

平行进口车动了谁的奶酪

美规车或遭禁 将影响近半车源

一直盼望走出灰色地带的平行进口车,未来可能二次跌入深渊。近日,在最新版《汽车销售管理办法》(以下简称《办法》)征求意见稿中,明确规定不得进口在境内外办理过登记的车辆,而对于平行进口车中的美规车来说,多以此办法进口到国内。业内人士认为,目前美规车占平行进口车数量的40%以上,如果最终版《办法》中包含该条款,对于平行进口车市场将产生巨大打击。

“二次销售”被禁

近日,商务部委托中国汽车流通协会召开“品牌管理办法修订座谈会”,对最新版《办法》征求意见稿进行新一轮讨论。其中,该征求意见稿将原版中第五条、第六条等条款中关于“总经销商”的规定进行修改,这意味着在最新《办法》中,非授权经营将获得合法身份,进口车商能够通过总经销商,可以从国外渠道直接引进车源。

业内人士普遍认为,该条款的修改,包括进口商通过直接从原产地进口,与国内授权经销方式相“平行”的平行进口车在内的多种进口方式,将走出此前的“灰色”地带,获得合法身份。但是,征求意见稿中还规定“不得以销售汽车的名义销售已在境内外办理登记或者使用的车辆”,也就是说进口车在中国市场不得进行“二次销售”,这对于平行进口车源中的美规车来说,将产生不利影响。据统计,每年美国通过“二次销售”方式销往中国的全新豪华车多达3.5万辆。

所谓“二次销售”,是指在美国市场销售的车辆,由当地个人或机构购车后进行登记、注册,之后将该车辆转售到中国的形式,由于在美国已经注册过一次,因此这些进口到中国的车辆被称为“二次销售”。据了解,2010年,我国规定不得进口行驶里程超过300公里的二手车,这也是目前美规“二手”新车进口到中国的主要操作手段。

数据显示,去年国内平行进口汽车为8.4万辆,占全年乘用车进口总量的7%。今年,平行进口汽车预计将会达到11万辆左右,其中SUV占90%、MPV占5%。在售车型来源中,美国及加拿大占55%、欧洲占5%、中东占40%。其中,美国主要是以奔驰、宝马、保时捷、路虎等豪华品牌的SUV为主,中东以丰田普拉多2700、兰德酷路泽5700为主。

业内人士表示,如果今后美规车被限制进口,对于平行进口车业务的发展将产生巨大影响。平行进口车在很大程度上满足了消费者对车型的个性化需求,而在平行进口车中,车型最为丰富的是美规车,中东版的车型较少。因此美规车遭禁,对于平行进口商来说,市场的大规模缩水,经销商势必遭遇洗牌。

进口车商进退两难

事实上,最新版《办法》中,拟对“二次销售”的封杀令一出,对于平行进口车市场的影响已逐渐显现。一位平行进口车商表示:“虽然现在最新版《办法》还只是征求意见稿,但据说明年初就要正式公布,对于我们来说只能是卖一天算一天。”

北京商报记者在亚运村汽车交易市场中看到,目前平行进口车中,美规车以宝马X5、奔驰GL、保时捷卡宴、福特F-150猛禽等SUV为主。据了解,平行进口车中的热销车型美规宝马X5,其高配和低配两款车型,售价分别为78万元和72万元,比授权经销商销售的中规车型便宜了近8万元。而美规车与中规车相比,



记者手记

各方利益博弈美规车

蓝朝晖

由《办法》规定引发的平行进口车争论,使2014年岁末的进口车市场充满了硝烟的味道。对于限定美规车身份规定,业内存在的争议也不小。反对一方认为,既然决定放开平行进口,就不应该将份额最重的美规车排除在外,否则看似放开,实则仍然倾向于中规车;赞同的一方则认为,此举正是为了避免平行进口车从零售市场提车,要求从批发市场的海外授权经销商处、有经销合同或者国内总代理处提车,有利于规范平行进口车市场。

双方看法不一致,其背后是各方利益链的博弈。此前,《办法》修订过程中争议最大的两项内容,一是授权经营,二是平行进

口。目前授权经营模式已被证实不会改变,而在平行进口车方面,征求意见稿却针对汽车经销商销售的新车产品做出了“不得是在境内外办理过注册登记的机动车”的表述。看似是对经销商利益的让渡,背后是车商强大的博弈力量隐隐浮现。

