

## 谁推高了上海车牌价?

51000元,再次刷新上海私车额度月度平均中标价的新高。这也是自2000年以来上海私车额度月度中标价首次站上5万元大关。随着上海2007年10月份私车额度中标价在10月20日揭晓,上海私车牌照再度成为市民关注的焦点。

是什么推动上海私车额度节节攀升?是那些随着中国经济快速发展渐渐富裕起来的上海市民?是那些从本轮资产增值中获得丰厚收益的新富阶层?还是实力机构在其中兴风作浪?或者仅仅是因为谨慎控制的私车额度与蓬勃发展的汽车消费需求之间的巨大不平衡所致?有着较强调控能力的上海市主管部门将通过何种手段来解决车牌价格不断上涨的民生问题呢? 本报记者 吴琼



### 消费者看涨预期形成共识

2007年8月以来,上海私车牌照拍卖价格迭创新高:8月46897元;9月49631元;10月51000元。

“5万元,其实在意料之中。”电话那端,东昌丰田汽车销售公司总经理顾连弟显得并不惊奇。“需求决定一切。”

而扼腕的也大有人在。顾连弟告诉记者,我们有一些客户,几个月前就买好车了,一直想等上海车牌跌到45000元,结果越等价格越高。他们心里很痒痒,怎么办?只能跟着趋势走,提高心理价位。

原任职于上海某大经销商的沈先生毫不客气地表示,按照海外发达市场的惯例,上海车牌价涨到10万元也很正常。

是什么推高了上海车牌价格呢?是供求严重失衡吗?

上海私车额度投放实行总量控制原则。统计资料显示,自2003年起,上海私车年度投放额度就一直保持在53000张至72000张范围内。即,2003年53068张;2004年71600张;2005年67078张;2006年65000张。今年前10个月累计投放量已达62500张。

“私车投放额度的年增长幅度并不明显,但个人消费需求增长速度却相当迅猛。”顾连弟称,“今年全国汽车消费增幅在2位数以上,上海汽车消费的平均增幅更大。”

来自51汽车网的调查更进一步证实了这一事实:在新车消费不断增长之际,上海二手车需求也不断走好,均价、成交量均出现不同程度上涨。

“过去供求更不平衡时,车牌价也没这么高。”上海市信息中心汽车产业研究室主任朱君奕显然持不同看法,“最厉害时,即2003年2月,平均4个人竞争一张车牌,上海私车牌照拍卖均价也不过25400元。今年10月虽然价格最高,但仅1.43个人争

一张车牌。”

但这1.43个人显然比以前的4个人对车牌更志在必得,最明显的标志就是中标均价与最低中标价差距如今不足1%,而2003年最低中标价偏离中标均价5%以上。

为什么这1.43个人意见会如此统一?有人将矛头指向了经销商:“经销商可能预测出月度中标价,然后向购车者提供指导意见;或者代为投标等行为影响到上海车牌价格。”

据了解,部分经销商会雇人去买标书处点数,以统计当月投标人数。由于每月牌照发放数提前公告,一些大的经销商在获知供求信息后,会组织旗下各部门开会以确定一个参考价格。上海几家大型的经销商占据五成左右的市场份额,因此,一旦其确定的价格较为统一,将极大地影响中标价。

据了解,上海市主管部门曾组织过物物部门进行调查,希望能找出大型经销商合谋或独自操纵上海车牌价格的证据。这一方法在2004年曾一度奏效:当时在找几家经销商谈话后,2004年5月中标价大幅跳水,平均中标价由4月的45492元急跌至34226元,最低中标价则由44200元跌到10800元。

但经销商并不认可这一指责。数家接受采访的经销商均表示,是实际的市场需求推高了上海私车牌照价格,原因有三:其一,在2003年、2004年时,永达、东昌等大经销商曾出现全线落标,遭到了购车者抱怨,因此已经不再代投;其二,经销商在提供中标指导意见时,会稍微提高中标底价,以保证顾客能够中标;其三,顾客在几次填低投标价而无法中标后,也会自觉地提高投标价。

而且,在汽车消费者对牌照价格上涨形成共识后,主管部门对经销商的调控也无法奏效。

### 主管部门陷入两难境地

面对51000元的历史新高,沈先生并不惊奇:“最高时,上海车牌曾到过10万元。”

