

车企虚假降价敷衍发改委

去年,进口豪华车暴利引发的汽车垄断问题成为整个社会关注的焦点,经济半小时栏目进行了持续报道,随后中国汽车流通协会开始在行业内摸底垄断数据,并将调查结果上报给国家发改委反垄断局。今年5月,商务部向中国汽车流通协会下发了《关于开展地区封锁行业垄断问卷调查的通知》,开始征询协会及其会员企业关于打破地区封锁和行业垄断方面的意见和诉求。进入8月以来,国家发改委持续向涉嫌垄断的进口车企开出罚单,那么进口豪华车暴利的情况能够就此发生变化吗?来看看央视财经《经济半小时》记者的报道。



早在今年7月,捷豹路虎、奔驰、奥迪等进口汽车企业,陆续宣布将对旗下部分整车产品和配件进行不同程度地降价。中国汽车流通协会常务副会长沈进军分析认为,这些进口车企的降价行为,是为了应对国家发改委正在进行的车市反垄断行动,而这次行动正源于中国汽车流通协会去年向发改委反垄断局提供的行业内摸底垄断数据。

中国汽车流通协会常务副会长沈进军:通过调研和课题,我们发现了汽车流通行业,特别是汽车市场存在着诸多的涉嫌违反垄断法的行为和现象。主要存在三个方面,第一个就是横向限制,第二个就是纵向限制,第三个就是滥用市场支配地位。

纵向限制,主要是指车企销售过程中,固定经销商的售车价格以及零部件价格。横向限制,指的是车企要求某一区域内所有经销商对某一款车型,某一个零部件签订统一的固定协议价格。而滥用市场支配地位则是在整车销售过程中,将滞销车型或者非本品牌的一些汽车用品,强行与热销车型搭配销售的行为。所以,这些限制竞争的行为已造成了事实上的垄断。

沈进军:其实这次的国家发改委在汽车行业的反垄断的调查,是基于反垄断法,法是刚性的。那么哪个触犯了法律、接受调查以后,发现你违法行为,就要依法查处,我觉得这个是国家发改委从执法机关的角度讲,依据的是反垄断法,他倒并不是依据的价格虚高,这都是现象。

在反垄断风暴的震慑之下,许多进口品牌的汽车企业在第一时间宣布降价,除了下调整车价格之外,还对汽车配件、保养和维修价格进行下调。但汽车降价潮真的来了吗?我们的记者对一些4S店进行了隐蔽采访。

奥迪4S店工作人员:我现在每天接的客户都有这样的疑问,都是认为从8月1日开始,不管是奥迪、宝马还是奔驰,都有接受反垄断各种调查。谁都说,那个是奥迪的生产厂商的事,跟我们经销商第一是没有直接的关系,第二的话,然后这次反垄断带来的一个效果,是这个奥迪奔驰还有宝马都相继的对售后做一个价格的调整,但是对我们售前这一块的价格并没有影响。

宝马4S店工作人员:目前,整车销售这块我们没有任何的变化,像宝马的售后配件已经降了。

记者:降多少?

宝马4S店工作人员:每一块不一样,比如说发动机还有刹车盘啊,这些不一样,有的是20%,30%都不同。

8月3日,北京梅赛德斯-奔驰汽车销售有限公司宣布,从9月1日起主动下调部分维修配件的价格,以此回应国家发改委的反垄断调查。其中,挡风玻璃降价29%,转向助力泵降价24%,散热器价格下降16%。8月16日下午,记者来到北京市南四环附近的奔驰4S店,当问到是否接到9月1日调整维修配件价格的通知时,工作人员是这样回答的。

记者:你们9月1日有一次降价是吗?

4S店工作人员:是这么说,但是谁也不确定。没有接到任何官方通知。这个东西我没有接到任何官方通知,都是这么传。

记者:前挡风玻璃让石头弄了一个坑,因为我上保险,有玻璃钱,换玻璃多久?

4S店工作人员:如果正常的话您今天割这儿,如果顺利的话,明天这会,当然有货的前提下。

记者:玻璃多少钱,保险得花多少钱?

