



视觉中国 供图

激活二手车市场须对症下药

□ 雍君

在今年的全国两会上,政府工作报告中提出“活跃二手车市场”,指出了下一步扩大汽车消费的关键所在。中国现在已是全球最大的新车市场,汽车保有量约为1.72亿辆,每年新增新车超过2400万辆,市场潜力很大,未来我国二手车交易量可望超过3600万辆,按照单车平均5.5万元估算,交易额可达近2万亿元。盘活二手车存量,拉动新车增量,淘汰老旧车质量,不仅可以全链条激发汽车消费潜力,同时还能带动维修、保养、保险、金融等行业发展。

近两年,我国二手车发展虽然得到前所未有的突破。但相比美国、日本等发达国家,我国二手车市场仍然只是“虚火旺盛”。数据显示,2015年中国新车销售2460万辆,二手车则为930万辆,新车约为二手车的2.6倍,而在大多数发达汽车市场,每卖出1辆新车都至少对应卖出2辆二手车。而且,自

2012年起,二手车交易量的增速逐年降低,从同比16.4%的增速,降低到2015年的2.32%。这样的数据不禁让人感叹,与欧美发达国家相比,中国的二手车市场发展太过缓慢。对于一直以来表现平淡的国内二手车市场来说,政府工作报告提出“活跃二手车市场”显然是一个利好消息。接下来,很有可能在这方面加大力度,打破行业发展的各种桎梏,为二手车市场带来新发展。

不过,要激活二手车市场必须对症下药。中国二手车市场之所以不“活”,原因并不难找。目前二手车行业集中存在着市场不规范,信息不透明,售后空白、诚信度低等问题,另外,市场缺乏行业准入、经营不规范也备受诟病。二手车交易在税费上的管理就十分混乱。拍卖、经营以及代理经营的税费收取标准都各不相同,严重扰乱了二手车交易的秩序。

同时,各地制定的二手车异地限迁政策也制约着二手车的发展,所谓限迁,是指一些地方对于外省或者外市的二手机动车,采取

限制环保标准、限制年份等措施,以避免这些车辆大量流入本地市场。据中国汽车流通协会调查,全国95%的地级市实行二手车限迁政策,国五标准以上12个城市,国四标准以上261个城市,国三标准以上51个城市,国二标准以上3个城市,可以说限迁政策严重制约了二手车的流通。

另外,电商平台涉足二手车同样带来新问题。虽然通过线上交易的方式解决了二手车流通的问题,但由于线上交易缺乏监管,不少电商平台既买又卖,双方交易仅仅是在线上完成,价格不透明,售后不到位等违规现象难以避免。

所以,要想让二手车市场“活”起来,进而火起来,必须搞定以上三大问题。完善二手车行业市场相关法律法规标准,特别是健全二手车第三方独立检测估值平台。关于市场准入与经营不规范问题,商务部已经发布了行业标准《二手车流通企业经营管理规范》,并将于本年度9月1日正式实施。相信随着这项新行标的实施,准入与经营不规范问题也

能够逐步得到解决。

事实上,电商网站对二手车市场发展起到了功不可没的作用,可以说带来了巨大的质变。然而电商网站存在的问题,从表面上看是企业管理的问题,实际上是整个二手车行业在管理体制上的问题,需要行业共同努力和完善。

关于拆除地方保护壁垒,中国汽车流通协会已经代表行业呼吁了多年,分别向有关部门递交了建议报告,也得到了商务部、发改委等相关部委的高度重视。限迁无疑是“活跃二手车市场”的头号绊脚石,必须破除。商务部日前召开例行新闻发布会,新闻发言人沈丹阳表示,商务部会同发改委、财政部和税务总局等多个部委正在拟订促进二手车便利交易政策,应该不用多久就可以出台,此次商务部等部委借政府工作报告的东风,正在进行密集调研,限迁破除在即。由此可以清晰地看出,政府层面已经行动,长期以来限制二手车市场活力的政策屏障正在逐个被攻破,二手车市场有望迎来春天。

北京
前两个月累计交易新车70000辆

本报讯(记者王群)北京北辰亚运村汽车交易市场中心日前发布数据显示,1~2月京城累计交易新车70000辆,同比去年87800辆累计下降20.27%,增幅低于全国24.6个百分点。其中,进口车累计销量8030辆,同比下降33.64%,占新车销量的11.47%。二手车方面,1~2月北京累计成交过户107450辆次,同比去年105100辆次累计增长2.23%;二手车超新车销量53.5%,新旧车交易比例1:1.54。

