

改排量 禁止跨区销售

跨国公司 围剿平行车进口

“上午在哥本哈根看人鱼,太阳落山前在布拉格吃晚餐,竖穿整个德国,美景后面是无尽辛酸,辛酸后面但愿是美好的明天……”这是做平行车进口的韩凤琦的心路历程。最近,打算拓宽平行车进口渠道的他以最快的速度考察了欧洲市场。

近几年,随着政府对平行车“松绑”,做平行车进口的贸易商越来越多,不少资本也热衷于此。政府开启豪车反垄断,跨国公司围剿中国进口平行车,多方力量博弈下,平行车进口如何突围?

本报记者 孟敏

车越高端越优惠

在青岛保税区国际汽车城,一层、三层汽车综合展厅里停满了宝马、奔驰、保时捷、路虎、丰田、福特、玛莎拉蒂等各类高端进口车。二层包含了工商、税务、海关、国检、金融、保险、电商平台等一站式服务。

“去年,我们把平行车全部转移到了青岛报关。”奔宝汽车销售总监王汉伟已经做了4年平行车业务,现在同时做宝马、奔驰、保时捷、路虎、卡宴等多类高端平行进口车。今年单店零售额在200台左右,全国批发数量大约600台。

也是在四年前,铭鼎(天津)国际贸易有限公司总经理韩凤琦开始做平行进口车。

“十几年前,天津港就有平行进口车,当时叫美规车、中东车,区别于中规车。”韩凤琦之前卖中规车,也卖美规车,相比之下,美规车利润更好,于是他开始做美规车。但由于美国清关和国内入关有点麻烦,2013年起韩凤琦转向发展中东市场。这两年自贸区热起来后,平行进口车俨然站在风口上。

王汉伟则感到平行车业务的逐年递增,现在已经到了供大于求的阶段,小贸易商越来越难做,面临转型。

平行进口车和中规车相比,最大的优势在于价格,一般比4S店的价格便宜10%-15%。韩凤琦举例说,比如路虎揽胜报价二百六七十万,中规车加价二三十万,美规车就便宜个二三十万,优惠幅度超20%,价格较低的丰田霸道平行进口车也要比4S店便宜10%。

“越是高端,优惠越明显。”韩凤琦说,这源于关税,中国的关税是按照排量收费的。排量越大,关税越高。做低端车必须排量低,如野马,霸道都在3.0以下。

青岛港相关负责人介绍说,平行车每一款车型销量基本均衡,但从统计数据来看,70万-90万间的车型最受消费者关注。

在韩凤琦看来,除了价格,平行车质量和中规车也不完全一致。以日本车为例,日本发往美国和中东的车,比发往中国的车质量要好,这也是中东的车在中国认可度高的原因。“中国从日本进口的车,和从中东进口的车相比,钢板、漆面、发动机舱的用料都不同,比如发动机的接头,中东进口的都是包上的,中国进口的是裸露的。日本车对市场还是有划分,有区别的。”

韩凤琦的平行车进口业务以批发为主,主要选择相对大众的品牌,能走起量来,丰田一个月能走四五百台,路虎一个月二三十台,尽管后者单车利润高,但量少,优势并不明显。

落地完税政策震动贸易商

这两年,政府、海关时不时出台一些政策,对平行车市场造成较大影响。比如今年“十一”后,天津海关出了落地完税政策,对市场的影响相当大。

有贸易商告诉记者,原来平行进口,可以保税,比如说一次性到港50台、100台车,可以分批报关。只要不报关,海关就可以暂缓征税,只是加收滞报金。现在,天津港是全国第一个试点,只要车一到港,40天内就必须把所有税都交齐。

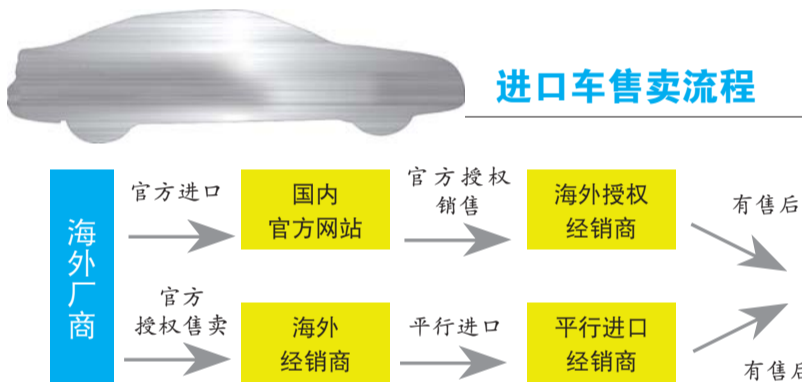
“对贸易商来说,负担一下子就加大了。”韩凤琦说,原来进50辆车,可以分成三个月或四个月销售,分批出关,有个三四百万就可以周转起来。如今50辆车一次性出税,对经销商来说,资金压力增加了好几倍。

“落地完税政策不仅加剧了经销商的资金压力,还导致平行车市场降价,哪怕赔钱也得卖。”韩凤琦说。

王汉伟认为,落地完税政策考验着企业的资金实力,业内将会迎来新一轮洗



随着国内自贸区热潮,平行进口车俨然站在风口上。图为某保税区内停放的平行车。孟敏 摄



进口车售卖流程

●名词解释:

平行进口车

指不经过汽车经销商,未经厂商授权的贸易商将国外车企卖到中东、北美的车直接进口到中国,由各地零售商负责销售,相当于直接从海外代购进口车。

牌。做平行车没有想象中那么轻松。有的外商直接把海外采购做完了,给的价格就是中国的到港价,有的外商给的裸车的价格,需要进口商自己清关,自己找航运公司再运回来。到国内后找报关行,最后和物流公司合作也要做比较,比如这个物流公司从青岛发到天津便宜,还是那个公司发到北京便宜,成本控制得很严格。

