

限迁撬开连锁反应 北京二手车市生存困局

张洁 何立军 报道

2013年,在多种利空因素影响下,北京新车销量出现负增长,而二手车交易同样低迷。近日,亚运村汽车交易市场(以下简称亚市)公布数据显示,2013年北京二手车成交69.53万辆,同比下滑0.5%。去年,随着更多地区加入了“限迁”城市行列,北京二手车外迁渠道持续收窄,老旧车异地流转愈加困难,数据显示,北京二手车外迁率较去年下降10.4%。由此导致北京二手车价格一路下跌,交易量全线下滑,“收车难”、“卖车难”成为北京二手车商共识。此外,新车交易不温不火和京V排放标准(以下简称京标准)实施,也导致北京二手车交易量下滑。

二手车市频遇“寒流”

“如果你还记得一个月前市场上某个车位上放的是什么车,也许会发现现在那辆车还停在那里。”这是去年淡季时一位二手车销售人员对当时北京二手市的描述。

北京限牌政策出台后,北京新车销售越来越多地依靠旧车置换来实现,由此刺激了二手车交易的大幅增长。数据显示,2012年北京二手车累计销售6988万辆,同比增长74.2%,并且首次超过新车。在去年年初时,曾有不少业内人士看好二手车在2013年的走势。

然而,刚刚获得“突出进步奖”的北京二手车市,却在去年遭遇一股重磅“限迁”寒流。从前年年末开始,越来越多的地区出台限迁政策,从而导致北京大量二手车无法进入流通渠道,二手车商进货渠道“被紧缩”。此外,京标准的实施也为外地车进京设置了门槛,阻断了国二手车进京流转通路。

价格下滑难止跌

“由于京标准实施,我们开始面临收车难。”一位二手车经纪公司负责人介绍,京标准一出台就开始抓紧寻找车源以保证供给。“之前我们的二手车车源来自全国,现在由于实施京V标准,很多外地二手车都不符合进京资格,车源供给渠道收窄,收车比以往更难了。”上述负责人介绍,由于除北京外其他省市尚未实行京标准,因此收车难的情况短期很难改观,“以后外地收购的车,会考虑直接在外地销售、流通。”然而,一位市场人士介绍,采取当地收购、当地销售方式对于二手车商来说,需要在渠道、资源等方面长期拓展和积累,并非易事。

收车难直接导致库存量无法得到保证。“以往很多地区车辆能供给北京,但现在需要依赖本地市场。”一位刘姓二手车商介绍,自去年年初实施京标准后,其库存量始终维持在30%左右。部分二手车经纪公司销售人

员介绍,没有充足货源,二手车正常交易无从谈起。

此外,京标准实施后,国标准二手车价格下滑,降幅在5%以内。一位二手车经纪公司销售负责人介绍,相对新车市场变化,二手车市场表现相对滞后。由于目前新车市场京标准车型数量不是很多,因此短期对二手车价格影响不会很大。但随着京标准新车不断增加,当市场出现京标准车辆更新时,对国标准二手车会产生较大冲击,国标准二手车价格降幅也会更加明显。

其实不只是国标准二手车,从去年开始北京二手车整体价格即呈现下滑趋势,且下滑之势愈加明显,直到“金九银十”方才止跌。受访中多数二手车商介绍,去年二手车售价下滑了15%左右。

车型结构难平衡

收车难导致二手车商库存难以保证,同时卖车难也促使一部分二手车商收车更加谨慎,严格控制库存存证成本和正常资金运转。卖车难使得二手车交易完成的周期越来越长,二手车商们所承担的成本压力也越来越大。“每一辆车放在二手车市场都需要支付摊位费用,同时还有过户费、运输费和保养费等,整个算下来是很大一笔钱。”一位经纪公司负责人介绍,如果车一直无法卖出去,二手车商需要垫付的费用也就越来越多,最后只能亏本出手。

