

OILU-AUTO SHOW

买车就到 齐鲁车展

黄河大集春季第一集

“2023齐鲁国际车展”



黄河大集春季第一集——“2023齐鲁国际车展”圆满闭幕

5天卖车22635辆，不愧是“沿黄第一车展”

文/片 记者 刘庆义 朱洪蕾

4月10日，为期5天的黄河大集春季第一集——“2023齐鲁国际车展”圆满闭幕，观众购车热情高涨，汽车销量再创新高。据不完全统计，展期内观展人次31.3万，汽车总销量22635辆，预估带动成交额40.7亿元，预估车展带动销售、保险、贷款、食宿等汽车周边行业综合经济效益60.2亿元。

优惠多数在2万-3万元，而综合补贴的额度相较会更高。

据了解，本届车展，多家车企发布限时优惠活动刺激消费：上汽大众推出“全车系限时现金优惠”活动，活动优惠总额达37亿元；广汽本田全车系车型综合优惠最高5万元；奇瑞集团发布百亿惠民购车季活动……政府、参展品牌以及组委会提供的消费补贴和促销礼包，综合金额超过百亿元。

销售顾问“忙不过来”

“没想到人这么多，周末两天真的有点忙不过来了”，10日中午，一位陪同购车用户到车展领奖处领取主办方礼品的销售顾问说。

组委会工作人员介绍，车展举办期间，每天前来看车买车的观众都很多，尤其是周末两天，合计达到20万人次，主办方不得不对参展观众进行分流，并推迟入场时间和闭馆时间。

据百度地图热力图指数，山东国际会展中心连续4天是西部城区最热闹的打卡区域。

据统计，本届车展，新能源车成为当之无愧的人气焦点，比亚迪以1300辆登上了本届车展销量冠军的王座，理想预估销量200辆，哪吒汽车189辆。

合资品牌方面，主流车企品牌依然销售火爆，上汽大众和一汽·大众双双超过800辆，广汽本田400辆，东风本田320辆，北京现代368辆，悦达起亚321辆，东风标致和东风雪铁龙都销量过百辆。自主品牌中，长城汽车460辆，魏牌/坦克160辆，广汽传祺200辆，奇瑞156辆。豪华车方面各品牌热度不减，宝马465辆，林肯110辆，捷豹路虎和雷克萨斯纷纷达到近百辆销量。摩托车成为车展新亮点，成交量迎来新高。



本届齐鲁国际车展人气爆棚。

购车限时优惠力度大

“既来看新车，也来买车”，选择最后一天来买车的张先生介绍，“昨天就来了，从1号馆到5号馆，都看了一圈，看得有点眼花缭乱，今天专门请假过来的。”

张先生介绍，之前开的是一辆轿车，这次买车的目标是六座七座车，全家人一块用，也

能出去露营，最后买了一辆一汽·大众揽境。

“有两万多的金融补贴”，张先生介绍，买这款车有置换补贴、汽车保养套餐等，还有他最喜欢的“牧高笛露营大礼包”，“据销售顾问说，‘全部加起来得有10万的优惠’”。

不仅张先生购车的一汽·大众有专门的车展优惠政策，在展馆内，多个品牌直接将优惠力度的标志牌摆放在了车顶上，其中有的是现金直接优惠，有的是综合补贴，现金直接

影响力辐射黄河沿线

齐鲁国际车展作为黄河大集春季活动的重要一站，更是引领整个黄河沿线的省、市消费，是名副其实的“沿黄第一车展”。

据组委会统计，本次车展有36%的观众来自济南以外，尤其是黄河沿线的德州、泰安、菏泽、淄博、聊城、济宁、滨州、东营等城市，占到了外来观众的73.8%，其中，德州21415人次，泰安15290人次，菏泽15010人次，位列除济南以外观众来源城市的前三名。周边潍坊、枣庄、临沂等城市的观众也因为跨区域销售限制的取消，来到齐鲁车展观展。

更为亮眼的是，以濮阳、新乡、沧州等代表的河南、河北、山西、内蒙古等沿黄省份占到了全部观众的4.4%，其中河南有1821人次，内蒙古和山西也超过了600人次。沿黄周边省份的消费者能够长途跋涉前来济南看车、购车，黄河大集春季第一集——齐鲁国际车展对于沿黄汽车消费的影响力可见一斑。

山东：创新政策 优化服务 为中小企业添劲加力

记者 赵婉莹

中小企业是国民经济和社会发展的生力军，是扩大就业、改善民生、促进创新创业的重要力量。近年来，山东各级财政部门充分发挥政府采购政策功能，立足“提、降、智、准、融”五字，打出惠企政策“组合拳”，为中小企业高质量发展提供了有力保障。

立足“提”字，全方位夯实普惠助企“压舱石”

山东省印发《关于落实政府采购支持中小企业发展有关政策措施的通知》，规范设置供应商资格条件，降低中小企业参与门槛，实现预留份额和评审优惠“双提高”。一方面，提高对中小企业的预留份额。采购超过200万元的货物、服务项目和超过400万元的工程项目中适宜由中小企业提供的，给予中小企业预留项目预算的45%以上份额，其中预留小微企业的比例不低于70%。另一方面，提高对小微企业的评审优

惠幅度。对未预留份额面向中小企业采购的项目，以及预留份额项目中的非预留采购项目，货物服务采购项目给予小微企业价格扣除优惠，价格扣除比例由国家规定的6%—10%提高至10%—20%。大中型企业与小微企业组成联合体或大中型企业向小微企业分包的，评审优惠幅度由2%—3%提高至4%—6%。

