

二手车出口业务再扩大 物流和金融或将影响竞争力

■中国城市报记者 刘唤宇

二手车出口是一项新生业务。经过为期一年的前期探索,我国二手车出口的整体业务流程已较为畅通,同时随着中国汽车品牌影响力和产品品质的逐步提升,出口市场也从亚非等发展中国家逐渐延伸到欧洲等发达国家市场。

日前,国务院办公厅印发《关于推进对外贸易创新发展的实施意见》明确提出,积极推进二手车出口。面对我国二手车交易量逐年上升的态势,扩大二手车出口业务已成为推动外贸增长的重要举措,同时也是激发汽车消费市场潜力、促进汽车产业高质量发展的重要途径。

试点再增 反哺可期

11月17日,在2020中国二手车出口发展论坛上,中国汽车流通协会副会长兼秘书长肖政三说,2019年全国出口二手车3036辆,今年二、三、四季度共出口约2400辆。尽管目前受新冠肺炎疫情影响完成的出口数量很少,但是已经迈出了可喜的一步。未来随着二手车商品化以及限迁的进一步解禁,二手车出口业务将迎来重大的发展机遇。

自2019年4月第一批地方开展二手车出口业务以来,相关部门和地方优化监管服务模式,狠抓政策落实,推动二手车出口销往80多个国家和地区。企业开拓市场能力不断提升,出口配套服务和海外营销网络不断完善。

近日,商务部、公安部联合印发通知,进一步扩大开展二手车出口业务的地区范围。加上

去年首批启动的北京、天津、上海等10个省市,全国开展二手车出口业务的地区达30个,覆盖25个省(自治区和直辖市)。

“扩大试点范围是非常积极的信号。今年受疫情影响,二手车出口仍处于较慢的过程,所以需要增加新生的力量。”广东好车控股有限公司董事长助理廖智勇在接受中国城市报记者采访时认为,海外市场十分广阔,出口体系也很庞大复杂,企业应当联合起来,整合资源优势,抱团出海。

此外,有业内人士指出,二手车出口或将反哺国内二手车市场,在国内二手车交易规模逐步提升的同时,二手车出口能够大幅增加国内二手车流通率,提高二手车交易量。

据中国汽车流通协会发布的数据显示,2019年我国新车销量为2577万辆,同年二手车累计交易量1492万辆,二手车交易量仅为新车销量近6成。

“国内的库存转到海外去销售,就相当于给国内腾出了空间。随着二手车的消费政策放开,也能够间接拉动新车销售。”廖智勇说。

临牌异地通办 尚缺退补政策

日前,公安部推出12项优化营商环境新措施,其中,为了更好地满足群众异地工作生活需求,更好降低二手车企业办事运营,以及更好适应常态化疫情防控要求,自今年11月20日起实施“二手车出口临牌异地通办”,为二手车出口创造了便利环境,受到二手车出口企业广泛关注。

对二手车出口企业收购机动车用于出口的,简化办理转移登记手续,可以直接申领临



航拍中国好车广东新沙出口基地。广东好车控股有限公司供图

时行驶车号牌,无需核发正式号牌;属于异地收购车辆的,可以在机动车登记地直接申领临时行驶车号牌,无需返回企业所在地办理,为二手车出口创造便利环境,激发国内汽车消费市场活力,助推外贸稳增长工作。

据廖智勇介绍,在未推出异地通办政策时,车辆出口后要回到车辆登记地去注销,因而会产生额外的人工和差旅费用。“现在如果要出口一辆湖南的车,我们在广州就可以办注销手续,大大节省了成本和时间。”他说。

值得注意的是,日本二手车出口退8%消费税,德国二手车出口退19%增值税,美国对二手车出口的税收不征不退,而我国尚未推出二手车出口领域的退税政策。

“除了退税政策,补贴奖励政策也很需要。”廖智勇透露,甚至有些车辆的提前报废换新补贴高于收二手车的价钱,因此很多车主宁愿提前报废,也不愿意将车出口。如果可以补充相关政策,那么车主能拿到卖车的钱和补贴,企业可降低成本又能创造外汇,当地政府不用处理报废车,将会是三赢。

相对目前的试点,未来我

国是否会全面开放二手车出口业务?廖智勇认为,在试运行一两年后,二手车出口相关的政策法规较完善、产业体系基本建立、相关的标准已经统一的情况下,全国开放并非不可能。但从日本、美国这些二手车出口较成熟的国家来看,主要的出口额会集中在几家头部公司,大部分的中小企业、车商主要是通过头部的二手车出口公司完成出口业务。

物流和金融影响出口竞争力

目前,随着国内车型在新能源、商用车领域的优势凸显,新车“走出去”的速度越来越快,多年建立的海外经营体系逐渐成熟,二手车“走出去”的速度也会随之增长。但不容回避的是,相比发达国家而言,我国二手车出口的品牌和系统仍有一定差距。

