

# 2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY 中国二手车大会

提升适应力 做市场主宰

陈祥达

当前平淡期的市场形势，我想先跟大家分享三句话：

坚持是正道 价格是核心 质量是根本

# 2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY

1

从关税政策说起

5月22日，国家财政部发布公告：

2018年7月1日起，进口汽车整车关税下调至15%，下降幅度最高达**10%**。



### 国务院关税税则委员会关于降低汽车整车及零部件进口关税的公告

税委会公告(2018)3号

为进一步扩大改革开放，推动供给侧结构性改革，促进汽车产业转型升级，满足人民群众消费需求，自2018年7月1日起，降低汽车整车及零部件进口关税。将汽车整车税率为25%的135个税号和税率为20%的4个税号的税率降至15%，将汽车零部件税率分别为8%、10%、15%、20%、25%的共79个税号的税率降至6%。具体税目及税率调整情况见附件。

特此公告。

附件：进口汽车及零部件最惠国税率调整表

国务院关税税则委员会

2018年5月22日

税

关税下调对汽车价格的影响

### 进口车三个环节征税

税 种	关 税	增 值 税	消 费 税
计 税	报关价 * 25% (调整前税率)	(报关价 + 关税 + 消费税) * 16%	(报关价 + 关税) * 消费税 ÷ (1 - 消费税)

$$\text{降幅} = (1 - \text{降税后的成本价} \div \text{降税前的成本价}) * 100\% = (1 - 133.4 \div 145) * 100\% = \mathbf{8\%}$$

从上述推算，关税调整对车辆价格的降幅为8%，如考虑资金、仓储、人力等成本降幅会小于8%。

汽车价格是由多因素决定的，降关税是降价因素之一，但价格降幅多少是市场行为。

税

## 历次关税调整

年份	3L以下		3L以上	
	调整前	调整后	调整前	调整后
1986	-	180%	-	220%
1994	180%	110%	220%	180%
1997	110%	80%	180%	100%
2002-2006	80%	28%	100%	28%
2006	28%	25%	28%	25%
2018	25%	15%	25%	15%

