

# 內地多措並舉谷車市 減稅降成本優化市場 豪華汽車牽頭減價吸買家

### 消費三振經濟之汽車篇

內地汽車市場持續低迷，去年更出現28年以來首次產銷量負增長的情況。素有全國車市風向標之稱的上海車展，正是在車市蕭瑟之際拉開帷幕，也正是車展前夕，增值稅新政落地，一批以豪華品牌為主的汽車紛紛響應下調價格，使車展亦成為汽車市場推廣促銷的拐點。業內認為，價格下調對刺激車市還是有明顯作用，從豪華市場來看，因高力度折扣與優惠持續，銷售已經出現回暖跡象。

儘管市場寒意正濃，車展前新政的實施卻成為最大利好。4月1日起，製造業的增值稅由16%降至13%，引發保時捷、奔馳、寶馬、奧迪、捷豹路虎、沃爾沃、林肯、英菲尼迪等大批豪華品牌車降價，幅度從數千元（人民幣，下同）至10萬元不等。因此展館內眾多豪華車展位依舊人頭湧動，寶馬、特斯拉等展台，更需要費勁擠進人群或排隊才能看到展示車輛。

#### 車價較5年前平10%

「今年就是衝着豪華車降價後來看行情的，現在豪華車的入門級別都不到30萬元，優惠幅度大才值得入手嘛。」李先生攜家人來車展，主要是來了解豪華車的優惠情況。他說，家中原先已買過奧迪和奔馳，當時買豪華車的入門車型均要超過35萬元，選擇也沒現在多。今年很多豪華車在增值稅下調後，降價幅度約有2%至3%，加上豪華車也陸續調整過價格，總體上便宜了不少。「這次車展上看到BBA（豪華車三強寶馬、奔馳、奧迪）裡不少新款都是27萬元左右的，現在買一部豪華車，比5、6年前便宜近10%了。」李先生向記者感歎。

#### 廠商紛推補貼措施

據了解，車展期間多數展廳雖然表面上稱「展出期間不降價」，但在3月中至4月初的豪華車帶頭下調價格後，車展前幾天又有不少全進口車、合資品牌車跟進相繼宣佈促銷措施，等於該降的已經降過了，車展無疑就成為各大汽車品牌降價之後的集結亮相。另外，各廠商還有多種補貼措施，如送車險、免金融手續費、降貸款利率等等，這些形形色色的手段實質都是降價。

## 車市回春還看新能源車



吳志新稱今年正是汽車產業轉型和升級的關鍵點。

去年汽車總體銷量雖然下降，但新能源汽車卻很火，全年賣出126萬輛，同比增長61.7%。業內專家指出，目前內地大力發展新能源車是行業樂見其成的，一旦可以把新能源車產銷量在整體汽車產銷佔比中大幅提高，不排除這把火將把內地車市從冬天拉向春天的可能。

#### 促進內地汽車產業轉型

吳志新指出，去年全年新能源汽車銷量上漲，傳統汽車銷量下降，同時兩者加起來銷量依然下降，原因就是新能源車佔汽車總銷量比重僅3%至4%，難以帶動整體市場。

不過新能源車發展很快。吳志新稱，2013年全國僅賣出2.7萬台新能源車，但2016年底內地新能源汽車產量突破50萬輛，保有量超過100萬輛，全球佔比達到50%。按照《中國製造2025》，到2020年新能源車年產量將達到200萬台，保有量500萬台，佔汽車總銷量的7%至10%。2025年和2030年，新能源車保有量分別達2,000萬輛和8,000萬輛，佔汽車總銷量比例也會達到15%至20%和40%至50%。「業內專家樂觀估算，2030年新能源汽車佔汽車總銷量比甚至可超過50%，這樣內地汽車產業的轉型就基本完成。」吳志新說。

#### 凸顯內企造車技術優勢

在向新能源車的轉型過程中，內地造車的優勢也越發凸顯。吳志新舉例，傳統發動機技術是國外先進企業核心技術，內地企業技術能力不強。但造新能源車後，內地在掌握新能源車的技術上越來越成熟，甚至倒逼國外老牌企業不得不搞新能源車。

原先以一批生產傳統車為主的大牌企業紛紛發力新能源車市場，如寶馬、奔馳、奧迪等都攜旗下最新的新能源車型首次在華亮相，特斯拉在上海建廠後更是在車展上賣力賺吆喝。

國產品牌方面，既有價格親民的上汽、比亞迪等老牌新能源車廠商的產品，亦有蔚來等高端國產新能源車與國外同檔次品牌抗衡。而不少車企將加大在新能源車產量，北汽擬未來三年新能源車銷售佔比達到50%，奇瑞汽車計劃未來三年純電動產銷量達到20%。



