

# 小排量车赶搭政策末班车

在小排量车型购置税即将到期的背景下,车市开启最后的冲刺。北京商报记者近日走访发现,保持观望态度的消费者,开始选择在政策末期出手新车,而经销商也加大优惠,寄希望在今年最后的时间里交出漂亮的销量答卷。

据了解,我国车辆购置税的法定税率为10%。2015年,财政部发布优惠政策,其中规定:从2015年10月1日起至2016年底,对购买1.6升及以下排量乘用车减半征收车辆购置税;2016年末,财政部又发布通知规定,今年小排量车型购置税按照7.5%进行征收,2018年1月1日起,恢复按10%的法定税率征收车辆购置税。同时,乘用车购置日期按照《机动车销售统一发票》或《海关关税专用缴款书》等有效凭证的开具日期确定。

按照今年车辆购置税计算,以市场中小排量车型集中度最高的10万-15万元车型为例,今年购买一辆售价为10万元的小排量车型,购置税需要交纳6410元,明年购买则需要交纳8547元,相差2137元;售价为15万元的小排量车型,今年交纳的购置税为9615元,明年需交纳1282万元,相差3205元。市民曾先生表示:对于十几万元的车型来说,节省几千元挺重要的,还能留着给新车做装饰和以后保养用,已经准备在年底前出手。”

北京商报记者一家上汽通用雪佛兰4S店看到,由于该店主力销售小排量车型,到店看车的消费者明显增多。值得一提的是,多数消费者在向销售人员询问车价优



惠幅度的同时,最为关心的也是今年购车能够省下多少购置税支出费用。该4S店负责人介绍,为了让消费者更加了解购置税的变化,在店内设置了该品牌在售车型今年和明年需交纳购置税的对比图,而且除车型优惠加大外,还在新车装饰等方面进行优惠,以促进销量提升。“年底前提是经销商传统的新车冲量期,为了完成全年销售目标,各经销商都会抓住小排量车型购置税优惠政策到期前的最后机会。”

业内人士认为,今年小排量车型购置税优惠政策即将到期,能够促使国内车市出现购销两旺的现象,但是与去年底新车销量的大幅“翘尾”相比,在今年购置税优惠减少的背景下,并不会出现销量井

喷。去年,小排量车型在购置税减半政策的激励下,市场增速高达24.7%,今年政策调整后,前3个季度增速仅为2%。

此外,国家信息中心信息产业发展部副主任刘明表示,随着国内消费者新车需求的不断升级,A级、A0级以下的小型车销量逐步萎靡。同时,近年来豪华品牌车型价格不断下探,以及SUV车型的持续热销,使得车市“去小型化”的趋势日益明显。应该说,小排量车型购置税的优惠政策,能够刺激新车销量的增长,但在消费者车辆置换需求的增长下,即使明年小排量车型购置税优惠政策退出,车企在激烈的竞争压力下,也会主动让利消费者。北京商报记者 刘洋

## ·简讯·

### 丰田金杯技师学院项目签约

北京商报讯(记者 刘洋)历时27年,作为丰田在中国历史最久的社会公益项目——辽宁丰田金杯技师学院项目(以下简称“学院”)合作签约仪式在沈阳举行。

1990年9月丰田“以培养能担负起制造汽车重任、具有高度专业技术的人才”为目标,丰田与金杯汽车股份有限公司共同创立了学院的前身——中国汽车工业丰田金杯技工培训中心,率先开创了中国职业教育的先河,为整个汽车制造业持续不断地输送了大批优秀的技能型人才,成为国际化合作创办职业教育的成功典范,同时也为东北地区汽车产业的发展和工业经济的振兴做出了积极贡献。

27年来,丰田持续不断地对学院提供全方位的投入与支持,包括从整个校园的规划,到教师队伍的建设、无偿提供教学设备、教材,安排教师赴日研修、派遣专家、接待学生到丰田在华相关公司参观学习、提供奖学金等,至今已累计投入金额超过18.5亿日元。

### 兰博基尼在华推出延保计划

北京商报讯(记者 蓝朝晖)兰博基尼汽车有限公司日前宣布将在中国市场推出全新延保计划,致力于为广大尊贵车主提供更为全面周到的车辆养护。作为针对中国车主推出的售后服务,兰博基尼延保计划于2018年1月1日生效,将为购买该计划的客户提供每6个月一次的车辆检查以及发生故障时的配件维修服务。

“兰博基尼入华12年来,中国已经成为我们在全球范围内至关重要的市场,这离不开每一位车主的支持与厚爱。”兰博基尼汽车中国内地、香港及澳门地区总经理Francesco Scardaoni表示,“兰博基尼重视每一位中国车主,此番推出的兰博基尼延保计划旨在进一步为广大车主提供高水平、全方位的售后服务,满足客户对品牌的极高期待。”

