



# 进口车降价后为何仍比海外贵

随着我国开始对汽车行业垄断经营行为的大规模调查,很多豪车开始降价。不过就在消费者为此叫好过后,人们却发现即便是做出降价姿态的车型,其在中国市场的身价依然比它们在国外市场的“兄弟”们要高上很多,价格相差一两倍的情形仍然大量存在。

## 进口车降价后依然远高海外

《北京青年报》记者近日对市场上几种降价车型的价格与其在海外市场售价对比发现,降价之后中国市场同类车型的价格依然“高得惊人”。

以8月初在中国市场降价的克莱斯勒为例,其共有两个型号的整车宣布降价:Jeep大切诺基SRT8价格下调6.5万元,大切诺基5.7L旗舰尊悦版价格下调4.5万元。北青报记者从经销商处了解到,大切诺基SRT8调价后售价为120.49万元;5.7L旗舰尊悦版之前指导价为85.49万元。但即便调整之后的价格与美国市场的售价相比仍有“天渊之别”,以大切诺基SRT8为例,其在美国的起售价为64990美元,约合人民币40万元,仅为中国市场售价的三分之一。

此外,对比在中国刚上市不久的保时捷SUV车型Macan,其在中国、美国的价格也有巨大差距。根据两地官方报价,Macan S和Macan Turbo这两款在中国市场起始售价分别为68.8万元和98.8万元人民币;在美国市场这两款车型的起始售价则分别折合人民币30.7万元和44.49万元。事实上,这两款车的原产地均为德国,因此即便在美国市场上也属于进口车,但与中国市场的售价依然相差一倍以上。另一款保时捷在中国的热销车型卡宴(Cayenne),其在中国的官方指导价区间为92.2万至263万元人民币,而在美国的价格折合人民币约37.97万元至69.90万元。



## 进口车价高主要是因为税高?

有行业人士表示,相差悬殊的价格不能都归咎于中国经销商赚了暴利,“暴利是有,但并非所有车都有暴利”,他认为豪车出现暴利的几率更大。

中国汽车工业咨询发展公司首席分析师贾新光此前就曾表示,中国车价高既有税收的原因,也有经销商牟利的因素,不同车型的情况也不一样,因此不能简单地把

中外汽车价格对比,然后就认定是税收太高或是经销商暴利。他解释称,例如一辆进口车相当于美国三倍的价格,这是因为美国车里大概只有百分之二三的税,而中国则不同,进口车排量超过4.0L的,最后的综合税率要达到140%。如果一辆进口车到海关口岸价格是10万元,那么出海关就要达到二十四五万元的费用了,跟到关比已经

相差了一倍多,此外还要加上仓储、运输等成本以及经销商的利润。因此他认为,中国市场的进口车价格高主要是因为税高。

但他同时表示,在高端车方面也确实存在经销商暴利,这些车可以被定义为奢侈品,很多人只买贵的不买对的。“但不是说谁想卖就能卖到那么高,并非所有车都有暴利,一般的进口车也有20多万元的。”

## 税费占汽车售价比例多大?

据了解,进口车的售价主要包括成本、关税和利润三部分,其中成本和关税基本是刚性的,利润则由经销商根据市场需求情况自行掌握,比如对有的紧俏车型加价销售就属于经销商自行调节的范围。

那么,各种税收在进口车车价中的成本比例大约要占到多少呢?以一辆1.6L排量的家用轿车为例,汽车在出厂之前已经由厂家代为缴纳了5%的汽车消费税和

17%的增值税,这部分税款最终会体现在车辆的总价中。另外,消费者在购车后还需要支付相当于总价10%的汽车购置税。也就是说,在买车环节中,消费者总共需要承担大约32%的税。如果购买的是进口车辆,则还需支付25%的关税。

相比而言,很多发达国家在车辆购置环节采取轻税政策,即征收额都很低。美国的车辆购置税属于地方税,各州收取比例

不同,税率从2%至8%,有的州为促进销售甚至可以免收这部分税费。多数欧洲国家则没有车辆购置税。日本对家用汽车按照排量分为1.0L以下轻自动车和1.0L以上普通自动车两个类型,购车阶段的费用分为消费税和购置税,其中消费税均为5%,购置税则是轻自动车缴纳3%,普通轿车缴纳5%。据悉,在日本三分之一以上的家用汽车都是轻自动车。

## 经销商加价推高豪车价格

事实上,由于一些税收实行阶梯计税,因此使得大排量进口车的整体税负水平更高,这也就造成了越是豪车与国外售价差距越大的现象。以汽车消费税为例,我国在2008年将其调整为按汽车排量确定征收税率,排量1.0L以下的税率仅为1%,而排量4.0L以上的则为40%,相差数十倍。豪车基本都是属于大排量车型,本身价格就贵,加上相当

高的税率,使得其售价自然也翻着跟头往上涨。以进口价格为50万元的宝马740Li为例,进口关税为25%,增值税17%,消费税按12%征收,那么这台车进口后海关完税的关税是12.5万元,增值税12.1万元,消费税8.5万元,到岸价格加上税款合计是83万元,其中33万元是税款,占到原车进口价格的六成以上。

而在经销商环节,豪车的消费对象往

往并不在乎价格的高低,甚至“只买贵的不买对的”,这也给经销商在一些紧俏车型、车款上获得了肆意加价的空间。不过该车型在4S店里的售价是149万元,其中66万元的差价则由宝马在华总经销商及旗下经销商所掌控。而且由于资源稀缺,很多经销商之间会达成价格联盟,共同维护这种暴利,这也是此次反垄断行动中重点打击的行为。

### 财经观察

## 我国涉车税更具政策调节色彩

对于中国汽车的较高税负,有行业人士告诉北青报记者,这其中包含一定的历史因素,并非完全是经济因素,而是包含了很多政策调节的色彩,因此现阶段简单地将中国税负与发达国家对比还不十分科学。他介绍,很长一段时间以来,汽车在中国还是属于高档消费品,因此涉及汽车的税种较多,一些税率也偏高,这体现了当初

制定政策时调节消费结构的用意。此后,虽然汽车越来越多地成为大众消费品,但同时又带来了新的问题,就是汽车过多带来的一系列问题,因此这种税收调节的功能依然没有放松。而在发达国家,基本都鼓励汽车消费,因此会把汽车购置税环节的税定得很低。

以汽车消费税为例,这是1994年国家

税制改革中单独对汽车设立的一个税种。之所以当时选中了汽车,目的在于调节产品结构,引导消费方向,有点对高档商品特别征税的意思。而到了2008年,我国对汽车消费税进行大幅调整,对小排量汽车降低税率,对大排量汽车则调高税率,很明显是通过税收杠杆来鼓励小排量汽车的生产 and 消费,抑制大排量汽车的

生产和消费,从而促进国家节能减排工作目标的实现。这也就造成了4.0L以上大排量汽车被确定为高达40%的高税率。

另外像汽车购置税,是由当年的车辆购置附加费演变而来,最初也有调节消费的用意。不过从今年9月份开始,我国开始对符合条件的新能源车免征购置税,这也体现了政府促进交通能源战略转型、促进节能减排和污染防治的用意。

(据新华网)