“今后,多数二手车商的库存量应该不会保持在满格状态。”上述负责人称,二手车经纪公司对车型的选择也会越来越谨慎。然而,这种“谨慎选择”也导致车商在收车时常常陷入“两难境地”。据了解,目前二手车市主流热销车型仍集中于大众车系、雅阁、CRV和价格在20万到30万元的奔驰、宝马等车型。此类车型需求量较大,因此周转速度很快,但利润较小。“以捷达为例,有时候上午收来,下午就能售出,但利润只有1000元左右。”上述刘姓二手车商介绍,如果只做此类型车的交易,就常处于收车、售车“连轴转”状态,“很累”。

于是,部分二手车商选择经营利润较大的车型,如路虎、保时捷等豪华车,此类车型收车价格虽高,但利润也十分可观。一位主营豪华二手车的车商介绍,利润虽高但风险也随之增加,“周转时间无法保证,可能半年就会出手,也可能一年都卖不出去。”豪华二手车降价空间较大,保养成本也较高,如果长时间无法出手,价格就会大幅下跌,利润也所剩无几。

因此,多数二手车商选择同时经营热销车型和豪华车型,但由于资金、车位和渠道等因素的作用,还是有越来越多的二手车商将更多份额转向中高档车和豪华车。“市场上的低档车已经比以前少了很多,现在的车大都在15万元以上。”旧机动车交易市场市



场总监肖楠介绍。

二手车金融业务重启

几年前曾被银行叫停的二手车贷款业务去年又重现北京。在旧机动车交易市场营业大厅内,部分二手有“可做分期付款”标志,一辆售价55.7万元的二手奔驰E350 Coupe,在贷款后首付不到30万元。一位主营豪华二手车的车商介绍,其从去年开始力推二手车贷款业务,目前公司每辆车都可以做分期。

其实,早在2003年,北京部分旧机动车交易市场就曾一度开启过二手车贷款业务,但此后由于坏账率高而被叫停。2011年曾有调查数据显示,新车购买者中10%希望贷款,二手车购买者中40%希望贷款,二手车贷款有巨大需求。随着二手车交易量逐年大幅提升,二手车贷款需求随之增加,与之相关的贷款业务也重新被银行、二手车交易市场及经纪公司所重视。

旧机动车交易市场金融业务部一位负责人介绍,目前部分二手车经纪公司陆续推出贷款业务。但由于多数二手车商尚无资格直接向银行申请贷款,因此贷款业务多通过二手车交易市场实现。“交易市场与银行合作,为市场里的经纪公司做担保,申请贷款。”据悉,仅在去年上半年,旧机动车交易市场贷款服务中心完成了上千万元的贷款业务。

同时,部分品牌二手车也开始推出金融业务,并已较为成熟。如上海通用诚新二手车,目前其在京21家4S店均可办理贷款业务。

不过,仍有部分二手车商并未认同此种交易形式。“资金及时流转对二手车商很重要,而贷款购车会使二手车商承担一定的资金风险,因此部分二手车商仍对该业务持质疑和观望态度。”上述金融业务负责人称,这部分“抵触”金融贷款业务的商户以经营中低端车型为主,所持资金相对有限。

二手车以旧换旧量增加

近年来,北京指标消费者购买二手车比例不断提高,二手车本地消化趋势开始显现。“随着二手车外迁受限及国III以上二手车供应比例增加,本市需求将会有近15%左右的增加。”亚市副总经理颜景辉介绍。但有业内人士指出,上述情况虽然有利于二手车交易,会推进北京二手车行业发展,却会对新车销售造成侵蚀。

受限牌政策影响,置换购车成为很多消费者购买新车的主要方式,各品牌4S店中的置换比重也逐渐增加。为提高新车销售,经销商纷纷加大二手车方面投入。

部分新车经销商开始扩大、整合二手车销售网络,即在坚持二手车原有渠道销售的同时,让新车销售网络参与到品牌二手车的推广销售中。“我们二手车中心的业务完全独立于新车业务,但在新车销售过程中,会加大对品牌二手车业务的宣传和介绍。”北京一家奥迪二手车中心负责人称。

