



奔驰 350 国内卖 139.8 万元 国外卖价约 56.5 万元
路虎发现 国内卖 118.8 万元 海外卖价 31.34 万元

发改委表态：已密切关注进口汽车价格畸高问题 中国车市，钱多人傻？

国家发改委：关注进口汽车价格畸高问题已不下两年

记者 20 日从国家发展和改革委员会反垄断部门相关人士处获悉，价格监督和反垄断部门密切关注进口和合资汽车领域的价格问题已经不下两年。这位人士没有透露具体的反垄断调查时间表。

据中国社会科学院反垄断专家介绍，国外对大型公司垄断行为的调查往往要经历数年。同美国等国家相比，我国反垄断部门成立不过数年，面临人手不足、经费紧张等问题，对众多行业存在的垄断问题往往只能选择相对重大或紧迫的问题。

卖一辆进口车赚的钱相当于十多辆国产车

百联汽车公司副总经理王仕龙说：“现在中国每卖 18 台车，就有一台进口车。而由于高度垄断，外商在华销售一台进口车的平均利润，几乎等于十多辆国产汽车。”

一位进口汽车政策研究专家说，进口汽车市场乱象的

深层次根源，是相关政策赋予国外汽车厂商决定权和支配权，逐步形成了垄断，而且情况日益严重。

他举例说：“几乎一切权力都捏在国外厂商手里，不管是价格还是销量，或是商政策，都是机说了算，这在世界绝无仅有。”

1 高价的缘由：税高？“钱多人傻”？

进口奔驰 350 汽车国内市场价 139.8 万元，国外零售价约 56.5 万元；路虎发现在国内售价 118.8 万元，海外仅为 31.34 万元；宝马 X5 国内售价 88.7 万元，海外仅 30.74 万元。多年来，对于进口车的殊高价格，汽车业内人士从未清楚说明其中缘由，始终含糊其辞：要么说高档进口车在中国卖得贵，是因为税高；要么推说中国“钱多人傻”，号称是纯市场行为，暴利是“愿打愿挨”，供求关系所致。

然而果真如此？

稍微算算账就会知道，这种说法站不住脚。从事 20 多年进口汽车经营的上海汽车进出口有限公司整车进口事业部总监高济华介绍，我国进口汽车关税为 25%，增值税为 17%，消费税分 7 档，最高为 40%，即使以排量 4.0 升以上、税额最高的情况测算，一辆进口车应缴税额为车价的 1.4375

倍，国内销售很多进口车价格是国外同款产品的 3 倍，显然存在暴利。

大量热销车型，如宝马 X5、奥迪 Q7 等，排量 3.0 升左右，税额为车价的 0.95 倍。也就是说，价格不应该超过国外市场的 2 倍。但市场上很多产品 3 倍都不止。

比如，路虎揽胜在美国售价折合人民币 54 万元，满打满算完税后 130 万元左右，然而国内市场起步价是 189 万元；奥迪 Q7 的 3.0T 顶配车型，美国售价 6 万美元，完税后正常价格应该不到 75 万人民币，但国内售价超百万元。

上海外高桥汽车市场总裁张敏指出，进口到中国的汽车到岸价就已经被提高了，把巨额利润留在了境外，外国车厂在华销售高档进口车的利润高于国际平均 30% 上下，靠的就是垄断。

2 正常市场行为还是滥用市场支配地位？

攫取如此超额利润，是否如有些人说是由于供求关系决定的，厂家有权设置指导价格，是正常的市场行为，并不存在垄断呢？

反垄断研究专家、大成律师事务所律师魏士廉不认同这种观点。“厂商确实有权设置指导价、建议价，但不能限定、制定转售价格，也不能因为特许经营违反反垄断法。特许经营如果不是投资关系，只是相对交易人，如果限制、限定价格，显然是违法。也就是说，厂方如果规定经销商最低限价，就是垄断行为。”他说。

高济华等多名长期从事进口汽车经营的人士向记者证实，国外厂商限定国内经销商售价的行

为长期存在。

一位经营着日本、德国、法国等多家品牌 4S 店的负责人说：“他们非常谨慎，从来都是口头限定，不留书面证据。因为明知是违法的，有的汽车巨头，前几年还在国内搞‘价格委员会’，就是把经销商秘密召集起来限定价格，后来被人举报后不敢公开再搞。但现在，毫无疑问也通过各种手段垄断销售价格。如果经销商敢卖低价，就会用‘扣资源’、‘商务政策’等多种手段严厉惩罚。”

魏士廉说，进口汽车通过销售代理商，往下进行分销转销，容易产生纵向垄断嫌疑，只要达成价格限制协议，就触犯了反垄断法。

3 现行进口汽车管理政策已无法适应市场

目前，国内高档进口汽车市场高价暴利司空见惯，反常的市场现象涉嫌垄断。业内人士认为，随着进口汽车贸易量激增，国内有关进口汽车品牌销售管理政策已无法适应当前市场现状。

记者近期走访调研有关政府主管部门、进口汽车经销商、汽车进出口商、汽车物流企业后发现，中国加入 WTO 初期制定的有关进口汽车政策，已不适应国内市场发展。一些品牌厂商利用政策漏洞，掌握了行业主导权，使其获得垄断地位并牟取暴利。业内人士呼吁，这种状况亟待改变，应重新依据国

际惯例，建立汽车贸易的自由竞争市场环境。

上海外高桥汽车市场总裁张敏分析，一辆高级奔驰车，完税后国外厂商还有 30 多万元利润，保时捷、路虎等品牌就可能更高。这样的暴利在全世界都不可能，显然就是其涉嫌垄断的行为造成的。“不管在消费品领域还是在家电等行业，渠道商的利润高于制造商的利润是常态，然而，只有在进口汽车领域，经销商利润普遍在 10% 以下，国外厂商利润甚至接近 30%。这种批零利润严重倒挂的不正常局面，正是垄断的结果。”张敏说。

4 “同样的德国宝马车，卖给美国、英国、意大利都很便宜”

从事汽车进出口政策研究 20 多年的上海市商务委机电处处长臧新兴说，在加入 WTO 初期，《汽车品牌销售实施管理办法》对于规范市场有积极作用。然而，近几年，国内汽车产业和汽车市场爆发性增长，政策弊端凸显。由于各种权益向国外车厂高度集中，对其制约极其有限，导致国内利益受损。据统计，2005 年以来，国内进口汽

车销量年增长率均超过两位数，2010 年达到 80 多万台，2011 年突破百万，2012 年达到 103 万台。

“所以，现在放开市场，公平竞争很重要。同样的德国宝马车，卖给美国、英国、意大利都很便宜，但是卖给中国价格高一大截，就是因为利用了规则的漏洞。”一位进口汽车政策研究专家说。

综合新华社电