计划有效期内,兰博基尼将按照客户需求,通过各授权经销商对计划涵盖的车辆部件执行每6个月一次的检查和维修,确保车辆满足兰博基尼享营业内的严苛质量标准,在整个车辆使用寿命期间为车辆保值。更多有关兰博基尼延保计划的信息请洽询兰博基尼客户服务中心或兰博基尼官方授权经销商。

### 第五届轩辕奖评选揭晓

北京商报讯(记者 刘洋)第五届轩辕奖中国汽车产业年度贡献奖近日揭晓,共28款车型最终获奖。轩辕奖评审团主席、奥地利EFS汽车企业咨询有限公司总裁雷霆生表示:“本届轩辕奖共评估46辆车,有120项测评标准,并且从东西方视角综合进行评定。”

本届轩辕奖共设立1项年度大奖、7项特别奖和10项提名奖。其中,沃尔沃S90长轴距豪华版获得年度大奖。在测试中,这款车在静动态等方面的评价都名列前茅,而从技术看,该车型搭载2.0T涡轮发动机代表未来豪华车向小排量发展趋势。中国汽车工程学会理事长付于武认为,对中国汽车产业而言,沃尔沃不仅是一个中国人拥有的豪华品牌,S90也是一款在中国生产的销往全球市场的豪华车产品。

同时,7项特别奖中,上汽大通D90获得产品开发策略奖。该车型从产品定义、造型、试验验证、定价等环节,通过自建消费者沟通平台,让客户充分参与产品开发,实现客户与工程师的深度沟通、互动。

据了解,本届轩辕奖于去年下半年启动后,共有46款车型进行竞逐。值得一提的是,纯电动车型数量达到11款,同时还加入部分混合动力车型,新能源汽车数量占到1/3以上。轩辕奖评审委员对参评车型进行车辆静动态、NVH、HMI人机交互、信息娱乐和互联、语音控制、内饰、氛围感知专业测试。纯电动汽车还增加了里程和效率组等方面的测试。

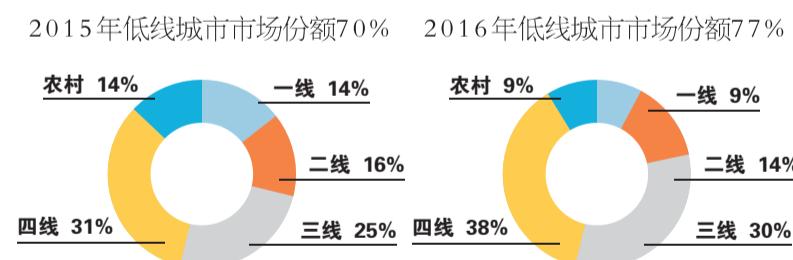
## 互联网汽车金融下沉渠道抢份额

北京商报讯(记者 刘洋)新车金融已经成为网络化的下一个风口。在汽车金融研究院近日发布的报告中显示,新车金融领域正在涌人越来越多的新面孔,并通过渠道下沉、缩短审批时间等方式,与传统车企金融公司和银行展开差异化竞争,抢占更多份额。

据悉,目前车企金融公司和银行借助渠道在市场上占据优势地位,市场份额占比超过90%。其中,银行占比超过60%,车企金融公司占据28%的份额。随着汽车金融市场的发展以及新车市场结构的变化,互联网新车金融平台正在加速布局,并向下寻找突破口。

近年来,国内一线城市受新车限购等因素影响,车企纷纷下沉渠道谋求新车增量。面对与新车渠道下沉相应增长的新车金融需求,传统汽车金融机构受制于网点布局少、运营成本、管理受限等因素,渠道下沉不足,反而让互联网新车金融平台抢得先机。

以美利金融为例,平均贷款审



批时间仅15分钟,当天便能放款提车,并在原有二手车金融渠道优势的基础上,将新车金融业务不断下沉到三四五线城市和县城;易鑫、大搜车则推出10%首付开新车业务,进一步拓展新车金融业务领域。业内人士认为,三四五线城市4S店对互联网新车金融平台的态度更为开放,即使有对应汽车品牌车企金融机构的服务和产品,4S店依然会与互联网新车金融平台进行合作。效率、服务以及收益,是4S店最看重的因素,而互联网平台更具优势。

不过,对于互联网新车金融平台来说,抢占三四五线城市新车消费市场的同时,如何控制风险和坏账率也成为关键。目前,美利金融已经接入央行征信的汽车金融平台,并与征信机构合作接入了20个数据源以及30个以上的数据模块,将新车金融的整体坏账水平控制在1%以内,低于今年以来商业银行1.74%的不良贷款率。

业内人士表示,通过渠道下沉,以及产品、服务的持续深化和差异化竞争,新车金融市场还有很大增长空间。而互联网新车金融平台在业务扩大的同时,对产品规划、服务质量、风控能力的把控,将很大程度影响该平台成长的健康度。

韩玮/制表