此外,部分经销商集团也开始整合新旧车渠道资源,实现新旧车业绩互动提升。去年年末时,祥龙博瑞集团旗下的二手车经纪公司开业运营。“我们新车4S店获取的二手车资源,都会统一到这个经纪公司。”该集团旗下一家4S店总经理说。

二手车商试行“订车”制

由于二手车完成交易的周期越来越长,部分二手车商开始效仿新车的销售模式,采取“订单制”,以防库存积压。“先订车,再收车。提前告诉我们你想要什么样的车,交一部分押金,然后我们会按照这个标准再去找车源。”一位已试用过这种交易模式的二手车商介绍,这样做减少了收车的不确定性和风险,使得目标更明确。据了解,选择此种模式的客户仍为少数,多数客户仍以到店选车

购买为主。

2013年,北京市场二手车销售未见前些年的高速增长,而是小幅度下滑。在限迁的因素制约下,二手车行业遇到了瓶颈。自北京施行限牌政策以来,本应迎来发展良机的二手车行业,却因限迁地区的增加而发展缓慢。流通渠道是二手车行业重要一环,也是评价二手车行业是否具有活力的标志之目前,限迁等因素导致渠道收窄无疑降低了二手车行业活力,也严重制约了二手车行业的发展。和新车行业相比,目前二手车行业在规模、交易模式、赢利能力、影响力等方面与前者还有着巨大的差距,但这不妨碍其作为汽车流通领域重要一环的身份,也是二手车行业的延伸,而且两者相互依存度会随着汽车行业的发展而逐渐增加,活力不强会在一定程度上拖累整个汽车行业的发展,二手车行业发展提速已迫在眉睫。

目前,国内二手车行业发展缓慢既和其一车一况的特殊性有关,也与诚信制度缺失不无关系,当然,经济水平也是制约其发展的重要因素。但近几年,部分城市限购导致旧车置换业务大幅上升;同时,这几年也进入了车辆更新周期,经济生活水平的提升也加速了车辆升级换代步伐。上述多种因素都催生大量二手车进入流通领域,但目前二手车行业尚不成熟、流通环节不规范和限迁等因素叠加作用下,二手车流通渠道不畅。大量出现的二手车和不畅的渠道之间,随着时间累积矛盾日益突出。从而出现了惜售、延缓更新的情形,这不但制约了新旧车销售,也催生出“鼓动消费者提前报废车辆”的新车营销策略。

面对困境,无论是新车经销商还是二手车经纪公司都在努力拓宽二手车流通渠道,但这些还远远不够,扭转目前二手车行业现状需要更多的顶层设计。首先,给予更多的二手车经销企业经营资质,以增强企业活力,还可以增加企业所在地的税收。限迁的一个原因是新车可以带来税收,而二手车交易主要依托经纪公司的中介属性,无法带来相应的税收;其次,需要整车企业介入到二手车行业,当然不是简简单单地做品牌二手车,可以借鉴德国的做法,一定年限的旧车先回厂做整修,这样既有质量保证,也可以解决售后服务问题。当下,限迁的一个主要因素是很多旧车排放标准较低,过多迁入会影响当地的大气环境。但不可否认,一辆车况良好的低排放标准汽车,不比一辆排放标准高、车况差的汽车污染物排放多多少。这也是整车企业介入的好处之一。

其实,对二手车行业来说,最重要的是政策层面的引导,应制定可行的二手车流通办法,让二手车流通不受各种壁垒的限制,使市场活跃起来,相信市场会有自身的净化功能。

当然,经济因素、诚信也制约了二手车行业的发展,但这些需要时间的积累才能改变,但顶层设计却可以随时启动。

煤炭资源税改革或快进 煤企呼吁破除壁垒

金观 报道

继2011年原油和天然气从价计征资源税后,另一个争议较大的税目“煤炭资源税”从价计征有望年内破冰。

日前,中国煤炭工业协会副会长姜智敏对记者透露,煤炭资源税改革有望今年同清理整顿涉煤收费基金同步进行。

对于税改最为关键的税率,姜智敏表示,中央已经给出具体幅度,但仍在内部研究中。

有煤炭企业表示,资源税改革对煤企影响重大,立税需先清费,如果税已立而费未清,将加重煤炭企业的税费负担,失去税改的初衷。

税改或“快进”