自 1986 年起，进口汽车关税下调已经历经10次调整，从220%下调至15%。

从历次关税调整经验来看，汽车进口关税水平和汽车工业发展水平呈反向关系。

此次下调进口汽车关税预示着我国汽车产业竞争力将有更大的提高，具备良好的发展机遇。

长期来看，对二手车行业是利好。降低汽车关税，有助于增加市场竞争，提高汽车消费升级，为二手车市场提供更为优质、丰富的车源。



**短期冲击：**新车价格随之变动，消费者持币待购现象明显，二手车市场或将出现一定程度的滞销。

**当务之急：**短期影响无法避免，我们尽可能做好应对措施，提升市场环境变化的适应力，把不利影响降到最低。

二手车车商的成长，需要有适应市场环境发展、变化的能力。

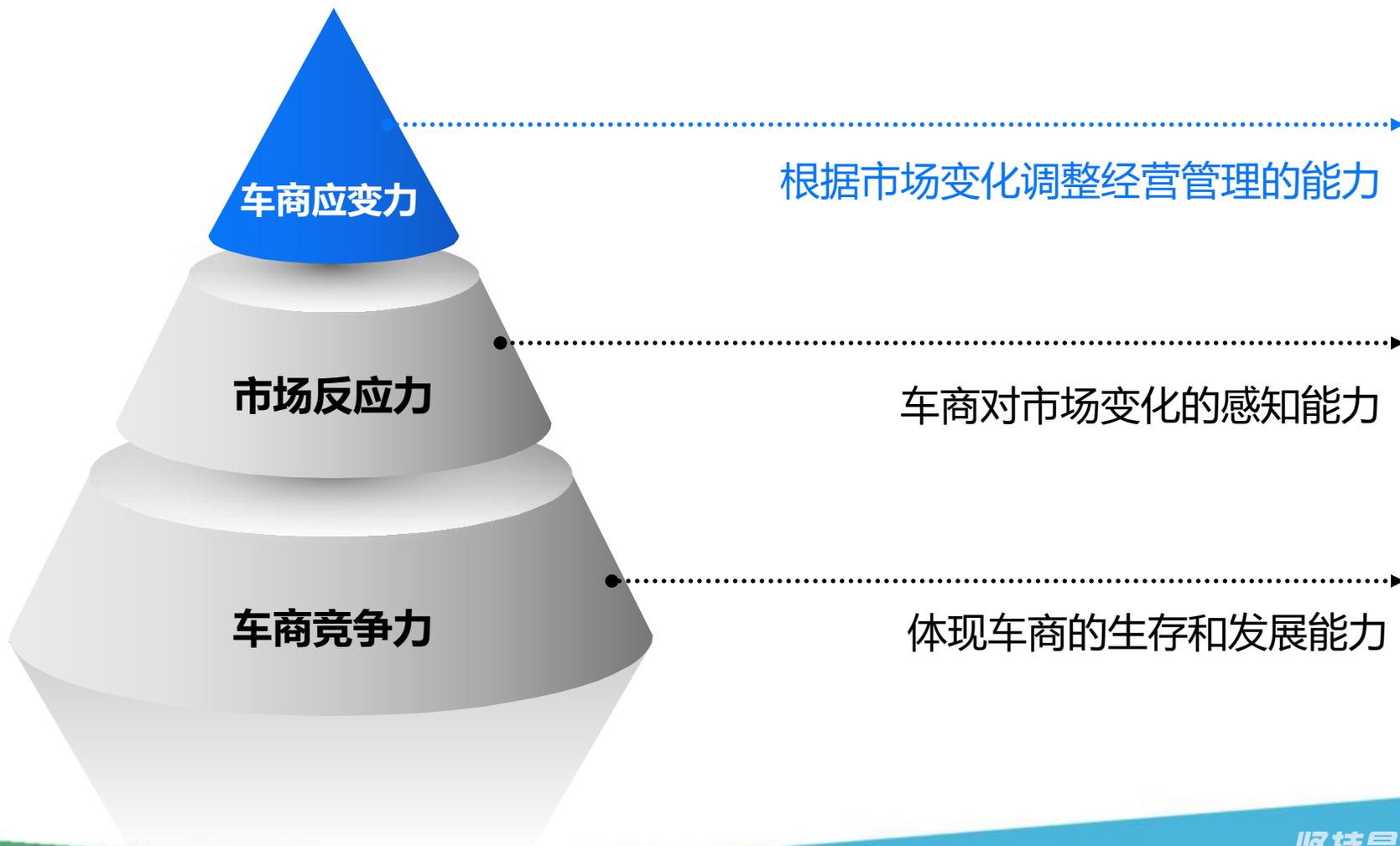


# 2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY

2

怎么理解适应力

## 适应力：适应、协调和驾驭外部环境变化的能力





## 适应力之一：市场竞争力

市场竞争力是基石  
夯实基础可抵抗或缓冲  
市场环境造成的冲击

资金使用率：降低运营的财务成本与风险

库存流转率：保证车源、价格与市场需求匹配

顾客回头率：缓冲销售业绩大幅下降

员工流失率：决定团队稳定性



## 适应力之二：快速反应能力

### 市场预测能力

二手车价格走势  
及库存的把控

### 快速反应能力

针对市场变化  
制定匹配的收  
购和销售计划

### 风险规避能力

评估风险大小  
减少风险损失

适应力之三：企业应变能力

**资源统筹优化**

- 融资
- 营销
- 财务
- 保险
- 法务
- 牌证
- 金融
- 人力



**信息传递速度**

- 内外部信息
- 信息传递时间
- 获取信息质量



**战略调整弹性**

- 跟踪、反馈
- 调整决策
