

冲刺“金九银十” 车市现回暖迹象

处于下滑态势的国内车市,在“金九银十”期间出现了回暖迹象。10月13日,北京商报记者从乘用车市场信息联席会(以下简称“乘联会”)获悉,今年9月国内乘用车销量达178.14万辆,环比实现14%的正增长。业内人士表示,借助促销等手段,部分品牌在“金九银十”实现销量冲刺。不过,车市回暖可能只是昙花一现,在四季度,车企和经销商还将面对更艰巨的考验,要扭转全年负增长的总体趋势,并不容易。

SUV拉动

乘联会发布的数据显示,今年9月国内乘用车销量178.14万辆,同比下降6.5%,环比增长14%;前9个月,国内乘用车销量1478.24万辆,同比下降8.6%。

分时间段看,9月车市已经成功实现单周正增长。前三周,乘用车批发销量分别下降17%、21%和18%,第四周局面开始出现逆转,受“十一”前冲刺效应带动,当周批发销量同比增长14%。

分车型看,唯一实现正增长的SUV车型,成为拉动9月销量回暖的关键力量。9月,SUV销量为80.89万辆,同比增长0.6%;轿车销量为85.89万辆,同比下降11.2%;MPV销量为11.36万辆,同比下降14.5%。

值得注意的是,以往作为车市增长引擎的新能源车型仍未走出低迷。9月,新能源乘用车批发销量为6.5万辆,同比下降33.4%。其中,纯电动乘用车批发量同比下降31%;插电式混合动力汽车批发量同比下降44%。

乘联会秘书长崔东树认为,这主要是受6月底新能源汽车补贴新政过渡期结束后带来的销售成本大幅上涨等因素影响,叠加二手新能源车的扰动,新能源汽车产销各环节很难快速应对这样的成本变化。

乘联会预测,10月国内车市表现将好于9月,有望实现今年销量小高潮。四季度,厂家也有望持续优化缩短发运周期、提供更具吸引力的汽车金融方案释放零售潜力。不过,中汽协常务副会长付炳锋表示,对于下半年,尽

管业界依然保持着积极的预期,但全年负增长的总体趋势难以改变。

以价换量

对于9月乘用车销量回暖的原因,崔东树表示,供给端各主机厂随着国六车型推出已三个月,借助“十一”期间的消费热情,厂家及经销商推出各类促销政策手段,由此吸引了更多客流到店。

北京商报记者调查发现,为冲刺销量,“十一”前后,各品牌均加大优惠力度,部分车型优惠相比一两个月前提升近万元。

在一家华晨中华4S店,销售人员介绍,刚上市的中华V7全新1.8T车型,目前店内已经能提供1万-1.4万元现金优惠。以2019款中华V7 1.8T自动旗舰型5座300T车型为例,该车型官方指导价15.89万元,店内优惠价仅需14.49万元。

与普通品牌相比,豪华品牌车型优惠也持续高位。一位奔驰销售人员表示,近期购买奔驰C级车型,能够享受奔驰金融低息金融方案,综合优惠可达3万元,老客户还可最多减免4期月供。一家奥迪4S店也针对各车型给出更为优惠的价格,其中顶配A4L最高直降10.45万元。