2022年，山东全省政府采购授予中小企业合同金额1295亿元，占比达到78%，有效提振了企业发展信心，切实助力稳住经济大盘。

立足“降”字，多层次筑牢采购成本“稳定器”

为了提升中小企业参与政府采购活动的便利程度，进一步降低供应商参与政府采购活动的交易成本。在降低供应商时间成本方面，全面推行告知承诺制。加强与社保、纳税等数据的信息共享，汇集社保数据261.4万条，税收数据49.7万条，在全国率先实现政府采购告知承诺制，中小企业参加政府采购，无须再

提供缴纳税收和社会保障证明材料，节约了时间成本；在降低供应商资金成本方面，鼓励免收投标保证金。在政府采购活动中，鼓励对诚信记录良好的供应商免收保证金，如确需收取投标保证金，比例不得超过采购项目预算金额的2%，并允许供应商自主选择以支票、汇票、本票、保函等非现金形式缴纳投标保证金。鼓励采购人根据项目特点，供应商诚信、结算方式等情况免收履约保证金或降低缴纳比例，切实减轻企业资金负担。

立足“智”字，数字化跑出政府采购“加速度”

不断升级优化电子交易监管平台。推行在线投标、在线评审、在线质疑，在线投诉，实现了政府采购全流程在线操作。出台《山东省政府采购电子交易管理暂行办法》，从制度层面就统一标准，规范流程，系统安全、机制保障等提出明确要求，在降低采购成本、提升采购效率的基础上，更好地规范了政府采购行为，促

进政府采购交易、服务和监管透明化。目前，全省电子交易覆盖面已达90%以上。

全面推广政府采购网上商城。搭建覆盖全省16市的网上商城，借助全省商城“一张网”共建共享优势，省市同步实行供应商承诺入驻制，“一地入驻，全网通用”，面向所有市场主体敞开竞争大门，确保优质供应商应入尽入。网上商城中小企业入驻占比超过90%，有效拓宽了小微企业销售渠道。

立足“准”字，引活水搭建扶小扶微“资金桥”

针对中小企业供应商融资难、融资贵的痛点，在全国率先推行“财政+银行+担保+信用”的合同融资模式，开发“政府采购合同融资与履约保函服务平台”。平台可从“中国山东政府采购网”一键跳转，实现融资需求申请、授信审批、政策性担保等功能的无缝衔接和全程网办，为中小企业注入更多金融“活水”。

这一创新性举措让合同融资流

程更优化、更简化，中小企业只需线上填报融资需求和信息，不需提供任何纸质材料，即可享受政府采购的合同融资服务。2022年全省政府采购合同融资金额达到84亿元，居全国首位。

立足“融”字，多渠道打造政企沟通“新路径”

聚焦市场主体关切，针对政府采购中遇到的常见问题及相关政策，编制《山东省政府采购百问》手册，在中国山东政府采购网“办事指南”栏目公开发布，并将手册纳入12345平台知识库，切实将惠企助企政策宣传到位、解读到位，为企业参与政府采购活动提供便利。

另一方面，畅通供应商救济保障渠道。在“中国山东政府采购网”开设“线上投诉”“保证金举报”栏目，提供政府采购在线投诉、在线举报等救济服务，畅通中小企业信息反馈机制，及时做好投诉处理服务，认真查处违法违规行为，切实保障供应商合法权益。

成武税务：税惠春风助力涉农企业高质量发展

一年之计在于春，一年好景在春耕。国家税务总局成武县税务局以“便民办税春风行动”为契机，聚焦涉农企业发展需求，主动深入企业问需问策，靠前服务，多措并举，助力涉农企业茁壮成长。

成武县尚远果蔬种植农民专业合作社是一家谷物、果蔬种植销售企业，被评为山东省农民专业合作

社省级示范社、山东省乡村振兴龙头企业。据了解，合作社按照发展“菜篮子”、鼓足“钱袋子”的工作思路，大力发展绿色无公害果蔬产业，辐射带动周边群众300余人就业。

来到成武县尚远果蔬种植农民专业合作社，放眼望去，黄瓜、五彩椒、水果柿子……各色果实长势喜人，一派丰收景象。据合作社负

责人介绍，“园区种植的五彩椒已经收获了两茬，眼下社员们正忙着采摘黄瓜和水果柿子呢！”

合作社经理王兴忠斗志满满，“税务部门把政策送到田间地头，全程辅导我们及时享受各项税费优惠，2022年我们累计享受了增值税等各类税费减免360万元，极大地缓解了资金运营压力。今年我们

准备利用这笔钱进一步拓宽销售渠道，升级产业模式，建立集住宿、餐饮、娱乐、农村电商等项目为一体的扶贫产业商业圈！”

成武县税务局围绕涉农企业经营范围、行业特点等要素，多维分析、横向梳理涉农优惠政策，主动问询解决办税需求和难点，送去“服务大礼包”和“新政优惠包”，提

出产业发展规划建议5条，通过“面对面”精准辅导、微信详细解答、电话实时沟通等个性化、精细化服务，切实促进涉农企业行稳致远。

下一步，成武县税务局将继续以服务纳税人缴费人中心，充分发挥税收职能作用，创新服务形式，提振市场主体发展信心，为企业高质量发展注入“税动力”。