

进口车市迎关税调整关口

作为左右进口车销量的因素之一,关税的调整已经成为进口车市的晴雨表。近日,中央财经领导小组办公室副主任、国家发改委副主任刘鹤在“2018达沃斯论坛”上表示,未来中国将有序降低汽车进口关税。相关消息显示,本次进口汽车关税将有望下调10%,由目前的25%降至15%。



业内人士认为,受价格因素影响,平行进口车销量持续上扬,抢占了进口车的整体销量份额,而进口车关税下调后,作为进口车主力军的百万元级车型,以及新能源车将成为最大受益者,进口车市场将进入调整期。

北京商报记者梳理发现,从1986-2016年,我国汽车进口关税共经历9次调整。其中,1986年,我国将汽车排量作为关税征收标准,3.0升排量以上的燃油车型进口关税税率为220%,3.0升排量以下车型税率为180%。这意味着,进口车型价格较国际市场价格高出3倍。该税率标准一直延续至1994年,长达八年之久。2006年,根据加入世界贸易组织的关税减让承诺,我国汽车进口关税下调至28%。同年,进口车关税进一步降至25%,并延续至今。而本次关税调整,预示着我国进口车关税即将进入第10次调整“窗口期”。

去年,我国进口车市场止跌回稳,呈现复苏态势。数据显示,去年国内进口车销量为90.4万辆,同比微增0.6%。中国汽车流通协会进口车专业委员会主任王存表示,与销量同比微增相比,去年我国汽车进口量突破120万辆,同比增长16.8%,进入高速发展期。据了解,进口车销量中,高端豪华车型销量与新能源车销量的提升,已经成为拉动进口车整体销量的主引擎。其中,据统计,去年全尺寸豪华SUV销量同比增长近50%。对于售价较高的豪华车型来说,关税再度下调,无疑将成为刺激销量增长的强心剂。以售价为70万元左右的进口汽车为例,按照15%的关税进行计算,售价将下降4万元左右。业内人士表示,对于售价较高的大排量豪华车型来说,4万元左右的降幅并不高,但结合目前经销商动辄10万元以上的优惠力度,该车型的最终售价进一步拉近了与平行进口车

之间的距离。

与此同时,受外国车企在华发展战略以及“双积分”政策等因素影响,进口新能源车的比例呈现上扬趋势,对于售价相对较高的进口新能源车来说,关税的下调无疑是一大利好。数据显示,去年,新能源汽车进口量为2.2万辆,同比增长38.2%,占整体汽车进口量的1.6%。其中,特斯拉进口量约为1.7万辆,同比增长51.6%。特斯拉车型进口量的提升,将新能源车进口份额提升至84.6%。此外,奔驰、宝马、奥迪等豪华品牌也加快品牌电气化进程,持续加大新能源车进口比例。

业内人士认为,进口车关税下调将使进口新能源车在售价上提升竞争力。同时,目前部分外国车企欲在保税区建厂,而国内生产的电池等原材料出口可以退税,对于进口新能源车来说,售价将进一步降低。

北京商报记者 刘洋

· 简讯 ·

广汽本田2018年挑战75万辆目标

北京商报讯(记者 刘洋)在去年销量超出年初制定的销量目标后,今年广汽本田欲通过新车投放战略再次实现销量提升。广汽本田执行副总经理郑衡近日透露,今年广汽本田将推出5款新车,助力2020年年销100万辆目标的达成。

数据显示,去年,广汽本田销量达到73.06万辆,同比增长10.8%,远超过年初设定的69万辆销量目标,再创历史新高。其中,广汽Honda品牌全年销量为71.42万辆,同比增长9.6%;广汽Acura品牌销量为1.63万辆,同比增长101%。按照广汽本田方面的规划,今年将继续推出5款新车型,包括第10代雅阁、混动版CDX以及国产全新RDX等,以冲击今年75万辆的整体销量目标。

除了新车型外,广汽本田还通过营销手段助力销量的提升。去年,广汽本田“INTELLIGENT MISSION新雅阁 锐·混动极限挑战赛”成为最具话题热度的车型之一,活动通过大量实测,最终实现一箱油2110.2公里的超长续航里程全新纪录,不仅展示了广汽本田的技术实力,也让雅阁年轻科技的形象深入人心。

丰田提前完成2020电动化目标

北京商报讯(记者 蓝朝晖)丰田汽车公司(以下简称“丰田”)近日宣布,2017年电动化车型销量创下历史新高,达到152万辆。这标志着丰田不仅朝着去年公布的“2030年电动化汽车销量达到550万辆以上”这一目标切实推动电动化汽车的普及,还提前三年达到了丰田“环境挑战2050战略”中提出的“到2020年为止年销量150万辆”的目标。

