

平行进口车销量暴降七成 不少车商撤店

陷入低迷的平行进口车市场该何去何从

陈晨 岳致呈 天津报道

太平洋国际汽车城 一整层楼车商全撤店

光线昏暗，空无一人，更空无一车，这是近日齐鲁晚报·齐鲁壹点记者在天津保税区太平洋国际汽车城二楼看到的场景。这一层所有的平行进口车商家已全部撤出，甚至相连的餐厅也关门闭店。

所谓平行进口车，是指未经品牌厂商授权，贸易商从海外市场购买，并引入中国市场进行销售的汽车。从业11年的车商修娴打了一个比方，“有点像进口车行业的代购。”

作为我国平行进口车最大的集散中心，天津港保税区聚集了数千家车商，这里更被很多业内人士奉为进口车“交易圣地”。据天津海关数据，2023年前11个月，天津口岸平行进口车的进口量占全国进口总量八成以上。

不过，曾经人声鼎沸的天津港保税区，如今变得门可罗雀。

据天津市平行进口汽车流通协会发布的数据，2019年全国累计销售平行进口车16.18万辆，4年后的2023年，销量降至39295辆，暴跌七成多。

近日，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者来到天津港保税区，走访其中的多个汽车城发现，客户极少。

销售人员王东(化名)说，展厅内的人基本都是销售员，一天下来接待不了几名客户。

在太平洋国际汽车城二楼，记者又见到了另一番景象。整个二楼光线昏暗，空无一人，也空无一车。相连的餐厅也已撤场。

王东估算，撤店的商户至少有五分之一。他刷朋友圈时，发现有的同行去大连卖起了海参，有的卖起了保险，甚至还有人卖楼去了。

同样萧条的还有仓库。一家仓库的负责人表示，随着平行车进口量和销量的下降，以前供不应求的仓储也开始降价，“以前存一辆车15块钱一天，现在10块钱。”尽管如此，这家可停放上千辆车的仓库，如今还有约300个车位虚位以待。

降价70万也无人问津

修娴介绍，从2013年来到天津港保税区至今，从几个小展厅发展到一楼二楼各有展厅，再到如今只剩下二楼的展厅。最多的时候，公司有上百名销售人员，如今已缩减至20多人。

前段时间，修娴跟一个做平行进口车批发的朋友抱怨最近生意不好做，没想到对方说，“他7月份只批发出去1辆车，‘他可是做批发的啊!’”

为了把车卖出去，不少商家开始降价促销，但效果也不



为了生存下去，车商修娴每天都会直播卖车。

第一现场

销量锐减，汽车降价，商家撤出……曾经红火的平行进口车行业，正在面临巨大挑战。相关数据显示，近五年全国平行进口车的销量从2019年的16.18万辆，下降至2023年的3.93万辆，暴跌七成多。在全国最大的平行进口车集散中心天津港保税区，一汽车城内的二层，车商已全部撤出。

业内人士表示，相较于普通进口车，平行进口车虽具有补充国内部分车型空白的优势，但它未经品牌车商授权，没有自己的维修售后站，如今还面临着内外部因素的多重压力。



太平洋国际汽车城二楼空空荡荡。

理想。王东说，他们公司去年有一辆标价290万元的，今年降价至220万元，依旧无人问津。

修娴的公司也出现相似情况。有一批2021年11月进口的车，一共40多辆，积压近两年后，去年9月开始销售，直到今年8月6日才卖出最后一辆。这批车，除了第一辆车以高于成本价1万元的价格卖出外，其余的车均亏本卖出。“最后一辆亏得最多，亏了21万元。”修娴说，如果不卖，只会越亏越多。

不过，并非所有车型都是这种情况。修娴说，前些年平行进口车确实好卖，纯利润也高。如今虽然利薄，但至少她

的公司整体是盈利的，不然不会坚持下来。

平行进口车行业也有“金九银十”的说法，每年9月到过年这段时间属于旺季。

王东说，巅峰时，卖出去一辆车，他能回东北老家买一套房。去年他的收入是30多万元，但今年至今只赚了5万元钱。面对即将到来的“金九银十”，王东并没有表现出多大信心。

只选对的不选贵的

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，不只是平行进口车，现在整个进口车行业都处于剧烈萎缩状态，“主要原因就是需求不旺盛，消费降级。”

8月6日，中国汽车流通协会发布上半年中国进口汽车市场情况。数据显示，2024年1至6月，我国累计进口汽车33.2万辆，同比下降4.1%；进口金额1323.5亿元，同比下降11.8%。

另一数据显示，今年7月，我国新能源汽车整月渗透率突破50%，正式超越燃油车。这是属于中国汽车行业的历史性时刻。

中国汽车流通协会表示，国产车的崛起和国际品牌本土化加速，导致近几年我国汽车进口持续低迷，汽车进口量历经四年连续下滑后，“去库存”仍是2024年的主要任务。

实际上，不仅是进口车行业，从2018年至2020年，我国汽车工业发展受经济结构调整、公共卫生事件及“国六”排放标准落地等多重影响，汽车产销量持续下滑。直到2020年下半年，在政策鼓励下，我国的乘用车市场才迎来复苏。

