



政策“提档”实惠增加，买与不买仍是难题

# 今年南京将售2530辆新能源车

日前，国务院常务会议发布“自2014年9月1日至2017年底，对获得许可可在中国境内销售（包括进口）的纯电动以及符合条件的插电式（含增程式）混合动力、燃料电池三类新能源汽车，免征车辆购置税。”政策消息，引起了广泛的关注。现代快报记者采访发现，因多方面因素不少市民仍对新能源汽车持观望态度。

见习记者 张雷 现代快报记者 倪泳



漫画 雷小露

## 政策“提档”助力新能源车

三类新能源车免购置税政策的出台，是为政策的“加鞭”。除了年初国家发布的《关于进一步做好新能源汽车推广应用工作的通知》之外，6月9日江苏省也公布了新能源汽车推广应用省级财政补贴实施细则。其中，纯电动乘用车每辆补助2.5万元，插电式混合动力乘用车每辆补助1.5万元，燃料电池乘用车每辆补助8万元。针对充换电服务运营单位承建的充换电设施费用，省财政给予15%的补贴。

据了解，南京市在列国家2013年~2015年新能源汽车推广应用城市范围，2014年全省至少推广新能源汽车5321辆。其中，南京市将至少销售2530辆的推广计划，乘用车方面，2014年全省至少推广1919辆，南京市将至少销售1300辆；2015年全省至少推广新能源汽车8944辆，南京市目标计划至少为4135辆；全省总共推乘用车3546辆，南京市至少推广乘用车2300辆。

## 新能源车企看好南京市场

“从目前来看，我们国家的新能源补贴政策是全世界最好的，美国跟中国不能比。”东风日产市场销售总部专职副总部长叶磊在接受记者采访时说，我国地方补贴加国家补贴今年最高达9.5万元左右，相当于1.5万美金，美国才2000美金的政府补贴，“从政策方面看，我国对新能源车的补贴力度是非常大的。”

比亚迪品牌新能源车正跃跃欲试南京市场，比亚迪汽车公关部徐杰告诉记者，本月底将召开比亚迪秦在宁正式上市发布会，届时比亚迪秦将与消费者正式见面。

作为一款进口车，红遍车市的纯电动汽车特斯拉也位列免购置税条目内。据现代快报记者了解，特斯拉目前正在南京选址，将于今年年底设立服务中心。

## 买还是不买，快报帮你算账

根据我国相关规定，在消费者购买车辆时，需要缴纳车辆购置税。国产车的购置税是车价扣除增值税后金额的10%。而进口车购置税的数额是车价（含关税和消费税）的10%。以特斯拉Model S为例，其售价为64.8万至85.25万元，如果购买最顶配车型，仅购置税一项就可以节省8.5万元左右，加上国家的5.7万元补贴和南京的2.5万元补贴之后，即可节省16.7万元左右。

以插电式混动新能源车比亚迪秦为例，其售价为18.98万~20.98万元，如果购买最顶配车型，仅购置税一项就可以节省1.8万元左右，加上国家的3.325万元补贴和南京市1.5万元补贴之后，按政策讲，消费者即可节省6.625万元左右，消费者只需花14万多元就可以买到这款车。

针对新能源汽车上牌事宜，南京市车管所王姓工作人员介绍说，只要新能源车车型在工信部所列允许上牌的目录里，即可办理牌照。

江苏省经信委产业政策处负责人缪

### 江苏省部分新能源车补贴实施标准

	补贴金额
纯电动乘用车	2.5万元/辆
插电式混合动力乘用车(含增程式)	1.5万元/辆
燃料电池乘用车	8万元/辆

鸣介绍：“省级财政补贴资金实行按季拨付，于每季度结束后30个工作日内将资金拨付给推广应用城市财政部门。根据省新能源汽车推广应用省级财政补贴实施细则，私人购买和使用新能源汽车，省级补贴资金由推广应用城市财政部门拨付给汽车销售机构。汽车销售机构以扣除财政补贴资金后的价格将新能源汽车销售给私人消费者。”

缪鸣介绍，今年5月份江苏省发布的《关于加快新能源汽车推广应用的意见》已有明确规定，“今后新建居住小区应预留一定比例的新能源汽车充电停车位。”目前省里正在做规划，具体细化这个比例。

### 2014年国家部分新能源车补贴标准

车辆类型	纯电动续航里程			
	80公里≤R<150公里	150公里≤R<250公里	R≥250公里	R≥50公里
纯电动乘用车	3.325万元/辆	4.75万元/辆	5.70万元/辆	---
包括增程式在内的插电式混合动力乘用车	---	---	---	3.325万元/辆
燃料电池乘用车	19.00万元/辆			

述评

明年销量要增10倍

## 新能源车如何“爆发”

上周车市最大的新闻莫过于“新能源汽车免征购置税”，结合上半年新能源车销量一枝独秀，市场开始憧憬下半年和明年新能源车将迎来爆发，纷纷给出各种预测数据，形势似乎一片大好。