4S店工作人员:我问一下,C级前挡风大概多少钱?C200,七千块钱左右。

记者:七千块钱?

4S店工作人员:对。

记者:怎么这么贵?

4S店工作人员:就是这个价。

奔驰4S店工作人员一再表示,价格没有商量的余地,因为,所有零件价格并不是4S店自己定的。

4S店工作人员:这个价格咱们没法控制。

记者:没法控制。

4S店工作人员:都是厂家来控制。

记者:为什么是厂家来控制,价格不是你们定吗?

4S店工作人员:价格当然不是4S店定的,我们价格是统一的,统一的价格,对外也是,销售价都是统一的,肯定不是我们定的,当然是奔驰在定。不是我们这家,你可以问问周边的4S店。

9月2号,记者再次来到这家奔驰4S店询问是否已经降价。

记者:前挡风玻璃有降价吗?

4S店工作人员:我查查!

记者:C200。

4S店工作人员:之前告诉你多少啊?

记者:6000多。

4S店工作人员:有降。现在4200,但不包括人工费用。

虽然一些进口车企已对旗下部分整车产品和配件进行了不同程度地降价,但是进口汽车在中国市场的售价依然高。以捷豹路虎为例,捷豹路虎中国宣布自2014年8月1日起,将对如下车型的厂商指导价平均下调人民币20万元,包括路虎揽胜加长版5.0V8,路虎揽胜运动版5.0V8。但是记者注意到,国内市场上,路虎揽胜"5.0V8autobiography"降价后的低配版本厂家指导价为260万元左右,但在英国市场,此车型价格仅为8.1万英镑,折合人民币不到90万元。即使进口汽车要交纳关税、增值税、消费税等税款,降价后这款车国内车价还是国外车价的两倍。中国汽车流通协会常务副会长沈进军告诉记者国内豪车价高、维修成本高已是业内共识,现在车企对整车价格的调整只是表象,若想进口汽车在中国市场的售价和国外一致,必须打破进口汽车流通领域的垄断。

沈进军:其实汽车的价格,大家说虚高也好或暴利也好,虽然它是个现象,它背后比如我们国家我们的汽车产销体制可能也需要不断的完善。

2005年开始实施的《汽车品牌销售管理办法》被很多学者认为是造成现有汽车销售领域所有问题的根源。该办法规定,进口车生产商通过设立一家品牌总代理商,然后再与各个城市的汽车销售商合作,进行该汽车品牌的网络规划,但缺乏对总经销商的限制性条款和惩罚措施,客观上造成汽车供应商的强势地位。

中国汽车维修行业协会副秘书长盖方:那我认为,当时是考虑当时的市场情形,比如说我们的汽车是一个特殊的商品,这个特殊商品的销售和服务,涉及到安全性,涉及到很多很多,社会影响比较大,必须要规范,那么必须要有厂家的授权,要取得这个厂家的认可,要能够提供这种产品的销售的这种叫能力和服务能力的,有资质的人能做的事,这个初衷我认为好的。但是后来随着这个市场的这个爆炸性成长,出来以后,慢慢的你看看这个政策,就是可能它的一个副作用就显现出来了,就是支持了垄断。

调查中记者发现汽车供应商充分利用了这种强势地位,对下游的经销商进行过度限制,造成厂商地位失衡、消费者权益受损,如收取高额建店保证金、干预经销商经营活动、强行压库、搭售、垄断原厂配件等涉嫌纵向垄断的行为。彭先生是南方一家汽车销售服务公司的项目管理部负责人,2013年9月17日,他所在的汽车销售公司与某韩系签署品牌筹建协议,在他看来,就是这份专营店建店协议书,让他亲身体会到汽车供应商的强势。

彭先生:在合作期间,有意见从来都不回复,每次遇到问题需要和主机厂进行沟通时,主机厂只是说当时签协议的时候已经规定得很清楚,都不直接正面回答,没什么可商量的,按照合同执行。我们提出有难度,需要协商,都不回复。

彭先生表示这份专营店建店协议书,在签署之前就不允许任何形式的商议和修改。

(据新华网 央视网)