2000年前,上海实行车牌有底价拍卖,但拍卖并不公开,据说成交价曾高达10万元以上,最高时达到16万元。自2000年起,上海市政府采用无底价拍卖法;2003年,上海宣布将进口车与国产车的上牌额度合并拍卖,车牌价格也随着公开化、透明化而回落;2000年年均中标价为14416元;2001年年均中标价是14444元;2002年年均价2万余元;2003年年均价为34641元;2004年年均价是32538元;2005年年均价为33899元;2006年年均价为38346元;2007年前10个月均价为45331元。

但上海车牌的拍卖制度还是受到质疑,甚至一度引起一些争议。

对于上海车牌这一敏感问题,上海市主管部门显得较为谨慎。在上海证券报致电上海市相关主管部门时,其表示:上海市主管部门也希望大家都能如愿,但上海的交通情况并不允许。因此,政府也陷入两难境地。

据上海市主管部门曾经讨论过多种拟取私车额度拍卖的方法,如债券、进入上海市中心城区收取较高的停车费等。

以债券为例。变私车额度拍卖为购买债券,仅仅是改变了私车额度拍卖的形式,并未最终解决私车额度无法全面满足需求的问题。

“如果将私车额度拍卖债券化,以前购车牌者如何处理?”顾连弟提出疑问,“是按市价处理?还是按其原来购车牌的成本价计算?此外,债券发多少?多少人来负责债券发行?都是难题。”

也有消息指出,未来不排除将上海郊区车牌与上海市区车牌并轨的方法,以解决供求不平衡的问题。据了解,一些有心人已经开始打沪C牌照的主意了。

目前,上海郊区车牌即沪C牌照不允许进入上海市区。记者从上海车管所获悉,办沪C牌照仅需要约170元或250元。如办理免检的沪C牌照,需要支付170元;如办理非免检的沪C牌照,需要再支付80元左右的检测费。办理沪C牌照需要在上海安亭的二手车交易市场进行,通常半天即可办好有关事宜。

不过,对于这一传言,上海市主管部门并未承认。而业内人士也认为,此事暂不可行。因为上海调控车牌的目的,并不是因为缺少车牌资源,而是在适当考虑居民私车消费需求的同时,减少交通拥堵。此外,如果200元左右的沪C牌照能享受与5万元左右的上海市区牌照相同的待遇,那么,矛盾将变得更为复杂。



### ■论坛

#### 燃油税如若出台 税率多少是关键

## 未来燃油税税率不应低于80%

国泰君安证券研究所研究员 张欣

在国际油价上摸到90美元/桶,中国政府着力推进“节能减排”新政的关键时刻,酝酿长达10年的燃油税问题最近再度成为人们关注的焦点。从相关部门发出的声音可知,燃油税的实施似乎正日益临近。那么,一旦燃油税开始征收,会对汽车业产生怎样的影响?

如何既保持中国汽车业持续发展,同时又确保实现节能减排的总体目标?改变目前对汽车的使用方式,以经济的手段适当减少汽车的使用频率,成为必然的选择。这不禁让人们又把目光投向酝酿已经长达10年之久,且是发达国家为节约能源而实施的成熟的、通行的做法——燃油税方案。在中国共产党第十七次全国代表大会上,财政部部长谢旭人表示,国家将适时推出燃油税,改革资源税制度。那么,一旦正式实施燃油税政策,会对汽车业产生怎样的影响呢?

先来看一下目前国内唯一采取“类燃油税制”的海南省的情况。海南省于1994年1月1日开征“燃油附加费”,即把公路养护费、道路通行费、过桥费和运输管理费“四费合一”,改为只征收燃油

# 80%

附加费,成为全国最先也是到目前为止唯一实行这一费用的地区。这一方面与海南的特殊地理位置有关,另一方面,海南作为中国最大的“特区”,其试点对于今后在全国推广具有典型的示范意义。目前海南省的燃油附加费率大约在30%左右,从实际执行的情况看,征收燃油附加费可谓利大于弊。

那么,未来如果在全国范围推行燃

油税制度,会出现怎样的情况呢?首先假设:实施燃油税后,仅考虑养路费不再征收,而过路过桥费、停车费、车辆购置费等仍将按原来的执行;其次,分别按乘用车和商用车进行分析比较。

