

从“政策驱动”迈向“市场驱动” 岁末车市迎来“尖峰时刻”

购置税兜底、新车优惠、花式促销……随着年终岁尾的临近,各大车企纷纷祭出大招,推动车市掀起了一波放量热潮。

相较于往年,今年的车市放量势头更猛。其中,政策无疑是核心驱动力。2026年新能源汽车购置税政策即将调整,车企促销活动与地方消费券等举措相叠加,有效刺激了消费者加速购车决策。同时,大量新车密集上市,且技术含量显著提升,这不仅推高了市场热度,还进一步加速了行业转型进程。

目前,在车市热度持续攀升的背景下,年末的“翘尾效应”将比以往更为明显。这一现象能否助力车企完成全年销量目标?提前释放的购车需求对明年又有哪些影响?

政策是核心驱动力

进入12月,车市迅速被“促销热”和“冲量战”所包围。

“明年购置税减半,如果本月下单车企会提供购置税调整的兜底政策,比明年购车更划算。”目前,在多个汽车品牌的4S店,这样的销售话术对消费者颇具吸引力。至今,大部分车企已承诺,在今年年底前完成大定并锁定配置的用户,若因非用户原因导致车辆在2026年完成开票交付,可享受跨年购置税差额补贴。

广汽集团宣布将旗下昊铂、传祺、埃安三大自主品牌的跨年购置税补贴延续,明确以“2026年2月14日前完成开票交付”为时限,补贴金额最高达1.5万元。小鹏X9超级增程推出了“跨年购置税补贴”专项方案,12月31日前锁单的用户可享受最高1.5万元的补贴。深蓝汽车表示,12月31日前锁单全系车型,若因生产、运输等非客户原因导致2026年开票交付,且在2026年2月14日前提车,消费者可获得跨年购置税差额补贴。众多车企的年终促销政策,直指即将到来的购置税调整,也为车市年终放量潮推波助澜。

实际上,自今年11月起,随着2026年新能源汽车购置税政策调整的临近,购置税兜底已成为车企锁定订单的核心手段。据不完全统计,截至目前,选择“自掏腰包”为年内锁单消费者补贴购置税的车企已有近20家。

“不难发现,购置税政策调整是推动年末车市放量的主要原因。”全联车商投资管理(北京)有限公司总裁曹鹤表示,根据政策规定,自2026年1月1日起,购置税补贴将收窄为减半征收,最高减税额降至1.5万元。在符合相关条件的情况下,一辆20万元的新能源汽车明年购车比今年要多花约1万元。再加上明年“以旧换新”政策细节尚不清楚,消费者明年的购车成本可能还会增加。正因如此,“赶末班车”成为年末车市的大趋势。车企推出的“兜底”政策、地方的消费补贴等,都为年末车市注入了更强的消费动力。

与此同时,不少省市也在促汽车消费方面抢抓年度“末班车”。12月7日,四川省安排1.5亿元专项资金,面向社会发放“蜀里安逸”消费券。湖南省于12月举办“乐享湖南 湘当有惠”汽车促销活动。广东佛山亦通过发放汽车优品消费券,助推12月汽车消费。此外,邮储银行、平安银行等金融机构推出购车低息贷款方案,部分产品贴息后年化利率低至0%,实现“当天申请,当天放款”。多方合力,形成了车市“补贴+金融+让利”的促销格局。

“今年年末车市有望延续增长势头。”中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树预计,四季度销量将实现同比大幅增长。

