

聚焦 金融“海啸”产业冲击波

资金消费齐亮“红灯” 汽车经销商弱市谋变

“从去年赢利200多万元到今年亏损,时间才过去一年不到。”上海大众位于上海郊区的某资深汽车经销商在2008年的遭遇可谓“冰火两重天”——上半年的销售还如火如荼,但三季度一开始,销售额明显直线下滑,眼看着全年的目标就要完不成了……他成为汽车经销商目前境遇的一个缩影:在全球金融危机开始向实体经济传导的今天,汽车经销商们比别人更早地感受到了瑟瑟寒意。

汽车经销商在整个汽车产业链中,算是最弱势的一个群体。“信贷紧缩,油价飙升,股市直线下跌,灾难频仍,都令今年汽车销售形势不容乐观,经销商或将迎来2004年后的又一个寒冬。”中国汽车流通协会秘书长陈效禹忧心忡忡。

据《上海证券报》调查,一方面是可以预测的继续下滑的市场,另一方面是汽车厂家为完成产量目标而给经销商带来的库存压力,以及宏观经济再次紧缩带来的资金重压,令经销商生存状态已经是“高危运行”。

有人预测,也许就在今年底,中国汽车经销商或将遭遇倒闭潮。

◎本报记者 官璐



全线亏损

雷曼兄弟的破产令陷入困境的全球汽车行业忧心忡忡。从美国的经销商层面来看,一方面,汽车消费信贷的比例大幅下降,另一方面,由于库存信贷受到限制,经销商已经无钱进车。据美国经销商协会NADA预计,2008年全美21461家经销商中,有700家会因此关门。

中国的汽车经销商会重蹈覆辙吗?

据那位上海大众的经销商表示,从三季度以来,他的单店就无法完成销售指标,以至于他也放弃了向厂商继续提车的计划。最多我年底的返利不要了。”这将直接导致他的4S店陷入亏损境地。而他在跟上海的经销商同行们进行交流时才发现,今年经销商们可谓是全线亏损。

经销商们境遇不佳是两大因素夹击所致。

首先是外部因素,市场跌下了。“据统计,上海地区汽车销售额下降了20%左右。上海地区的人群投资、理财意识较重,他们在股票市场里资金投入最多,一旦股市下滑,他们的现金流肯定收紧,买车的计划明显就会延后。”该经销商表示。

宏观经济环境的不景气在重创股市的同时,也使汽车经销商很难再过上像前几年市场井喷时那样的舒服日子了。

现在汽车制造成本的提高已经不是影响车市的最主要原因,汽车消费心理受到压制才是更主要的原因。金融危机造成的影响已经逐步显现出来,消费购买力下降,房产、汽车这

样的大宗消费都会变少。而且金融危机的影响很难在短时期内消除,正常情况下,这种影响会至少持续3-5年。”该经销商认为。

其次是内部因素。去年车市情况良好,导致今年的基数指标太大,在银根紧缩的政策下,经销商们很难从银行和其他金融机构得到充足的贷款。而且银行放款的条件越来越苛刻,比方没有亏损;还要有担保人。”

更尴尬的现状是,除了在售这个环节上赢利下降外,经销商们在售后和维修领域的产值同样也在下降。

据著名咨询公司J.D.Power市场部人士介绍,他们的调查显示,今年以来随着油价的上升,车主的使用率也在不断下降,以前经常进行的保养、维修也相应地下降。另外,像上海大众这样的老牌汽车厂商,虽然保有量是在上升,但车龄达到7-8年时,车主也不会再选择到正规的4S店去做保养维修,一般会在路边的快修店里进行,毕竟这些店收费更低。

“上海地区的市场份额下降在全国还不是最严重的,浙江、广东地区的下降可能更严峻。”上海营销协会的一位负责人对上海证券报表示,浙江地区市场下降了21%,广东地区也是如此。沿海地区以及以出口为主要经济模式的地区在这次危机中所受的冲击最大,这些地区的汽车经销商最先“倒下”。