煤炭、原油和天然气,一直是资源税争议较大的三个税目。2011年,财政部和国家税务总局在《资源税暂行条例》基础上修订并公布《资源税暂行条例实施细则》,确定了资源税从“从量计征”向“从价计征”转变的改革思路,并首先将原油和天然气的计价方式改革为从价计征,税率为5%。

此后,对于煤炭是否也应尽快进行“从价计征”的改革议论不断。去年以来,煤炭资源税的改革信号释放逐渐明显。

去年11月份召开的十八届三中全会《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》就提出要“加快资源税改革”,此后12月份的2014年中央经济工作会议再次提及资源税改革。

其间,国务院办公厅下发了《关于促进煤炭行业平稳运行的意见》,此文件更是明确要求去年年底前,财政部、发改委要对重点产煤

省份煤炭行业收费情况进行集中清理整顿,同时加快推进煤炭资源税从价计征改革。

财政部财科所的一份研究报告更是为煤炭资源税改革制定了时间表,表示煤炭资源税的从价计征改革将于2014年上半年内实施,到2015年末资源税的从价计征改革扩展至其他矿产资源。

“在2014年中央经济工作会议上,对资源税有明确的要求,2014年要推进资源税改革,目前税改已有初步的方案,煤炭工业协会也参与了方案的相关讨论,对于具体税率,中央给出了一个具体的幅度,但还在内部研究中。”姜智敏表示,“税率会是一个浮动空间,因为煤炭资源税属于地方税,具体选择怎样的税率由地方确定。”

据了解,目前各省上报的改革方案中煤炭资源税率在2%-10%不等,由此2%-10%的浮动空间也被业内认为是煤炭资源税改税率的较佳方案。

姜智敏同时透露,不出意外,煤炭资源税改革今年将会推出,“可能会同清理整顿涉煤收费基金同步进行,所以在时间节点上会有些考虑。”

煤企的担忧

对于煤炭资源税改革,河南某国营煤企销售员老李喜忧参半。喜的是,税率从从量计征变为从价计征,更符合市场化的游戏规则,体现煤炭的资源价值,但他也有所担忧,从价计征的税收相比之前的从量计征的费用是增加的,如果涉煤收费和基金的清理没有大的改观,税改可能走偏为“涨价”的改革,对煤炭企业而言,将会再添税赋负担。

“举个例子,当前某煤种的销售价格600元/吨,按照之前的从量计征,这一吨的

资源税为3元左右,改为计价从征后,按3%税率算,要交税18元,所以从这个层面讲煤炭企业是税赋增加了,但是如果只是18元,作为煤炭企业也乐意承受,但问题在于,资源税提高了,该清理的乱收费没有同时取消和清理,就会涉及双重收费和乱收费。”

老李告诉记者,“一吨煤的出矿成本价在100元/吨左右,但是到销售端整个链条,吨煤附加的各种税费却高达90-150元/吨不等,如果不清理这其中混乱的收费,税改只会再在此基础上再增加10元/吨左右的负担。”

对此,中国煤炭工业协会副秘书长兼政策研究部主任张宏表示,“根据协会最近几年跟踪和调研煤炭企业税赋负担的结果显示,中国煤炭行业煤炭产品的全行业平均综合税赋(税和费),占到了煤炭企业销售收入的35.04%,其中税的负担占销售收入的21.03%,各种行政性收费的负担占到14.01%。”

他进一步解释称,目前全国有19个税种,里面涉及煤炭企业需要缴纳的税种有16项,在主要的31个全国的行政事业性收费里面,不同地区的煤炭企业都有收费。

统计资料显示,目前附加在煤炭之上的行政事业性收费和政府性基金包括矿产资源补偿费、矿业权价款、水土保持费、水利建设基金、土地使用费、环境治理保证金、可持续发展基金、煤炭价格调节基金、煤矿转产发展资金、铁路建设基金、港口建设费、征地迁村费、生态修复补偿费和煤矿石排放费等。

