

汽车周刊

“汽车强国”国家战略意义深远 B10

BMW i3 电动车全球首发 B11

路虎“价格电梯”肆虐底气何在 B15

本报活动专版部主编 | 总第 502 期 | 2013 年 8 月 7 日 星期三 责任编辑:张 云 视觉设计:竹建英

进口车高价背后暴利黑洞惊人

近期,进口汽车的国内外价格差距巨大的问题频频曝光,引起了社会的强烈关注。许多年来,国外汽车厂商一直含糊其辞,宣称中国进口汽车关税比较高,所以价格也比较高,事实果真如此吗?

国内外差价离谱

据相关报载,在加拿大工作的瞿先生不久前从北美购置了一辆排量为 3.0T 的新款奥迪 Q7,花了 7.8 万加元,约合人民币 46 万元。日前他回到国内,看到同一款的进口汽车价格吓了一跳,号称大幅优惠之后还超过了 100 万元。然而,中国消费者似乎见怪不怪。一辆基本配置的奔驰 ML350 从美国的发货价是 4.9 万美元。而摆到中国 4S 店时,这辆车打出的价格是 86 万元人民币,约合 11 万美元。一款路虎在中国内地报价为 118 多万元,而海外售价仅合 30 多万元;雷克萨斯 GS430 在美国售价折合人民币 40 万元,而国内商家的最高报价却到了 82 万元。

进口汽车的一个基本价格走势是:越豪华的进口汽车,其国内外的价格差距越大。进口关税从原来的 80%降到了现在的 25%,曾一度高达 10 万元的进口车许可证被取消了,但进口汽车价格依然大大高于

国外价格,实在匪夷所思。

“消费者并没有享受到市场开放、竞争升级带来的好处。”商务部机电和科技产业司的一位负责人这样评价道。有意思的是,虽然价格上没有接轨国际,但国内的进口车市场却是卖方市场。因为中国消费者“执着”得可爱,一方面大骂国外厂商“店大欺客”,一方面又有新的人群加入购买进口车大军。

进口车是否存在暴利

同样的车为什么国内外市场会有如此高的差价?原因究竟何在?

首先是海关税,也就是 25%的整车的进口税。但即使按法拉利 599GTB 的美国价格来算,213 万元的 25%仅 53 万元,再加上车价也才 266 万元,与国内高达 492 万元的售价差距颇大。这里可能还涉及更多的税费,比如生产型增值税,还有消费税和车辆购置税。消费税税率从 5%至 40%不等,上牌之前当然还有 10%左右的车辆购置税。

其次,我国汽车进口关税平均降至 25%,这是指整体平均水平,不同排量的汽车关税会有差异,这是造成国内外价差的另外一个原因。或者因为产品升级而带来的成本上升等因素,也有可能抵消关税降低

所带来的利润。这是部分进口车定价仍比国外高的原因之一。

然而,即使刨去高额税收,国外汽车厂商依然可获暴利。按照我国的税率,排量超过 4.0 升的进口车按税额最高一档征收,完税后价格增加一倍左右;但绝大多数进口汽车没有到这个排量,纳税低于这一税率,然而它们在中国的销售价却高得离谱。在奇高的进口车价中,税收占到了一个比较重要的因素,但却不能掩盖掉跨国车厂在中国市场获得暴利的事实。乘用车市场信息联席会秘书长饶达坦言:金融危机期间,很多洋品牌汽车就是靠在中国内地获取暴利渡过了难关。大体而言,进口车在中国内地销售的利润高于国际平均 30%左右。

谁是暴利罪魁祸首

如果从深层次找原因,没有市场垄断,哪来如此暴利?跨国公司在中国通过市场垄断,大幅抬高产品价格,控制零配件销售等手段获取暴利。这完全是国外总经销一家独大造成的,其源头就是《汽车品牌销售管理办法》(以下简称《办法》)成了他们的“护身符”。