技术驱动特征明显

值得注意的是,近期新车的大量上市在一定程度上加速了行业转型,并为新车市场的放量潮提供了有力支撑。

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪指出,近期上市新车呈现出两个主要特点,第一,全品类覆盖与细分市场深耕并行,从A0级小型车到中大型SUV,再到百万元级豪华新能源汽车,品类丰富,为消费者提供了更广泛的选择空间。这些新车通过差异化的市场定位,触达了多元化的消费群体,从而激发了市场的购车需求,形成了显著的市场拉动效应。第二,新车普遍在智能化、网联化、电动化等方面融入了更多前沿科技元素。智能交互系统、智能辅助驾驶等技术的应用,显著提升了用户体验。此外,AR-HUD(增强现实抬头显示)、三联屏交互等配置不再仅限于高端车型,现已下沉至20万元级别的车型中。这些配置不仅增强了车内的科技感和豪华感,也提升了驾驶安全性,使消费者更加放心。

此外,目前多个品牌的新能源汽车新产品已搭载半固态电池,提升了安全性能和续航里程,有效缓解了消费者的里程焦虑和充电焦虑。崔东树表示,新技术已成为新

车上市的重要卖点,也是提升销量的有效途径之一。他指出,未来几年,全固态电池将逐步从示范走向应用,但仍需克服成本、充电效率与能量密度之间的平衡难题,并经历充分的产业链验证与降本过程。

崔东树指出,尽管政策支持力度逐步减弱,但市场驱动和技术驱动的特征愈发凸显。这表明新能源汽车的市场需求已从过去主要依赖政策补贴,转变为消费者基于自身需求和价值判断的自主选择。新能源汽车市场正从“政策培育期”逐步迈向“自主增长期”,市场的内生动力持续增强,与新能源汽车产业发展形成了良性循环。

“销量的增长将加速行业转型,重构产业生态。”在曹鹤看来,市场利好推动了车企战略重心的深度调整,推动整个行业从单纯的“规模竞争”转向“技术+服务”的综合比拼。

冲刺全年销量目标

目前,仍有部分车企的年度销量目标完成率不高。因此,多措并举促进销量提升成为车企的发力点,也在一定程度上加剧了“翘尾效应”。崔东树认为,12月是年末冲刺阶段,车企与经销商会全力冲刺全年销售目标,并通过加大促销力度、加速销售节奏等举措提升销量,预计12月市场需求及销量将出现环比上升。

“总体而言,库存清理与产能结构优化存在一定的内在联系。”曹鹤指出,这也是车企发展的关键和基础。在一定程度上,清理库存有效降低了资金占用成本,实现了资源的有效配置。车企产能向新能源汽车倾斜是车市发展的必然趋势,而促销手段在其中发挥了重要的推动作用。随着新能源汽车市场需求的不断增长,车企纷纷加大对新能源汽车产能的投入,以适应市场变化。此外,淘汰落后产能、强化技术创新投入,也是实现可持续发展的重要依托。

明年车市期待“软着陆”

值得注意的是,在车市繁荣的

同时,必将提前释放部分需求,将使明年的同比增长面临巨大压力。多位行业人士认为,车企推出的兜底政策和金融优惠等促销措施无可厚非,但个别车企的过度促销行为并不值得提倡。过度促销虽能在短期内吸引消费者,实现销量快速增长,但从长远来看,不仅会严重损害品牌价值,还将透支未来的市场增量,甚至形成“促销依赖-利润压缩-品牌贬值”的恶性循环。

崔东树预判,2025年汽车以旧换新规模将超过1800亿元,且新能源汽车购置税优惠所带动的销量比2024年多22%,2025年车市将超预期增长。然而,2026年新能源汽车购置税由全免改为减半征收,仅此一项就将减少1000多亿元的免税优惠,因此2026年车市增长将面临更大压力。

面向未来,实现车市高增速的“软着陆”并减少负面影响,成为车企亟需解答的课题。曹鹤指出:“精准定位与技术突围是关键路径。”未来汽车市场的趋势将体现在细分市场的差异化和个性化上。只有准确把握市场需求,进行精准定位,并通过技术创新打造科技含量高、定位精准、品质优良、造型时尚的汽车产品,才能实现市场突围。

