

■聚焦汽车业“衰退”冲击波

规划超预期 产能过剩“阴云”笼罩汽车业

◎本报记者 官璐

最近,发改委集中批复了一批汽车项目。

上周,在发改委官方网站上最新挂出的第166批新车公告中,新马6.08款福克斯、比亚迪F1以及两用燃料轿车等重磅级新车上榜,它们上市的步伐已越来越快。据粗略统计,此次获得准生证的新车约为40款。同时,值得关注的是,在此次公告中,还有一大看点:浙江民营企业新军众泰汽车旗下“众泰”品牌获得了轿车生产资格,其一款1.6L轿车获批。这意味着中国汽车工业再添一匹“民营黑马”。

而在6月10日,广汽自主品牌已正式获国家发改委批复。根据相关批复,广汽自主品牌项目建设规划分两期实施:一期规模为年产整车10万辆、发动机10万台,二期规模为年产整车20万辆、发动机25万台,总投资38.053亿元。

在今年下半年车市明显将进入“拐点”的危险关口,业内人士提醒,产能过剩的“悲剧”不该再次重演。

产能过剩并非“一朝一夕”

早在2007年底,各车企纷纷宣布了其2008年产销计划,其中,2008年达到或者超过百万辆规模的车企有一汽、上汽、东风(加上收购哈飞的微车产量)、长安集团,外资汽车巨头大众也高调宣布今年将超百万辆。此外,通用汽车旗下的两家合资公司上海通用和上汽通用五菱两家相加,也能轻易实现百万辆的规划。尽管自主品牌在过去的一年里高开低走,但吉利仍然计划疯狂扩张,2010年产能将达100万辆;比亚迪也喊出了2011年产能达85万辆的口号。在这种宏伟蓝图的指引下,各企业尤其是外资巨头纷纷制定了扩产增能的计划。

国家发展和改革委员会副主任张宝华早在去年就预测,2008年汽车产能将达1500万辆。而根据全国乘用车联席会的重新测算,今年车市的增幅已经从20%降到15%,增速放缓已经不容置疑。照这个速度计算,今年中国车市的总量乐观估计为1020万辆。很显然,中国汽车工业的建设中至少有500万辆的投资是处于过剩状态的。

产能过剩的背景下,汽车工业的投资回报率也将大打折扣。A.T.科尔尼咨询公司大中华区副总裁孙健对上海证券报表示,当产能过剩率达到70%以上时,汽车产业的发展将不是“拐点”了,而是进入真正的停滞状态。这是所有人都不愿意看到的结局。

产能过剩在汽车业内专家眼中分为两种:产能绝对浪费量和相对浪费量。资深汽车营销传播人士汪先生对本报记者表示,这些产能主要来自两个方向,一是非主流公司,实际产能和市场占有的差距太大,二是一些公司盲目扩张产能。两者的差别是,前者主要是指一些连一期产能都利用不足的,比如昌河、哈飞这样的公司。比亚迪也盲目扩张了。这些公司可能太过自信。当然,国内汽车产业出现产能过剩,还跟全球金融的变化、北美次贷危机造成的需求锐减,以及高油价等有关。

汪先生指出,产能过剩的酿成并非“一朝一夕之功”。哈飞在深圳建了一个40万辆的生产基地,这个基地在产能利用率上有多高是个问题。简

单地计算一下,哈飞一年销售多少?实际产能多少?像昌河,我算了一下,他们的产能在35万以上,但销量一年也就15万不到。另外,昌河在九江还有一个规划中的15万产能用地,早就圈好了,按一步规划,两步实施,规模是30万轿车和30万发动机。目前已经建成的是第一期,还有一大片空在那里。一期是2005年建成的,二期没敢继续建。产能过剩问题显而易见。

另外,国际大环境的影响也对国内汽车销售造成不利局面。受次贷风波影响,美国汽车消费持续疲软,加之美元贬值,中国今年下半年的汽车出口情况不容乐观。雷曼兄弟中国首席经济学家孙明春最近发布的报告也指出,由于产出增长过多依赖出口和投资,一旦全球经济出现明显放缓,外需减弱,不但出口行业的产能过剩会明显暴露,而且与出口相关的投资也会冷却。这会通过第二轮的投资减速来进一步暴露产能过剩的严重性。

