

关税税率	增值税税率	消费税税率
15% (财政部通知自今年7月1日起,汽车关税从2006年调整的25%降低至15%)	16% (财政部通知自今年5月1日起,原适用于17%增值税税率的汽车制造业进口税率下调至16%)	排量1.0L以下:1%
		排量1.0L-1.5L(含1.5L):3%
		排量1.5L-2.0L(含2.0L):5%
		排量2.0L-2.5L(含2.5L):9%
		排量2.5L-3.0L(含3.0L):12%
		排量3.0-4.0L(含4.0L):25%
		排量4.0以上:40%

C 车商车主,持币观望

降价的利好带来了汽车销量的爆发性增长吗?据国家统计局数据显示,今年5月社会消费品零售总额同比增长8.5%,创15年以来的新低。作为社会消费品的重要大类,汽车消费的走势并不高涨。鄞州区是宁波市汽车零售商最集中、规模最大的县市区。据鄞州区商务局相关统计,全区1-5月累计实现汽车零售额52.23亿元,同比增长9.6%,比上月下降了10.3个百分点。

究其原因,部分消费者会因为对6-7月降价的心理预期而按兵不动。然而在进口车指导价已全面下调的6月底,这种持币观望的心态仍在继续。即使普遍认为购车时机已到,但究竟是“现在买,还是下个月买”仍令消费者三思而后行。

“对于汽车来说,市场普遍的心态是‘买涨不买跌’。比方说原本一辆价格为100万元的车子价格跌至了90万元,消费者还会观望:它下一步有没有可能跌到80万元?我要不要过一阵子再买?”李斌说。

永达林肯的负责人也和李斌所见略同:“关税下调的权威信息传播的范围非常广,这吸引了很多客户的关注,近期也有越来越多的人前来询价。但是汽车属于大额消费品,消费者会考虑进一步下跌或上涨的可能,就和进入股市一个道理。”

在宁波宝恒汽车集团有限公司总经理助理方冲飞看来,经销商的定价并非与厂商指导价完全相同,而会在指导价的基础上,根据市场的供需关系而不断调整。

“在关税下调之前,我们在经营时就已经为消费者提供了折扣,在算上这些折扣力度后,部分车价甚至比关税下调后的指导价还低。在关税下调后,我们会有一小幅度的降价,或是送客人一些小礼物。”

方冲飞认为,不论官方指导价如何变动,只要市场对一款车型的预期价格不变,他们就会按照让客人满意的原则进行优惠。“比如一辆车厂家指导价原为100万元,关税下调后为90万元,但市场认为这款宝马只值80万元。在这种情况下我们的定价就会在80万元左右。现在因为关税变动,有的消费者会以此和我们协商,最终谈妥双方满意的价格。”

换言之,关税的变动是影响市场价的因素,但只是其中之一。影响定价和销量的市场需求,还和许多因素有关。一位汽车销售行业的从业者指出,近期的股市和房地产市场变动也会影响消费者流动资金的去向。如果消费者近期想用积蓄买房以待升值,那么买车的计划或将有所变。

“现在的汽车市场和四五年前大不相同,宁波的汽车消费者比以往更为理性,一听说降价就一哄而上抢车的现象并不存在。这也是因为在有限购、批量生产的情况下,汽车的选择比以前更多了。”李斌说。

D 平行进口车有何影响?

诚如车商负责人所言,消费者在选购车辆时有了更多的选择。这些选择中也包含了购车渠道的多元性。不同于传统4S店经销的购车模式,除了以特斯拉为代表的厂家直销、接单生产模式外,还有平行进口。

自2016年12月起,宁波梅山保税港区平行进口试点业务正式启动,市民可以绕过传统的4S店经销商直接从海外市场购买进口车。据梅山保税港区统计,今年1-5月,梅山口岸共进口整车3997辆,同比增长69.58%,货值共13.63亿人民币。虽然进口总额占全市汽车销量的比重不大,但也表现出增长的势头。

宁波世贸通国际贸易有限公司从事平行进口汽车行业已有数年,代理过包括奔驰、保时捷、路虎等多个高端品牌。世贸通进口部业务经理表示,自宁波梅山保税港区平行进口试点业务开启以来,公司正逐渐将到货口岸从天津港保税区转至梅山。

平行进口有哪些优势?据介绍,一是因减少中间环节而具备一定的价格优势,二是可以根据客户的需求“私人定制”更多个性化的内饰。换言之,关税的变动对平行进口车定价有更显著的影响。

“刚听说进口关税下调时我们都很开心,低价进货可以吸引更多的客人。我们算了一下,一辆排量为3.0-4.0之间的进口车,若7月1日进口关税下调至15%,其综合税率将从93.3%降至77.9%。但是我们没高兴多久,就得到了美产车关税可能会上涨的消息。若美产车增税,综合税率将涨至116.5%。所以最近来询价的人很多,但大家都在观望,真正买车的人少。”该负责人说。

考虑到诸多因素,目前平行进口汽车市场尚属小众。有汽车行业从业者指出,平行进口的模式可能存在很多后续问题,例如汽车是否能通过国家质量标准、售后服务和零部件维修是否方便等。

对此,一家平行进口车商负责人表示,平行进口汽车需通过国家3C认证,而近期部分车型无法交付的问题或与未取得认证有关。在售后方面,虽然代理商尚未提供保修服务,但未来可能将纳入部分4S店的售后服务体系。

在不远的将来,多元的购车渠道或将更成体系,而消费者购车时的需求也可能有所转变:在关注车价变动的同时,也将目光转向智能化、自动化和新能源等方向。当汽车回归以代步工具为核心的智能终端后,关于进口车的讨论,也许将成为新业态背景下完全不同的议程。