站在2025年与2026年的交汇点,汽车市场正经历着深刻的变革与转型。纪雪洪强调:“适应现实才能作出明智选择。”2026年,汽车市场面临的挑战不仅在于销量增长的压力,更在于从“政策驱动”向“市场驱动”转型的关键时期。那些真正具备技术“护城河”的企业,才能在日益激烈的市场竞争中立于不败之地。通过提供优质的产品和服务,与用户建立起深厚的情感连接,才能在新的市场环境中实现“软着陆”。对于整个汽车行业而言,2026年或许是一次洗去泡沫、回归价值创造本质的关键之年。摒弃盲目跟风 and 过度营销,回归理性,专注于技术创新、产品优化和客户服务,坚持长期主义,才能应对各种市场变化,实现可持续发展。

(中国汽车报)

磷酸铁锂占比持续提升 动力电池产业增长稳健

中国汽车动力电池产业创新联盟日前发布最新统计数据,2025年11月,我国动力电池产业继续保持稳健增长态势,当月产量与销量均实现环比、同比双增长,其中磷酸铁锂电池在装车量中的占比再次超过80%。

11月,全国动力及其他电池总产量达176.3GWh,较上月增长3.3%,同比上升49.2%;同期销量完成179.4GWh,环比增幅为8.1%,同比增长52.2%。今年前11个月,累计产销规模分别突破1468.8GWh、1412.5GWh,同比增长均超过50%。

在应用端,11月国内动力电池装车量为93.5GWh,环比增长11.2%,同比上升39.2%。从技术路线看,磷酸铁锂电池装车量达75.3GWh,占总量的80.5%;三元锂电池装车量为18.2GWh,占比19.4%。

出口市场表现同样亮眼。11月,动力及其他电池合计出口32.2GWh,环比增长14.1%,同比上升46.5%。今年前11个月,累计出口260.3GWh,同比增长44.2%,其中动力电池出口占比65.2%。

从整体数据观察,动力电池产业在产销量、装车及出口各环节均保持稳定发展。随着新能源汽车市场渗透率的不断提升,动力电池需求结构或将进一步优化,技术创新与规模化效应正推动产业向高质量增长阶段迈进。

(中国经济网)

汽车快讯

告别“猫系”与女性标签 欧拉三年首推全新车型



长城汽车旗下欧拉品牌日前正式宣布,其全新紧凑型纯电SUV——欧拉5上市。新车共推出5款配置车型,官方指导价区间为9.98万元至13.38万元。欧拉5放弃了以“猫系列”命名的方式,改为“品牌+数字”的新命名体系,意在淡化其针对女性用户的形象。

外观方面,欧拉5在设计上延续了品牌标志性的圆润复古风格,采用椭圆形头灯和全曲面车身语言,但整体气质更趋中性化。其车身尺寸为4471/1833(1844)/1641毫米,轴距达2720毫米。

内饰方面,新车采用简约克制的布局,配有10.25英寸全液晶仪表和15.6英寸悬浮式中控屏。副驾驶座椅可调节至128度,还配备腿托和三档加热与通风功能,真正做到了冬暖夏凉。车机搭载Coffee OS 3系统支持双区域语音唤醒识别、语音连续识别、可见即可说等功能,并接入AI大模型。

动力和辅助驾驶方面,新车搭载最大功率150千瓦的单电机,并提供45.3千瓦时和58.3千瓦时两种容量的磷酸铁锂短刀电池,对应的CLTC综合续航里程分别为480公里和580公里。尤为值得一提的是,欧拉5配备了基于激光雷达等27个感知硬件的Coffee Pilot Ultra辅助驾驶系统,支持不依赖高精地图的城市领航辅助驾驶(NOA)功能。

全新红旗HS6 PHEV上市 焕新大五座插混体验



近日,红旗旗下全新车型HS6 PHEV正式上市。新车定位为大五座SUV,共推出三款配置,售价区间为17.88万元至22.88万元。

外观方面,新车采用蕴含“东方礼序”的原生设计,配合羽毛形状的尾灯组和车顶扰流板,运动氛围浓郁。新车车长4925mm,轴距达2925mm,配合零重力副驾、全景天窗及丹拿音响,并标配6L智能冷暖双用冰箱,营造舒适的家庭乘坐空间。