按照我国现行的《汽车品牌销售管理办法》,进口车销售需获得厂

家授权,而各汽车企业在华设立的投资公司,即是该品牌进口车在中国的总经销商。他们由此实现了对进口车资源、渠道及定价的全面垄断,作为进口车经营链条的全面掌控者,他们为自己预留了最丰厚的利润。他们吃肉,其他经销商喝汤,最终由中国消费者埋单。

中国进口车价格畸高,还有更深层次的原因,从根本上说,是因为中国自主品牌汽车发展水平较低,特别是自主品牌高端车型仍是空白,未能对进口车形成挑战,而中国市场对高端车又有着巨大的消费能力,跨国车企得以独享这块市场。

不仅在销售环节,而且售后维修、保养环节,进口汽车也是高度垄断的。比如零配件供应,也由国外汽车厂商高度控制,只能在 4S 店销售,价格翻了好几倍。又比如,汽车补漆在普通修车厂只要几百元,到了 4S 店就要两三千元,其中的暴利不言而喻。这种现象,极大地危害了国家和广大消费者的利益。

垄断“乱麻”不得不理

进口汽车涉嫌价格垄断,这团“乱麻”已经到了不得不理的时候了。为此业内人士呼吁,中国必须在开放汽车市场的同时,强化对本国

市场的控制力。而从规范授权经营合同、废除霸王条款入手,按照世贸组织规则,寻求完善补充修改《汽车品牌销售管理办法》的有效途径,则不失为最有效的解决措施。

首先,必须调整目前严重失衡的进口汽车总经销商和授权品牌经销商之间的关系,在国家、总经销商、授权经销商和消费者利益之间求得一个和谐平衡的工商关系。其次,应该削弱总经销商垄断权利。比如,4S 店的建店标准应由商务、工商部门和中国汽车流通协会共同制定。总经销商不能要求授权经销商采购其指定的建筑材料、产品、家具和办公用品。总经销商不得设定与授权经销商业绩挂钩的处罚条款,不得有搭售行为。再次,授权品牌经销商的行为也应该进一步规范。比如,授权品牌经销商要严格按照规范的授权经营合同开展业务,不得结成同业价格联盟、欺行霸市等等。

总之,随着市场经济的发展,进口汽车市场垄断状况必须制止。控制进口汽车市场垄断状况,就要从政策和源头上治理进口汽车身价飙升行为,依法加强对进口汽车反垄断调查,果断斩断使得进口汽车身价飙升的“黑手”,使我国进口汽车价格趋于合理价位。

雍君

免费保修保养

615

全混动动力

坦白讲

这才是领先者应有的背影

LEXUS 雷克萨斯 Hybrid 全混动科技,以创领为信念

· 一箱油续航里程达 1000 公里

· 永远无需外接充电

· 6 年/15 万公里免费保修保养

· 10 年/25 万公里无忧承诺

· 发动机与电动机协作迸发澎湃动力

THE POWER OF

全混动科技

明日科技,如今由您尊享

“数据来源于 LEXUS 雷克萨斯”“数据来源仅供参考”“实际里程数会因路况、驾驶习惯等因素有所波动。”

“LEXUS 雷克萨斯 Hybrid 全混动车型向国家 0 年 710 万公里质保承诺的车型。”

“国家 0 年 7 月 10 日发布的文件对 ES300h 及 2013 年自主品牌混动混动 ES300h 车型动力总成、变速箱等核心总成 LEXUS 雷克萨斯品牌进行认证。”

LEXUS 雷克萨斯

LEXUS

雷克萨斯 ES300h

LEXUS 雷克萨斯特许经销商			
上海和凌	上海东昌	上海英之杰	上海骏佳
经 营 店: 上海市普陀区祁连山路 455 号 (同德路口) 021-5269 7010	经 营 店: 上海市浦东新区沪南路 2406 号 (世纪公园南出口) 021-6893 3000 城市展厅: 上海市浦东新区张杨路 3833 号 (近金枫路) 021-6886 6060	经 营 店: 上海市杨浦区市光路 405 号 (近民安路) 021-6588 9000	经 营 店: 上海市闵行区中春路 6588 号 (近川南路口) 021-3471 5888