

身份“转正”半年，平行进口车“叫好不叫座”，售后、流程体系等方面仍存在问题

平行进口车：“转正”半年 依然很尴尬



看上去很美

平行进口车有价格优势、品类优势、时间优势，但……

平行进口汽车，是指经专业渠道直接从海外市场购买，并引入中国市场进行销售的汽车。去年，平行进口车获得合法身份的时候，曾被不少业内人士看好。毕竟，相比传统的中规进口车，平行进口车有着诸多竞争优势。

价格优势无疑是突出的。由于平行进口车跳过了中间多重利润环节，因此其价格一般会比正常进口车低15%~20%。以进口丰田普拉多为例，丰田4S店内的指导价格为48.9万元，而在部分平行进口车车商的店内，其价格多在40万元左右。又比如玛莎拉蒂吉博力，其在4S店的售价为138万元，但在上海自贸区只要98万元。

此外，平行进口车的选择更多样，并且可以购买到很多尚未进入国内市场的车型。以进口宝马X5为例，厂家在全球共发布了8款车型，但在中国市场发售的车型仅为5款，其他3款车型只有通过平行进口的方式才能买到。据一位经营多个豪华车品牌的平行进口车车商介绍，平行进口车的提车速度也相对更快，“如果要买进口丰田埃尔法，到店就能提车。”而在丰田4S店内，记者了解到，购买丰田埃尔法不仅要加价10万元左右，而且通常需要等3~6个月才能提车。

政策支持下的平行进口车，似乎也的确发展得顺风顺水。不仅多地先后开展试点，不少电商平台也陆续开始在网上开卖平行进口车，上海自贸区与阿里联手打造的网上购车平台也即将上线。

可惜，现实有时远非想象的那么美好。推行平行进口车已达半年的上海自贸区，交出的答卷并不喜人。据媒体报道，上海自贸区试点平行进口车业务开始后第一个月仅销售了20辆汽车。半年时间过去后，上海自贸区17家企业的平行进口车订单数量仍不足100辆，真实的交车数量则仅有几十辆。比上海晚了3个月推行试点的深圳，成绩稍强于上海，6月销售已超过150辆。但浏览那些挂在网上销售的平行进口车，会发现多数车型的月销量纪录都是0即1。

成长的烦恼

所有的结果都是事出有因，“涉世未深”的平行进口车正面临着诸多困扰。

价格优势不突出

近年来，受到车市增速整体放缓以及竞争加剧的影响，国内各大豪华品牌车企的优惠力度一直不小，并在不断加大，且今年尤甚。在4S店内，豪华品牌进口车型优惠10万元甚至几十万元的情况屡见不鲜。于是，平行进口车的价格优势，4S店通过降价也做到了，使得二者间的差距并不明显。据了解，目前上海自贸区在售的奥迪Q7 35TFSI中东版价格为64万元，而4S店内奥迪Q7 35TFSI运动型的官方指导价为89.7万元，但优惠后的市场价格为68万元左右，二者仅相差4万元。

并且，随着跨国车企将越来越多的进口热销车型国产，可供消费者选择的车型配置更加多样，价格也更为亲民，平行进口车的市场空间也一再受到挤压。

与此同时，有媒体也曾报道过，为了保护国内总代理商和4S店的利益，某豪华跨国车企曾明确表示将处罚那些向平行进口车经销商销售车辆的国外车商。此外，更有豪华品牌车企直接提升了美国市场销售车型的排量，致使该款车型的关税也大幅增加，让平行进口车的价格优势荡然无存。

售后服务不规范

不得不说，售后服务体系及规范的不完善，仍是消费者面对平行进口车时最大的顾虑，也是制约平行进口车快速发展的突出问题。

其实，早在年初《关于在中国（上海）自由贸易试验区开展平行进口汽车试点的通知》中就已经规定，试点企业及其在自贸试验区内注册的汽车经销商是平行进口汽车产品质量追溯的责任主体，应当依法履行产品召回、质量保障、售后服务、汽车三包、平均燃料消耗量核算等义务。但是，这些自建维修保养网点的汽车经销商数量有限，覆盖服务范围、配件供应体系也很有限，对于分布于全国的消费者来说，进行维修保养

仍是件麻烦事。

另据了解，很多经销商的质保范围与我国目前的三包规定并不一致。部分平行进口车经销商为平行进口车辆购买了商业售后三包险，在签订的时间及里程范围内，消费者购买的平行进口车如果出现问题，保险公司可以负责。但是，这种质保三包保险仅是对车辆的一些核心零部件提供质保，对部分非核心零部件是不提供赔偿的，与厂家提供的整车质保服务不一样。这意味着，当车辆需要保养，或者某些非核心零部件需要进行维修时，保险公司并不负责。

运转体系待完善

据了解，直到6月2日，上海的首批平行进口车才完成上线检测，试水性质的两辆路虎、揽胜在上海口岸完成申报手续，拿到平行进口许可证。至此，平行进口车政策体系才宣布初步构建。在此之前，这两辆车自国外运送到港口后，两个多月的时间都停在码头上，等待官方出具的货物进口证明书和检验检疫单。

因此，平行进口车亟须一套与之相适应的监管流程，不论是海关，还是检验检疫等部门。而这，无疑也是一个从无到有的过程，需要时间来磨合、来完善。

除了政策体系及监管流程不够完善外，目前入驻上海自贸区的首批17家平行进口车贸易商，也一直因缺少经验而被诟病。早在这17家平行进口车车商公布之初，便有业内人士指出“这些企业只是贸易商，此前根本没有从事过汽车销售，并不懂得如何经营平行进口车”。据了解，对于汽车销售，尤其是平行进口车销售而言，这17家贸易商确实是“非专业选手”，尽管资金雄厚，但普遍欠缺汽车行业经验，对相关的政策与操作流程也不够熟悉，从而导致车源不稳定等情况出现。而那些拥有平行进口车销售经验的车商，由于规模较小，资金有限，被自贸区的规定挡在了门外。

拯救平行进口车

为了使平行进口车脱离目前的困境，各方也在做更多的努力。

今年5月15日，中国汽车流通协会发布了《平行进口汽车市场售后服务规范》，并正式实施，其中对平行进口车质量担保服务供应商、售后服务企业提出了严格的资质要求。不过，北京亚运村汽车交易市场副总经理颜景辉表示：“由于《平行进口汽车售后服务规范》只是行业标准，并没有强制执行的法律依据，故在执行效果上将大打折扣。”

6月26日，国家质检总局缺陷产品管理中心、中国欧洲经济技术合作协会、中国人民财产保险股份有限公司联合发布了《关于开展平行进口汽车三包责任保险试点工作的通知》，制定汽车三包险试点工作方案，具体负责汽车三包险试点工作的推进落实。

同时，一部分从事平行进口车的企业，也在尽己所能，自寻售后解决办法。据了解，这些车商或者通过自建售后服务体系，为消费者提供维修保养等一系列完整服务；或者选择与4S店或维修厂建立合作关系，来保证消费者所购买的平行进口车可以到常规的4S店进行维修保养。

此外，为了保证其货源的稳定及销售的有序进行，并促进平行进口车政策体系的完善，广州在试点平行进口车的过程中，除了沿用上海的准入规定外，适度放宽了准入条件，有利于一些原本就在开展汽车进口、有车源的企业进入。（据《新京报》）