结构性过剩需政府加强引导

从目前的情况来看,我国已成为世界上主要汽车生产和消费大国。发改委工业司认为,按照主要汽车生产企业的投资计划,2010年全国汽车规划产能将大大超过预期市场需求,必须加以引导。

对于未来产能过剩将出现多大程度的过剩,以及过剩会造成哪些影响,汽车行业评论员张志勇给了本报记者一个判断:首先,关于“拐点”,他认为,从大的方面看,“拐点”分两种,一是增长率的下滑,但是市场仍然在增长,二是增长成负数。因此,产能如果说过剩,也不完全是因为“拐点”的出现。

其次,他认为,其实目前的过剩确实存在,但是不是从总体上说的,而是结构性过剩。这才是当前最主要的问题。总体过剩与否,并没有实质性的意义。如果要治理过剩,就必须分清到底是什么类型的过剩。比如,厂商数量过剩,洗牌是肯定的。”

要治理汽车行业结构过剩的问题,他提出了三个建议:一是国家政策方面的掌控,必须在批复项目上严格把关,不能自己总认为过剩,却还在批复更多新的项目;二是遵循市场规律,由市场主导重组,国家可以在有关政策上起到导向作用;三是对于国有企业,则可以发挥政府的作用。”

张指出,比如一汽、东风、上汽、广汽、长安,都是国家或者地方政府所有的企业,只能是政府主导。最近的上汽重组可以说是很好的一个例证。

另外,业内人士提醒,需要引起重视的是,高油价对新能源汽车的开发起到了相当大的推动作用,但也要防止国内出现新能源汽车项目一窝蜂上马、重复建设,造成产能过剩的迹象。”

为了防止未来可能出现的新能源车产能过剩,国家发展和改革委员会已从去年底正式向社会发布了《新能源汽车生产准入管理规则》。业界分析指出,《规则》的出台,令我国新能源汽车生产准入实现了有章可循,也更利于规范目前良莠不齐的新能源车投资项目。新能源车也要“准生证”,说明国家正想打好产能过剩“预防针”。

资金链绷“裂” 汽销商倒闭暗潮涌动



当中国整车企业徘徊在十字路口的时候,身处第一线的汽车经销商们已经感受到了寒意,在销量不济、积压严重、贷款难等几大因素的制约下,经销商们本已脆弱的资金链命悬一线,曾经创下“三个月收回成本”神话的经销商暴富已经不可复制,只剩下批为生存苦苦挣扎的经销商们。

一旦汽车业调整进一步向纵深发展,则中国汽车产业链的“决堤”将在经销商这个最薄弱环节一触即发。业内预测,2008年,中国将迎来经销商倒闭高潮,约三分之一的中国汽车经销商将倒闭或被兼并!

■观察

经销商提前“过冬” 整车企业“唇亡齿寒”

汽车经销业的冷暖,是中国汽车业的一个缩影。

从行业规律看,汽车经销商的冬天早于整车生产企业。2004年,汽车经销商率先过冬,随后整车企业开始大面积亏损。因此,在经销商生死存亡的关头,整车企业出手相助成为关键。

刚进入轿车领域的江淮汽车经销商,并未受到较大影响。江淮汽车一位经销商表示,“江淮汽车给了建店支持,如果建一个4S店,验收合格后江淮汽车将支付60%的建店成本,约270万元;如果建一个B类店,则给予90万元补贴;如果建一家比B类店小一点的店,那么江淮汽车将补贴70万元。”

如此一来,经销商与整车企业守望互助,也更利于规范目前良莠不齐的新能源车投资项目。新能源车也要“准生证”,说明国家正想打好产能过剩“预防针”。

一汽丰田销售公司副总经理王法长也表示,一汽丰田将牵手金融机构,为经销商提供贷款额度,以解决经销商因库存增加资金紧张的难题,最终帮助经销商渡过难关。

但是,仅凭整车企业施以援手,并不能解决汽车经销商的普遍难题。在暴利阶段,多数行业的集中度都不高,但几轮调整后慢慢趋于集中。照此看来,汽车经销领域也将上演大洗牌。目前一些有实力的经销商已经开始寻找兼并的良机。