由于平行进口车比正常进口车价格低15%-20%,因此赢得了很多追求个性化消费者的青睐。然而,中国市场在成为全球最大销售市场的同时,也是贡献利润的最重要市场,平行进口业务一旦大规模推广开,必将成为授权渠道进口车的重要竞争者。为了维持强势地位,平行进口成为进口车总代理们的重要博弈点。

有观点指出,一旦平行进口车在政策层面得到放行,将更快发展,但届时也会给进口车市场造成更大压力。因此,汽车厂商必定会为自己争取权益,希望保持其强势的市场支配地位。

值得关注的是,在大部分进口车商看来,虽然政策看似制约了平行进口车商的利益,但平行进口车的售后服务体系总体来说并不成熟,售后软肋仍普遍存在,这也制约了其规模化发展。因此,在各方针对美规车争论的背后,平行进口车想要得到各方的认可,仍需要规矩解决售后的后顾之忧,而不是为了获得一个合法身份陷入持久的争论。

在车内豪华配置方面,美规车普遍高于中规车。

同时,对另一款热门车型美规奔驰GL,销售人员表示,目前最新的2015款车型已经到港正在走手续,年底便能提车上牌,但如果现在预订,需等待近3个月的时间,明年是否能够上牌还未知。

此前,有报道称,受最新版《办法》中可能禁止“二次销售”进口车的影响,一些平行进口商已经停止进口美规车。对此,部分平行进口商表示,对于一些进口商来说确实能够通过停止进口避开资金风险,但对于常年从事平行进口车业务的大型进口商来说,这种做法无法实现,禁止“二次销售”的规定就像一把利剑悬在半空,让平行进口车商进退两难。

“我们与国外的贸易商都签有进车协议,他们手里握有车源,如果终止进车,若禁止‘二次销售’的条款在正式出台的《办法》中没有涉及,明年将面临无车可卖的状态,而如果该条款实施,资金链恐怕就要断裂,因此我们现在进退两难。”一位平行进口车商负责人坦言。

亚运村汽车交易市场中心副总经理

颜景辉认为,虽然《办法》还没有正式公布,但市场中的观望情绪已经非常浓重。对于平行进口车商来说,现在的心情是焦虑,更多的是揪心。如果现在停止进车明年没的卖,继续进车,一旦政策实施,势必会出现抛售美规车的现象,平行进口车上将面临很大的财务问题。同时,一些平行进口车商可能会想出相应的对策,更不利于市场的发展。

市场面临被否定风险

实际上,最新版《办法》征求意见稿曝光前,上海自贸区对平行进口车开始进行试点,被称为对非中规车解禁的一大利好消息。业内人士曾普遍表示,平行进口车放开已成为必然。然而,最新版《办法》对于美规车销售的限制,让很多人摸不着头脑。相关专家认为:“两种做法一边捆绑一边捆绑,自相矛盾。”

“最新版《办法》堵住了平行进口车的进货渠道,并不符合规范市场的初衷。”颜景辉表示,一项政策的制定,应该疏堵结合,不能因为平行进口车市场不规范,就简单地将其禁止,这样的做法最简单,但对市场的发展产生的只有伤害。同时,

在征求意见时,也应该倾听平行进口车经销商的声音,不能“闭门造车”,制定不切合实际的政策。

针对平行进口车市场的不规范现象,相关平行进口车商也在想办法解决。以平行进口车的质保和售后服务为例,目前一些平行进口车上开始尝试引入保险公司的方式为平行进口车提供“三包”等服务,以解决此前非中规车不能享受质保的自身缺陷。颜景辉指出,面对最新版《办法》的相关规定,现在谈推进平行进口车“三包”已经不合时宜,市场都在面临被否定的危险,何谈售后。

据悉,最新版《办法》中规定“不得以销售汽车的名义销售已在境内外办理登记或者使用的车辆”,被业内专家认为是国外车企在《办法》修订中博弈的结果。以畅销车型宝马X5为例,去年美规车型贡献了该车型在华30%的销量,而且一直以低于中规车型的价格进行销售,导致一款本应为经销商带来利润的SUV,一直处于薄利甚至赔钱的状态。“限定美规车,或许是车企对中规宝马X5采取保护的无奈之举。”颜景辉说。

北京商报记者 刘洋/文并摄