分析认为,1~2月,北京新车累计销售比去年同期下降明显,主要原因就是购车指标的下调。2016年北京市汽油车新增指标由2015年12月调整为9万,同比新增汽油车购车指标下降25%,北京连续三年汽油车购车新增指标下降,是造成新车市场持续下滑的主要原因。

另外,春节因素是影响京城1~2月份新车销量大幅下滑的另一个原因,二月份受春节影响,历来为每年销售淡季,北京汽车销售近乎停滞,销售下滑超出预期。

此外,在新增号牌资源不断减少的趋势下,外迁和报废成为北京新车增长的主要来源。

据北辰亚运村汽车交易市场中心预测,3月份北京汽车销售应有所恢复,三月车市会好于去年,但整个1季度新车销售仍会是负增长。

二手车方面,北辰亚运村汽车交易市场中心预测3月份二手车交易会保持正增长。另外,针对国内目前二手车市场的信息不对称,车况不透明,价格不真实,售后无保障等诚信缺失现象,北京亚运村汽车交易市场联合车易拍、车猫、UC认证,58快拍四家检测服务机构以及宝固汽车——延保服务机构,同时包括市场内的相关维修服务企业,正式启动了业市“诚信服务体系”2.0版本,通过第三方检测认证报告的推出,让消费者在购买过程中享有更多的知情权,为消费者解决了在二手车购买和使用上的难题,这无疑将会为北京二手车市场再添“助燃剂”。

商务部 正拟订促进二手车便利交易政策

据新华社电(记者王优玲)商务部新闻发言人沈丹阳17日说,中国已是全球最大新车市场,未来会成为最大的二手车市场,市场潜力很大。商务部正在会同有关部门拟订促进二手车便利交易政策。

商务部研究认为,活跃二手车交易最重要的是要使二手车“卖得出去、买得放心、用得方便”,为此必须解决异地限迁,信息不透明、服务不到位等突出问题。沈丹阳在商务部例行新闻发布会上说,商务部正在会同有关部门拟订促进二手车便利交易政策,围绕这些突出问题制定针对性措施,争取尽快出台。

据介绍,目前,我国汽车保有量约为1.72亿辆,每年新增新车超过2400万辆。发达国家二手车与新车流通量比例一般在1.5:1以上,按照这个比例计算,未来我国二手车年交易量可望超过3600万辆,按照单车平均5.5万元估算,交易额近2万亿元。

沈丹阳说,活跃二手车交易不仅可以盘活二手车存量,拉动新车增量,淘汰老旧车废量,全链条激发汽车消费潜力,同时还能带动维修、保养、保险、金融等行业发展。

重庆计划今年新建 26座高速公路汽车快速充电站



今年以来重庆电动汽车配套充电设施建设进入新一轮高速发展时期,计划新建26座高速公路汽车快速充电站,还将配合新能源汽车生产和运营企业在2016年前新建1万个充电桩,未来数年内各类电动汽车充电桩数量,将达到15万个。

新华社记者 刘潺 摄

的潜力衍生出众多商业模式。但目前充电市场鱼龙混杂,专家认为,在这一轮资本竞速中,能胜出的仍将是实力的大企业,国家补贴政策可考虑对这类企业从银行贷款利息层面予以支持。

用户困境:充电桩建在哪儿?

记者在北京南城的一个小区看到,大院里停有5辆电动汽车,但整个小区却没有一个充电桩。在哪儿充电?车主对记者说,西边四五公里外有一个充电站,不顺路,每次得特意去。

在接受记者采访时,专家表示,目前国内充电桩模式难以支撑新能源汽车的大规模发展。特别是在小区充电桩的建设方面,中国的情况与欧美不同,小区人口密度大,电网负荷小,再加上许多小区在建设时并未考虑后来的发展,因此基本没有专门铺设线路,若几个充电桩同时充电,对电网的冲击不可小觑。

现阶段,要做到每个车位一个充电桩,是不现实的。“在北京这样土地稀缺的城市,充电桩建在哪里,才能保证排队充电时车辆有足够的停放空间,以避免影响正常的交通效率,这是个大问题。”北京市丰台区经济和和信息化委员会主任吴神斌表示。

国务院发展研究中心研究员王青认为,解决这些问题,充电设施的建设应与智慧城市、智能电网建设相衔接和互动,与区域发展规划、行动计划相协调。

“要实现电动车和智能电网建设的充分融合,还有赖于技术创新。”中国汽车工程学会顾问王秉刚说。(据新华社电)

有市场分析预计

中国专车市场规模 2020 年将达 5000 亿元

本报讯(记者蒋蕊)3月18日,罗兰贝格发布《中国专车市场分析报告》预计,到2020年,中国专车市场规模将达5000亿元,2015~2020年的年复合增长率高达129.3%;从潜在市场角度来看,2020年专车出行需求将达2210万次/天,专车潜在市场需求容量约达1.1万亿元。