在“走出去”的过程中,中国企业如何提升竞争力?中国二手车出口分会会长、广东好车控股有限公司董事长秦志威指出,影响中国二手车出口竞争力的核心要素除了产品、品牌、售后以外,主要还有两个短板——物流和金融。

据悉,二手车出口物流成本占总成本30%—50%,是出口核心竞争力的重中之重。“我国一台小车海运去非洲,成本在六七千元左右,但日本、美国这些体系成熟国家的物流成本比我们低20—30%。”廖智勇说。

由此,秦志威建议,出口企业联合汽车码头、船公司、第三方物流公司(陆运、水运等)、仓储公司,集中航运资源,建立二手车出口物流联盟,打造二手车出口公铁水路多式联运体系,建立“国际物流+内贸物流+点对点运输”“新车+二手车双龙出海”“国内物流枢纽中心+海外仓”的物流网络体系,整合各方资源,发挥各方优势,降低二手车出口整体物流成本。

此外,金融配套支持对于二手车出口也同样重要,当我国二手车出口达到年出口百万辆以上规模时,更需要海量资金支持。

廖智勇向记者算了一笔时间账:“在二手车出口流程中,一条滚装船最低3000台车起运,在码头库存时间15天左右。如果运到非洲,海上时间需要60至90天。因为中国车现在海外没有市场、渠道,只能采取赊销、寄售等方式打开市场,所以还需要2到3个月才能消化,最终会将资金压半年到一年左右。”他说。

秦志威建议,二手车出口金融方面,应该借鉴日本汽车出口金融模式,把支持“一带一路”沿线国家汽车产业投资作为重要战略,推出汽车出口产业引导基金,并引导银行等金融机构加大对汽车出口产业的金融扶持政策,鼓励国内汽车品牌企业与出口企业投资合作,大力推动汽车出口企业境外投资的快速发展。

多地加强商品房预售资金监管 “专款专用”预防烂尾

■中国城市报记者 张阿婧

今年12月以来,多地已出台相关政策,加大商品房预售资金监管力度,确保预售资金用于商品房项目工程建设,避免开发商拿到回款后跑路现象的发生。

12月1日,云南省昆明市发布了《关于加强商品房预售资金监管工作的通知(试行)》,内容涉及预售资金监管范围、归集、使用等多方面。

12月2日,山西省太原市下发《太原市新建商品房预售资金监管实施细则(试行)的通知》,提出对新建商品房预售资

金实行全程监管。

12月7日,河北省唐山市就《唐山市商品房预售资金监管办法修订草案(征求意见稿)》公开征求意见,提出预售项目未按期交付或存在不能按期交付风险的,相关部门应书面通知监管银行暂停拨付监管账户内的全部商品房预售资金。

12月8日,湖南省株洲市政府官网挂出当地住建局关于印发《株洲市新建商品房预售资金监管办法》的通知,要求新建商品房预售资金监管遵循专户专存、专款专用、进度控制、无偿监管原则,全部纳入监管范围。

同一天,四川省成都市印

发《成都市商品房预售款监管办法的通知》显示,预售款监管额度与开发企业信用等级挂钩并根据信用等级动态调整监管额度;广东省佛山市住建局也印发了《佛山市商品房预售款监督管理实施办法》,提到房企在申请商品房预售许可前开设商品房预售款专用账户,存入监管账户的商品房预售款优先保障项目竣工。

商品房预售资金监管与商品房预售制度息息相关。

目前,绝大多数房地产销售采取的是商品房预售模式,即房地产开发企业将已建但尚未竣工或即将兴建的商品住

宅与购房者约定,由购房者交付定金或预付款,在未来某一时期拥有所购房屋。

但“先交钱、再交房”的付款方式,也可能给购房者带来一定风险。“在三道红线压顶下,行业资金压力更甚,建立此种商品房资金监管的细化制度尤其重要。”诸葛找房数据研究中心分析师王小嫻认为,细化重点监管资金提取节点及比例,有利于遏制烂尾楼的产生。由于国内的新房采用预售制度,部分城市频频出现烂尾楼现象,烂尾楼不仅影响城市市容,更侵犯了购房者的权益。

国家统计局的数据显示,

2019年,房地产开发企业到位资金178609亿元。其中,国内贷款25229亿元,自筹资金58158亿元,定金及预收款61359亿元。定金及预收款占全部到位资金的34.35%以上,且比自筹资金还要多。

北京房地产业协会秘书长陈志表示,近年来,随着房地产市场快速发展,开发企业经营和融资模式趋于高周转、高杠杆,房价和建设成本不断升高。特别是今年受新冠肺炎疫情影响,企业资金链普遍趋紧,银行加强风险管控,部分企业资金风险凸显。因此,有必要有针对性地开展预售资金监管检查。