乘用车以1.6升至1.8升所谓的“黄金排量”车型为代表,并按照一般的使用状况计:平均每月行驶1000公里,百公里平均耗汽油9升、柴油7.5升,每车每月养路费220元。

通过简单测算可知,若采用目前海南平均30%的比率作为未来燃油税的税率,那么对于消费者而言,在一切都不发生变化的情况下,其月度用车支出可有10%至20%的下降,此时即便基础油价再上涨10%至20%,节省的开支仍可达7%至17%的水平。而且,如果消费者换用小排量车型,则其用车费用支出降幅最高可超过35%。即便是大排量车的用户,也因此享受到1.25%甚至更高的用车开支下降。然而,从海南实施燃油附加费的情况看,虽然较低的税率会有利于消费者,但是对于道路维护者交通管理部门来说,由于减少了养路费的收入,因此将会背上沉重的包袱,所以,30%的燃油税税率并不可行。

而如果按50%的税率征税,在油价

维持稳定的情况下,消费者的用车开支基本持平,即便油价再上涨10%至20%,所增加的费用支出也不超过7.5%。但这似乎又并没有达到通过税率等经济手段来实现减少燃油等能源消耗的目的。

那么,若将燃油税率定在80%或100%,换言之,也就是油价在现有基础上再上涨80%至100%,情况会如何呢?虽然消费者可以不交养路费,但是其实际用车开支将因此增加10%至35%;如果基础油价再进一步上扬,那么,消费者的用车支出增幅最高将超过40%。

如果燃油税的税率定在80%以上,而消费者要降低用车开支,在目前的情况下,选择小排量、经济型车种不失为一个明智之举,即便燃油价格再上涨10%,消费者的用车开支增幅也不会超过8.5%。

当然,以80%这样的燃油税税率水平,虽然会导致大排量车型的用车开支增幅达到40%甚至更高的水平,但是我们更应该认识到,由于具体到每月的金额也就是在250元至300元之间,这对于商务/公务用途和中高收入人群而言,根本不算什么。因此可以认为,未来燃油税的税率对于汽油而言应该不会低于80%。

### ■一周资讯

关键词:4%

#### 汽车价格预计全年降幅达4%

未来三个月,全国车价可能温和走低。国家发改委刚刚发布报告显示,今年以来,全国汽车市场价格持续走低,预计后期平稳下行趋势仍会延续,全年降幅预计在4%左右。

进口车价不降反升。发改委

统计显示,今年前三季度进口汽车价格出现较大幅上涨,呈现大涨小落的走势特征。至9月份,进口汽车价格比去年末上涨4.0%,月均涨幅为0.39%。其中进口轿车价格比去年末上涨6.42%,进口越野车价格比去年末略降0.12%。

关键词:收购

#### 大众同意曼集团收购斯堪尼亚汽车

日前,德国多家媒体报道说,德国大众公司已同意欧洲第三大卡车制造商德国曼集团收购瑞典货车及公交车制造商斯堪尼亚公司。

大众集团是斯堪尼亚公司和曼集团共同的大股东,目前拥有斯堪尼亚公司36.4%的股份。瑞典著名的瓦伦贝里家族拥有斯堪尼亚

公司30.6%的股份。

大众此前曾表示希望与斯堪尼亚公司和曼集团共同成立卡车生产联盟。曼集团去年曾试图单独收购斯堪尼亚公司,但遭到其瑞典竞争对手和德国大众公司的强烈反对,不得不于今年1月放弃收购计划,改而推动3家公司成立联盟。

关键词:新车

#### 8款新车本周起扎堆上市

即将到来的年末通常是汽车厂家和商家忙着“冲量”的大好时机。除了降价促销的老套路,新车上市仍然是刺激消费者购买欲的最有效方法。因此,在未来半个月的时间里,将有近10款新车型相