广州一位长安马自达经销商向记者介绍,该店开张不到半年,月销量从3月份的80辆下滑到上个月的40辆,而厂家的考核任务并没有因为市场不景气而降低,完不成任务就赚不

到年终返利,而通常为2%-5%的返利是很多经销商维持生存的重要来源。今年肯定是亏本的。”他很无奈。

而国庆前北京出台的限行政策”也将给北京地区的汽车销售带来一抹阴影。甚至有行业人士放言,这将“断送”北京地区50%汽车经销商的性命。

弱市谋变

面对亏损,汽车经销商只能用“煎熬”来形容目前的窘境。

记者从一汽丰田某经销商处获悉,由于该日系品牌本地市场经销店过于集中,其中一家经销店有意转投另一品牌。据知情人士表示,这在不久后变成事实。随着竞争日益加剧,不仅品牌之间,甚至品牌内部都出现发展不均衡的现象,这导致经销商被迫选择改换门庭。事实上,与二、三线城市许多品牌都由一家经销商“独家代理”不同,广州地区的经销商日子相对紧张许多,因为身边既是同盟又是对手的“伙伴”越来越多,营销利润自然就被摊薄不少。人心思变已是必然。

《上海证券报》在调查中发现,经过前几年高速发展,一些实力雄厚的经销商也在积极“谋变”,可以说,能采取的措施,经销商都在尝试。比如广物汽贸、上海永达汽车在谋求上市以图自强;一些具备“转身”条件的经销商则开始多元化创新,像上海和平汽车在去年底就开始投资重金,与著名酒店品牌华美达合作,经营起一家准五星级的酒店;还有的则趁低峰价收购转手品牌,如新疆广汇收购兼并

小经销商的动作频频;把眼光投向二、三线城市,加大对这些市场的投资力度。

和平汽贸副总陈先生向本报记者表示,和平汽车近年来的经营思路不断拓展,盘活集团现有的共计220多亩土地资源,打造现代汽车服务业集群。为此,他们正在整修和平汽车城,并将导入更高端的汽车品牌。我们8月12日与北京奔驰-戴·克公司签约,将独家代理奔驰房车的业务;对宝马、奥迪、丰田、沃尔沃品牌代理权的申请也在进行之中;同时做好做强传统的规模型汽车超市。”

他还透露,和平汽车也将逐步退出低端汽车品牌的销售代理,进一步加强企业的赢利状况。

另外,来自经销商的市场信息显示,经销商们又祭起了“降价”这一法宝。上海通用的经销商们在终端推出了2.8万-3万元的优惠,成功地吸引了大批A级车的潜在消费者;中级车的明星车型——广州本田第八代雅阁和广州丰田凯美瑞也有很大的降价幅度;迈腾作为一汽大众的主力车型,连续降价幅度已经达到了3.3万元,是近期降幅最大的车型之一。时至年底,价格战一触即发。

尽管降价和推新是汽车企业刺激市场常盛不衰的法宝,但似乎仍难抵挡车市低潮的冲击,相当多的企业不得不开始反思,将下调全年销售目标。面对至关重要的第四季度,厂商和经销商们都动足了脑筋,为决战的一刻吹响了号角。

被誉为车市“晴雨表”的北京亚运村汽车市场的总经理苏晖则表示,当环境发生变化时,厂家和经销商都应及时做出调整。应该先研究市场,而不是总盯着竞争对手;对方出一款什么车,我们马上跟风。应该充分了解消费者心理的变化。厂家不应该总是高高在上,我今年一年都没有见到过上海大众驻京办的主任。”而从经销商的角度来看,不能总靠打价格战,要多增加点营销手段,例如成立汽车俱乐部、车主行车无忧服务等项目。消极等候消费者或者车主上门,宰你没商量的做法必须摒弃。

在苏晖看来,政府在维护汽车市场良性发展上也做出了很多尝试。北京市交通管理局在10月5日公布了16项车管服务新举措,其中二手车过户时原车主可以保留原号牌等措施都能促进新车销售。”

然而,可以肯定的是,更大的考验会在明年来临。”他说。

资讯

戴姆勒将裁员3500人

全球最大的卡车制造商德国戴姆勒汽车公司14日向外界表示,由于销售形势严峻,公司将于明年3月放弃旗下卡车品牌Sterling,并关闭北美两家工厂,同时裁员3500名。

