

24家湖南经销商联名“逼宫”拒提车

致信厂家:库存压力大,亏损严重 出路:“抱团取暖”还是“电商模式”

4月7日,一份由24家湖南经销商联名写给长安福特厂家的信函,在业界引起轰动。该信函提出,“鉴于库存压力极大、经营非常困难、亏损严重等因素”,暂停向厂家提车,并要求厂家金融公司暂停对他们的金融授信。而这一事件被指仅为本地经销商经营状况的一个缩影,近年受汽车销量增速放缓、利润下滑影响,再加4S店建店成本高企,厂商商务政策严格,本地4S店普遍存在资金紧张、库存积压的窘境。

面对窘境,汽车经销商如何化解?集团式的“抱团取暖”模式,以及电商模式被寄予厚望。

■记者 胡锐



4月7日,湖南24家长安福特经销商要求暂停提车,称亏损严重。

出路

借互联网优势 “抱团取暖”

库存压力大、资金成本高、利润下降是整个4S店和厂商共同面临的难题,除了厂家调整对4S店的商务政策外,4S店如何自救?

一品牌多店,抱团取暖

“采取‘抱团取暖’的模式,坚持‘一品牌多店,一地多品牌’经营。”在兰天集团董事长汤国华看来,利用集团化经营、精细化管理来应对市场变化是一种不错的选择。

他解释,所谓“一品牌多店”是指同一汽车品牌不止做一家店,像东风日产目前在湖南区域有十几家店,通用系列目前也有7家店,他们还将在全省新建3-5家上汽大众斯柯达经销商。这样发展的好处是既可以“抱团取暖”,也能让员工接受系统的培训,降低保安、财务等人员管理成本,凸显集团经营优势。

打造汽车电商平台

“电商模式将是未来汽车经销的趋势。”中国汽车培训网客户服务中心潘国强认为,在互联网时代,汽车经销同样应该借用网络的便利性及信息收集能力。他预言,未来经销商要想发展壮大一定离不开电商平台。目前国内的汽车电商平台分为经销商自建的,比如庞大集团的自建电商平台;以及没有实体店平台,比如“汽车之家”、“易车网”等。

另外,国内也有厂商计划打造汽车电商平台,比如长安日前宣布,其自建电商平台——“长安商城”正式上线。“主要开通整车个性化定制、客户在线订车、精品配件、汽车保险四大业务板块。长安商城还联合中国人保财险公司推出汽车保险业务,商城支持在线直接购买车险。”长安相关负责人介绍。

算账

4S店回报周期 从2年拉长至3-5年

4S店这个曾经被称为“躺着挣钱”的行当,为何如今落得如此境地?

“受近年汽车销量增速放缓、市场竞争压力增大所致,经销商库存压力增大。”王学安分析道,几年前受益于汽车销量的高速增长,本地最初建成的那一批4S店赚取了第一桶金,但随着本地汽车销量增速的放缓,4S店库存压力日益增大,资金成本也与日俱增。

中国汽车流通协会数据显示,3月库存预警指数为58.9%,虽比上月下降了0.7个百分点,但仍处在警戒线以上。

“资金成本高企,一直是4S店的特点,但随着库存的增加,这一情况更加严重,同时也降低了行业的平均利润,投资回报周期也大大拉长。”本地某经销商老总陈军(化名)给记者算了一笔账,现在建成并运作一个主流合资品牌的4S店,以月销量100台,库存销量比是1:1,以及每台车11万元的均价来算,大概需要5000万元的成本。这其中包括2000多万元的前期投入,2200万元的车辆成本,以及每月几十万元的日常运营成本。

“以前4S店的回报周期可能只要2年,现在至少是3-5年了。”陈军介绍,由于前期销量不大,售后获利不多,新店前半年基本是亏本的。

另外,以前一直作为4S店重要利润来源的售后板块,现在也越来越受到外面汽修服务店的冲击,不仅业务量面临下滑,整体利润也遭遇不少降幅。

背后

他们为什么集体“反水”

“经销商联名抵制厂家,也是事出无奈。”业内人士周森斌告诉记者,国内的汽车厂家一直处于主导地位,特别是一些主流品牌的车企,他们制定的一系列商务政策也是从自身利益出发,而经销商就显得弱势多了,只有遵照执行的份儿。