该报告指出,2015年专车占中国整体交通出行比例较小,实际市场规模为77亿元,但市场规模增长迅速,市场需求潜力较大。专车弥补了现有出行方式无法满足的出行需求,满足了对乘车环境和服务的升级需求,出租车、私家车、租赁车、黑车等都对其存在刚性替换和升级需求。

报告将当前网络约租车市场按产品类型及溢价分为专车类与非专车类,其中对应出租车溢价20%以上定义为专车市场。2015年,专车市场发展迅猛,日均订单成交量从1月的9万单/天发展到12月的63万单/天。

推动市场发展的因素主要有三方面:上半年,各平台的强势补贴培育和刺激了市场发展;补贴大战也刺激更多司机涌入专车市场,活跃车辆数在上半年上涨近四倍,专车市场供给激增;各专车平台纷纷拓展新市场,未来专车业务在三四线城市仍有较大的发展潜力。

报告预计,未来,随着专车供应量提升、服务覆盖更多城市、消费习惯的逐步养成、城市公共交通的完善以及政府对不同出行方式

乐视车联打造生态开放布局

本报讯“乐视车联作为智能化和互联网化的最佳载体,承担着打通整个生态,构建核心竞争力的战略重任。”乐视超级汽车联合创始人、全球副董事长丁磊,在3月16日乐视车联战略发布会上表示。

在发布会上,乐视车联与北汽、比亚迪和东风宣布签署eolink合作协议;深圳航盛电子、惠州华阳通用和惠州德赛西威三家国内主流车机厂商也加入了乐视生态的合作阵营,携手打造新一代智能互联的车内生态。当天,乐视车联还正式发布了两款“汽车可穿戴设备”——乐视行车记录仪和乐视轻车机套装。

发布会上,乐视车联CEO何毅介绍说,乐视车联的战略有三大重点,即“颠覆”、“开放”和“全球化”。所谓颠覆,就是乐视将通过颠覆式创新来打造极致科技产品,通过生态系统和跨产业链垂直整合,给用户提供极致的体验、创造全新的商业模式。所谓开放,就是面向全球汽车产业链伙伴开放,通过前后

装产品,以最快速度连接千万辆汽车,让全球汽车用户共享生态世界。通过乐视的应用开放平台,乐视车联启动了汽车应用接入开放,目前已与地图导航、音频播放、新闻播读等多个领域的知名CP合作;另一方面,乐视应用开放平台开放汽车生态,其中包括车况SDK、语音SDK、支付SDK等能力开放,通过开放与开发者共享生态,真正做到智能出行与生活的无障碍对接。所谓全球化,就是乐视车联不仅仅要在中国发展,更要形成面向全球汽车的连接和服务能力。

据介绍,早已走上全球化道路的乐视车联目前已经在全球拥有了接近300人的团队,其中海外员工50余人,形成了北京为总部、硅谷为创新中心、洛杉矶为集成中心、上海和成都为研发中心的跨国架构。乐视车联目前的团队汇聚了汽车及汽车电子领域、IT及通讯行业以及互联网及金融等多个行业的精英。(东升)

的政策引导,专车将逐渐实现对其它出行方式的转化。其中,由于限号、停车难等原因,私家车替代为专车需求的占比高达43%;出于对乘车环境和服务态度的升级需求,出租车替代需求占29%;随着公车改革的推进,公司租赁、公司自有替代需求占19%;非专车类网络约租车及黑车和个人租赁车的替代需求分别为5%和4%。

在市场竞争格局及运营模式方面,报告认为,在当前国内网络约租车市场主要平台运营商中,以全自营车队投入专车服务的神州专车所面临的政策与监管风险最小,专车市场占有率和增速均居高位,并拥有较高的客户留存率。全产品线覆盖的滴滴快的积累了规模最大的用户群体,但由于以大量社会私家车加盟为主,逐步对接租赁公司车队,车源存在一定的政策风险。



广州:豪车泡鱼缸 街头引围观

视觉中国 供图

本报讯(记者王群)3月21日,广汽传祺2.0时代全新动力总成Ti POWER“智擎力量”正式对外发布,搭载Ti POWER全新235T发动机的传祺GS4/GA6 235T同步上市,这标志着传祺2.0时代动力总成的性能优化达到新高度,已经形成品牌持续发展的核心竞争优势。

Ti POWER是应用多达50项新技术推出的代表国际领先水准的传祺第二代全新动力总成。“Ti”即代表传祺品牌(Trumpchi),又蕴含“Turbo”的强劲动力;“i”引申为intelligent,表明广汽传祺正向研发、自主创新,代表中国智造新高度;POWER,代表传祺2.0时代全新动力总成技术,带来更强劲畅快的驾乘体验,也代表中国品牌势不可挡。