值得注意的是,除终端大幅让利外,近期国家出台的部分促消费政策,也给“金九银十”车市冲量给予支持。

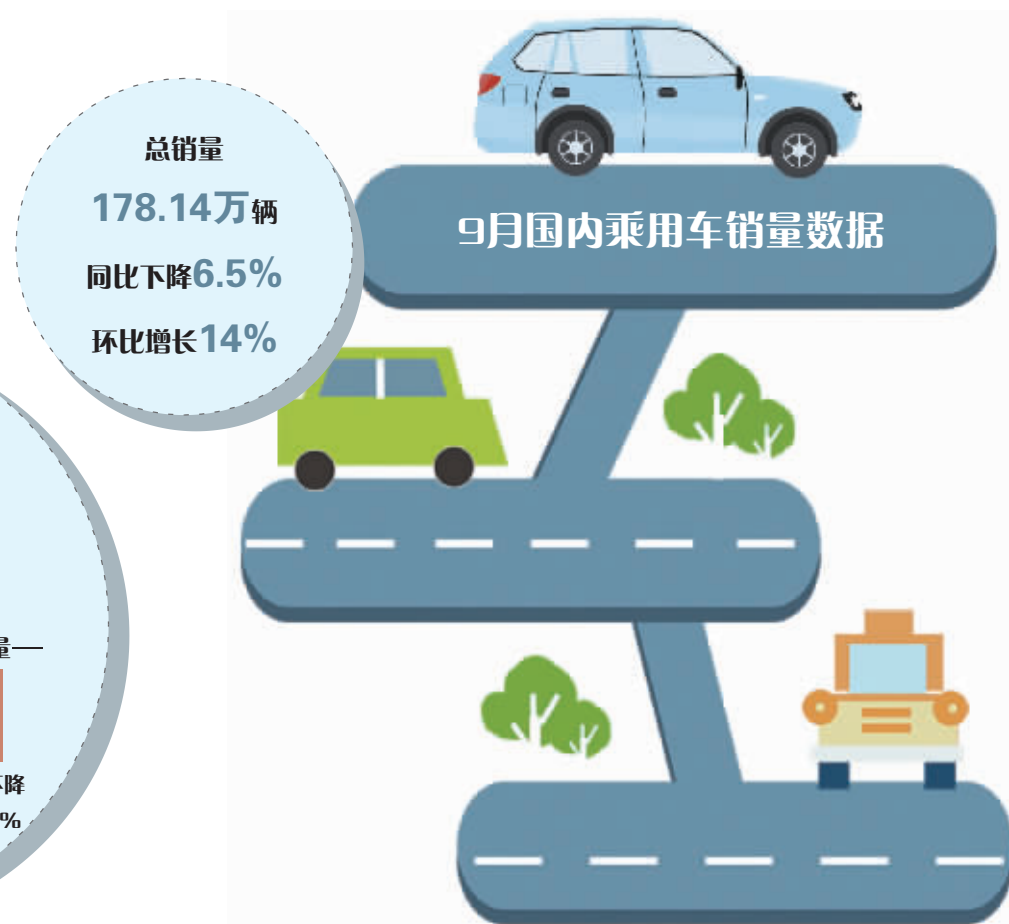
9月4日,国务院办公厅印发《关于加快发展流通促进商业消费的意见》,其中,第十条明确提出:“释放汽车消费潜力。实行汽车限购的地区要结合实际,探索推

行逐步放宽或取消限购的具体措施。”当月,广州市便宣布,2019年9月将额外增加一次中小客车增量指标摇号,即增加1万摇号购车指标。

“意见提出的‘释放汽车消费潜力’,对汽车产业而言属于重大利好。在国内汽车产销持续低迷的情况下,逐步放宽或取消限购等措施,能有效激活限购地区的汽车消费,有利于国内汽车市场的回暖。”经济学家宋清辉表示。

库存压力未解

尽管9月车市实现了回暖,但车企和经销商的经营压力均未得到彻底缓解。中国汽车流通协会相关负责人表示,作为第三季度的最后一个月,经销商在9月末的提车任务量会增



加,这给经销商带来更大的库存压力。

中国汽车流通协会调查数据显示,今年9月国内汽车经销商库存预警指数58.6%,仍位于警戒线之上。其中,库存指数60.5%,环比上升1.9%。

对于经销商而言,库存压力过大会让盈利变得遥不可及。全国工商联汽车经销商商会在《汽车经销商对厂家满意度调研报告》(2019)中称:“60%的经销商反映厂商存在强行压库的行为,压库会增加经销商的财务成本,还可能造成无法提车,乃至影响返利。本来,卖车的利润主要就是靠返利,新车毛利只有3%-4%。现在因为压库导致无法盈利甚至亏损。”