在周森斌看来,这些政策放在以前4S店市场行情好、利润高时,经销商不敢有什么意见。但现在4S店的经营面临生死存亡,便会站出来“抵制”厂家了。

厂商压货,资金难周转

厂家的商务政策被指是让4S店经营状况堪忧的重要原因。

“厂商的压货政策就像一把悬在经销商头上的达摩克利斯剑,危及4S店。”本地一4S店从业人员吴怀远(化名)认为,在汽车整体销量增速趋缓之下,厂家的压货政策显得十分严苛。

他介绍,每月经销商都按照考核指标向厂家提车,即便是店内还有不少库存,

也依然需要全款提车。遇到市场不好的情况,店内的库存量加大,一旦周转不灵,就可能成为压倒经销商的最后一根稻草。

而提车需要支付的资金,4S店的投资人一般会采取银行、担保公司等多种方式来融资贷款,以保证日常资金的正常运转。吴怀远透露,“银行的资金成本一般达到12%-15%,以3000万元贷款来算,一年的资金成本为300多万元,平均到每个月,也达到近30万元。”

最近媒体还曝出,为缓解资金问题,不少经销商将新车的合格证抵押给银行进行融资,从而导致一些车主无法上牌,欲哭无泪。

非畅销车型吞噬利润

在厂家的销售政策中,不仅对经销商的总销售额有要求,还具体到每款车型的销量上。“但不是每款车型都畅销,那些非畅销车型就只能以低于成本的价格出货。”周森斌介绍,这样导致4S店原本就已不丰厚的利润更加微薄,甚至亏本。

事件

经销商联名上书厂家 4S店倒闭时有发生

4月7日,湖南24家经销商联名上书长安福特汽车厂家称,“鉴于库存压力极大、经营非常困难、亏损严重等因素”,提出暂停向厂家提车,并要求厂家金融公司暂停对他们的金融授信。此消息一出,立即在圈内引起轰动。

“其实远不止是长安福特,很多其他品牌的经销商同样面临这样的困境。”一名不愿透露姓名的业内人士介绍,湖南长安福特的经销商这次联名上书厂家,获得不少本地同行的掌声,而信函中提到的库存大、亏损严重等问题也早在两年前就在本地业界显现出来。还有不少4S店正因如此而关门大吉。

据相关媒体报道,2014年,位于长沙万家丽路与湘府路交会处的一汽奔腾华腾4S店因长期亏损而选择退网。同年,娄底当时最大的汽车经销商湖南骏和因资金链断裂而轰然倒下,导致6家4S店关闭。2015年8月,长沙第二家一汽奔腾4S店也关店。“近年湖南关店的4S店远不止这些。”湖南汽车商会秘书长王学安介绍。

在国内,汽车经销商“逼宫”厂家的事件其实也早有先例。从2014年9月起,经销商拒绝进货、要求厂家提高补贴并降低销售目标的事件就相继上演。先是宝马叫板厂家,再有经销商联合向捷豹路虎要补贴,而后还逼走高层,再有奥迪、奔驰等主动给经销商补贴等等。

中国体育彩票开奖信息			
超级大乐透 第16041期			
开奖号码:12 23 24 27 34 + 03 06			
奖级	中奖注数(注)	每注奖金(元)	
一等奖	基本	4	8286971
	追加	2	4972182
二等奖	基本	57	142554
	追加	14	85532
三等奖	基本	570	5305
	追加	189	3183
四等奖	基本	26417	200
	追加	8809	100
五等奖	基本	513431	10
	追加	180326	5
六等奖	4984944	5	
合计	5714763	---	

下期奖池金额: 2665901627.63元			
开奖信息以国家体育总局体育彩票管理中心正式公告为准			
排列3、排列5 第16095期			
排列3开奖号码:8 6 9			
奖级	中奖注数(注)	每注奖金(元)	奖金合计(元)
直选	3240	1040	3369600
组选3	0	346	0
组选6	7922	173	1370506

排列5开奖号码:8 6 9 7 8			
奖级	中奖注数(注)	每注奖金(元)	奖金合计(元)
直选	25	100000	2500000

开奖信息以国家体育总局体育彩票管理中心正式公告为准