跟普通进口车相比，平行进口车虽然具有弥补国内部分车型空白的优势，但近几年特色产品减少，车的成本上升、汇率变高，且因未经品牌厂商授权，没有自己的售后维修站，让不少消费者望而却步。

崔东树认为，在这样的行业状态下，平行进口车还面临着从国五到国六排放标准切换等法规方面的压力，“未来的路会比较艰难。”

除了上述因素，修娴认为，平行进口车行业萎靡，还受到了国内汽车市场饱和以及国人消费观念转变的影响。

修娴有一个广东的客户，曾从她这里买了一辆价值170万的进口车。前段时间，这位客户试驾了一辆国产电车，发现不仅宽敞载人多，且功能齐全，甚至能在车里K歌，“他非常果断地卖掉了那辆170万的进口燃油车，买了这辆几十万的国产电车。”

这件事让修娴觉得，越来越多的人不再只看重面子。相较从前“我开豪车我有钱”的观念，如今越来越多的人倾向于追求舒适。

虽然很多人离开了这个行业，但仍有很多人在坚守。

修娴说，很多车商入行多年，如今迈入中年，在这个年纪从头再来更加困难，不如在自己熟悉的行业深耕。

2020年，修娴开始做自媒体，尝试通过直播和短视频的方式卖车。没多久，一位远在美国的客户通过线上下单，“这位客户是中国人，他给在西安的孩子买车，线上交流好付完钱之后，他的孩子来提的车。”

从业3年的王东也一直致力于自媒体，“没有积极转型，不会直播的销售，慢慢都被淘汰了。”

除了坚守车商的积极转型，政府也在出台相关政策促进车商发展。

天津市平行进口汽车流通协会秘书长张婷婷曾表示，在行业遇到国六环保政策障碍的时候，天津市平行进口汽车流通协会积极配合天津市委、市政府相关部门，向国家有关部门寻求解决方案，破解难题。同时为了行业良性发展，先后出台了《平行进口汽车三包服务规范》和《平行进口汽车销售合同(制式范本)》。

张婷婷认为，在车源供给不足时，销售价格自然会适当回弹，“目前企业要做的是优化经营中的各个环节，强化诚信和服务，共同打造平行车市场良好的诚信秩序和环境，打出企业自己的品牌，让消费者乐于和敢于购买平行进口车。”

新闻链接

行情好的时候，消费者想买一辆平行进口车，通常需要加上一倍车价才能买到。如今，天津港主销车辆都在降价，比如酷路泽的售价在70万元-80万元之间，而2022年前能卖到110万元-120万元。

天津市平行进口汽车流通协会秘书长张婷婷表示，目前中国汽车国内消费市场属于相对饱和状态，供大于求，平行进口车货值高，占压资金大，因此需要尽快变现周转。

张婷婷说，“基于整体市场的价格下探，平行车的销售压力的确不小，但是降价也是有底线的，目前平行车很多车型已经是赔钱销售，也算是入手的好时机了。”

作为主流汽车消费市场的补充，有人把平行进口车的惨淡情况，归因于国内车市的价格战及新能源汽车的发展。

不过有媒体调查发现，价格战虽然确实对平行进口车市场有影响，但影响似乎微不足道；而平行进口车与新能源汽车不在一个赛道中，并不能形成竞品关系。

在张婷婷看来，企业引进“新、奇、特”车型，满足高端消费者的个性化消费需求，已经成为行业发展的另一个主流方向。克尔维科C8、摩根老爷车、悍马EV等等，都得到了一些追求极致体验高端消费者的追捧，成为平行车行业的又一特点和亮点。

期货这一经营模式正在逐步加大。此前，车商通常是先从其他市场进一批车辆供消费者选择，这需要大量资金支持。目前在降价趋势下，车商通常会根据消费者的购车意向再去进车，同时签署期货协议。

专家认为，由于网络的便捷性，车商可以尝试并进一步推广期货业务，无论是B2B还是B2C，不要盲目地引进车辆，综合考虑资金安全问题、海关允许等因素，期货这一业务可以成为有效的销售方式。

另一个转型趋势是出口。“目前中国的二手车出口，其中有一部分是平行进口的反向操作模式，平行车商更加得心应手，尤其中东的阿联酋和约旦是目前二手车出口的重要出口中转国。”张婷婷表示。

在2023年，很多人将二手新能源汽车，像理想、极氪、比亚迪品牌，卖到俄罗斯、中亚、中东等市场，在出口市场兴起的初期阶段，单车的利润通常在车价一倍以上。

平行进口商在海外渠道方面有着天然的优势，但是出口依旧要面对不确定的消费市场及消费习惯。

“做出口需要重新规划，车辆、消费市场、海外门店建立等，都需要进行大量调研与实地走访。而且目前出口变得越来越卷，早入局者已经尝到了红利，再入局将面临更多挑战。”业内人士称。

“平行进口车商不会消亡，只是规模会变小，今后可能会回归原有的本性，作为主流市场的一个补充，引进一些国内没有的车辆。”中国汽车流通协会专家委员会委员颜景辉表示。

风暴之中，平行进口车行业正在持续酝酿变革的力量。 据第一财经

一味降价不可取

亟需转型『化危为机』