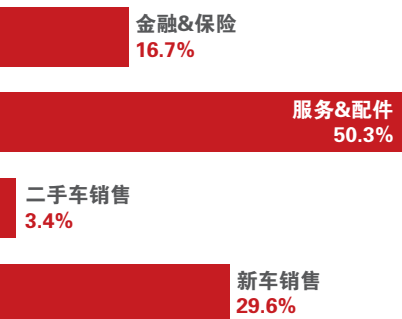


传统经销商风头盖过电商



▲ 中国授权体系经销商利润构成

尽管中国汽车市场增速放缓,但传统汽车经销商的日子并不难过。近日,永达汽车、广汇汽车、正通汽车等多家上市经销商集团公布了2017年业绩预期,普遍预测业绩均有较高增长,经营利润将有明显提升,增长幅度有望集体高于35%。

业界普遍认为,国内汽车市场已进入买方市场,新车销售进入微利时代。虽然以轻资产运营的汽车电商受到资本市场的青睐,但在服务和用户利益的捆绑上,传统经销商集团的整合效果更加凸显,行业集中度继续加强。

在宏观经济环境和车市的双重压力下,经销商集团纷纷走上转型之路,普遍加强了对二手车、金融、精品等业务的投入。在新车销售方面,优化自身销售网络,适应消费升级的趋势。

根据近期广汇汽车发布的年度业绩预增公告,2017年净利润与上年相比,将增加9.81亿-12.613亿元,同比增加35%-45%,主要原因在于公司规模扩张和豪华品牌的快速增长提升盈利能力、新车销量上升和衍生业务产品创新改善毛利结构。正通汽车年度母公司拥有人应占溢利与2016年同期相比将取得100%以上的增长。

大昌行预计,公司股东应占净溢利相比2016年取得超过50%的显著增长。

永达汽车预计公司拥有人应占合并净利润与2016年相比,将取得70%以上的大幅增长。可以说,在市场新格局的影响下,目前经销商在坚持主营业务的同时,不断拓展新的营销模式,盈利能力快速提升。

统计数据显示,2017年,汽车销量同比增幅仅为3%。其中,乘用车销量为2471.8万辆,同比增长1.4%。增速仅为3%和2%。业内普遍预计2018年汽车产销量增幅不会超过3%。

汽车市场保持“微增”势头,国家汽车产业政策的推动也催生出各种汽车新业态、经营新模式,有消息称,由于新汽车销售管理办法的出台以及汽车品牌、门店经营管理及门店投资多元化的影响,保守估计新零售汽车电商创业平台已经激增到上百家。

不过,在汽车市场专家颜景辉看来,当前市场环境下,以4S店为主体的汽车经销商依然是新车销售的主体。在新车销售微利的背景下,传统经销商依赖完善的售后业务和汽车金融布局,仍然掌握着市场的主动权。

据了解,自汽车电商在“双11”展开促销战以来,尽管各电商新零售平台销量数据上不断增长,但各新零售模式仍然没有看到盈利的曙光。对于汽车电商而言,依靠线下服务销售的模式依然很重,很难靠线上完成交易。同时,由于一些电商平台缺乏打通产业链的能力,没有足够的产业链资源优势,加之盈利困难,汽车电商的发展并不顺畅。

在颜景辉看来,电商采取的互联网轻模式办法,减少了成本支出,但过分依赖线上模式难以生存,不断布局线下成为众多汽车电商的重要战略选择。

值得关注的是,在经历了上门保养等业务淡出人们的视野之后,单纯依靠互联网思维运行的汽车售后服务已逐渐退出历史舞台,保养最终回到资产相对较重的4S店和维修店进行。

业内人士认为,从目前来看,电商式新零售的实质只能是传统汽车销售业务的补充,短期内并不能颠覆传统的经销商模式。虽然市场竞争依然严峻,但从各经销商集团的盈利数据上也可以看出,传统4S店的竞争力有增无减。

北京商报记者 蓝朝晖/文
李燕/制表

· 简讯 ·

米其林首席执行官选出继任者

北京商报讯(记者 蓝朝晖)米其林集团首席执行官盛纳德的任期将于2019年年度股东大会结束时届满,盛纳德近期宣布将不再连任。

近几个月来,基于公司顺畅管理和集团最佳利益的考量,集团非管理合伙人、米其林监事会以及集团总管理合伙人盛纳德紧密合作,对继任者展开了全面而严格的甄选过程。

在此决议生效后,根据公司的章程,SAGES将根据监事会的建议,任命Florent Menegaux在2019年年度股东大会结束时继任盛纳德,正式担任首席执行官。

吉利汽车布局保险领域

北京商报讯(记者 蓝朝晖)保监会近日发布了《关于易保保险代理有限公司经营保险代理业务的批复》,易保保险代理有限公司(以下简称“易保保险”)拿到保监会在2018年开年后批复的首张保险代理牌照。根据保监会批复,易保保险具体可开展业务为代理销售保险产品;代理收取保险费;代理相关保险业务的损失勘查和理赔等。

