

时间总在人不经意的时候匆匆溜走,转眼便来到了 2015 年末,这一年的时间里车市发生的点点滴滴汇成了大家对车市的整体印象。今年值得说道的事儿其实有很多,降价、微增长、新能源车等等,今天就来为您——盘点今年车市的关键词。



降价、微增长 新能源车大行其道

## 盘点 2015 年车市五大关键词

### 购置税减半

#### 政策再次介入扶持车市

购置税减半政策实在是不能说是个新政,早在 2009 年这个政策就已经推出,并且取得了非常好的效果。在今年下半年,这项政策再次“登台”,从 2015 年 10 月 1 日到 2016 年 12 月 31 日,购买 1.6 升及以下排量乘用车可以享受减半征收车辆购置税的优惠政策。

受这个政策的影响,各个厂家经销商纷纷针对这个政策扩大了宣传,最优价格、全系享受等广告词纷至沓来,1.6 升排量以下的市场似乎又复苏了一样。不过,这

还不是反应最大的细分市场,同一时间内,新能源市场就如同“打鸡血”般,销量直涨。同时,受购置税减半影响,乘用车市场整体增幅一度达到了两位数。

购置税减半政策是国家扶持汽车市场最有力的武器,不过很多业内人士都不看好这次的效果,一来消费者大部分已经进入换车的时间,1.6 升排量以下显然不是换车的选择,另一方面,市场的过度透支让后继消费疲软,能真正刺激到市场的,可能还要看“需求”的原动力。

### 微增长

#### 逐渐成熟的市场孕育微增长

中汽协数据显示,1~11 月,汽车产销分别完成 2182.39 万辆和 2178.66 万辆,分别比上年同期增长 1.8% 和 3.3%。其中,乘用车产销分别完成 1873.52 万辆和 1868.13 万辆,比上年同期分别增长 4.2% 和 5.9%,增幅比 1~10 月均提高两个百分点。

而 1~11 月汽车销量同比增长 3.3% 的数据与中汽协上半年预测的 3% 基本吻合。虽然还未将 12 月份销量统计进去,但有业内人士表示,目前国内汽车市场已经不能在承受超过两位数的增长,这是环境和社会的承载力不够带给车市停滞的压力造成的,市场因社会因素和环境压力而自我调整,这是国内汽车市场逐渐成熟的标志。

不少经销商则表示,微增长虽然给经营者尤其是经销商带来一定的压力,但是对于经历了高速发展的汽车市场来说,或许这是个沉淀和反思的机会。

### 二胎政策

#### 二胎政策将点燃 MPV 热度

今年,实施了 30 多年的独生子女政策正式宣布终结,“多子女”时代又来了。不少家庭现在又和一对祖父母或外祖父母同住,这些老人在带孩子方面扮

演了重要角色。在城市里,这些扩大化的家庭面临拥有第二辆车的限制,这就赋予 MPV 较之 5 座 SUV 更大的优势。虽然目前 SUV 是中国乘用车增长的最大主力,但面对二胎的到来,大多数的 5 口之家选择了 MPV,也成了 MPV 市场近期主要的竞争点。

业内专家表示,中国人对大型化车辆的需求依然强烈,车企已经销售大型化和加长版车型多年;而随着家庭代数的延伸,三代人常常住在一起,这使得中国有望变成继美国之后最大的 MPV 市场。大尺寸 MPV 将受青睐。

一位从事汽车行业十多年的经销商表示,MPV 市场随着二胎政策将迎来一定的增长。看似笨重的 MPV 在华受欢迎程度正在提升,国家的二胎政策无形之中拉了 MPV 一把。

### 新能源车

#### 新能源市场呈现多样化

在 2014 年,新能源车的概念还仅仅停留于比亚迪、特斯拉等几个品牌里,而到了 2015 年,北汽、宝马、奔驰、大众等品牌纷纷加入,新能源车也逐渐多了起来。

以北京市为例,纯电动汽车在“不摇号、不限行、免购置税、高补贴”等政策背景下,新能源汽车的市场规模也在北京市逐渐扩大。据了解,今年前 9 个月北京市在各领域推广新能源汽车总量达 2.32 万辆。目前已经有 13 家企业 31 款新能源车在北京市完成备案销售,标志着纯电动车市场竞争变得更加激烈。

新能源车不仅在数量上有着增长,在动力技术上也有长足进步,除了纯电动车,插电式混合动力、混合动力汽车也开始逐渐在市场上被接受。丰田不久前在中国发布了混合动力双子星“卡罗拉双擎”和“雷凌双擎”,全新的技术不仅有极大的吸引力,国产率高的配件供给更是将混动车型和普通车型的价格差拉平,解决了新能源车最大的瓶颈。

### 降价

#### 官降、促销、团购 老百姓都是受益者

今年车市最火一词当属“降价”,无论是厂家官方降价,还是经销商的促销或者团购,汽车业内呈现出一副拉开架势,赤膊上阵的感觉。官降的始作俑者来自合资品牌,和往年不愁卖相比,今年合资品牌的日子格外艰辛。上海车展前夕,上海大众正式宣布对旗下全系车型提供零利率信贷的优惠,同时全系车型均有降价。自此,官降潮拉开了序幕。长安福特、北京现代、一汽-大众等汽车品牌紧跟其后,相继由官方通过不同方式降价。上海通用也不甘示弱,40 款车型加入官降大军。

而在经销商层面,各种团购、优惠、促销等活动接踵而来,为了销售数据上的好看,各家经销商纷纷使出了浑身解数。不可否认老百姓买车是越来越便宜了,这也是今年持续这么久的降价潮中唯一的受益者。据多数经销商表示,这些降价举措在市场终端上的作用远远不够,经销商的生存压力还是“很大”。

(肖家豪)