

首批自贸区进口车 4月份进京

平行进口车进入规范销售渠道

如果不出意外,本月北京的消费者将能在本地买到上海自贸区进口的汽车。日前,北京商报记者获悉,作为上海市商务委公布首批17家平行进口汽车试点企业之一,北京诚信达汽车4月在京开始销售平行进口车型。北京诚信达汽车董事长王长谦在接受北京商报记者采访时表示,目前平行进口车项目正在筹备中,前期将采用改造4S店的形式销售,并以北京地区为中心,辐射周边城市。

亚运村汽车交易市场(以下简称“亚市”)副总经理颜景辉认为,随着平行进口车的放开,作为全国进口车的集散地,京城汽车市场也在谋求转型,未来平行进口车的经销商都将提供“三包”和售后服务,平行进口车将由此进入规范的销售渠道。

进口车集散功能增强

统计数据显示,相对于北京国产车销售的困局,京城的进口车销量一直“一枝独秀”。2014年京城交易进口车74070辆,同比去年63800辆累计增长16.1%,高于新车增长水平23.14%。颜景辉告诉北京商报

记者,进口车销量中,平行进口车占到了北京整体进口车的8%以上,亚市中1/3进口车经销商都在经营“非中规”车。这也让京城成为全国平行进口车集散地。

此前,“平行进口”即非中规车,是指除国内总经销商以外,由其他进口商从产品原产地直接进口,其进口渠道与国内授权经销渠道相“平行”。目前上海自贸区的试点经销商已经销售进口车,但北京暂未开售。

王长谦表示,诚信达正规划在全国设立平行进口车销售网点,首先会在北京试点销售,届时不仅丰富了消费者的选择,同时也会辐射周边,加大北京汽车市场作为进口车集散地的作用。

进入规范经营阶段

尽管目前平行进口车有了合法的身份,但是由于缺少售后服务,这也让平行进口车饱受争议。对此,颜景辉表示,去年亚市就与中国人民保险公司签订了“推进平行进口车三包服务战略合作框架协议”,并在此基础上建立“亚市特色进口车销售专区”。这意味

着,平行进口车今后有了售后的保障。

不过,目前在上海自贸区的经销商都是以引进保险公司的方式,对平行进口打造统一的售后“三包”平台,但效果并不明显,仍有不少消费者对其持怀疑态度。王长谦认为,从目前来看,消费者对于售后的认可仍处于4S店的体验模式,作为试点企业,诚信达也会采取改造4S店模式,为销售出的车辆提供质保及售后维修服务,提供专业的售后服务,彻底打消消费者的顾虑。

盈利模式面临考验

值得关注的是,有媒体报道称,自上海自贸区开始销售平行进口车以来,卖出了不到20辆平行进口车,与之前的舆论热度相比,销量可谓惨淡。在北京汽车市场,平行进口车的开年表现并不尽如人意。据颜景辉介绍,今年1至2月,北京市场平行进口车销量占进口车总量的比例下降。“去年占比是8%,今年则是7.3%。”与此同时,依据其掌握的海关进口数据来看,今年1月平行进口车的进口量占比也在下滑。

颜景辉分析认为,一方面平行进口车阳

光化后,跨国公司加强了车辆在每个区域或市场的管控;另一方面,由于售后保养和“三包”的实施,交易成本有所提升,这也让平行进口车的价格优势并不明显。

据悉,此前进口车商可以绕过总代理商直接在国内销售从国外进口的车,因此平行进口车的价格通常比正常进口车低15%~20%,然而,随着售后成本的提升,平行进口车的价格优势缩减。同时,在跨国公司国产车型不断增多的情况下,国产车的价格和进口车的价格也相差无几。颜景辉表示,在克服了经营模式不规范、售后服务和“三包”承诺的短板之后,京城进口车市场将迎来洗牌,规模小、资金压力大或者经营不够规范的进口车车商,势必面临被淘汰的危机。

不过,在王长谦看来,目前平行进口车试点经销商的盈利模式仍处于摸索阶段。“未来不排除与跨国车企合作,推出自有品牌和车型,与中规车型展开差异化竞争。”王长谦说。

(据《北京商报》)

以我实力 助您成功

权威·实用·贴近

《周口晚报·汽车周刊》

领航周口车市

垂询电话: 0394-8599345

