

# 智能化需求勁 長春汽博會首設新能源車展館 補貼政策顯效 汽車銷售超預期



▲汽博會各品牌汽車諮詢台前，消費者圍得滿滿。

數讀第20屆長春國際汽博會

參展車企	125戶
參展品牌	151個
展出車輛	1324輛（其中新車、亮點車型82款，新能源汽車220輛）
觀展人數	主場館長春國際會展中心累計達25.6萬人次
線上點擊觀看	近3.1億次
三大突破	首次單設「新能源主題館」 首次引進國際一線頂級摩托車，把1號館打造成为機車館 展會時間延長至21點，將汽車與「夜生活」、「夜經濟」相融合

大公報記者整理



▲AITO問界M5智駕版，十分受歡迎。



▲國產紅旗汽車在汽博會上展現新面貌。



經濟透視

「每年國際汽車博覽會期間，都是長春車價最便宜的時候，今年政府依舊有購車補貼。準備在汽博會期間買一輛設計前衛一點的新能源汽車，用作日常上下班代步之用。」今年剛步入工作崗位的長春市民關堯向記者表示。

「同前兩年汽博會相比，今年汽博會人氣顯得要更高一些。不僅是因為沒了疫情影響，今年的補貼政策也格外的實惠。」一汽一大眾奧迪品牌展位上的銷售人員介紹道。今年雖然沒有購置稅減半的政策，但在車展期間，國家對電車有補貼；長春市投入資金3000萬元（人民幣，下同）補購；加上一汽建廠70周年的購車優惠，很多品牌的銷售都超出了預期，部分車型甚至出現庫存不足。

大公報記者 盧治 林 凱

長春金達州集團紅旗展台負責人劉丹向記者算了這麼一筆賬，「指導價逾16.58萬元的紅旗EQM5共有三方進行補貼，一是國家對電車有補貼，二是吉林省和長春市對該款車有補貼，三是一汽廠家有補貼，除了這三方外終端還有一定的優惠，目前裸車價在8.3萬元左右。」

## 紅旗EQM5較指導價平一半

「汽博會前三天，以及最後兩天的周末，客戶的購車熱情最高。綜合下來我每天需要接待約600名來諮詢的客戶。」在一汽豐田展廳負責向客戶介紹汽車信息的王先生表示，「本屆汽博會期間一汽豐田人氣火爆，展廳總共銷售汽車1170多輛。而且優惠力度很大，每輛車補貼在2萬元上下，終端優惠在1萬到2萬元之間，一些銷量差一些的車款綜合優惠能達到4萬元左右。像油電混動汽車會比同款燃油車優惠1000元左右。」

關堯透露，在車展期間主要看了紅旗、比亞迪和奔騰三家品牌的新能源汽車。「綜合來看紅旗EQM5的優惠力度是最大的，和指導價相比能夠便宜一半左右，其餘汽車品牌能比平時優惠2萬到3萬元左右。」

本屆汽博會首次為新能源汽車單獨設館，展出逾200輛新能源汽車。在比亞迪展區，能夠接受針刺測試的刀片電池吸引了不少參觀者。「民族汽車品牌在新能源汽車領域表現越來越優秀，汽車的安全性和舒適性也不錯。」參觀者高新宇訂購了一輛比亞迪新能源汽車。

「我們參展的新款車型是問界M5智駕版，這款汽車是我們在東北的首

展，它也是市面上無限接近L3等級的智能駕駛汽車。」AITO問界吉林省營銷經理楊洋表示。「最近每天接待有意向洽談客戶在120組左右，訂購量也特別好。」

奔騰NAT汽車銷售負責人王彥鵬說，今年汽博會期間準備200輛現車，汽博會剛開到一半就銷售一空，又調了100輛現車，現在也賣的差不多了。

展館內，「哪吒GT」的敞篷版本、飛行汽車「小鵬旅行者X2」，也備受觀眾注目。

「年輕化消費群體對智能化的需求是極其強烈的。」全國乘用車市場信息聯席會秘書長崔東樹認為，總體來看車市會對年輕人產生越來越大的吸引力，對中國整個汽車消費起到更大的推動作用。

## 「連工廠那邊也沒現車了」

以一汽為例，劉丹表示，「兩天半的時間，紅旗大部分型號汽車就都沒有現車了，不僅是我們經銷商，現在就連工廠那邊也沒現車了。今年汽博會紅旗新能源汽車銷量首次超過燃油車，銷售佔比超出50%。」劉丹估計未來兩年，新能源汽車將逐漸成為紅旗汽車銷售的主力車型。

「為進一步提振車市和促進汽車消費，落實商務部2023消費提振年部署要求，今年各地將陸續開展『百城聯動』汽車節及『千鄉萬鎮』新能源汽車消費季等系列促銷活動，預計將達到500餘場次。」中國汽車流通協會會長沈進軍透露，中國各地還將陸續放寬限購政策，出台真金白銀的消費補貼惠民政策，以刺激汽車消費拉動經濟增長。