其中，国内知名投行国泰君安给出的一个数据是，2014年和2015年将销售40多万辆新能源汽车。

这是什么概念呢？2013年全年全国新能源汽车的总销量只有1.7万辆，今年上半年共销售了2万辆，假设下半年保持同等销售规模，那么去年和今年的销量总和约6万辆。

明年如果要销售40多万辆新能源车，同比今年的增幅约10倍。这是一个让人热血沸腾的数据，对于一直不温不火的新能源汽车市场，可谓一剂强心针。而资本市场对此亦是欢欣鼓舞，新能源汽车概念股应声大涨。

此时，人们不禁要问，投行凭什么做出今明两年销售40万辆新能源车的预测呢？原来一切都是因为一纸规划。

在2012年7月份，国务院发布了《节能与新能源汽车产业发展规划》（以下简称《规划》）。此《规划》对新能源汽车产业发展目标做出了具体要求，在销量上，到2015年，纯电动汽车和插电式混合动力

汽车累计产销量力争达到50万辆。

自此，一切推断便有了逻辑基础，因为有个《规划》，所以大量扶持政策将在今年和明年推出，以刺激新能源汽车市场的发展，也就不难得出明年销量大增的预测。

事情真的这么简单吗？很多业内人士对此《规划》持怀疑态度，部分车企拿着规划当令箭更是自欺欺人。

首先，最基本的充电桩有没有那么多。如果小区地库没有充电桩，新能源车如何进入家庭。目前的情况是连公共场所的充电桩都非常稀少。以南京为例，目前已经有电动出租车上路，但是只有3个充电站30个充电桩，其中还有15个是给电动公交车用的。

其次，电池技术解决到什么程度，续航能力、安全性、可靠性都有待提高。同样以在南京上路的比亚迪E6纯电动出租车为例，充满一次电仅能跑230公里左右。有人说特斯拉充一次电可以跑500公里，也开放了电池技术，拿过来用就是了。真的有这么简单吗？未必。

事实上，这两个问题已是老生常谈，可是这么多年过去了，仍没有得到充分解决，神《规划》就妄谈销售50万辆，是否过于天真。

现代快报记者 李宇

Mazda CX-7国产下线 预售价格19.98万元起

## 一汽马自达携“操控王”出击SUV市场

日前，一汽马自达首款国产SUV Mazda CX-7正式在长春一汽轿车工厂下线，该车型定位为运动型高性能SUV，动力性、转向精准性、制动稳定性与通过性均超越同级车型，堪称“SUV操控王”。目前该车型已开始在全国各一汽马自达4S店接受预定，2.5L、2.3T两种排量、五款车型预售价格为19.98万~27.58万元，预计于7月底全国上市。

Mazda CX-7的国产下线，标志着一汽马自达正式跨入“全领域新格局”的全新竞争时代，产品线将全面发力。未来CX-7将立足中型SUV市场，抢占紧凑型SUV市场空间。

### 传承马自达品牌精髓

在Mazda CX-7研发之初，马自达的目标是开发一款“与众不同的SUV”，“跑化”成为了与众不同的突破口，从外形看Mazda CX-7就像一只展翅翱翔的雄鹰，体现出一种野性的力量美。虽然Mazda CX-7仍然是一款SUV车型，但它继承了马自达对于操控和驾驶乐趣的执着追求，更符合“Sports Crossover SUV”的概念，其结合了SUV“高通过性、实用的便利性、大空间、高坐姿”的多项优势，又融合了“跑车的造型、快速驰骋的极速性、安心驾驶的运动操控”等个性特征，传承了马自达的品牌精髓。



### 造型魅动的“SUV操控王”

Mazda CX-7具有非常卓越的操控性，可谓“SUV操控王”。以2.3T四驱为例，源自MPS的2.3T发动机动力澎湃，曾连续三年获得“沃德十佳发动机”殊荣，适时四驱系统令其加速性能表现优异。此外，专用SUV底盘令Mazda CX-7具有更好的稳定性，而Mazda CX-7的高刚性车身更为其带来了比一般SUV更精准的弯道性能。

### 中型SUV紧凑型定价 彰显入市野心

作为一款典型的中型SUV，Mazda CX-7的预售价格定为19.98万~27.58万元，这与紧凑型SUV价格相当。这其实体现了一汽马自达“精明”的市场图谋：在保证中型SUV高性能高品质的情况下，凭借紧凑型SUV的价格，展现出“性价比之王”的优势，领跑中型SUV市场；而对比紧凑型SUV，在车型尺寸、车内空间上体现出“大一号”的突出优势，在动力上更展现出“强一级”的强大气势，配置及安全性方面则有着“高一档”的绝对霸气，彰显了一汽马自达对于紧凑型SUV市场的野心。