对于车企而言,借助压库和低价卖车,虽然更容易实现销量目标,但也可能影响业绩表现。以奇瑞汽车为例,今年上半年汽车销量

为25.24万辆,同比逆势增长17%。然而,根据奇瑞汽车在长城产权交易所的挂牌公告,奇瑞汽车上半年营业收入为131.18亿元,净亏损高达13.74亿元。

此外,其他部分自主品牌也出现销量增长但业绩下滑的情况。业内人士表示,之所以会出现这种情况,一方面是这些企业提高产品优惠额度让利消费者,另一方面则是人力、原材料等各方面成本的高企。

“今年乘用车市场下滑压力较大,自主品牌首当其冲。目前看,车型均价偏高的自主品牌发展势头较好、实力较强、品牌形象和溢价能力更强、抗风险能力也更大。因此总体而言,在车市存量市场持续白热化竞争的环境下,不能仅靠低价,也要推动消费升级与产品提升。”崔东树说。

北京商报记者 钱瑜 濮振宇

Market focus

贾跃亭的破产疑云

贾跃亭又有新动作。10月11日,一则贾跃亭在美国主动申请个人破产重组的消息刷屏网络。尽管目前贾跃亭与FF都未对此消息作出回应,但从此前辞任FF CEO一事来看,贾跃亭淡化与FF关系的意图越来越明显。在业内人士看来,这一做法是为了还债和融资两不误,不过,贾跃亭可能仍是心有余而力不足,此前因乐视经营失败和巨额债务导致的信用危机一时很难解除。

时机微妙

据报道,一位接近贾跃亭债权人的知情人士透露,收到一份贾跃亭在美国法庭主动申请个人破产重组(Chapter 11 Bankruptcy Reorganization)的文件。该文件内容显示,贾跃亭将把全部资产通过债权人信托的方式,转让给债权人,该信托由债权人委员会和信托受托人控制和管理。这也意味着,债权人将提前拿到贾跃亭全部资产及其收益权,贾跃亭也不再持有任何FF股权。

在美国法律框架下,有破产清算

(Chapter 7)和破产重组(Chapter 11)两种方式。贾跃亭申请的是破产重组(Chapter 11)。破产重组是指企业或个人当下资不抵债的情况下,法律允许债务人向债权人提出一个重组方案,以某种资产保障的方式延期偿还。

据悉,贾跃亭在提交个人破产重组申请后,将主动给债权人提供额外的特殊保障。其中包括,所有国内债权人依然保留对贾跃亭及其他债务人国内被冻结资产的处置权;前乐视相关企业等原有债务人将继续履行还债义务;与原有通过担保程序向贾跃亭提起偿债请求相比,现在债权人通过债权人信托相当于提前拿到了贾跃亭全部资产及收益权,所有债权人也将得到平等以及未来足额偿债的权利。

北京商报记者就此事向贾跃亭和FF方面求证,但截至记者发稿,双方都未做出回应。

值得注意的是,这一节点,刚好是国内首例具备个人破产案件通报两天之后。10月9日上午,浙江省温州市通报了全国首例具备个人破产案件的处置情况。在该案例中,债务人蔡某系温州某破产企业的股东,经生效裁判文书认定其应对该破产企业214万余元债务承担连带清偿责任。因蔡某确实无力清偿巨额债务。最终蔡某提出按1.5%的清偿比例即3.2万余元,在18个月内一次性清偿的方案获得了法院认可。