具体来看,传祺Ti-POWER全新235T发动机,创领全球发动机技术前沿,应用GCCS燃烧控制专利、低惯量E-Turbo增压等

广汽传祺全新动力总成 Ti POWER 对外发布

多达50项全球顶尖技术,具备大扭矩、低油耗、噪音小等优势特征。其最大功率达112KW/5000rpm,在1450~4250rpm宽大转速范围内可持续输出235Nm峰值扭矩,动力性能完胜2.5L自然吸气发动机,综合工况油耗低至6.1L/100km,强劲动力和超低油耗兼得。

值得一提的是,为缓解能源与环境压力,推进汽车产业结构升级,近年来,广汽传祺遵循“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念,坚持正向开发,致力于研发小排量、高效的动力总成,此次Ti POWER的发布正是契合这一理念,这也为品牌可持续发展提供原生动力。

同步上市的传祺GS4 235T推出5款车型,售价10.68万~15.38万元,传祺GS4 235T的上市,将进一步满足消费者的不同购车需求,面对的是对动力需求更高的用户。GA6 235T推出6款车型,售价10.28万~16.38万元。搭载第二代动力总成的传祺GA6 235T配置更丰富,价格更具竞争力,为都市精英提供新选择。值得一提的是,GA6 235T是B级车中罕有可以享受购置税减半(约6000元)政策的车型,6.1L/100km的综合油耗也为车主省出可观预算。

相关资料显示,2016年前两个月,传祺销量突破了5.5万辆,GS4冲上月销3万大关。

据统计,截至目前已有北京、上海、重庆、河北、安徽等近20个省市出台了充电设施建设管理方案

新能源汽车如何“好用” 充电市场“三重困境”待破解

□新华社记者 安娜 华晔迪

“大力发展和推广以电动汽车为主的新能源汽车,加快建设城市停车场和充电设施。”被明确写入今年的政府工作报告。伴随着新能源汽车的快速发展,充电市场前景十分广阔。据统计,截至目前已有北京、上海、重庆、河北、安徽等近20个省市出台了充电设施建设管理方案。可以预见,充电市场必将会吸引越来越多的资本参与。但专家认为,要缓解目前新能源汽车买得容易用起来难,充电设施建设运营面临的“三重困境”需要破解。

产业困境:“车和桩”,先有蛋还是先有鸡?

相关部门初步统计,截止到2015年底,我国公共电动汽车充电桩数量仅有4.9万座。而根据国家规划,到2020年,全国电动汽车保有量将超过500万辆,新增集中式充换电站超过1.2万座,分散式充电桩超过480万个。

新能源汽车充电市场无疑是诱人的,“但目前进入充电领域的企业几乎都在亏损。”青岛特锐德电气股份有限公司董事长于德翔介绍,他的公司已在全国80多个城市建有29000个充电终端。

据业内人士反映,目前新能源汽车数量有限,充电设施利用率不高,这也是充电运营商普遍亏损的原因之一。而与之相对的,充电不方便也在很大程度上影响着消费者购买新能源汽车。

新能源汽车和充电桩,应该先有蛋还是先有鸡,已困扰产业多年。专家认为,企业可根据自身的资金实力和对行业的判断,综合权衡目前是否进入这一领域。政府也应从便利百姓的角度去制定引导政策。

企业困境:资本不赢利为何还要进?

近年国家出台多项政策,支持新能源汽车及充电产业发展,再加上环境的硬约束,新能源汽车正在加速“驶入”寻常百姓家。与此

同时,与电动汽车“孪生”的充电产业也热了起来,资本竞相涌入充电领域。

由于技术门槛低,跨界投资情况比较普遍。据不完全统计,截至目前,全国涉充电桩的企业数量已超300家。

业内专家认为,一下子涌入这么多企业,却没有成熟的盈利模式,前期亏损在所难免。于德翔说,由于一些原因,各地政府对补贴政策也比较谨慎,跟进较慢,增加了一些真正做充电市场的企业的经营难度。

但“普遍亏损的现状”并未阻挡资本竞速这一领域的脚步。为什么?一位业内人士说,一是前景广阔,在产业初期,门槛较低,可先“跑马圈地”抢占市场;二是具有很大的衍生潜力。这大概是目前不少投资者蜂拥而至的原因。

据介绍,现在不少企业将充电基础设施与互联网+融合,将充电服务集成到手机APP上。对企业来说,这既是互联网入口,也是能量入口,车辆信息入口,还是人的行为入口,这是一个难得的资源丰富的“入口”,有很大