工商信息显示,易保保险为浙江吉利控股集团有限公司的全资子公司,法人为李书福。该公司注册于2015年12月15日,也就是说,从注册到牌照获批易保用了两年多的时间。

在保监会收紧保险牌照审批的趋势下,不少公司选择通过设立保险中介机构进军保险行业。而保险中介机构又分为保险代理机构和保险经纪机构,即从事保险代理人业务或保险经纪人业务。

汽车经销商库存指数逼近70%

北京商报讯(记者 蓝朝晖)中国汽车流通协会近日发布的数据显示,1月经销商库存预警指数已上涨至67.2%,较上个月上升19.5%。而据公开数据显示,自2016年来,该数值仅有3次超过60%。

对此,有业内人士表示,库存预警指数与市场需求有关系,库存预警指数越高。由于部分车企要求经销商提高提货数量冲刺开门红的业绩,并抢占年前购车市场,导致经销商乃至整个经营环节压力增加。

不过,北京商报记者采访多家4S店后发现,1月库存大增与2月的春节假期有关。多家4S店的负责人透露,受物流和假期影响,经销商普遍会预留部分库存,以便应对在春节假期后出现断货的情况。

比亚乔集团全球推广创新型终端

北京商报讯(记者 蓝朝晖)比亚乔集团MOTOPLEX概念店近日在香港开业,作为展示比亚乔集团旗下Piaggio、Vespa、Aprilia、Moto Guzzi四大品牌及其多元化产品的一站式消费体验旗舰店,MOTOPLEX概念店贯彻以消费者为中心的创新型全球销售战略,在短短三年内取得卓越的成绩,全球范围内拥有300家MOTOPLEX概念店,升级并取代了部分传统的分销网络。

MOTOPLEX概念店开启了摩托车行业新的消费体验,使经销商能够充分发挥Piaggio集团旗下品牌和产品的巨大潜力。得益于MOTOPLEX概念店创新型的一站式销售模式,多年以来,比亚乔集团通过向上销售和交叉销售的探索取得了骄人的成绩,配件和周边产品的销售业绩也显著增加,并将摩托车销售的重要渠道“传统”的销售网点转变为全新的模式。

大搜车与车易拍战略拓展C2B业务

北京商报讯(记者 蓝朝晖)大搜车日前宣布,与车易拍达成深度合作。据大搜车方面介绍,双方将会在车源、车商、供求信息等资源上完成互联互通,同时打通二手车检测标准及拍卖交易规则。

车易拍成立于2006年,作为率先将二手车标准化的二手车检测服务机构,截至目前,车易拍的交易网络已覆盖全国614个城市,服务车商超6.5万,累计检测、交易二手车超过300万辆。同时,车易拍拥有近200万实车检测的漆膜数据,覆盖中国市场95%车型并拥有超过200万真实交易车辆的价格数据。

而大搜车是汽车新零售、新金融领军平台,已数字化了3万多家二手车车商、6万多家新车二级网络,以及5000多家4S店。大搜车旗下面向C端用户的产品弹个车,在国内是一成首付买新车的开创者,并已在全国落地了1071家弹个车社区店,共计覆盖24个省级行政区、4个直辖市、219个地级市,预计2018年社区店数量会增加至3000家左右,三年内这一数字将更新至1万家左右。

对于双方而言,此次战略合作将有效达成优势互补。大搜车与车易拍过去坚持为线下车商赋能,此次深度合作系统一旦完成对接,弹

个车社区店将会在现有业务基础上承接拓展C2B业务。届时,车易拍的在线交易模块会完全融入到弹个车C2B业务,和大搜车一起为线下车商再赋能,提高其二手车检测能力与交易能力。

大搜车方面透露,2018年将会为C2B业务以及弹个车投入10亿元广告,同时还会获得阿里巴巴多平台流量入口支持,最终实现二手车车源大面积掌握。此外,为了更紧密地在C2B业务上展开无缝合作,大搜车与车易拍透露不排除会在C端共同推出C2B新品牌。外界推测,新品牌很可能以全新App的形式独立运营。