

专家视角

# 应该关注限购汽车对宏观经济的影响

贾新光



近日,天津市开始实行小客车增量配额指标管理,每年限10万个指标,并按车辆尾号实施机动车限行交通管理措施。北京于上个月发布2014年的限购摇号新政策,新车指标由每年的24万辆减少到15万

辆。中国汽车协会曾表示,深圳、杭州、成都、重庆、青岛、武汉等城市都可能在几年内实施汽车限购措施。有人预计,中国最拥堵的25个城市或将在2015年前后纷纷限购。

少数城市汽车限购对整体市场影响不大,但是大面积限购对汽车市场就会有较大影响,并会影响社会消费品零售总额。根据北京市的经验,在汽车销售限购当年,汽车销量下降,第二年略有增长(主要是置换),以后基本原地踏步。汽车消费变化也会影

响社会消费品零售总额。2010年,北京市社会消费品零售总额为6229.3亿元,同比增长17.3%,其中汽车销售同比增长33%。2011年,北京社会消费品零售额为6900.3亿元,比上年增长10.8%,汽车销售同比下降28.1%。2012年北京社会消费品零售总额为7702.8亿元,同比增长10%,其中汽车消费同比增长12.4%。今年1-11月,北京市新车交易量同比下降0.8%。

2012年限额以上社会消费品零售总额中,汽车

占25.5%,石油及制品占17.9%,石油及制品销售与汽车消费密切相关,两者加起来比重达到43.4%,居第三位的粮油食品饮料烟酒只占13.3%,服装鞋帽只占10.5%。如果考虑汽车修理及零配件销售、自驾游带动的消费、停车等,汽车消费对社会消费品零售总额的影响就更大,已经占到全社会消费的半壁江山,其他消费的增加已经难以加速社会消费品零售总额增长。

今年以来,社会消费品零售总额增速明显回

落,2012年底为15.2%,今年初降到12.3%,据分析,主要是中央反腐倡廉对高档消费有所遏制。如果多个城市限车,必然降低社会消费品零售总额增速,无异于对当前不大乐观的消费形势火上浇油。

中央经济工作会议指出:“做好明年经济工作,最核心的是要坚持稳中求进、改革创新。要稳扎稳打,步步为营,巩固稳中向好的发展态势,促进经济社会大局稳定,为全面深化改革创造条件。”因此各地对限车应该持慎重

态度。

汽车限购的理由无非两条:交通拥堵、空气污染。已经限购的城市中,没有哪个城市交通状况因此好转,解决交通拥堵最根本的办法是控制城市发展规模,发展地铁和轨道交通,使公共交通承担率提高到60%以上。至于大气污染,京津冀地区最大的污染源是燃煤,首要任务应该是“减煤”,而不是限车。即使汽车对大气有污染,也可以采取提高排放控制标准,提高燃油质量、推广新能源汽车来解决。

· 滴席谈 ·

## 谁是车市贺岁档

刘葳漪



相比11月赶在车展期间上市的新车,能在今年12月上市的车型必定是有自信的。无论是600万元的劳斯莱斯古思特,还是6万元的欧朗两厢,都有着可圈可点的传承。

如同电影的贺岁档,在文化领域中被视为目前国内最完善、竞争最激烈、票房产出能力最高、消费能力最强的

电影档期,多部大片均选择在此档期内上映。

谁是今年车市的贺岁档?售价区间为15.98万-25.18万元的起亚新K5?采用沃尔沃最新家族式设计语言的亚太版S60L?大众MQB的首款国产车一汽-大众高尔夫7?更为时尚运动的2014款别克英朗XT?奥迪Q5的运动版车型奥迪SQ5?它们肯定是,而且它们还有诸多老车主印证着不错的口碑,它们是有底气出现在贺岁档上的。

还有小众的、个性的车型,如牧马人龙腾典藏版,这款车基于四门硬顶牧马人Rubicon打造,新车大量地运用了中国龙元素,不管你喜不喜欢它这次略微的迎合和小小的“谄媚”,它都不改自己一贯的硬朗、霸气。

比亚迪秦是比亚迪全新的插电式混合动力车型,一改比亚迪过去过于保守的设计思路的同时,官方提供百公里加速5.9秒的成绩亦令人惊喜,再钟情德美日韩,我们也要给民族产业鼓一次掌。

本月上市的众泰全新SUV T600乍一看,仿佛上海大众途观,和个性十足的哈弗H6相比,不仅个性不足,还有明显的临摹痕迹,难怪有网友揶揄道:我的途观奥迪混血儿终于等到了。

“年年亮相,从不上市”,这回北京汽车B40终于要在贺岁档上市,这位造型粗犷的北京“爷们儿”前悬采用独立式悬挂,后悬采用整桥五连杆式非独立悬挂,售价应该在大众消费者能接受的水平。