继上市,以抢占最后的市场份额。

本周起陆续上市的新车有:名爵MGTF跑车、新款沃尔沃S40、新蒙迪欧—致胜、雪佛兰Captiva、江铃风华轿车、东风风行—景逸、东风悦达起亚、江淮宾悦轿车

关键词:南京

#### 上海大众或布局南京

大众中国此前考虑在中国建一家新汽车工厂的计划已经悄然启动。由于上海大众产能受限,目前在上海大众第二工厂生产的桑塔纳3000,将从上海搬到

南京生产。

同时,上海大众方面已与南京菲亚特就生产桑塔纳3000达成了协议,拟租用南京菲亚特的工厂生产桑塔纳3000。(吴琼 整理)

### ■观察

## 新能源汽车或为中国赶超捷径

◎吴琼

没有人能够忽视中国汽车工业与欧美汽车巨头的巨大差距!这绝非一个世纪的差距,中国车企企业凭什么与这些巨头们抗衡呢?

在全球一体化的今天,中国已经无法复制当年日本、韩国汽车工业崛起的经验:仿制。说得雅致一点是“反求工程”,虽然这能减少汽车企业的研发成本,但会招来抄袭的诉讼,进而影响中国车企企业在国际上的整体形象和个体形象。

从中国汽车工业发展的角度看,当按照常规性的追随无法做到超越欧美汽车巨头时,中国的车企企业必须趁着技术变革的大趋势,进行非常规性的超越。而新能源汽车恰好可能成就这种超越。至少中国汽车零部件巨头万向集团是这么看的,也是这么在做的!

2004年,记者专访万向集团主席鲁冠球时,将生产整车作为梦想的鲁冠球发表了前瞻性的言论:我不急于去并购中国的车企企业,美国这样的发达国家将来会有不少汽车并购的机会;万向集团在与车企企业合作,进行新能源汽车的研发。11月在上海举行的2007年“必比登挑战赛”上,万向集团与其他企业联合研制的新能源车就将亮相。这一赛事是全球最大的清洁能源大会展。

但鲁冠球的这一举动还需要时日验证。因为新能源汽车暂时未到大规模商业化生产的阶段。不过,智者的远见或许将成为一种指引。新能源汽车的巨大商机,正在人车矛盾不断激化中显现。

且不说离商业化甚远的氢燃料电池车,即使是更容易商业化的混合动力车,也面临较高成本的问题。目前,由于市场需求不够大,产量无法达到规模效应。因此,混合动力汽车的生产成本比相同配置的汽油发动机汽车高出4000美元至5000美元。这大大制约了新能源汽车的商业化,也令美国汽车巨头对量产一事犹豫。

上个世纪,美国汽车巨头通用汽车就开始进行新能源汽车的研制,但至今仍非新能源汽车的量产大户。反而是“新秀”日本丰田汽车后来居上。通用汽车也因此被诟病:担心新能源汽车会影响其传统汽车的销量。事实上,丰田汽车对于先进技术的热爱和“冒险”精神,成就了丰田汽车的霸业;终于追上美国通用汽车,成为国际汽车利润大户和销量大户。

像通用车企底子薄,所以不需要像通用汽车这样瞻前顾后;在新能源汽车上做得好,则可以占据未来10年或者下个世纪的新能源汽车市场;如果做得不好,也不用担心过多失去传统能源汽车的市场“蛋糕”。

庆幸的是,积极面对新能源汽车的中国车企企业并不少。“必比登挑战赛”总监盖维克介绍,共有120余辆新能源车参赛,其中半数以上为中国车企企业,尤其是电动车企企业。

不过遗憾的是,市场容量最大乘用车企业的热情明显不及客车企业,仅有上汽集团、长安汽车、奇瑞汽车等寥寥几家推出其新能源车,总计20余辆,远远低于客车所占比例。此外,大多数新能源汽车仍处于车企企业与大学的产学研阶段,车企企业投入的研发财力、精力较为有限。

或许我们应该从另一个角度反思,在汽车企业实力较弱的情况下,中国有关主管部门是否应该给予相应支持,如制订切实可行的政策,支持进行新能源汽车研发、生产的企业。美国一些城市甚至开始考虑对购买新能源汽车的消费者实行税收上的优惠。

推而远之,如果中国一些经济开发区在进行汽车项目的招商引资时,也开始考虑未来新能源汽车的市场,而不仅仅是引进多少资金的汽车项目。

或许大力开发新能源车是一种冒险,冒险需要勇气,需要来自中央主管部门的勇气,来自各地有关部门的勇气,来自车企企业的勇气。