中国汽车物流分会常务副理事长兼秘书长沈进军介绍,庞大汽贸集团已经开始扩大销售网络,他们一方面自己建店,另一方面收购其它经销商。据了解,庞大汽贸集团将2007年定为“跨越年”,即发展跨越、效益跨越、管理跨越。

◎本报记者 吴琼

浙江杭州众诚汽车贸易有限公司“债务门”事件,将经销商资金链紧张局面推向一个高潮。

7月8日,来自杭州西湖区人民检察院、下城区人民法院、上城区人民法院的消息显示:三家法院共接到22起诉讼,浙江杭州众诚汽车贸易有限公司及其总经理吴瑞平涉案金额超过1.1亿元。

目前,汽车经销商普遍面临资金困境和经营困境:经销商三分之一亏损,三分之一维持现状,三分之一盈利。而中国汽车物流分会常务副理事长兼秘书长沈进军更进一步指出,经销商三分之一亏损、三分之一维持现状、三分之一盈利已是过去式。现在的情况更加严峻,亏损面更大。”

是什么令汽车经销这个曾经的暴利行业走向困境?未来汽车经销商又将走向何方?

两大外力扯紧资金链

多家汽车经销商已经开始担心今年的盈利,有些经销商甚至打算改行。据了解,4S店的销售利润率不高于7%,而4S店的店面折旧、银行利息、员工薪金、固定资产保险等月运营成本约为60万元。月销量1000万元为盈亏平衡点。如果低于这一数字,那么,该经销商很可能一年“赔本赚吆喝”。据今年上半年数据看,三分之一经销商亏损势在必行。

沈进军指出,经销商大面积亏损,并不是单方因素作用引发的,而是宏观形势、厂商两大外力共同作用所致。“雪灾、地震等自然灾害或多或少影响了短期汽车需求。而从中长期看,购买力不足是引发经销商亏损的最深层原因。广州丰田总经理冯兴亚认为影响购买力的具体因素包括:存款准备金率上调,人民币升值,物价保持较高上涨水平,油价上涨等。”

而在多家经销商看来,厂商是导致其经营困境的罪魁祸首之一。大量压货、厂家密集铺设经销商网点等已经在业内引起较大不满。

据了解,多数经销商已经出现严重积压的局面。按照正常规律,销售与库存达到1:1的比例是合理库存。但北京现代等五个主流品牌的多家经销商库存均超出正常水平,部分经销商达到1:1.9,最高的甚至达到1:2.5。这样高比例的积压,无疑增加了经销商的运营成本。以一家4S店月销量100辆,单车售价10万元计算,为这些库存,经销商需要向厂家支付1900万元至2500万元购车款,这无疑令本已脆弱的经销商资金链绷得更紧。

了解经销商的沈进军进一步指出,厂家在一个城市、一个区域布销售网点过于密集,也加重了经销商的压力。一个品牌在一个城市

建几十家店,这在全世界都罕见。”

尽管如此,经销商对此却敢怒而不敢言,因为在现行的品牌经营管理方法下,经销商必须获得厂家的授权才能拿到车,而车是其未来盈利的来源。

经销能力决定生存状况

尽管处境好于众诚汽车,但多数经销商的资金链已经开始短缺,如何寻找资金来源成为其最苦恼的问题。

据了解,多数经销商约四分之一为自有资金,最高对外借款额达七成。这主要是因经销商的支出结构和实力所致。汽车经销商的支出包括:日常运营、促销推广支出、购车支出,尤其是购车支出占最大比例。按照中国汽车业的惯例,经销商进货时不能赊账,因此,经销商普遍自有资金不足,需要向银行贷款。

汽车经销商的资金流程是:经销商先向银行借款,用此向厂家支付购车款,然后提车;再将车辆卖出,及时归还银行贷款。在这个环节中,经销商自有流动资金缺口、银行贷款额度和期限、购车金额、销售车辆的速度(或回收资金的速度)环环相扣,一旦某一个环节出现阻碍,极可能引发经销商的生存危机。

近几个月来,经销商在这四个环节都碰到了难题,贷款难尤其令经销商头痛。据了解,由于银根紧缩,银行放贷较为谨慎,经销商如成功获得银行贷款,需要厂家提供担保,且须支付不菲的保证金。此外,经销商资金融资成本和运营成本也在提高,经销商从银行贷款的成本约在9%至10%,如果从民间融资,月利能低于3%已较罕见。

