

■ 本版撰文 本报记者 陶海青

## “汽车产业观察”系列报道之一

**编者按:**尽管2012年中国车市整体表现平平,但德国三大豪华品牌奔驰、宝马、奥迪的销量却获得了超过10%的增长。其中,宝马和奥迪的进口汽车销量增幅甚至都超过了30%,劳斯莱斯的平均售价虽在超豪华品牌中最高,而在中国却卖得最好。这是为什么?谁攫取了进口车市场的巨额利润?

事实上,进口豪华车在进入中国前已经通过加价将巨额利润留在了境外。另外,外国车企在中国内地销售高档车的利润高于国际平均利润的30%左右;中国每卖18辆车,其中就有一辆是进口车,外商在华销售一辆进口汽车的平均利润,几乎等于十辆国产车的利润总和。那么,进口车价格的水究竟有多深?

自本期开始,《中国贸易报》新闻中心将推出“汽车产业观察”系列报道,邀请企业家、官员、专家、学者,对汽车产业存在的诸多问题进行分析 and 解答。



# 除了高税负，进口豪华车为何如此昂贵？

一辆德国宝马6系650i轿车,漂洋过海来到中国,身价从9.1万美元(约合56万元人民币),陡然上涨至200万元人民币。同一辆轿车,只因身处两国,其身价竟相差100多万元。

日前,上海地区销售的宝马760轿车几乎打了七折,最高狂降105万元,其利润可窥一斑。

进口豪华车一直存在暴利,人尽皆知。数据显示,进口车的利润率在98%至180%之间,而进口豪华车的利润率则高达500%。因此,许多豪华车企仅靠中国市场就可以养活整个企业。

“进口车的利润和成本构成都很复杂,绝不仅仅是跨国公司所说的价高源于中国高税负。7月份,部分车型相关进口税率大幅下降,但车价依然纹丝不动。”中国汽车后市场联合会副秘书长郑萍伟在接受《中国贸易报》记者采访时说,首先,跨国车企进入中国的到岸价已经加码,先将巨额利润留在了境外;其次,进口车价之所以高高在上,是因为其定价中还包括外国汽车厂在中国公司的利润以及中国经销商的利润,这导致进口豪华车在华售价高昂。报关交税后,这批车辆正式“进口”,进入该品牌设在中国的贸易公司。在售后维修、保养环节,进口汽车也是高度垄断。一些国外厂商通过境外总经销商对零部件供应和售后服务等进行控制,造成配件维修的价格也非常昂贵。

**3C认证超40万元**

汽车在获准进入中国市场之前,汽车公司要对每一款车型进行3C认证。

## 产业政策瓶颈难解

在2005年之前,国外汽车生产商只负责车辆的生产和出口,由国内的贸易公司负责进口和总批。

2005年,商务部正式出台了《汽车品牌销售实施管理办法》(以下简称《办法》),规定境内外企业都可以授权总代理或总经销,授予了进口车企自建销售渠道的权利。这意味着外国品牌,如奔驰、宝马都能直接在中国设立独资总经销商,自己造车、自己卖、再由自己制定价格标准。从此,跨国车企扮演起出口商、进口商、批发商三重角色,自己制定出口数量和价格,巨额利润流向海外。

据悉,《办法》的出台是国内经销商和跨国公司博弈的结果。很显然,在那一轮博弈中,跨国公司胜出。

据郑萍伟回忆,在《办法》实施初期,问题就开始显现,总经销商和进口车生产商事实上是一家人,他们借用自身的权利,开始布局价格、服务等环节的垄断。由于《办法》存在弊端,导致跨国车企在中国市场攫取了巨额利润。现在,豪华车生产商基本实行产销一条龙,在某种意义上这可以算是一种

早在2003年8月1日,中国正式启动强制性产品认证(即3C认证)制度执法检查。3C认证标志是“中国强制性认证”的英文缩写,进口汽车必须获得该认证标志后,方可在中国境内销售或使用。如果没有获得3C强制性产品认证标志,此款进口汽车一旦被查获,车主将受到行政处罚。

据记者了解,申请3C认证的收费项目共有7项,包括申请费、产品检测费、工厂审查费、批准与注册费、监督复查费、年金和认证标志费。一位曾从事3C认证工作的人员告诉记者,7项费用的总合在2003年就约为30万元,10年后的今天已经超过40万元。

“如果有改款,根据车辆改动的具体部分,要再次进行相关认证,而这些认证费用还要均摊到每个车型上。跨国车企在中国市场卖车能赚到几亿元甚至上10亿元的利润,根本不把几十万元的检测费放在眼里。”郑萍伟说。

事实上,认证费用不止这些,国家对整车产品的检测项目高达47项。其中,费用最高的是碰撞试验费,单一车型要报废4辆车:3辆用于碰撞,1辆用于散体。

根据相关政策规定:凡进口到中国的汽车,无论在原产地进行过多少次严格的碰撞试验,都必须在中国重新再进行一次碰撞试验。尤其价格昂贵的进口车,如宾利、悍马、法拉利这样的品牌,每年在国内销售的数量有限,做一次认证需要的费用昂贵,还要搭进一辆车,而这些费用最终都会平摊到每一辆进口车的售价上。