- 评估效果



# 2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY

3

## 如何提高适应力

思维误区

理性认知

清醒思考

## 1 看待形势的问题

过于悲观

限购

限迁

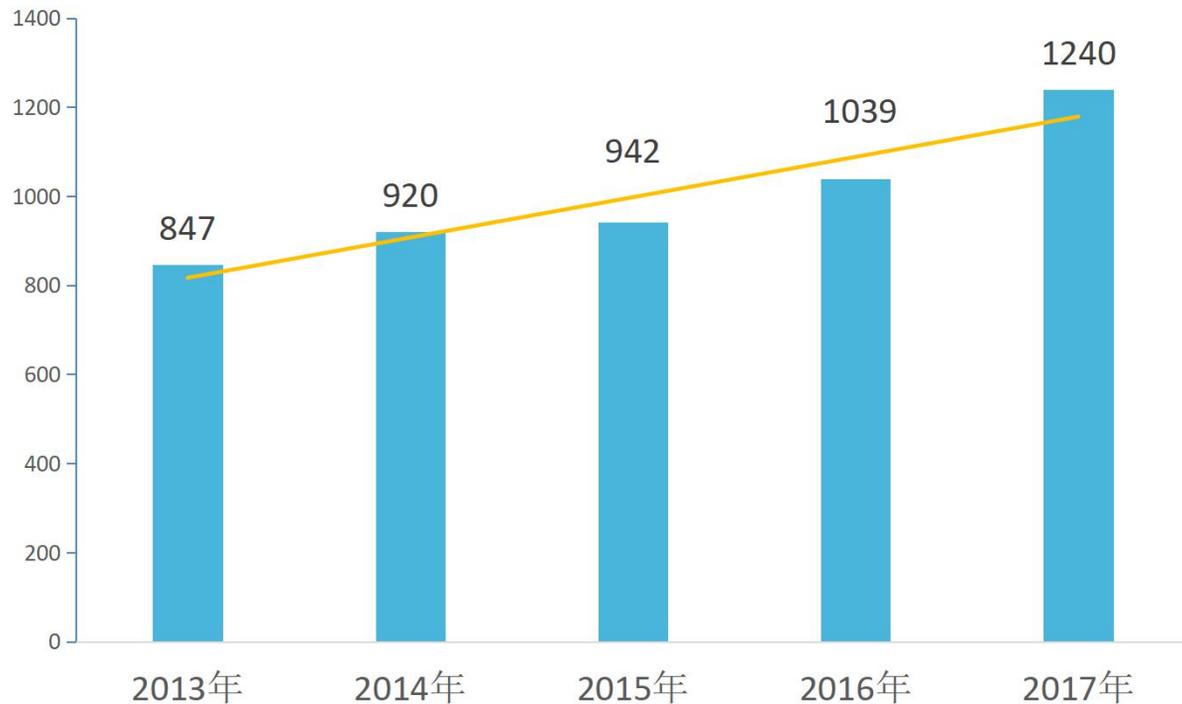
影响幅度不同

持续时间不同

向上趋势相同

在大趋势未改变的情况下，政策的冲击只是短暂的，经过一段时间就会回归到正常值，继续呈现向上发展势头。

2013年-2017年全国二手车成交量

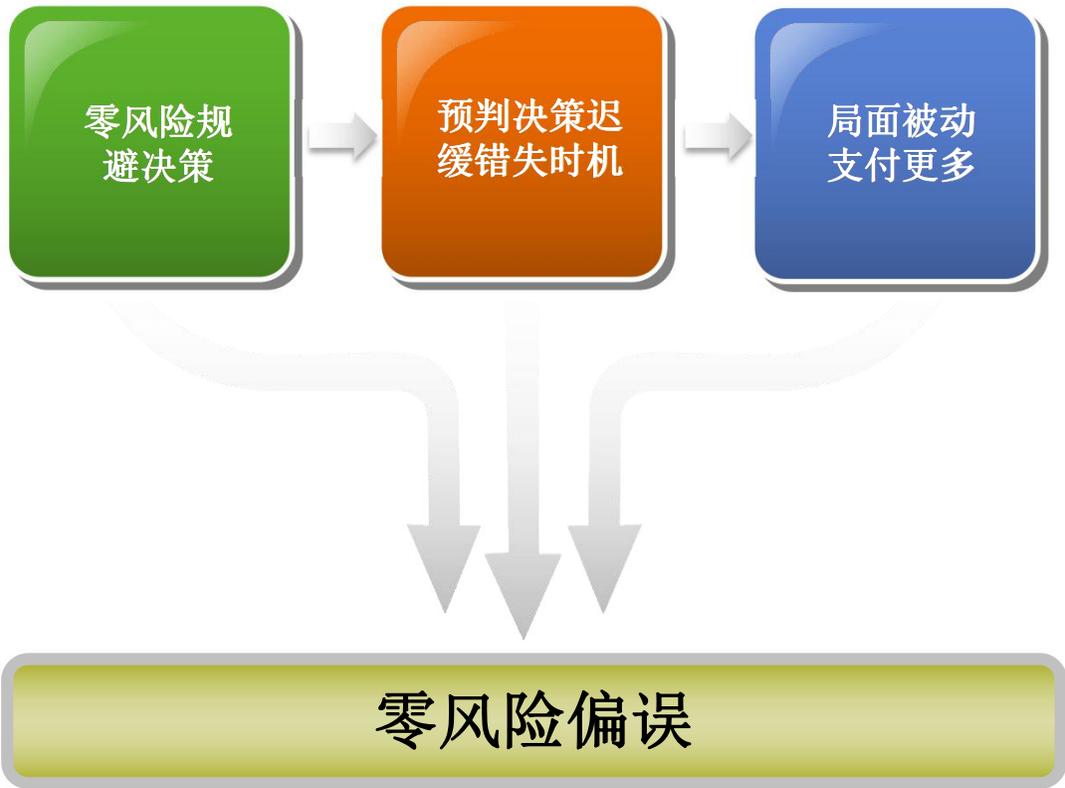


数据来源：中国汽车流通协会

单位：万辆

## 2 决策预判的问题 过于迟缓

零风险规避决策是不切实际的假象。  
应对市场冲击是有成本的，不确定性对抗不确定性，必须**正视一定程度损失**，预判决策才能快速果断。



### 3 价格调整的问题

过于纠结

我们往往会纠结之前付出的成本，从而造成更大损失。

市场发生变化，不能过多参照之前的收购价定价，否则车辆滞销造成更大损失。



我们往往为维持一种收入，从而失去其他收入的机会。

过多参照原收购价，不愿亏本销售，价格调整迟迟不到位，从而丢失车辆快速流转、资金快速回笼的机会。

调整价格要一步到位

车型	降税调整幅度	降税后车价
劳斯莱斯	均降 18 万	售 271 万起
兰博基尼	均降 15 万	售 163 万起
阿斯顿马丁	均降 13 万	售 158 万起
宾利欧陆 GT	均降 11 万	售 163.8 万起
奔驰迈巴赫	均降 8 万	售 120 万起
奔驰 GLS	均降 7 万	售 85 万起
揽胜行政版	均降 7 万	售 53.8 万起
奔驰 CLS	均降 6 万	售 18.8 万起
奔驰 GLE	均降 5.8 万	售 57.5 万起
保时捷卡宴	均降 5 万	售 47.8 万起
