



梅山保税区进口车。



“一带一路”沿线进口车比美系更“吃香”

如今，消费者都希望能以更便宜的价格，买到更心仪的商品，最好还能个性化定制。平行进口车，便为许多汽车“发烧友”提供了这样的机会。和传统4S店相比，平行进口车减少了层层分销的中间环节，同款车型价格可以便宜10%—20%左右，还可以在符合国家标准的前提下，买到一些4S店里看不到的型号。

宁波梅山保税港区是浙江省内唯一的整车进口口岸。在2014年刚起步时，从梅山进口的平行车数量还不足2000辆，但截至本周二，得益于梅山海关提效降费的一系列举措，以及升级的信息化检测手段，梅山保税港区整车进口在年内首次突破1万辆大关，高达10017辆。这突飞猛进的增速背后，或将意味着市场对这一新业态接纳程度的提升。

从梅山进口的车辆中，有多少来自美国？出人意料的是，来自中东、东南亚、东欧等地区15个国家的车辆才是大头。在梅山保税港区今年1—11月进口的9371辆车中，来自“一带一路”沿线国家进口的整车高达7854辆，占到83.81%。记者在梅山采访时，映入眼帘的是一排排从阿联酋进口的日系越野车“三菱帕杰罗”“尼桑途乐”。

“今年我们从‘一带一路’沿线国家进口了多款汽车，尤其是中东地区进口的日系车辆，由于性价比高、实用性强等原因，深受消费者喜爱。这部分车辆即将销往宁波、天津、广州等各地市场。”宁波梅山保税港区四海物流有限公司市场部副经理刘宏说。

据刘宏介绍，四海物流作为整车保税进口的物流平台商，集结了梅山保税港区八成的进口车辆，而在往年以及今年上半年之前，公司进口的车辆中，欧系车、美系车的占比更高，不乏人们耳熟能详的奔驰GLE、宝马X5等。而中美贸易加征关税的事，是公司转而拓展中东地区市场的契机之一。

“今年7月1日车辆进口关税下调至15%，而7月6日，美产车的关税又加征了25%。我还记得在那段时间，公司进口量大幅增加，库存量最多达到了4000多辆。但是在7月以后，由于

美产车关税上升至40%，我们的下游贸易商也开始对美系车持观望状态，出于成本考虑不敢贸然进货。于是，美系车占我们进口的比例也有所下降，甚至不到10%。”刘宏说。

不同于4S店对税率变动的抢先反应，平行车进口的税率变动，则是“实打实”地在明年1月1日生效。不过，暂停加征关税的信号，也让刘宏看好明年年初的平行车市场。

“现在我们已经陆续收到了明年的订单，预计1月份整体进口量为2000多辆，比去年形势会更好。先前贸易商怕冲淡利润对美系车谨慎进口，但关税变动对进口美系车而言无疑是个利好。考虑到1.5个月左右的海运周期，预计明年2月中旬将成为美系车在我们这里大批量到货的高峰。”刘宏说。

典典平行进口车是刘宏的下游贸易商和合作伙伴，作为平行车经销商，公司总经理王益波表示，如果说满分是100分，那么他对明年市场的信心则可以打上七八十分：“这个月我们的产值已经突破千万元。美系车关税加征暂停消息出来后，虽然我们暂时还给不出官方价格，但预计下个月的销量会更好。”

扎根平行车行业三年以来，典典平行车走的是“微信订货、线下展销”的O2O模式，目前月均销量为15辆左右，其中四成是中东版日系车，二成是奔驰GLS等美产车。为了走出一条更灵活的经营之路，王益波不仅开了个“说车”的抖音号，还在尝试通过慈溪的商业综合体吸引客流。据王益波介绍，现在宁波像典典一样“有展有销”的平行车贸易商仅有10家左右。

为什么目前这一市场规模有限？消费者购买平行车之前，最担心的莫过于“售后服务”“购车贷款”等问题，王益波表示，首先公司在选品时以配件可以基本通用的常规车型为主，同时够公司还与保险公司合作，提供整车质保、金融按揭、送维修保养等服务。

“现在宁波的平行车市场，还是一个‘奖励老实人’的良性行业，现在我们主要还是在熟人圈子里做生意，靠的是服务、诚信和口碑。未来，随着消费者观念的转变，这一市场也将越来越大。”王益波说。



豪车、进口车、新能源车仍被看好

从全国来看，无论品牌官方、经销商还是平行车商，争取消费者注意力的背后，很可能的确有“去库存”的压力。

12月10日，中国汽车流通协会对外发布上个月的“汽车经销商库存系数”，数据显示：11月份汽车经销商综合库存系数为1.92，同比上升50%，环比上升2%，库存预警指数高达75.1%，超过警戒线。

据国家统计局公布的数据，今年1—11月汽车消费的累计增速已由正转负，同比下降1.7%。这背后或将有税率调整对消费者心理预期的影响，也可能反映了全国汽车市场将进入拐点。

在4S店总数达数百家、平行车商达十余家的宁波，销售情况如何？记者联系了宁波市汽车流通协会常务副会长朱康文，他表示去年宁波新车销售量在29万辆左右，在同等规模城市中名列前茅，但由于今年12月份销售数据尚无统计，目前很难说今年的新车销售额较去年而言是增加、减少还是持平。同时，宁波市商务委市场处相关负责人表示，从目前数据来看，今年二手车销售市场和去年同期相比，略有增长。

有趣的是，11月全国高端豪华与进口车的库存系数为1.52，有环比下降趋势，而自主品牌的库存系数高达2.44，环比有所增加。同时，新能源汽车销量于11月达到新的高峰，今

年1—11月，全国新能源汽车销售103万辆，同比增长68%。换言之，在汽车销量普遍走低、的情况下，面向中高端消费群体的豪车、进口车、新能源车，反而呈增长的良好势头。

王益波对市场有同样的判断，他对此的理解是，消费群体的两极分化较为明显，宁波的进口车消费群体往往具备经济实力，购车时更追求驾车体验、科技环保、私人定制的特点，对经济形势、价格波动的敏感度并不高；而面向中端消费人群的市场则相对饱和。

中国汽车工业协会预计，明年全国乘用车销量将为2800万辆左右，与2018年持平，其中，新能源车销量仍被看好。在做出上述预测时，中国汽车工业协会判断，中国汽车刚需仍然存在，但需要3年左右缓解，原因是：我国千人汽车保有量远低于发达国家、人口仍在稳定增长。

我们不妨对照这两个原因看一下宁波的情况：今年，宁波汽车保有量已达到265万辆，按照常住人口800.5万人算，每3个人就有一辆车，千人汽车保有量已接近亚洲发达国家千人400—500辆的平均水平。换言之，作为刚需的汽车或将愈发接近临界点，但部分高收入群体“消费升级”的需求或将令中高端车辆更为普及。明年宁波车市是看好还是看空，不知诸位读者心中可有答案……