按照计划,自2020年起,丰田在中国率先导入EV产品,并将按照日本、印度、美国、欧洲的顺序依次导入。此外,丰田还将在新兴国家市场扩大混合动力车HEV的产品阵容,推动电动化车型多样化。到21世纪20年代前半期,丰田全球EV车型将扩大到10款以上。

毛豆新车网与比亚迪达成合作

北京商报讯(记者 蓝朝晖)近日,毛豆新车网宣布,已经与知名自主品牌比亚迪达成战略合作,比亚迪旗下比亚迪宋、比亚迪宋MAX等车型入驻毛豆平台,为毛豆平台合作矩阵再添实力一员,用户最低只需0.99万元就可将价值9.99万元的新车开回家。

毛豆新车网负责人表示,比亚迪能够选择毛豆作为合作伙伴,充分体现出国产自主品牌对汽车新零售这一全新模式的积极探索和对毛豆平台实力的认可。

零跑汽车Pre-A轮融资达4亿元

北京商报讯(记者 蓝朝晖)零跑汽车日前宣布继红杉资本中国基金(以下简称“红杉中国”)完成Pre-A轮领投后,再次获得来自4家机构及3位个人投资者的青睐。截至目前,零跑汽车的Pre-A轮融资已累计获得资金达4亿元。

自2017年12月零跑汽车和红杉中国签署投资框架协议以来,零跑汽车在两个月的时间内迅速完成Pre-A轮融资的全部工作,获得多家机构投资者的大量资金支持。

零跑汽车董事长朱江明表示:“零跑汽车将与包括红杉中国在内的各方展开全面、深度的合作,围绕‘智能电动汽车’这一目标不断前行,进一步加速在各个关键技术领域的研发节奏,为用户带来全新的智能出行体验。”

汽车金融成行业核心利润源

北京商报讯(记者 刘洋)汽车金融作为汽车行业利润最为丰厚的环节之一,正在吸引更多投资人对此领域关注和投资。互联网汽车金融平台——美利车金融近日宣布完成B轮融资,融资总金额高达9200万美元,其中新希望集团领投、挖财跟投。业内人士表示,在金融监管政策逐步收紧等情况下,汽车金融正在成为互联网金融行业的新风口。

数据显示,去年汽车金融(上市前)融资总额高达230.72亿元,同比增长近4倍。业内人士认为,伴随监管政策收紧、现金贷行业紧缩,大量的资金都在寻找有场景依托的资金出口。据统计,在传统汽车金融公司中,去年至今已有8家汽车金融公司披露或完成增资,包括奔驰租赁增资4亿元、长安汽车金融注册资金由25亿元增至47.68亿元、宝马汽车金融(中国)将注册资本由48亿元增至98亿元等。

与传统汽车金融公司相比,互

联网金融企业也在加快向汽车金融业态转型布局。去年,易鑫金融正式在港股挂牌上市,虽然易鑫定位是汽车交易平台,但从易鑫招股书来看,主要营收来自于汽车金融业务。今年,现金贷上市公司趣店正式推出汽车金融业务——大白汽车分期平台。

事实上,汽车行业中的二手车领域,由于近年来交易量不断提高,已经受到互联网汽车金融平台热捧。根据中国汽车流通协会发布的数据显示,去年国内二手车交易量为1240.09万辆,同比增长19.33%,交易金额高达8092.72亿元。同时,根据汽车金融研究院发布的一项报告显示,如果按照20%的年度交易增长率计算,2022年国内二手车交易量将超过3000万辆。按照50%的金融渗透率、平均贷款单价为7万元进行计算,二手车金融行业容量约为1.05万亿元。同时,按照净利润率2.5%估算,二手车行业利润约为262.5亿元,如果单一

金融平台能够占据20%的市场份额,攫取52.5亿元净利润,按照20倍市盈率计算,该平台整体估值将超过166亿美元。

据了解,目前以下沉布局三四线城市二手车金融市场的美利车金融,已经占据了近50%的市场份额。泰合资本董事总经理蒋科分析称,市场份额的提升,得益于美利车金融方面率先启用直销模式获客,将“轻模式”清出市场,规模迅速增长并有效控制风险,从而使该公司能够获得更低成本的资金,同时反过来又进一步放大了前端的获客优势,形成自增强的正循环。

业内人士认为,互联网汽车金融平台的不断涌入,并不会取代传统汽车金融领域的“银行+经销商”模式,核心功能在于赋能商家、服务用户。“All in 金融”“平台化发展”,不与经销商抢生意,将金融服务功能发挥到极致,才是互联网汽车金融平台长足发展的重要路径所在。