

2011.1
星期三 5
www.xksq.net
热线 0551-5223791
办最有价值的都市报

创富

财经

去年,合肥纳税车辆89601台,日购新车“逼近”250台 今年安徽车市踩“刹车”?

2010年最后一周纳税的车辆,如果首尾相连,可以将合肥市的一环绕一圈。昨日,合肥市2010年纳税车辆数据“新鲜出炉”,为疯狂的车市做了一个佐证。

小排量车的车辆购置税优惠“作废”,汽车下乡和以旧换新补贴“叫停”,2011年,针对汽车行业的利好政策逐渐“退出舞台”,安徽车市将演绎怎样的传奇?又将在价格、增速上出现如何“惊人之举”?

朱广德 记者 谈正民 沈娟娟

数据 一周纳税车辆可绕“一环”一圈

昨日,记者从合肥市国税局车购办了解到,2010年,共有89601台车辆办理了纳税手续,以一年365天算,每天都有24548台新车开进市民家中。

而在去年之前,开车回家的队伍却远远没有这么“庞大”。2007年,合肥人共购买车辆52573台,日均144台;2008年,合肥人共购买车辆49107台,日均135台;2009年,合肥人共购买车辆79481台,日均218台。

合肥市国税局车购办主任陈明金告诉记者,2010年国家延期1.6升及以下

排量乘用车车辆购置税政策优惠征收,小排量车补贴3000元的优惠政策,以及汽车需求的扩大,使得开进市民家中的新车越来越多。

“在2010年岁末的最后一周,新车缴税车辆台数4096台,最高峰的12月27日征收车辆1118台。”陈明金为记者做了个形象的比喻,如果把最后一周缴税的车辆首尾相连摆放,完全可以绕合肥市的一环一周,这是很多市民在抢搭车辆购置税优惠的末班车。

价格 汽车价格持续“走低”

从数据上看,车辆购置税开征十年来,税款金额在2010年第一次“赶超”征收车辆台数。全年共计征收车辆购置税96787万元,上升59.32%。“这主要是由于车辆的单车价格提升较快。”业内人士给出了这个数据蕴涵的答案。

单车价格在逐年提升,但是汽车价格却“反其道而行之”。昨日,记者咨询了省城不少汽车经销商,大家纷纷表示汽车价格“走低”的趋势将会延续。

2009年,包括安徽在内的中国车市

“疯狂”了一把,在此之后,各家汽车企业纷纷调高产能。也就是在这种“疯狂”竞争中,每年有近百款新车上市,汽车价格被拉低了。

“2011年的车价有继续走低趋势,尤其是到了下半年之后,这一趋势将逐步显现。”安徽复兴汽车有限公司副总经理陈卫东认为,车市的总体趋势将决定降价的幅度,但是价格“走低”是毋庸置疑的。

增速 主流声音“喊出”增长20%

“捡到篮子里的都是菜”,在12月31日,市民购车的需求还很旺盛。但仅仅一天之后,不少4S店就显得有些空荡荡,车少了,人也少了。

某品牌汽车销售顾问潘小姐告诉记者,自己从“忙得像陀螺”到“闲得发冷”,还真有点吃不消。小排量车是市民选购的主流,市民对优惠取消格外敏感。

一台10万元左右的车,今年比去年在车购税上要掏2147元。汽车下乡和汽车以旧换新补贴政策的“叫停”,更让汽车市场“雪上加霜”。2011年,各种促进汽车消费的政策唯独节

能汽车补贴政策得以延续,这会对安徽车市的增速产生不利影响吗?

安徽致远汽车董事长吴志宏表示,元旦后,4S店无论是人流量还是销量,都有了较大幅度的下滑,利好政策退出效应明显。

“在经历前两年近40%的增长后,今年安徽车市应该维持在20%至25%的增长速度。”吴志宏预计,今年车市销量依然会增加,只不过增长速度会“放慢脚步”。

不过,也有不同意见。主营斯柯达品牌的安徽合成汽车销售有限公司展厅经理贺志才则显得略微保守,他表示安徽车市将达到10%到15%左右的增长,“安徽车市起步较晚,但距离人均GDP5000美元这一汽车消费高速发展期还有距离,所以不会比全国车市增长领先太多。”

从记者了解到的情况看,维持20%的销量增长代表了比较主流的声音。

预测 2011,经营单一品牌或遭淘汰

短期内,汽车价格“走低”已经取得了业内人士的共鸣。但是另一方面,不得不关注的是,居民消费价格指数CPI不断攀高,各项消费支出较之以往有增无减,人力成本及各种原材料价格不断上涨,汽车企业成本也“水涨船高”。

正是由于存在这一“剪刀差”,双重压力让车企和经销商利润空间被进一步压缩,生存压力也将更大。

不少刺激汽车销售的优惠政策今年被取消,而与之相对应的是,每年新进入合肥市场的4S店却越来越多。这么频繁的“圈地运动”,会给汽车行业带来什么?

贺志才表示,汽车行业高速发展,吸引了不少人的关注,但是由于汽车行业投入大,流动资金要求多,而信贷紧缩以及利润降低等原因也使得越来越多的经销商被淘汰,而持续盈利能力差、管理整合能力差的企业将首当其冲。

“我们进入合肥市场,虽然也是想卖车赚钱,但更多的是从土地增值上赚钱。”今年

刚进入省城市场的某4S店相关负责人向记者透露,土地增值的收益已经能保证4S店的运转了。

不少汽车经销商都猜测,2011年对于安徽车市来说也许真的会是一个拐点。

“前两年汽车行业整体形势大好,大部分企业都能分一杯羹,但随着竞争更为激烈,单一品牌的经销商如果不符合市场规律,将会被迅速淘汰。”陈卫东向汽车经销商支招,在经营时可以尝试多品牌经营,东方不亮西方亮。