奥迪 Q7	均降 5 万	售 38.5 万起
揽胜运动版	均降 4 万	售 39 万起
英菲尼迪 QX60	均降 4 万	售 36.8 万起
兰德酷路泽	均降 2.8 万	售 66.8 万起
雷克萨斯 RX	均降 2 万	售 35.8 万起

注：车价数据采集自官方网站，采集时间 2018 年 6 月 15 日。



## 重磅七重礼 千万钜惠

SEVEN GREAT BENEFITS

- 1 豪飨盛宴**  
 100万全球美食券任性送，  
 幸运大转盘人人有礼，  
 逛车展吃大餐
- 2 评估尊享**  
 到店评估送  
 澳康达定制精品
- 3 成交钜惠**  
 500万现金翻牌钜惠，  
 100%中奖，高达5万元
- 4 转介礼遇**  
 老客户转介新客户，  
 享2次翻牌钜惠  
 (以最高为准)
- 5 按揭壕礼**  
 办理按揭，  
 即可获赠酷炫儿童摩托车
- 6 置换油礼**  
 置换购车  
 即送2000元至  
 10000元油卡
- 7 售后延保**  
 售后增值服务尊贵升级，  
 加赠1年2万公里超长保养

5月23日澳康达进行一次大范围价格调整，5月26日至6月17日开展一场“降税狂欢”大型车展。

## 4 运营管理的问题 过于固化

不少车商的管理体系延用多年，存在经验固化、机制缺乏弹性的问题。

市场环境发生变化，管理要素也应随之改变，我们要走出经验和记忆，以结果为导向，多角度思考问题，与市场环境变化相匹配。



## 5 质量、诚信的问题

容易短视

折现效益

把未来的收益折合成今天的价值

重质量，讲诚信，是今天的价值，更是未来的收益。这是提高适应力的长线战略思维。

市场外部环境造成冲击，“重质量，讲诚信”是企业坚固的**防护墙**。

---

适应力需在市场磨砺中提升。任何时候，我们都要苦练内功、  
“强身健体”，提升自身适应力，才能更好地顺应市场发展的大趋势。

---

谢谢