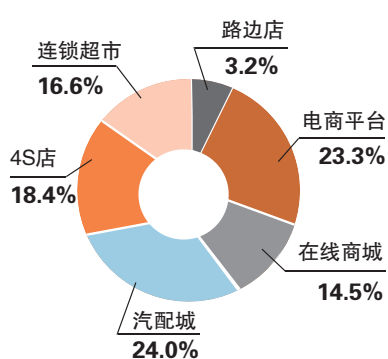


315
调查

同价位车维修花费最高相差10倍

随着我国汽车保有量的逐年递增,汽车维修业也随之快速发展。然而,面对2万多个汽车零配件,汽车维修仍存在维修服务整体质量不高、价格不透明等问题。有调查显示,同价位车维修,在不同维修场所的花费最高可相差10倍之多。零配件价格相差巨大,对很多私家车主来说一直是车辆维修的一大痛点。

车身附件和易损件自购渠道



4S店

零整比最高可达12倍

北京商报记者调查发现,目前消费者“汽车买得起修不起”成为普遍现象,不少消费者反映汽车4S店维修配件的价格太贵,动辄上千元。中国保险行业协会的一项调查也显示,我国在售汽车的“零整比”(一辆车配件价格之和与整车销售价格的比值)明显比国际市场偏高,其中一款车的零整比为1200%。也就是说,把汽车所有零件的零售价格相加,可以购买12辆新车。

在一家豪华品牌4S店内,北京商报记者看到,更换电瓶的费用要3000元左右,光工时费就要400元;而在一家电瓶专卖店,同样的电瓶仅不到1000元。

据了解,作为主机厂指定的零配件供应商,其生产的配件大部分供应三个渠道,一为主机厂整车生产用件,二为供应4S店维修配件,三为自己授权的经销商供应配件。也就是说渠道的不同决定了原厂件在市场上的价差,但这样的价格现状是否合理?

事实上,消费者对4S店的零配件价格高一直耿耿于怀。业内人士透露,一般进入汽配市场的原厂件,是由零配件工厂直接供货。这些零配件经销商分一级代理、二级代理等等。根据配件的不同,每一级之间的利润空间大约是上一级的10%-20%。以电瓶为例,由于目前各汽车厂家几乎不自己生产电瓶,而全部以OEM(供应商代工,厂家贴牌)的方式引进,有的品牌甚至连贴牌都省了,直接将零配件供应商生产的电瓶安放进自己的车辆内。“进入4S店的电瓶具体有多少利润空间就不好说了。”上述业内人士称。

而据北京商报记者调查,进入4S店的原厂件一般是通过零配件供应商到主机厂的备件部,再由备件部下发至各地合作配件中心,再由配件中心分送至各地4S店。同时,一般退市或断档车型都要留足至少五年至数十年的配件。对于汽配城的经销商来说,手里压着几十万元的配件最后卖不出去是很正常的。对于供应4S店的原厂件来说,其库存成本大部分是由主机厂来负担,有的主机厂现在还存有十年前已退市车型的配件,这些配件不仅占用了主机厂的成本,也使得主机厂为新车型的配件另付仓储成本。

汽配城

价低质量难保障

主机厂在零配件领域拥有较强的溢价空间,但在汽配城的零配件同样不让消费者省心。以车用电瓶为例,在汽配城也能买到很多车用电瓶,它们的价格往往比4S店里便宜好几倍。不过在电瓶的选购上,最好选择有品牌的电瓶或有质保的电瓶。一方面部分便宜的电瓶很可能寿命比较短,另外,一些车型的电源管理模块如果和电瓶不匹配的话,很容易造成故障。

汽车分析师贾新光认为,对于汽车维修、汽配行业,一般车主并不懂行,很容易成为“砧板上的肉”,任由不良厂家宰割。而汽配城销售的零配件质量良莠不齐,也让不少人望而却步。

一位零配件销售人员透露,“尽管在汽配城购买的零配件也会有一定的保障,但可能面临质量风险。因为在一些情况下,汽配城也存在着假冒零配件,质量无法得到保证,很可能给车主带来风险。此前在中国多次发生卡车轮毂碎片飞出致人伤亡的事件,就是采用了部分假冒零配件,但在事故之后却很难认定这个责任和问题到底在哪里”。

北京商报记者调查发现,目前汽修厂和汽配城也存在着大量副厂件。原厂件即通过主机厂认可的零配件,主要来源于主机厂内部或者主机厂指定的零配件供应商;而副厂件即没有通过主机厂认可的零配件,来源于非主机厂指定的零配件供应商。由于原厂件主要供给主机厂认定的4S店经销商,而副厂件更多流入汽配城或汽修厂,使其同一型号的配件市场价格差异巨大。

对于如此巨大的价差,业界建议,易损配件尚可以采用副厂件,但考虑到核心配件的安全性及一致性则最好采用原厂件。对此大部分零配件供应商也表示赞同,要成为通过主机厂认证的零配件供应商,其“门槛”相当高,不仅要通过高成本投入使软、硬件配置得到主机厂认可,还要与主机厂进行有针对性的共同开发,这些成本大部分由零配件供应商承担。



一线城市维保主要渠道为4S店

	北京	上海	广州	深圳
4S店	62.7	71.4	43.6	59.6
汽修连锁店	20.7	17.1	43.8	17
大型修理厂	12.4	9.3	10.4	19.2
个体路边店	4.2	2.2	2.2	4.2

维修投诉

保留票据最关键

值得关注的是,北京商报记者调查发现,不仅原厂件与副厂件之间存在巨大的价格差异,原厂件之间也存在价格差异。原厂件价高,舆论不仅指向主机厂,产业链条上的零配件供应商及经销商也被指责为高价的始作俑者。而一家零配件供应商表示,市场终端价格主要由主机厂根据市场情况制定。而在授权经销商处的价格则是由经销商根据市场行情而定。主机厂给予4S店的原厂配件价格都是前者制定好的,不能加減价。正常的情况下4S店挣的主要是工时费。

“从目前来看,由于4S店采用的是正厂件,而且4S店提供的场地、服务等成本较大,这最终导致价格偏高。相比而言,在汽修厂或汽配城的零配件通常会采用副厂价,而且工时费较低,因此显得比较便宜。”在中国消费者协会律师团团长邱宝昌看来,对于汽车配件价格实行市场调节,经营者有自主定价权,物价部门不能直接进行干预,但并不意味着商家在定价上就可以随意定价,不能通过垄断行为限制价格。

与此同时,业内人士提醒,车主应尽可能掌握较多的汽车专业知识,在购车过程中避免被车商“忽悠”。一旦出现问题,要根据自己的实际情况以及相关法律法规提出合理、适当的诉求,寻求问题的合理解决。

邱宝昌表示,对于车主而言,至关重要的一点就是要注意保全证据。平时看起来毫无用处的一张票据,在维权时却往往能够扭转乾坤,让车主维权的成功率大大增加。

北京商报记者 蓝朝晖