一輛豪華車往往出現多人爭坐的場面。



特斯拉展位需排隊等候參觀。



寶馬多款車型車展前降價，展台上人頭湧動。

車展上豪華車最吸睛，觀眾在看特斯拉展示車。

### 近期內地乘用車 VS 豪華車零售情況

| 時間        | 乘用車經銷商零售(輛) | 同比增減(%) | 12家豪華車企(輛) | 同比增減(%) |
|-----------|-------------|---------|------------|---------|
| 2019年第一季度 | 543萬        | ↓0.8    | 68.9萬      | ↑4      |
| 2019年3月份  | 168萬        | ↓5.4    | 22萬        | ↑9      |

### 近期部分豪華車降價一覽

| 品牌 | 車型               | 原建議零售價(元) | 調整後零售價(元) | 降幅(元) |
|----|------------------|-----------|-----------|-------|
| 奔馳 | S500L 4MATIC     | 173.28萬   | 169.28萬   | 4萬    |
| 寶馬 | 新BMW 320Li M運動套裝 | 34.98萬    | 33.98萬    | 1萬    |
| 路虎 | 路虎攬勝運動版          | 90.8萬     | 88.48萬    | 2.32萬 |
| 林肯 | 林肯領航員            | 111.8萬    | 109.8萬    | 2萬    |

貨幣單位為人民幣

資料來源：中國汽車流通協會

## 新一輪「減價潮」或來臨

友購車促銷，三大品牌均可在經銷商價格基礎上再有優惠，別克和雪佛蘭優惠5%，凱迪拉克優惠3%。其他車企雖暫未宣佈國五車優惠措施，業內認為跟進是大概率事件，因為一旦積壓國五汽車庫存，國六實施時將更難賣出去。

#### 加快優化產業結構

這已經是年內第三次車企大範圍降價。今年1月，「汽車下鄉」政策時隔十年再啟動，十部委聯合發文明確要提振車市、穩住消費，很快上汽大眾、北京汽車、東風日產、奇瑞等30多家車企「自掏腰包」推出補貼政策。4月，增值稅政策調整，奔馳早在3月就提前下調全部在售車型價格，減稅當月其餘眾多豪華車相繼跟進，一輪豪華車降價風頭就此蔓延。

連環降價潮中，高檔進口車和豪華品牌車尚有不少讓利空間。有大型合資車企相關人士向香港文匯報記者透露，旗下品牌較多，一款高檔車官方指導價和實際售價還有10萬元人民幣差距，此類車降價起來毫不費力。

但原本就利潤稀薄的自主品牌中低檔車，降價空間非常有限，在價格戰中自然難以和豪華車比。奇瑞汽車董事長尹同躍在上海車展配套論壇上表示，買家希望企業降價，但企業已到了降不動的地步。

有業界人士則認為，降價可以加速車市優勝劣汰，優化產業結構，讓中低檔品牌發力向上，高端品牌朝低檔下探。吳志新也曾表示，「內地汽車廠比世界上所有的汽車廠加起來還要多，到了該調整產業結構的時候了。」

### 買車容易養車難



雖然汽車在降價，但近期並無買車打算，只是隨便來逛逛的觀眾不在少數。據記者了解，那些明確表示不買車的人多是80後、90後的年輕人，「成本高」、道路擁擠依舊是主要原因。

「買車所有費用加起來還是比較高的。」張小姐算了筆賬，一部20萬元（人民幣，下同）的裸車，保險費約6,500元，購置稅1.7萬元，上海牌照價格約8萬元且難拍，如叫黃牛拍

牌另加1萬元，還有4S店內各種服務費等，算下來實際價格要32萬至33萬元。

有無力消費者也會因為成本高有所顧慮。「其實想再添一部車，但住宅區現在車位價格漲得厲害，最早12萬元，現在要45萬元。」曹先生家中已有一輛中檔小車，現在想再買一輛豪華車，但算上停車位將近要百萬元投入，直呼吃不消。

購車後的保養成本亦不低。有車主表示，家中奔馳車剎車片需要更換，4S店報價8,000元，再加上平日開車

難免遇到碰漆，補個漆、加個保險費什麼的，價格越算越貴。

#### 乘公交比開車更省時

除價格因素外，道路擁堵、限號等，均是許多消費者放棄購車的原因。業內測算，一公里路可走260輛車，很多大城市道路約在10,000公里左右，因此城內汽車保有量在260萬輛左右已經飽和。不少有車族稱，平時開車上班路上堵2小時，坐地鐵反而只需半小時。確實，買車主要是為了出行方便，如果開車還比不上搭乘公交，花錢買車的作用在哪裡？

香港文匯報記者 孔雯瓊