▲參觀者在長春汽博會小鵬汽車品牌展區體驗一款汽車。



▲參展商通過邀請小丑同遊人互動來吸引消費者駐足。  
大公報記者盧治攝

## 俄採購商：中國科技使用起來很棒

### 關新賽道

來自俄羅斯濱海邊疆區汽車製造商負責人德米特里向記者表示，「近年和中國經貿越來越頻繁，每年要來5次中國。這次交易會看了中國生產的『千里馬』牌汽車輪胎，感覺不錯很適合俄羅斯地區使用。最吸引俄羅斯商人的就是中國最新的科技成果，中國新科技使用起來很棒。」不同於往届，在本屆長春汽博會分會場還舉辦汽車零部件跨境電商交易會，將汽博會從單純消費類展會向汽車產業鏈類展會延伸。

「一個上午已經賣出了2000條輪胎，有國內採購商也有國外採購商

的。預計這次展會能夠銷售2萬條輪胎左右。」千里馬輪胎展台負責人呂偉表示，千里馬輪胎在越南、柬埔寨等東南亞地區已佔據一定的市場份額，但出口到俄羅斯還沒有先例，這次特意帶來了能夠抗寒且能應對多種地形的輪胎，面向俄羅斯商人展示。

### 汽車零部件意向成交逾億元

▼一些主打野營休閒的展位吸引了不少參觀者。

記者從主辦方獲悉，汽車零部件跨境電商交易會有國內400餘家企業參展，展出汽車零部件產品1.5萬件。邀請到俄羅斯、中亞、西亞和北非等境外採購商60餘人參會洽談。交易會期間，汽車零部件成交額1550萬元（人民幣，下同），意向成交額9300萬元（約1.01億港元），二手車成交656輛，成交額1.25億元。



▲海外採購商正在向汽車零件供應商諮詢產品性能。  
大公報記者盧治攝

## 「白天選完車 晚上還能吃喝玩樂」

### 注入動力

「今年人好多！」「展車好多呀！」「還有美食街哎！」此次長春汽博會延長展會時間至晚上9時，讓觀眾在購車之餘，還能夠「一站式」的體驗夜場消費活動，為長春經濟繁榮注入了新動力。

### 燒烤檔一日營收逾6000元

「汽博會首次開設了夜場，並將大眾消費和文旅消費相融合，在促進汽車全產業鏈消費的同時，也為消費者帶來了更加全面和深刻的汽車文化體驗，充分發揮了汽車產業鏈條的輻射效應，為相關產業的發展提供了更為廣闊的市場和機遇。交通、物流等相關行業在汽博會的帶動下有望實現更快發展，從而有效帶動第三產業就業崗位的增加，為長春經濟繁榮注

入新動力。」吉林財經大學教授邢楠表示。

記者觀察到，下午室內展館陸續關閉，室外展區就變得熱鬧起來。不少外地來的遊客在白天逛展後，就留在室外展區消遣，展區內匯集了近千種美食和近千場次的演繹活動，集合了極具特色的東北美食和特產，「長春汽博會辦得真是很豐富，白天選完汽車，晚上還能在這吃喝玩樂，一條小吃街能買到全國各地的食品，而且還很便宜，走的時候還能帶走東北特產，來一次實在是划算。」來自丹東的遊客谷霖向記者表示。

已經從事10年燒烤的李師傅也加入到汽博會「擺攤」大軍當中，「這幾天非常的忙，尤其剛開幕那幾天，串根本不夠賣。最多一天，流水能達到6000多元人民幣。」李師傅

向記者表示，除了本地遊客，這幾天還來了不少南方的遊客。」

### 打造「汽車+文旅」跨界融合

本屆汽博會承辦方長春百瑞國際會展集團總裁李敬東說，在此次夜場活動中，在室外展區設置了汽車品牌民俗區、汽車露營體驗區、房車沉浸體驗區，多家參展商開展民俗及露營產品與汽車的融合展示，首次嘗試將沉浸式生活融入車展。同時，對孩子們帶來的饕餮盛宴、一些特色的人物也被植入到展會當中。包括我們熟悉的汽車人、多款機甲，還有一些卡通動漫人物，打造了城市文化、「汽車+文旅」跨界融合、汽車生活等的風向標，促進長春汽車產業的轉型升級和創新發展，也助力長春全面振興實現新突破。

▶參展商通過表演變形金剛舞蹈吸引消費者駐足。  
大公報記者盧治攝



▶海外採購商正在了解汽車零件產品性能。  
大公報記者盧治攝



## 車展丁財兩旺 酒店餐館生意火爆

### 帶動消費

國家政策拉動汽車消費，長春車展丁財兩旺的同時，車展期間也帶動周邊商業生意暢旺。長春市政府副秘書長劉任遠介紹，為期10天的長春汽博會累計觀展人數25.6萬人次，對周邊的酒店、餐飲、交通等消費帶動明顯。

統計數據顯示，展會期間長春國際會展中心累計觀展人數25.6萬人次。展會周邊酒店客房入住率由平時的不足50%增長至

100%，酒店更是一床難求，5公里半徑內平均入住率超過80%；公共交通共運送乘客20.38萬人次，較平時增加204%；出租車（網約車）停靠量是平時的34倍；周邊餐飲飯店生意火爆，每日營業時間延長3個小時，平均客座率超過90%。旅遊景點及休閒娛樂場所客流量更是大幅增長，相關廣告、設計搭建、設備租賃、快遞物流企業業務量增加70%。