地新能源汽车销售渗透率已接近50%。

统计数据显示,6月5日闭幕的粤港澳大湾区车展,9天展期中预定和成交车辆超4万台,成交总金额逾120亿元,去年为2.73万台。

业内人士指出,即使在疫情严重的月份,新能源车依旧保持增长,说明产业进入快速增长的通道。

仍需共同发力

业界人士认为,让汽车消费“振起来”,还需各方持续发力,让更多消费者愿意“出手”。

一位车企负责人表示,地方政

府制定实施汽车促消费政策,可研究引导增速高、潜力大的热点领域和细分市场,如新能源汽车、20万~30万元升级车型等,让政策发挥更大效果。

与此同时,车企也要共同发力、促进市场提振。

近期,不少车企在促消费政策基础上出台“再让利”举措。如上汽名爵在国家补贴的基础上,宣布提供最高125%的购置税专项补贴。

汽车经销商要提供更为优质的服务。中国汽车流通协会等近期联合发布的一份调查报告显示,无论是传统燃油车还是新能源车,试驾体验都是对购车行为影响较大的因素。

天风证券研究报告认为,按照国外汽车成熟市场的规律,每辆车在生命周期的使用成本约为车价的2倍~3倍。一些汽车业界人士建议,促进汽车产业更加充分、均衡发展,宜支持汽车养护、维修、保险、租赁等汽车后市场业务加快发展。

金融活水浇灌 云南鲜花芳菲世界

文/新华社记者 杨 静

控制水肥系统、管理基质上的玫瑰……在一座座现代化的温室大棚里,花农们对鲜花生长管理更加精细。

从事鲜花行业18年的张良,见证了云南鲜花产业升级的点滴:从全面开花到优选种植品种,从传统地栽到现代设施大棚。如今,他的鲜花除了满足国内400多家客户外,还销往东南亚多国。

“这离不开金融的精准‘滴灌’。”张良是云南昆明市晋宁昆阳张良花卉专业合作社的负责人,最近他在忙着全基质种植基地的改造,本月将有100亩基地改造完成。在从业初期,他与周边花农一样选择地栽,这种模式投入小、收益较好,但受天气等因素影响较大。

2014年张良开始半基质栽培,尽管每亩成本增加了1万多元,但年亩产鲜花达到2.5万枝,产值达到3万余元。“不断提升的市场需求让我们不敢停歇。”张良说,随着国内鲜花消费市场的发展,大家对鲜花需求的数量和质量都在提升,这也促使他们不断升级,而提升鲜花基



花卉种植基地 张良花卉专业合作社的

地的设施化水平成为重要路径。

2017年,合作社开始全基质改造,改造后预计每亩年产鲜花10万枝,但每亩需投入30万元。2019年,张良在手机上申请“惠农e贷”,一笔15万元的贷款当天就发放到账,如今他已滚动贷款460万元。

“有了贷款支持,产业才能持续升级。”张良说,合作社已形成从种植、初加工、精深加工到销售的产业链,带动163户社员种植2000余亩鲜花,户均年收入10余万元,还带动了周边千余人就近就业。

“精准审批、快速放贷让花企花农享受到了‘金融活水’的红利。”农行晋宁支行行长刘海涛介绍,他们通

过部门联动、产品创新驱动、产业带动等协同机制,不断创新优化产品服务,增加花卉行业信贷可获得性。

截至今年5月,农行晋宁支行为晋宁区的93个村进行贷款建档,累计为2600余户花卉种植户投放贷款,投放“惠农e贷”达3.5亿元。

在晋宁区国有资本运营有限公司现代花卉产业园,工人们正在抓紧进行园区建设。这里将成为一个集花卉新品种研发繁育推广、高品质花卉绿色种植、冷链物流等功能于一体的现代农业产业园。

农行晋宁支行为该项目投放了3亿元的“乡村振兴园区贷”,支持建设高标准绿色高效栽培设施大棚,辐射

带动两万亩花卉生产设施升级改造,并匹配建设晋宁花卉电商物流园。

“通过园区建设,可为花卉从业者解决生产端投入的问题。”晋宁区国有资本运营有限公司总经理助理聂海艳说,现代花卉设施大棚建设每亩投入在30万元左右,园区按照需求方进行“匹配式”建设,减轻从业者前期种植投入压力,也可助推花卉产业提质增效。

金融支持“云花”发展成效凸显。在各界合力下,“云花”去年综合产值超过1000亿元,并出口到欧美、日韩等数十个国家和地区,出口额超过5亿元。“云花”为消费者提供美好体验时,也成为群众增收的重要产业。

“我们推出了‘链式’金融产品,为‘云花’发展和乡村振兴提供助力。”农行云南省分行乡村振兴金融部副总经理王亚华说,针对花卉产业链上各经营主体的金融需求,推出云南特色农业“惠农e贷”“云花贷”等产品,为产业链上的客户群体提供信贷支持。截至今年5月初,农行云南省分行花卉产业贷款余额超过4.6亿元。