动力方面,新车在核心技术上实现了多项突破。其搭载的“鸿鹄混动”系统,自研1.5T发动机热效率高达45.21%,WLTC工况最低荷电油耗为5.1L/100km,零百加速仅需4.8秒。车辆支持4C快充,电量从20%充至80%仅需15分钟,并拥有强大的极寒适应性,在-40℃环境下仍可正常启动。

续航方面,红旗HS6 PHEV前不久创造了满油满电行驶2327.343km的吉尼斯纪录,充分缓解里程焦虑。

智能和安全方面,新车搭载基于高通8295P芯片的“灵犀座舱”和双15.6英寸联屏,并配备了支持高速与城市领航辅助的“司南智驾”系统。安全是红旗的基因,新车采用9H4M高强度车身与2000MPa热成型钢,全系标配中央气囊,并首发了满足更高国标的“金剛堡垒电池系统”。

记者 伍智东/整理

自动驾驶汽车迈向“拼技术”新阶段

近日,工信部正式公布我国首批L3级自动驾驶车型准入许可,两款分别适配城市拥堵、高速路段的车型将在北京、重庆两地指定区域开展试点。这是我国L3级自动驾驶从测试阶段迈入商业化应用的关键一步。

“首批L3级自动驾驶车型准入许可”是中国智能网联汽车发展史上意义重大的事件,意味着自动驾驶从道路测试、概念营销阶段,迈入责任明确、技术落地的新阶段。更重要的是,车企与系统供应商将肩负更重担子,行业竞争逻辑将迈向“拼技术”的新阶段。

过去一段时间,自动驾驶领域一片火热景象,也伴随一些质疑,比

如一些企业将低级别的辅助驾驶功能宣传成“自动驾驶”功能,导致市场认知混乱,消费者在实际使用中过度信任“自动驾驶”而酿成事故。这类现象不仅透支公众信任,也影响着行业发展的重心和轨迹。

L3级试点的重大意义在于打破“辅助驾驶”与“自动驾驶”的模糊边界,确立技术落地的刚性标准。不同于L2级“驾驶员始终为责任主体”的辅助属性,L3级“有条件自动驾驶”明确规定,驾驶权由车辆系统接管,驾驶员无需持续监控环境,仅需在系统请求时及时接管。这一差异,使得技术可靠性成为一条明确的底线,车企必须确保其系统在复杂场景下的稳定性和安全性。

L3级自动驾驶试点的另一突破是明确了车企和系统提供商将成为自动驾驶事故的责任主体。按照《智能网联汽车准入和上路通行试点实施指南(试行)》规定,“在自动驾驶系统激活状态下发生违法或事故的,试点汽车生产企业和使用主体需在规定时间内提供证明材料,否则需承担事故责任。”这意味着,如果事故是车辆的设计缺陷、技术故障或软件错误等原因导致的,可能将由汽车制造商或自动驾驶系统提供商承担相应责任。

这一权责划分改变了以往模糊的责任归属状态,既为消费者提供了更强的安全保障,也倒逼企业必须将系统安全性和可靠性置于首

位。责任主体更加明确,无疑将促使企业投入更多资源进行技术研发与验证,推动行业整体技术水平的提升。

当然,L3级自动驾驶的商业化仍面临诸多挑战。技术层面,系统在极端天气、复杂交通场景中的应对能力仍需持续提升和验证;法规层面,事故认定、保险制度、数据隐私保护等配套体系仍需在试点中不断完善;社会层面,公众对自动驾驶的信任度需通过长期安全运营逐步建立。换个角度看,正是这些挑战的存在,更凸显了技术扎实的重要性——唯有真正聚焦技术创新、严守安全底线,才能在这条赛道上行稳致远。

(工人日报)