

被“价格战”拖入泥潭? 汽车经销商如何涅槃重生

从一些地方性经销商开始出现财务危机,到多家上市汽车经销商集团难逃业绩亏损的命运,当前汽车经销商的生存环境不容乐观。

中国汽车流通协会数据显示,2024年上半年经销商亏损的比例达到50.8%,盈利的比例则为35.4%,亏损面较上年明显扩大。而背后的原因不仅仅是因为车市“价格战”愈演愈烈,甚至“价格战”缓和之后,也不能真正解决汽车经销商的盈利困境。

对此,有多位业内人士指出,汽车经销商需要从多个方面入手,比如优化库存管理,加强与厂家的沟通,加强销售渠道管理,积极拓展新能源汽车等新兴市场,寻求新的盈利点。

■新快报记者
罗晓彤



今年以来,陆续有地方性经销商爆雷。

年初,广东老牌汽车经销商——广东永奥被曝旗下80多家4S店突发倒闭状态,最终因经营不善、负债严重、公司业务无法正常开展等问题,于今年3月1日起正式结业。

年中,河南郑州最大汽车贸易集团——威佳汽车一次性将8家东风日产4S店申请退网,并表示“只有关店才能保证利润,把提车都合计到主营店”。

紧接着7月,江苏盐城最大的汽车经销商集团——森风集团也出现财务危机,情况与年初倒闭的广东永奥如出一辙,其公司老板还处于失联状态。

到了8月,中部地区专营豪华和超豪华汽车的经销商集团——和谐汽车被曝全员降薪,董事长和副董事长薪资打五折,高层、中层级别分别降薪35%、25%,

1 亏损面较上年明显扩大 或加剧汽车经销商退场

其他员工降薪15%。

相比地方性经销商集团,在全国市场广为布局的大型上市经销商集团实力更加雄厚,但也难逃业绩亏损的命运。

财报数据显示,今年上半年永达汽车预计股东应占合并净利润将较2023年同期下跌不多于75%;中升控股虽未披露今年上半年财报,但去年其归母净利润同比下跌24.74%、毛利润同比降低14.1%也值得关注;与保时捷绑定较深的美东集团,毛利润由2022年的25.2亿元下降至2023年的20.8亿元。

这些上市经销商集团,一旦撑不住大概率也要退场。就在8月22日,才正式发公告确认资本退市的广汇汽车,此前因连续20个交易日的每日收盘价均低于1元触及面值退市条例。财务状态方面,广汇汽车预计今年上半年归母净利润亏损5.83亿元至6.99亿元。

2 发展遇阻原因不只“价格战” 汽车经销商面临多方面挑战

对于出现经营不善、财务状况不乐观等境况,目前有不少声音认为是车市接连不断的“价格战”导致了汽车经销商面临多重困境,包括利润减少、库存增加等,使得企业经营面临巨大压力。

与此同时,车市进入白热化阶段的“价格战”,并不一定会带来新车销量的增长,其对汽车销量的提振作用是暂时性的。根据惠誉评级7月底的数据披露,尽管零售折扣于2024年6月攀升至23%的新高,第二季度大众市场合资及豪华品牌燃油车的销量仍大幅下跌23%,进一步加剧国内市场的疲软。相应的,汽车板块整体盈利能力低迷,汽车公司平均毛利率徘徊在12.5%。例如,永达汽车就提到,其业绩大幅亏损,主要归因于市场环境造成新车销量下降、新车销售毛利率有所降低而导致的新车销售毛利润下滑。再有,此前保时捷国内经销商集体逼宫德国总部也是一大例子。

不过,由于“价格战”以价换量效果不明显,近期以宝马为代表的车企停止“价格战”意愿强烈。那车市“价格战”

得到缓解,是不是意味着这些汽车经销商就能解决当前的盈利困境呢?答案显然不是。

来自北京社科院的副研究员王鹏,以及中国企业资本联盟副理事长柏文喜均向记者表示:“‘价格战’缓和可以在一定程度上缓解经销商的经营压力,但并不能完全解决盈利困境。”王鹏认为,经销商要真正解决盈利困境还需要从多个方面入手,包括优化库存管理、提升服务质量、加强数字化转型等。柏文喜则进一步补充:“经销商面临的压力还包括主机厂压库、市场过度竞争、返利限制、销售任务过高、资金链断裂等问题。”

中国汽车流通协会数据显示,今年上半年完成半年度销量目标的经销商占比为28.8%,超过五成经销商完成了任务指标的80%以上,但目标完成率不足70%的经销商占比达到33.3%。其中,豪华/进口品牌经销商目标完成情况较好,超四成经销商完成年度销售目标,而合资品牌目标完成率偏低。

事实上,当前汽车经销商面临的市场困境,不仅仅对其自身和厂家都不利,

中国汽车流通协会数据显示,近4年有8000多家4S店彻底消失。2023年,汽车经销商亏损比例高达43.5%;到了2024年上半年,汽车经销商亏损的比例达到50.8%,盈利的比例则为35.4%,亏损面较上年明显扩大。

或受此影响,摩根士丹利日前还下调了国内经销商盈利预测。其在研报中指出,考虑到新车业务利润率下降、国际汽车品牌的中国市场份额减少拖累销量表现,以及汽车维修业务增长放缓等因素,目前将汽车经销商2024年至2026年盈利预测下调21%至62%。该行预计,汽车经销商今年上半年豪华品牌新车销量或较去年下半年下跌6%至23%,同时新车盈利空间削弱、售后业务放缓,导致期内盈利亦较去年下半年录得创纪录跌幅。

更甚者,有业内人士预测,未来3年,将有三分之一的4S店继续倒闭。

中国汽车流通协会预测:
8月整体车市热度
继续有所回升

新快报讯 记者罗晓彤报道 随着报废更新政策进一步发力以及地方以旧换新政策陆续出台,国家呼吁反内卷后终端价格也开始趋稳,消费持币观望情绪进一步缓解,8月整体车市热度或将继续有所回升。

日前,中国汽车流通协会发布预测数据显示,8月狭义乘用车零售市场约为184.0万辆,同比去年下滑4.4%,环比增长7.0%;插电混动市场稳定发力的同时,低价纯电产品销量也有较为明显的提升,8月新能源市场持续走高,表现十分强劲,8月新能源零售预计可达98.0万辆,渗透率预计将进一步提升至53.2%,这也意味着,新能源汽车的月销量将再次超过传统燃油车。

国家统计局数据显示,2024年7月社会消费品零售总额同比增长2.7%,其中汽车类消费品同比下降4.9%,降幅相较于6月有所收窄,汽车市场消费逐渐开始呈现企稳回升态势。7月25日,国家发展改革委、财政部印发《关于加大支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》,将补贴标准提高至购买新能源车补2万元,购买2.0升及以下排量燃油乘用车补1.5万元,补贴金额翻倍,前期政策中仍保持观望的车主的购车需求进一步释放。

中国汽车流通协会指出,其经销商端调研结果显示,7月末至8月初,终端客流到店提升明显,后续也一直稳定保持在较高热度,并未出现明显回落。随着国家呼吁强化行业自律,防止内卷式恶性竞争,持续下探了半年的终端车价逐步趋于稳定。终端调研结果显示,8月第2周整体车市折扣率约为24.0%,较上月末的24.2%略有收窄,消费者的持币待购心态进一步缓解,8月整体车市热度得以温和延续。



更多优质汽车资讯
请关注新快网汽车频道