市七届人大一次会议第20210782号建议

案 由：关于推动汽车消费从“购买管理”向“使用管理”转变的建议

提 出 人：肖幼美(共1名)

办理类型：分办

承办单位：市发展和改革委员会,市交通运输局

密 级：公开

内 容：

一、案由

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》提出，“推动汽车等消费品由购买管理向使用管理转变”。 “鼓励各地调整优化限购措施，增加号牌指标投放”。这是对汽车消费需要转型释放的信号。

自2015年1月份开始，深圳普通小汽车增量指标采取摇号及竞价两种配置方式，在体现公平的同时兼顾效率。对混合动力或纯电动小汽车增量指标，通过资格审核的申请人即可直接获取指标。指标申请人可以根据自身需求选择参加摇号、竞价，或者直接申领混合动力、纯电动小汽车指标。随着时间的推移，竞价的价格越来越高，摇号大军越来越庞大，久摇不着的人群也在增多，群众意见也越来越多。个人参与摇号的中签率从最初的3.2%到2020年最后一期的0.22%。直接影响在深圳居住生活的体验。在汽车消费过程中存在以下问题：

（一）支撑新能源汽车消费的硬件设施不足。

从政策的内容看，政府趋向于引导消费者购买混合动力、纯电动小汽车。新能源汽车的使用，需要有硬件设施的支撑，比如说充电桩（很多老旧小区，根本就没有充电桩等硬件设施）；小区停车位不足，而路边的临时停车位根本就没有充电设施（新能源汽车，充电时间一般都比较长，远没有燃油车补充燃料快捷）。而且充电桩容易坏，没有统一标识，每一种充电桩还需要不同的APP，使用起来不方便。这些软硬件设施的是否完善决定着车主的使用体验，进而影响消费者的购买新能源汽车的倾向。

（二）消费者对新能源汽车的性能有所顾虑。

时常看到新闻里电动汽车高速趴窝、自燃等新闻。跑高速耗电、开空调耗电，这些都影响着续航能力，关键的是电池使用寿命不长，而更换电池价格又贵，例如BYD更换电池，需要4万。这些因素都影响着消费者的消费体验。

（三）目前的限购政策存在以下弊端：

1.申请条件强调个人，没有关注到家庭。现实情况是：有些个人名下虽然没有车，但是其家庭有多台车（在家庭其他人员名下）；而有些家庭连一部车也没有（屡抽不中）。家庭作为社会的基本单元，那些达到小康的家庭，对车的需求是刚需。

2.没有考虑初次参与摇号时间。有些人员从一开始摇号就开始参加，至今依然没中，这群人的不满意度会增加，如果是来深建设者，离开深圳可能也是一种选择；同时，有些本来就没有强烈购车欲望的人，一参加摇号，就中，然后被迫买车，实际用处不大。最后的局面就是有强烈愿望买车的没资格（没有摇到号），没有强烈愿望买车的反而有资格，造成资源的配置不合理。

3.没有考虑对深圳贡献度指标（例如：个税额）。个税缴纳越多，相应的为深圳GDP做的贡献就越大。摇号可以适当倾斜。而现实是，刚入户深圳或还没有参加工作的深户人，与工作多年的深户人同等的机会。

二、建议

对现运行的汽车消费限购政策进行优化，分步骤逐步放开限额，最终实现不限购，达到由购买管理向使用管理的转变。

（一）调整优化现有摇号政策，解决“无车家庭”、久摇不中以及对深圳发展建设做出更多贡献人群购车问题。具体如下：

1.设置阶梯中签率。可以借鉴“积分入户”、“安居房申请”等操作，综合考虑在深圳工作年限、社保、个税、房产等因素，设置不同的档次，分别对应不同的中签率；或者按最终的分数从高到底直接分配。

2.增加“无车家庭”为摇号单位。一个“无车家庭”由主申请人和他的家庭成员组成，总人数至少为2人，可以共同申请指标的家庭成员范围限定在配偶、子女及双方父母。所有的成员及其配偶名下不能有深圳市牌照的小汽车，当期不能参与个人摇号以及竞拍。若以“家庭”为单位获得购车指标后，所有成员不得再以个人名义参与摇号以及竞拍。对于“无车家庭”设置阶梯中签率，综合考虑在深圳工作年限、社保、个税、房产等因素，设置不同的档次，分别对应不同的中签率。对于符合一定条件的“无车家庭”，可以考虑直接申领指标。

3.两年以上抽不中的竞价购买车牌打折，按年折扣幅度递增。

例如：抽签满两年仍未中签者，由第三年开始，竞价购买车牌打7折，第四年6，第五年5，五折封顶。

4.考虑适当减少竞拍指标数量用于个人摇号指标；或者取消竞拍指标，取消部分全部用于个人摇号指标。

5.增大号牌指标投放量。

（二）增加电动小汽车使用设施的完善，改善电动新能源汽车使用环境的便利性，最终促进消费者对新能源汽车的消费意愿。具体如下：

1.推动对老旧社区停车场的改造升级，确保每个停车场有较大比例的充电设施；

2.增加充电站密度；

3.推动充电设施的标准化建设。

（三）制定相应的新能源汽车使用优惠政策，让新能源汽车消费者感觉到实惠；增加普通小汽车使用代价。如：按新能源、普通小汽车区别收费，例如停车费、过路费等。