### 汽车配件暴利链

在国外,为体现充分的市场竞争,防止价格操纵,一个汽车品牌需多个经销商代理。但在中国内地,从汽车销售到零配件服务,只有单一的4S店渠道,因而很容易形成纵向垄断。

因为垄断,汽车厂家会把加价后的零部件卖给经销商,某种意义上汽车厂家扮演着“零部件总经销”的角色;经销商则把再次加价后的零部件卖给消费者,由此,零部件厂家、整车厂家、汽车经销商形成了一条默契的利益链。

据郑萍伟透露,汽车维修配件进入市场,利用的是一条“隐蔽”的商品零售流通渠道:能得到汽车公司的“青睐”,是零部件厂家求之不得的事情;如果再能进入“正厂”的采购体系,就不用为市场销售发愁了。而整车厂家也会提出“垄断”的要求,即独家采购,零部件厂家不得把同样的产品再利用其他的渠道进行销售。这意味着,国外汽车厂商高度控制着零配件供应,这些商品只能在4S店销售,价格会涨好几倍。

郑萍伟举了一个具体例子。比如,进口豪华车稍微一撞就损失不菲,配件价格都非常昂贵,维修费用常在3万元以上。同时,由于假冒伪劣产品充斥市场,消费者为买个放心,只能多花钱选择厂家

指定的4S店进行车辆维修。

### 惊人的维修保养费

进口豪华车不仅垄断了零部件供应,还在售后维修和保养方面进行全面控制,导致进口车的维修价格异常高。随着进口豪华车数量的增多,其价值链正由售前转向售后,原装进口车正在中国售后市场掀起暴利高潮。

记者从北京西四环的一个进口车维修店了解到,同样是为进行更换机油机滤的保养,进口豪华车配件的价格就要比一般车高出5倍以上,而工时费用则高出3倍以上。

进口豪华车的高额维修保养费也令保险公司头疼。“一个陆虎的后保险杠装饰条就要1300元,这如果是合资品牌的车型,只需80元左右。”一位保险公司车险定损员如此抱怨。

数据显示,售后及服务是汽车产业链中最为稳定的获利环节,能占到总利润的约50%以上。比如,汽车补漆在普通修车厂只要几百元,但到了4S店就要花两三千元;奔驰600做一次保养大约在8000元至1.2万元之间,内容只是简单的换机油、三滤等常规项目。其中的暴利不言而喻。

最终,中国消费者成为进口豪华车利润链条上的最后“埋单者”。

## 对进口车反垄断尚需时日

最近,有坊间传言:“一辆定价只要27万元,到岸价是30万元的车,约要加17%增值税涨价至35万元,加25%关税再涨价至44万元,商家留10万元利润使价格变为54万元,再加上价内40%(3.0升以上至4.0升的)消费税,则至少定价90万元才可搞定,还要加购置税8万多元。这意味着在其他国家只要支付27万元就能买到的车,中国消费者大约要花100万元才能将车辆买下。”悬殊的售价落差,引发热议。

除了中国,世界上其他国家是不允许或放任外国进口汽车在本国获取暴利的。

但关于进口豪华车暴利是否构成价格垄断,记者在发改委并未得到明确的答复。

事实上,当相关部门以《反垄断法》规定为基准进行调查时,却面临尴尬。北京市中盾律师事务所律师郑义告诉本报记者,现在,政府管理汽车行业的部门大约有十几家,造成了谁都可以管,但是谁又都不好管的乱象。中国法律的相对滞后,导致《反垄断法》与汽车业的相关政策发生冲突。如果最终能够认定进口车暴利涉嫌价格垄断,那么在《反垄断法》执行过程中,多个部门将各负其责。发改委负责查处有关价格违法行为和垄断行为;工商部门负责包括垄断协议、滥

用市场支配地位、滥用行政权力排除限制竞争方面的反垄断的执法;商务部负责对经营者的行为进行反垄断审查。

而耐人寻味的是,对于进口车涉及的垄断行为,在中国已经被普遍接受。究其原因,汽车产业是各地的支柱产业。从招商引资到落地生产再到销售流通,地方政府对进口车企实施地方保护主义,没有人去质疑进口车企的垄断行为,这成为汽车业反垄断的难点。

中国汽车工业咨询发展公司首席分析师贾新光则直截了当地说:进口豪华车涉嫌垄断。以前,商务部曾制定《汽车产品自动进口许可证签发管理实施细则》,明确规定:进口车经销商欲申请进口汽车用于销售,需提交汽车品牌经销商授权证明材料;申请销售进口车需申领自动进口许可证。这意味着,企业可以凭借许可证与豪车制造商进行价格谈判。但现在,进口车生产厂商实施总代理制,而且由生产商指定在华总经销商,实现了对总经销商、零配件、渠道及定价上的绝对控制,这是进口车利益链条上隐藏在角落里的垄断。

业内专家呼吁,尽快对进口汽车进行反垄断调查,对于限制竞争的价格操纵行为进行查处,并加大惩罚力度。