“比如铁路建设基金,铁路总公司已经取消,但是煤炭企业仍然要交,所以目前煤炭企业税费负担还是较重的。”张宏表示。

数据显示,从1991年3月至2011年年底,铁路建设基金累计征收额达861064亿元,以2011年为例,648亿元铁路建设基金中煤炭铁路建设基金超过250亿

元,贡献率超过了40%,而到了2012年,煤炭铁路建设基金更是达到了400多亿元。

“所以进行煤炭资源税改,要先清费再立税。”老李表示,“资源税改革的关键是清费,不清费而立税只能提高煤炭企业的负担,而不能解决煤炭行业的税费乱相,像过路费,铁路基金等费用,就不要再收了,毕竟国内的运费本来就高。”

除此之外,老李还有一个疑虑,就是资源税从从量计征变为从价计征后,资源税的征收对象是出矿价格还是终端价格,这两个价格相差巨大,而且后者将涉及两个或多个地方政府,是否会产生双重征税的可能。

“比如煤炭在内蒙出矿时价格只有100元/吨左右,但是到目的地上海后销售价格可能就变为700元/吨了,资源税按哪个价格收?我们担心的是生产端和销售端的地方政府都收税,这样就可能产生重复征收。”

部分涉煤收费或难清除

相对于煤炭资源税率,煤炭企业更关心的是,煤炭行业的众多规费能否随着煤炭资源税从价计征的实施被清除。

公开资料显示,2013年有近四成煤炭企业亏损除了煤炭整个行业的不景气之外,各个地方性收费成为煤炭企业的主要压力。姜智敏此前公开表示,2014年清理涉煤费用将与煤炭资源税改革同步推进,目前已经拟定初步方案具体实施办法还在讨论当中。

“现在的涉煤收费项目多都是在煤炭行业鼎盛时期出现的,有的收费项目甚至存在重复性。但同时这些项目大多数都是经过省级人大通过的,并且省、市、县之间都有明确分成比例,因此要想轻易取消难度比较大。”榆林市某煤矿主对于“清费”的前景并不乐观。

2008年11月起陕西省开始向境内煤炭企业收取命名为“水土流失补偿费”的行政收费。由于按照水土保持实施条例相关规定,此前已经征收了水土流失防治费和水土保持设施补偿费,因此陕西省在征收水土流失补偿费之初,大部分企业拒绝缴纳。

然而这项费用征收在2007年7月陕西省人大会议上获得通过,2008年由陕西省政府正式发布《陕西省煤炭石油天然气资源开采水土流失补偿费征收使用管理办法》以下简称办法实施,以此行政命令为指导,行政部门多次进行催缴,所以最后企业只能妥协缴纳。

该办法的第四条规定显示,煤炭资源开采企业水土流失补偿费计征标准为原煤陕北每吨5元、关中3元、陕南1元。同时在办法的第六条规定水土流失补偿费按照征收总额省40%、市县两级60%的比例划分使用。

不难看出,如果为了顺利推开煤炭资源税从价计征,而取消水土流失补偿费,将会牵扯到省、市、县各方的利益。上述榆林煤矿主认为,即使改为从价计征,取消水土流失补偿费的可能性并不大。

对此,陕西省水土保持局方面人士解释称,之所以征收水土流失补偿费,是为了建立和完善资源开发水土保持补偿机制,防治水土流失,促进陕西省经济发展。同时水土流失补偿费采取账户统一管理,并且专款专用,所以不可能取消水土流失补偿费。

根据中央财经大学中国煤炭研究院统计,我国部分省区的涉煤税费多达100余项,除21个税种之外,还有几十项规费,其中包含资源补偿费、探矿权及采矿权使用费,以及水利基金、生态补偿基金、水土保持设施补偿费等等。并且这些基金或费用征收是由政府制定颁布,而且都有各自的理由。