产经观察家丁少将认为,美国市场非常注重个人信用,贾跃亭在美背负不少债务纠纷,若不能推出合理的偿债方案,很可能对

其本人和FF在美的前途造成巨大负面影响,个人破产重组是形势所迫下的最优方案。此外,在美成功实行破产重组后,或有利于未来在国内同样宣布破产重组。

债务有多高

根据律师的说法,由于贾跃亭是在美国申请个人破产重组,某种程度上不会影响中国法院对他在中国境内财产的强制执行。但当中国境内没有可供执行的财产时,与他个人相关的执行案件也会终止执行。不过这与他在美国申请个人破产重组没有直接关系。产业观察家梁振鹏也指出,贾跃亭申请破产重组只是在美国,但贾跃亭在国内的所有债务还是要依法偿还。

2017年上半年,乐视系资金链危机全面爆发。乐视拖欠供应商账款约100亿元,金融机构贷款也有200多亿元,整体债务近350亿元。贾跃亭作为时任乐视网董事长,对其中大部分债务承担连带清偿责任。

而贾跃亭一直在尝试解决自身的债务问题,之前曾传出消息,他正在努力建立一个信托基金。此外,贾跃亭希望在FF上市之后可以带来足够的收入,从而还清债务。对此,FF回应称,贾跃亭过去两年来通过多种方式已陆续偿还超过210亿元的国内债务,还债信托基金的设立就是为了尽快彻底解决债务问题。

最近一则刚刚公布的关于民生信托诉贾跃亭、乐视控股案的裁定书显示,北京市第三中级人民法院在执行过程中,依

210 亿元

FF回应称,贾跃亭过去两年来通过多种方式已陆续偿还超过210亿元的国内债务,还债信托基金的设立就是为了尽快彻底解决债务问题。

法查询了被执行人——乐视控股(北京)有限公司及贾跃亭在金融机构开设账户情况、房屋所有权情况、车辆登记情况和工商登记情况。经调查,被执行人名下均无银行存款、无可处置的不动产、机动车及对外投资等。

不过,10月10日,胡润研究院发布的《2019年胡润百富榜》中,贾跃亭仍以45亿元的身价,位列榜单中第912位。其上榜所属公司为法拉第未来(FF),主业则是汽车制造。胡润方面表示,如果贾跃亭正式破产以后,FF的股份被收走,就不会出现在榜单上了。

个人信用难恢复

贾跃亭近期的一系列动作显示,他正在淡化FF与他个人的紧密联系。今年9月,贾

跃亭宣布辞去FF CEO一职,出任CPUO(首席产品和用户官),并任命在宝马任职多年的毕福康担任FF全球CEO。

彼时,贾跃亭在微博回应辞去FF CEO一事,称之所以放弃一切,只为把FF做成,尽快彻底偿还余下的担保债务。如今再加上申请个人破产重组,若未来不再持有FF的股权,贾跃亭表面上与FF的关系就会更加淡化,这或许也是他为FF融资所做的筹谋。

“目前来看,贾跃亭的信用恢复还很难,毕竟此前的债务纠纷太多,破产重组也很难彻底挽回个人形象。对于FF来说,在融资方面整体利好多于利空,只是贾跃亭所持股份流转的不确定性对于FF未来的发展也会有一定的负面影响。”丁少将说。

梁振鹏也认为,贾跃亭早就信用破产,国内国外还有上百亿的债款没有偿还,所以不存在任何恢复的可能性,即使跟FF切割关系,也是因为还不起债。FF这个电动车公司,到今天为止只是一个空壳公司,电动车还没有量产,所谓的无人驾驶汽车也没有量产,只是一个实验室中的试验品。FF公司到底能不能正常运营,都是一个非常大的问题。

此前,FF官方表示,预计在融资成功后9个月内实现FF 91量产交付,尽快完成FF 81公开发布以及未来车型及下一代核心技术的开发准备,并在融资完成后12-15个月内实现IPO。而该阶段的资金需求也将从原先预估的20亿美元大幅降至8.5亿美元。至于目前FF的融资进展,FF方面没有回应。

北京商报记者 石飞月