

尽管售后仍需完善,但社会对平行进口车的呼声却很高,期望平行进口车的引入能够降低国内进口车虚高的价格。不过,业内人士指出,平行进口车主要是新、奇、特的小众市场,销量非常有限,占整个进口车市场还不到10%的比重,能起到多大的作用还有待观察。

平行进口车,是绕过品牌厂商授权,直接从海外购买并到国内销售的汽车,俗称“水货”汽车,但去年国务院批准上海自贸区平行进口车试点,意味着平行进口车彻底告别了“水货”身份,成为国家允许的汽车购买渠道。记者调查发现,平行进口车最大的优势就是比4S店便宜,但售后却不完善。值不值得买,取决于消费者的财力,也取决于国家配套政策的支持。



天津保税区每天卖出100辆左右 有经销商承诺可到4S店维修

买平行进口汽车值不值?

■现状

多年“水货”身份现已合法化

平行进口车,全称是平行贸易进口汽车,是指没有经过厂家授权的进口车商从产品原产地进口汽车,绕过国内授权经销商、总代理商,与他们是完全平行的一种进口模式,所以被称为平行贸易进口汽车。正常渠道进口车,要经过总经销商、一级经销商、二级经销商再到4S店的层层环节才能到达消费者手里。相比之下,平行进口车由于压缩了很多中间环节,所以价钱通常比正常进口车价格低15%到20%。

根据进口渠道的不同,平行进口车一般分为美规车、中东车、

欧规车等,“规”字就是规格的意思,美规车就是美国规格,欧规车就是欧洲规格,国内4S店卖的进口车就被称为中规车。平行进口车与中规车同一款车型总体一致但略有区别,体现在外观、配置上。在进入国内后,进口车会依照我国的标准做一些改装,比如中英文、车灯颜色等等。

其实,平行进口车并不是个新鲜事物,它在中国已经有至少20年的历史,只不过之前一直处于灰色地带,占进口车的比重也比较小。根据中国汽车流通协会统计,2013年,进入中国的平行进

口车约为8.3万辆,占国内进口车总量的8%。而且平行进口车一般都是高档汽车,售价基本不会低于40万元人民币,宝马、奥迪、玛莎拉蒂、路虎是比较常见的品牌,有些车型在国内并没有,或者国内还没有上市,但通过平行进口可以引入国内,因此平行进口车一般是有一定消费能力、有猎奇心理的消费者购买的对象。

在去年8月1日,平行进口车终于告别了“水货”身份。国家工商总局与当日发布了《关于停止实施汽车总经销商和汽车品牌授权经销商备案工作的公告》,其中

就规定,平行进口车经销商不再受备案制度限制,完全合法化。今年1月份,上海市商务委员会发布《关于在中国(上海)自由贸易试验区开展平行进口汽车试点的通知》,通知的发布标志上海自贸区平行进口汽车试点正式启动。2月份,首批17家企业获得了试点资格,平行进口汽车在上海自贸区正式启动。

上个月,天津、福建、广东自贸区也正式挂牌成立,平行进口汽车,作为广受关注的试点项目,在上海自贸区的可复制经验有望推广到这三个新的自贸区。

■影响

搅局进口车 价格阻力重重

尽管售后仍需完善,但社会对平行进口车的呼声却很高,期望平行进口车的引入能够降低国内进口车虚高的价格。但也有业内人士指出,平行进口车主要是新、奇、特的小众市场,销量非常有限,占整个进口车市场还不到10%的比重,能起到多大的作用还有待观察。

而且垄断者能不能让平行进口来发挥作用也不得而知。近日有消息称宝马、奔驰都采取了措施对平行进口进行抵制。比如美规版2015宝马X5,突然排量变大,税高了好几万,与中规车比优势荡然无存。而在之前2014美规版宝马X5要比中规便宜10多万。因为我国是按排量征收关税,一旦超过3L征税率95%。2015版加了25ml的排量,被提高到了3004ml。而且只有在美国销售的排量增大了,其他国家都没有。此举被认为是宝马抵制平行进口车的手段。

业内人士表示,当平行进口车触动到了品牌商、传统经销商的利益时,一切合作都将是空谈。

而且中国进口车市场在近一段时间也表现不佳。2015年一季度进口车市场供需出现历史罕见的双降。据中国汽车流通协会5月5日公布的数据显示,一季度进口汽车25.8万辆,同比下滑17.1%。从销售端看,一季度经销商交付客户进口车(AAK)销量为22.98万辆,同比下滑19.4%;进口汽车市场销售上牌31.8万辆,同比下滑5.8%。从汽车品牌来看,2015年一季度,在进口量前十名的品牌中,有6个品牌的供给同比呈现大幅下滑。宝马在1到2月同比出现了34.6%的负增长,路虎和奥迪也分别有44%和29.7%的负增长。海关人士分析,这跟经济下滑有很大关系,高端昂贵的进口车肯定受到影响。反腐也是一大重要因素,中高端豪车市场萎缩得厉害,低端的还好一些。专家预测,2015年将是进口车形势比较严峻的一年。