据悉,由于上半年戴姆勒在美国的卡车销售下降将近30%,公司决定关闭位于加拿大安大略省和美国俄勒冈州的工厂,并裁去两工厂的2300名员工以及与此重组相关的1200个行政职位。

戴姆勒公司预计,上述两个企业重组的成本将在6亿美元左右,不过在2011年前此举将每年为公司节约成本9亿美元。

通用或调中国利润援手北美

遭遇销量下滑及股价暴跌的通用汽车正在尽一切可能自救。通用汽车副董事长鲍勃·卢茨昨日在上海表示,除考虑出售悍马品牌外,也不排除从中国抽调资金援救北美。

对于目前悍马的潜在买家,鲍勃·卢茨拒绝透露,同时不能确认是否与克莱斯勒协商合并一事。

北汽增持福田22万股

昨天,福田汽车发布公告称,获得大股东北汽控股的增持。

据悉,北汽控股于2008年10月13日通过上海证券交易所交易系统二级市场购入福田股份222900股,购入平均价格为4.682元/股。增持后,北汽控股持有福田汽车的股份为345815886股,占福田总股本的37.734%。

今年1-9月,福田总共销售汽车342310辆,仍然位列商用车企业第一。

东风商用车提前完成出口目标



东风商用车公司最新经营快报显示,今年1-9月,东风商用车公司出口汽车9811辆,比去年同期增长120%,提前一个季度完成全年出口目标。

据了解,今年1-9月,东风商用车公司生产汽车163552辆,同比增长13.44%,销售汽车160151辆,同比增长14.38%,完成全年目标的85.46%。今年,东风商用车制定了9000辆的出口目标。截至9月底,已完成出口目标的109%。其中,商用车公司本部出口5369辆,同比增长147.42,商用车公司子公司出口4442辆,同比增长94.14。在出口车型中,东风天龙系列成为拉动出口的重要支撑,今年以来东风天龙已经累计出口6083辆。

进入下半年,随着市场环境的变化,国内商用车市场下滑,东风商用车海外事业加速从机遇型向战略型转变,目前已经形成伊朗、俄罗斯、越南等战略市场,并在秘鲁、沙特、阿尔及利亚三个新开发市场中形成销量,海外出口占行业比重出现稳步提升势头。

记者手记

经销商需要新思变

◎本报记者 官璐

在金融危机的大背景下,什么想不到的“坏事”都会发生,对此,我们要做最坏的打算。

与经济模式有关,这次金融危机中,南方的经销商明显比北方的经销商遭受更大的冲击和考验。但也不是所有的汽车经销商都会“倒闭”或者“破产”。在市场低迷期,更需要十足的灵活性和敏锐度。

“卖不动”只是相对的。三季度以来,中国车市急转直下,但明眼人还是能发现份额仍在增长的地区,比方说广大西部地区。山西、四川等西部地区,以前并不为人重视,但它的发展潜力,你抓住了吗?更重要的是,在二三线城市建一家4S店的成本只要大城市的1/3,不大的投资,说不定就拥有一大片“蓝海”。

上海大众的帕萨特,领取在河北有着众多“拥趸”,但在北方很少能听到上海大众宣传和推广的声音。对此,北京亚运村汽车市场总经理苏晖表示了困惑:为什么上汽、上海大众在北方就是“没声音”呢?重视每一个市场,耐心倾听来自一线市场的真实声音,就一定会有更大回报。

和平汽车的思路也有值得借鉴之处。既然企业营运的根本目的是赢利,如果有足够的

实力,为什么不代理更高端、利润也更高的汽车品牌呢?毕竟,高端车用户对经济危机的承受能力更强。

经销商集团还可以更合理地规划旗下资产和业务链条,如广物汽贸,除了汽车销售业务外,该公司还有驾校、汽车租赁连锁店、汽车检测站、二手车公司等,率先在行业内形成了学车、买车、卖车、租车、修车、验车等完整的汽车销售服务产业链。如此整合,将能有效降低汽车销售环节带来的风险。

同时,汽车经销商也需要正常的退出机制。如果不能赢利,那为什么还一定要卖车呢?