韩凤琦的规划是,今年先做稳中东市场,之前做的是丰田德克萨斯,以后像路虎奔驰宝马都要涉及,下一步要做欧规的品牌,平行车消费者对车的品牌有一定见地,不很在乎货源渠道,更关注小众品牌。

维修保养,4S店该赚就赚

有贸易商表示,近几年,政府对平行车“松绑”,主要是国家政策一直在发展自贸区,偏向于口岸开放做国际贸易。

记者了解到,目前,天津、青岛、福建、厦门、上海、宁波、眉山、大连、连云港都可以做平行车进口,甚至新疆内陆港也可以,只是新疆内陆港的海关、商检没有报平行进口车的经验,在天津港两周报出来,在新疆可能需要两个月,而且报关的费用审税的价格都是未知的。

那么,平行车“松绑”后,售后三包服务和维修如何解决?

据王汉伟介绍,国家出强制三包法后,平行进口车都是保险公司来承担保修。韩凤琦也表示,买平行车加个一千多到三五千不等的价格,基本就能得到两年四万公里,或三年六万公里的质保。

目前,很多电商平台也开始做平行进口车的三包和维修。上海自贸区平行车开售后,价格上有优势,但售后服务有障碍,于是引入天猫,和阿里汽车事业部合作。阿里作为一个平台,吸引这些商家在平台开店,整合了1万家4S店,近2万家汽车售后服务网点,打通平行车保养供需之间的障碍。天津一家平台则在全国各个省会设维修网点。

“现在售后不是问题了,一个原因是进口车经销商卖车不挣钱,主要指望维修

售后这一块生存。”韩凤琦透露,不管是否是平行进口车,只要你在4S店修,能挣钱他们就接活。

据记者了解,路虎曾经对平行进口车实行过封锁政策,不准许4S店对其做维修保养,但事实上4S店也是该修就修,维修一下2万多元,利润就一半以上,这个诱惑实在很大。

上有政策,下有对策

2015年,国外品牌车开始限制平行车进口到中国。韩凤琦就关注到一款宝马,原来是3.0发动机,国外厂商进行微调,将2979cc变成3004cc,上调了一点点,但进口综合税率就从66.19涨到95,这样平行车和4S店中规车的差价就抹平了。

宝马改排量,其实是豪车采取一种变相的新垄断行为,但业内人士判断这种状况并不会太持久。以韩凤琦的观察看,宝马X5限制平行车后,国内中规车销量没有提升上去。在4S店,宝马X5和奔驰GLE的价格都是80万多万,平行进口车70万出头,比中规车便宜10万。宝马限制平行车进口,消费者购买时会倾向于奔驰,这样奔驰GLE的平行进口车销量就涨上去了。由于X5很大一部分出口中国,限制平行车进口事实上影响了X5销量。未来宝马应该会调整这个政策。

王汉伟则从全球市场进行调配,放弃上调到3004cc的美版宝马,改进中东版宝马,这样就可以避开高涨的综合税率。

在韩凤琦看来,平行车市场在美国日本已经存在十几年了,还在发展,不是国外厂商一厢情愿想取消就取消的。

跨国公司“围剿”平行车的手法,除了技术上的还有政策上的,比如奔驰、路虎就禁止跨区销售。“上有政策,下有对策。”一位贸易商透露,可以跟当地总代理去谈,灵活操作这些事情。

还有跨国公司实行国产化政策,比如国产40多万那款普拉多和平行进口车的价格就差不多。“但进口霸道是后挂备胎,国产车是底挂备胎,这个配置对玩越

野的人来说差别不小,底挂备胎不太好,新备胎还没使用就被沙子、石子破坏了。”韩凤琦说,丰田中国也在向日本丰田申诉,但日本丰田实行整体协调方式,中国可以国产,但需要有一些区别化配置。

“日本人太了解中国人了。丰田是疏导为主的政策,而奔驰、路虎是以堵为主的政策。”韩凤琦说。

懂车的人会选平行车

记者从青岛保税港区获悉,作为青岛汽车整车进口口岸的配套项目,青保国际汽车城自去年12月开业以来,已累计售车9000余台,其中零售3000余台,批发6000余台。

“汽车城采取平行进口的方法,在全世界自由采购,非中规车减少了中间流通环节,价格与国内4S店经销的中规车相比,优惠力度达到5%-20%不等。”据青岛保税港区相关负责人介绍,车城每月零售车辆300余台,批发车辆600到700台。

“青岛港去年平行车进口有5000多辆,今年天津港发生爆炸后,一部分经销商选择去青岛港报关,预计今年比去年会增加不少。”一位业内人士介绍说。

其实,进口车的市场规模占传统市场的5%-7%,平行车占进口车的份额为10%-20%,平行车的市场份额一年十二三万辆。

“平行进口车总量决定于厂家供货配额。”韩凤琦说,不管从美国、中东还是欧洲进口,拿车的量是在当地的配额里分出的量。根据市场大小配额,同样一款车,给中国每月配1000辆,阿联酋配100-200辆,阿联酋要满足当地销售,剩下的车才能做转口贸易。

在韩凤琦眼中,平行车可能整体拉低进口车的价格,但不会占据市场主导。平行进口车和4S店面对的目标客户群体不同,懂车、对价格敏感的客户会选择平行进口车。以丰田霸道为例,国产的和中东进口的价位持平,越野迷追求质量皮实、耐用,会选择中东的,追求配置真皮座椅、天窗、音响等的,会选择国产车,二者是差异化需求。

齐鲁晚报

周刊

星期五
2015.12.18

B01-B03

创富

引领市场风尚 启迪财富智慧