进口车涉嫌垄断 不能怪4S店

近来，中国反垄断调查渐渐波及进口汽车，进口汽车涉嫌靠垄断牟暴利引起广泛关注。

国内进口车价格比在国外的同款车要高许多，这是许多人都知道的，尤其是品牌名车价格更是高得离谱。这样的事实似乎已为所有国内消费者接受。通常人们都以为进口车所以价格高，是因为中国的进口税高。中国进口税——个税+消费税+增值税，总的税率的确不低，但是，据业内人士反映，刨去进口税，在中国内地销售高档车的利润高于国际平均30%左右，同样一辆豪华车国内价与国外价大约相差3倍。这些外国品牌车赚取巨额利润的方法通常是，这些品牌汽车进入中国的到岸价已经加价，先将利润留在了境外；完税以后，还要加上外国汽车厂在中国公司的利润；另外，还有中国经销商的利润。层层加价，进口车在国内销售价格高于国外价格的3倍，就显得很寻常了。

进口车定价的三大依据是运输、关税、当地消费水平。前两项价格通常是不变的，很容易计算，难算的是当地消费水平。就算中国进口车市场的消费者消费水平相对高些，且中国进口豪华车市场存在浮躁炫富的消费心理，然而几乎所有的进口车厂商都将到岸价格定得远高于全球水平，外国品牌汽车厂商在中国内地销售高档车的利润普遍高于国际平均30%左右。这是很不正常的。

因此，有人怀疑，国外品牌汽车厂商搞价格联盟，横向垄断中国进口车市场。

这样的价格联盟是很容易看出的，相对也是比较容易被激烈的市场竞争离间、瓦解掉的。

在中国的经销商是不存在竞争的，因为渠道单一。这样定价权就完全掌握在国外厂商手中。国外厂商凭借销售环节、售后维修、保养环节、零配件统一供应等一条龙服务，从而纵向垄断了市场。

根据中国《反垄断法》第47条，中国是反对“滥用市场支配地位的”，不允许捆绑销售。而那些凭借销售环节、售后维修、保养环节、零配件统一供应等一条龙服务随意定价过高，已涉嫌捆绑销售。

有人说，这是那些进口车厂商钻了中国4S店模式的空子。因为4S店包括整车销售、零配件、售后服务、信息反馈等，它拥有统一的外观形象、统一的标识、统一的管理标准，只经营单一的品牌。所以，只有修改调整现行《汽车产业政策》和《汽车品牌销售实施管理办法》，才能堵住这个漏洞。

即使现行中国的《汽车产业政策》和《汽车品牌销售实施管理办法》，即使现行的4S店经营模式，仍然不能成为进口车商随意定高价的根据。现在世界上任何一个品牌的汽车，其全部零配件都不可能是由一个厂商单独完成。4S店依照现行法律，不一定从经销商那儿进零配件，而可自行进相同型号、相同品牌的零配件。如果经销商禁止4S店自行进货，那么经销商就涉嫌捆绑销售，就涉嫌触犯我国的《反垄断法》了。

打破了捆绑销售，就打破了纵向垄断，也就破了进口车定价过高的局。所以，关键还是我们如何依法办事。

（据《新京报》）

减少急刹车 可延长刹车片使用寿命

在汽车的刹车系统中，刹车片是最关键的安全零件，也是日常行驶中使用最为频繁的零部件之一，定期维护保养必不可少。业内人士表示，刹车片的日常维护比较简单，主要为定期检查，关注刹车片厚度，及时跟换刹车片即可。另外，减少急刹车可延长刹车片使用寿命。

“一般刹车片的有效使用公里约为4万公里，个人使用习惯稍有增减。”专家说，在市区驾车，由于交通较拥挤，相应损耗较大，车主行驶尽量减少急刹车，这样刹车片将获得更长的使用寿命。

“建议车主定期到4S店进行配套检查，检查发卡等相关部件是否松动或移位。”专家说，发卡松动会导致左右两块刹车片磨损程度不同，缩短使用寿命。另外，还要进行整套汽车刹车系统护理，增加润滑，检查是否有零件生锈等，并建议每年都更换刹车油。“一般刹车油使用1年，其过水量将超过3%，超标含水容易导致刹车时产生高温将水汽化，将降低汽车的制动效果。”

目前，多数汽车已安装刹车片警示灯，通常车主会以仪表板上刹车警示灯是否亮起作为该换刹车片的判断依据。“警示灯亮是最后底线，这个时候说明刹车片已经失去效用。”专家说，部分汽车设计刹片完全磨完后，刹车液将大幅下降。“这时刹车片金属底座与刹车片已经处于铁磨铁状态，能在车胎靠近轮圈边缘的地方看到晶亮的铁屑，不及时更换，对轮毂损耗很大。”专家建议提早换掉接近寿命底限的刹车片，不能仅依靠警示灯来确定。

（据汽车大世界网）