从1998年广州本田率先引入4S经销店模式至今,10年时间里,国内新车经销商数量如雨后春笋般发展壮大,到2008年,遍布全国各城市的品牌经销店总数已接近8800家。在发展初期,市场曾经出现3个月收回建店成本“神话”,但随着竞争日益加剧,不仅品牌之间,甚至品牌内部都出现了发展不均衡的现象。

记者发现,去年以来,新开张的经销商日子过得最苦,因为保有量不高,售后服务的产值就跟不上,而老店因为之前已经赚到钱,即使现在碰到“艰难时光”,也还能撑下去。

要撑下去,也得有实力!

链接

明年中国车市或负增长

◎本报记者 官璐

在获得“股神”巴菲特看好的同时,比亚迪汽车董事长王传福表达了对2009年汽车市场的充分乐观:至少不会低于10%的增长幅度!这也是记者近一段时间以来所听到的最乐观和最大胆的预测。

明年果真会如此吗?大多数业内专家仍持悲观态度。全国乘用车市场信息联席会副秘书长崔东树对本报记者表示,根据国际环境判断,明年的国际汽车市场将比今年还差。”

“有一点是肯定的,明年车市的增长速度会降下来,甚至出现负增长,也不是没有可能。”资深汽车营销专家张志勇这样认为。

今年汽车产量原来预计将超过1000万辆,年增速在14%-15%。但4月份到9月份,中国汽车连续五个月负增长,中国乘用车市场正经历着前所未有的低迷。而且由于美国经济下滑、人民币对美元的不断走强,以及全球金融动荡,一直保持强劲增长的中国

汽车出口也开始放缓甚至出现负增长。中国汽车工业协会的数据显示,8月份,中国共出口汽车4.44万辆,环比下降2.18%,同比下降11.29%。这是近年来少见的单月出口量同比首次下降。出口下降对于那些出口量较大的企业无异于雪上加霜。1000万辆成了“空中楼阁”。

众所周知,今年下半年以来的全球股市大跌对国际汽车消费环境产生了严重的负面影响,全球汽车业受到的打击已经清楚显现。

受到消费信贷收缩、消费能力下降、过高油价的三重冲击,全球各国的汽车市场都不同程度地出现了下滑。9月份,美国汽车市场月销量不足100万辆,这是15年以来美国汽车市场最糟糕的表现,整个汽车市场萎缩超过20%。绝大多数发展中国家(除石油净出口国外)汽车市场也是负增长。显而易见,全球汽车业已经进入萎缩期。9月底,国际商务咨询机构贝肯商务咨询公司首席执行官William G. Diehl大胆预测,5年至10年内,很多汽车零部件供应商将破产。而北美整车巨头们

最终将依靠整合供应链等方式,来渡过此次全球性的危机。

很显然,中国汽车工业也在劫难逃。从2007年开始,中国就超过德国,首次成为第二大对美汽车零部件出口国。现在,美国市场急剧下滑,给了中国的汽车零部件制造商们重击。

而今年中国汽车制造商们的成绩单也“不及格”,大多没能完成年初制定的销量目标。国家信息中心信息资源开发部副主任徐长明就表示,上半年多数企业已经“欠账”,四季度不会好到哪儿去,明年的形势将更为严峻。要展望明年的汽车市场,首先要预测明年的宏观经济。目前来看,明年宏观经济将呈现复杂的形势,企业要准备过紧日子。

随着股市和楼市的继续调整,居民存款继续大幅回流银行,目前已稳稳地站在了20万亿元人民币的上方,达到历史上居民储蓄数额的新高。这说明目前缺乏具有吸引力的投资领域,消费倾向也很弱。

咨询公司J.D.Power预计,受信贷危机及经济下滑影响,2009年,全球汽车市场可能“崩盘”。因为美国汽车市场会进一步下滑,未来18个月内将很难恢复,2009年的销量将从去年的1615万辆大幅降低至1320万辆。除此之外,欧洲以及中国、印度等新兴市场的销量也将急速下滑。

新华信的调查显示,今年以来,汽车业固定资产投资已经开始缩减,一些跨国汽车企业在中国的合资项目也进入停滞不前的状态。例如一直悬而未决的雷诺国产项目、菲亚特与奇瑞等国内企业的合作项目,甚至连一直处于高速发展的丰田也在日前宣布减慢在华的生产步伐。