因此平行进口车究竟能否成为进口车搅局者,能否给消费者带来真正的红利,还任重道远。平行进口车到底值不值得买,既得看财力,也得看国家配套措施的支持。

(据北京青年报)

■市场

天津保税区平行进口车都是40万元以上的豪车

在过去的20年里,平行进口车主要通过天津、上海、大连、青岛等港口进入中国市场。而天津作为最主要的港口,是目前最大的美规车集散地,市场份额达到85%以上。根据公开资料,在天津港保税区,从事平行贸易进口车的商家有400多家,形成采购规模的公司也有80多家,主要集中在天津港保税区国际汽车城。

在天津港保税区内,记者见到多个汽车贸易公司的店铺。有独立展厅,也有联合展厅。宝马、

奔驰、路虎这些常见的车型,就摆在店铺外。偶尔有消费者到店里咨询相关事宜,并试驾。在其中一家公司的店铺里,十几款车型摆在厅内。销售人员介绍,虽然天津自贸区还没有开展平行进口车试点的通知,但平行进口车却在这里卖了好多年了,买平行进口车的首选就是天津港。随着国家政策的放开,近期来咨询买车的人比以前多了不少,来自全国各地的个人和经销商都来看车,现在保税区内几乎每天都能出车100辆左右。

记者看到,在各个展厅里都没有低于40万的进口车,几乎都是高端越野车,轿车都很少。销售人员透露,平行进口车肯定比4S店里便宜,但是绝对没有达到15%到20%的幅度。以宝马X5为例,中规车指导价88万,优惠下来75万左右,而美规车70万可以提车,差价5万元。福特也是5万元左右。奔驰GL450,4S店的价格是120万左右,美规车是112万,便宜8万元。与其他品牌相比,路虎便宜得多一些,路虎行政比4S店便宜10多万;路虎揽运

1098,4S店优惠完的价格是102万,美规车只有93万。总的来说,各个品牌、不同车型的优惠幅度不同,越贵的车,便宜得越多,但一般也达不到10%。

销售人员表示,这是最近一两年的普遍行情,原来优惠幅度还大一些,但近期4S店优惠幅度越来越大。如果与官方指导价相比,平行进口车的优势很明显,但现在随着4S店的大幅度优惠,平行进口的优势就被缩小了。有销售人员表示,有些车型一台车老板只能赚1万块钱。

■担忧

提供三包险但售后仍有欠缺

平行进口车虽然便宜,但购买流程和售后一直是消费者比较担心的部分。销售人员介绍,在购买流程上,正规平行进口车经销商必须向消费者出具以下几项文件,货物进口证明书(关单)、随车检验单(商检)、车辆一致性证书、车辆购置发票,这几样文件缺一不可,必须向经销商索要。有个别省份还需要进口车辆电子信息,这一文件主要用于车主缴纳车辆购置税。手续齐全当天就可以提车。消费者只要认准大型、有实力的经销商,这部分不会出现问题。

在上牌过程中,手续的品名不一致导致上牌困难。比如关单、商检、一致性证书上,商品品

名会出现不一致。这是消费者需要注意的。

在售后问题上,平行进口车还没有纳入到“三包”范围内。尽管国家质检总局相关负责人在去年末表态正在研究将平行进口车纳入到“三包”范围,但是目前还没有明确的文件出台。平行进口车商为打消消费者的顾虑,会为车辆购置商业售后三包险。在北京的亚运村汽车交易市场,去年就已宣布和人保签订了三包险,这是现在所有平行进口经销商承诺的做法,否则只以价格优势并不能让消费者买账。因此消费者在购车时,一定要向经销商索要关于商业三包售后险的相关

信息。

而在维修和保养这块,没有厂商、4S店的售后力量支持,没有官方售后渠道,平行进口车就很难享受到中规车的待遇了。有经销商表示,中规车保养也不过是送个一两次,之后仍然是让消费者自己交钱,消费者购买了平行进口车多交个一两次次的保养钱也算不上吃亏。

有经销商承诺可以正常到4S店维修,价钱也和市价相同。这主要是因为一些经销商和4S店有合作关系。销售人员说,就是没有合作关系,车坏了没有哪个4S店不愿意修,同样是修车,修谁的都一样,有钱不会不挣。但如果如果没有合

作关系,修车、换零件到底收多少钱,这就是没办法预测的。

同样召回也有问题。如果一辆美规车在消费者购买后,美国进行了召回,消费者就很难得到相应召回服务,目前这一块也存在管理空白。而上海自贸区建立了第三方服务平台对平行进口车实行售后、三包,甚至召回服务,但这样的同款平行进口车就会贵1万到2万元,这又缩小了平行进口车的优势。

销售人员表示,为了吸引消费者来买车,经销商必须得做好售后,然而服务最终也会转嫁到消费者的身上,所以服务在提升,但仍然还有欠缺。