此外,由于市区大面积土地难求,经销商建店成本提高,因此只能转向较偏远地区,客流量也会因此受到影响,进而影响销售。

不过,在多数经销商疲于奔命之际,有实力的经销商资金仍显得较为充足,并加紧铺设网点。永达集团在中高端车市场的动作明显加快:6月下旬,永达集团在上海投资第二家宝马4S店开业;7月上旬,永达集团投资的沃尔沃汽车上海永达4S店开业,投资金额超过1500万。

对此,沈进军客观地表示,“亏损也有经销商自身的原因。为什么还有三分之一的经销商盈利呢?这就是经销商能力的问题。”

盈利的经销商多有几大特征:一是具有强势品牌效应,如上海的永达汽车集团、东昌汽车集团,其总销量大,具有运输等方面的规模效应,从而能保证利润;二是一些从业时间较长的店或者具有优势资源的店,能够通过维修收入来补贴销售亏损,从而维持经营;三是豪华车经销商,具有市场垄断优势且不易受到宏观调控影响。



■国际车市观察

黑暗的六月

◎本报记者 官璐

北美车市在6月份迎来了10年以来最黑暗的一个月份:市场整体下滑18.3%,创下了10年来的最低记录。通用汽车一位不愿透露姓名的执行高管暗示说,通用应该与福特汽车结成同盟,共同应对危险境地。

上海证券报昨日获悉,2008年6月份,美国汽车市场的销售与2007年同期相比萎缩了19%,尤其是大型SUV、MPV、皮卡的销售下滑严重,成为美国三大汽车公司的最大拖累。按照上半年的销量预计,今年北美汽车的销量可能从去年的1610万辆下滑到1250万辆,销量减少360万辆以上,下滑超过22%,其中,

克莱斯勒的情况最为严重,这家以生产MPV和皮卡为主的汽车制造商6月份的销售下降了28.2%,销量仅为11.71万辆。

业内人士指出,在这次北美“车灾”中,大型轿车表现同样不佳,而小型车成为惟一的亮点。

消息人士称,如果石油价格延续现在的增长势头,那么,底特律还会经历更大的挑战。北美车市遭遇寒流的主要原因就在于高油价和低迷经济的影响。

同时,市场开始传闻通用汽车可能破产。虽然通用汽车仍然表示支撑2008年发展的资金充足,但这难改市场对其表现的失望之情。美林证券表示,通用汽车公司需要筹集高达150亿美元以支持资金流动,如果美国汽车市场继续低迷,

通用汽车破产并非“不可能”。与此同时,美林证券将通用汽车的股票评级从“买入”调降为“弱于大盘”。

陷于危险境地的并非只有通用一家公司。投资信用评估机构穆迪投资服务公司在其最近的“全球汽车制造业展望”报告中指出,未来12至18个月,全球汽车制造业将面临不利发展条件。

据穆迪报告预测,2008年美国、西班牙、意大利的汽车需求将显著下降,幅度分别为9%、15%和10%。同期,巴、印、俄、中等“金砖四国”的需求则将继续扩大,分别增长15%、11%、20%和14%。消费者的喜好将由耗油量大的卡车、SUV等车型转向节能车型。受金融市场影响,美国通用、福特和克莱斯勒三大汽车品牌处境将最为艰难。

大的股东柯克瑞安是否会同意?品牌重建、双方各自的复兴计划如何实现?这些都是相当棘手的问题。

陷于危险境地的并非只有通用一家公司。投资信用评估机构穆迪投资服务公司在其最近的“全球汽车制造业展望”报告中指出,未来12至18个月,全球汽车制造业将面临不利发展条件。

据穆迪报告预测,2008年美国、西班牙、意大利的汽车需求将显著下降,幅度分别为9%、15%和10%。同期,巴、印、俄、中等“金砖四国”的需求则将继续扩大,分别增长15%、11%、20%和14%。消费者的喜好将由耗油量大的卡车、SUV等车型转向节能车型。受金融市场影响,美国通用、福特和克莱斯勒三大汽车品牌处境将最为艰难。