贺岁档最贵的车当属2014款劳斯莱斯古思特,售价区间为419万-511.8万元。其中售价666万元的阿尔卑斯挑战之旅世纪典藏版,旨在纪念1913年6月劳斯莱斯率四辆银魂车型在奥地利境内展开了一场阿尔卑斯挑战之旅。与其称之为车,我们更愿意叫它手工艺品。

可以预期的是,豪华品牌旗下的进口车型由于高额的关税和运输、库存等成本,全年的降幅力度有限。今年市场热度最高的是中级车,整体价格平稳,优惠都维持在万元左右。此外,SUV车型配置越来越高,油耗越来越低,对消费者是一大利好。

不管它是什么车型,您在买车时一定要慎重考虑下。比方说您在美国看一场电影是5美元,在中国也应该差不多这个价,否则,它再精彩却贵得离谱,也不必进我们老百姓的贺岁档。

纸上谈车

## 双龙汽车现在就谈国产早了点

钱瑜



日前,有消息称,双龙汽车社长李裕一表示,如果能在中国达到年销售10万辆,双龙就会考虑在华国产。这个消息如果放在别的车企身上似乎并没有太大的问题,但是联系到双龙汽车全球14.3万辆的年销量,李裕一的表态似乎有些炒作的意味。

在时隔六年后,2011年双龙汽车再次来到中

国。引“龙”入华的是之前成功运作斯巴鲁的庞大集团。当时,庞大集团对双龙汽车的前景充满希望,并预计2011年双龙汽车的销量能够达到3万辆。但事与愿违,双龙汽车并没有迎来二次进入中国以后的快速发展期,直到2013年,双龙汽车在中国的年销量才有望达到1万辆。

虽然销售情况不佳,但双龙汽车仍对未来充满希望。据庞大集团副总经理刘宏伟介绍,明年双龙汽车海外销量计划大概是9.1万辆,其中中国的目标是2万辆。

更为重要的是,对于中国媒体最关心的在华建厂问题,李裕一表示假如

年销量达到10万辆就会考虑。李裕一还强调,庞大集团董事长庞庆华对此同样雄心勃勃。按照计划,双龙汽车明年全球销售目标是16万辆。对于中国市场,李裕一表示其对双龙汽车会越来越重要,今年中国市场销量占双龙汽车出口的10%,明年目标是占15%,后年则计划占20%。

虽然双龙汽车对未来充满希望,不过10万辆对于目前在华销量不足万辆、全球销量也仅为14.3万辆的双龙汽车来说,无疑是一个天文数字。此外,中国市场的双龙汽车经销商能否继续顺利扩张也还是一个问题。刘宏伟表示,目前双龙汽车在中国有130

家经销商,到明年底计划达到180家左右。现在渠道发展是关键,因为只有新销售网络的铺垫,2014年双龙汽车在华销量才有望达到2万辆。但是,我们先来算一笔账,180家经销商总销量为2万辆,每家经销商明年销量仅为111辆,每月平均下来卖不到10辆车,这个销量能让经销商生存下去吗?

所以,虽然中国汽车市场仍处于快速发展期,但对于以柴油车型为主的双龙汽车来说,目前的首要任务应该还是如何推出更多汽油版和自动挡车型。“国产”这个吸引眼球的话题还是暂时放一放吧。

## 中国新能源车补贴力度还应再大些

王万利



显,新能源车的推广迫在眉睫,包括美国、日本、欧洲等发达国家都对此高度重视,不断推出各种类型的支持政策,助推本国新能源车市场快速扩张,并同时提升在全球的竞争力。这些国家的经验和相关政策值得我们借鉴。

先看日本,其在新能源车的推广和普及上一直走在世界前列。2009年4月1日起,日本针对新能源车和低排放车实施“绿色税制”,消费者购买新能源车可免除多种税赋,购买低排放车型则可按照车辆排放水平享受不同的减税待遇,而购置以天然气为燃料或混合动力车等低公害车辆的地方公共团体,还

可得到政府的补助金。日本计划到2020年将电动汽车年销量提升至80万辆,混合动力汽车的年销量提升至120万辆。

再看美国,奥巴马认为充电式混合动力汽车是刺激经济和拯救汽车业的王牌,联邦政府也专门斥资140亿美元,支持动力电池和关键零部件的研发和生产,消费者购车则可享受7500美元的税收抵扣和政府采购。美国计划到2015年本土将有100万辆混合动力汽车投入使用。

在英、法、德等欧洲国家,新能源车补贴也非常可观。如英国为私人购买新能源车提供单车推荐售价25%的补贴,计划到

2015年推广使用24万辆各种类型的电动汽车;法国鼓励购买低排量环保车型,在配套设施的建设上要达到“使充电如同加油一样便捷”。

综上所述可以看出,只有国家在政策推出和补贴上大力度投入,才能有效刺激新能源车快速发展。近年来,我国在新能源车研发和推广上的支持一直没断,消费者购车补贴也越来越多,中央和地方两种补贴相加后的金额已很可观。但是,为了尽快与国际接轨,我们的补贴力度还应该再大一些,对于新能源车这个新兴市场来说,政府的支持很重要。

本版漫画 韩玮