

京城车市弱势经销商倒闭 实力经销商集团扩张

销量骤减刺激渠道整合加速

商报记者 蓝朝晖 王万利/文 田艺/漫画

越来越多的竞争对手、有限的市场份额、限牌政策的实施将京城车市的竞争直接推到白热化,而那些实力较弱的经销商更是陷入了空前的困境。上半年的惨淡经营,下半年仍看不到希望,倒闭或被重组,是京城很多弱势经销商正在面临的难题。

日前,在车市半年信息发布会上,市场人士和专家们普遍表示,在销量骤减的刺激下,京城车市提前进入新的调整期,市场渠道整合速度加快。如果没有非常大的利好政策出台,从今年下半年开始,汽车集团和实力经销商并购弱势经销商的现象将越来越明显。

经销商集中度将更高

据统计,目前北京市市场共有570余家4S店,其中几乎一半已被汽车集团和实力经销商所掌握。业内人士预测,实力的大集团并购弱势经销商是行业发展的趋势,可能只需一两年,北京市场的经销商就会缩减到500家以内,向集中度更高的方向发展。

按照中国汽车流通协会副秘书长罗磊的说法,经销商集团由于多品牌、多店经营,在区域营销上可以形成互补,资金流动上也更加充裕,缺乏资金实力的经销商很难与之抗衡。

北京祥龙博瑞汽车集团相关负责人告诉记者,目前该公司在北京有33家4S店,根据品牌不同,投资少则上千万元,多则过亿元,这其中还不包括流动资金。其雄厚的经济实力由此可见一斑。

而再看当前京城弱势品牌经销商,一无资金、二无销量、三无售后的现象普遍存在。“如果现在出手转让或关店还能回笼点资金,到年底前等资金链断裂,就只剩下被人宰割收购的份了。”一家自主品牌4S店的老总坦言,面对今年的市场状况,眼下有此想法的经销商已不在少数,或许不久后提前为4S店经营寻求后路的经销商就会集体涌现。

罗磊认为,经销商的发展离不开流动资金,一旦出现资金链断裂,将面临倒闭的风险,而这也是单一品牌4S店最大的弱势所在。而且,不只按照必然规律发展的市场在挤压单品牌弱势经销商,各大汽车厂商也在主动进行销售渠道的调整。

种种迹象表明,在北京市场的4S店中,自主品牌经销商很可能成为第一批被压缩的主角。记者了解到,目前各自主品牌厂商纷纷开始压缩北京市场的经销商数量,调整北京

市场的网络布局。像长城、海马、奇瑞、吉利等品牌,已经陆续开始做出调整。

有消息称,多数自主品牌车企都有意将北京的经销商数量压缩至个位数,重点保障实力经销商的经营正常运转。“在目前的调整中,除了减少4S店的数量外,更重要的是进行渠道整合,将弱小的4S店并入实力经销商范围内,提升实力经销商的市场份额,增强竞争力。”罗磊表示,在厂家的干预下,一部分弱势经销商将在洗牌中被淘汰或重组。

不过,罗磊也指出,这些弱势经销商易主后,对京城车市将起到一定的规范作用,让市场变得更加有序。

半数经销商维持经营

其实在京城车市的经销商中,很多家日子一直不太过好,再遇到今年车市的爆冷,窘态自然就表现得更明显。“今年上半年有30%的经销商亏损,有50%的经销商经营处于维持状态。”亚运村汽车交易市场(以下简称“亚市”)副总经理颜景辉告诉记者,车市持续冷清,这批靠维持度日的经销商中必然会有一部分最后不得不退出。

中国汽车流通协会有形汽车市场分会会长苏晖早在年初就已预见今年京城车市的发展态势,“2011年或成汽车经销商洗牌年”。苏晖认为,由于北京限购政策的影响,势必将有一部分经销商退出市场,而今年上半年众多4S店进行的人员裁减、换血,就是整个经销商行业大洗牌前的征兆。

苏晖的判断并非危言

耸听。他认为,在经历了上半年的适应期和调整后,北京经销商中的强弱之分将会逐渐显现出来,一些单品牌、单店经销商很难继续生存,北京市场的4S店很快会出现1/3赢利、1/3维持、1/3亏损的局面。

事实也果真如此,亚市统计数据显示,今年上半年北京市场累计交易新车15.42万辆,比去年同期的37.84万辆减少了22.42万辆,同比下降了59.2%。“从目前的形势上判断,今年北京车市将很难实现年初预测的40万辆的销售目标,这种新车增量资源萎缩及竞争形势的恶劣,将让北京的经销商面临更严峻的生存局面。”颜景辉说。

“今年一季度主流品牌厂家大多没有对经销商下达指令性任务指标,但在二季度也开始陆续量化销售任务,这使得经销商的库存有所增加。不过总的来看,今年上半年京城经销商总体库存压力不大,库存正常率达到60%。但销售不畅,却使得

经销商的运营及资金压力加剧。”颜景辉分析,从去年盈利到今年亏损,对资金有巨大需求的汽车经销商而言,如果下半年依然没有改观,退网或者找新的投资人重组,则是生存下去的惟一途径。

实力经销商抄底开始

弱势经销商生存难

以为继,对那些有实力的经销商,特别是经销商集团来说,却是收购的好机会。上个月底,北京诚信达销售公司率先宣布,收购奇瑞瑞麒经销商国兴盛合汽车公司。据悉,诚信达已通过新建、重组在北京拥有了7家4S店,成为北京惟一一家奇瑞全品牌系列经销商。

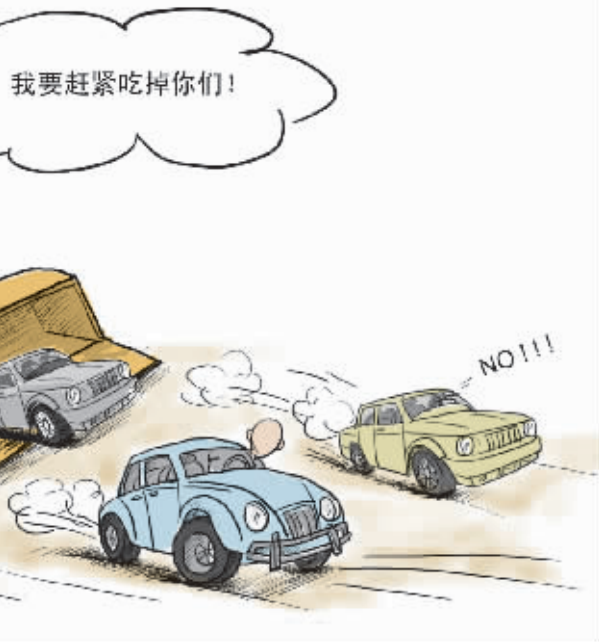
诚信达董事长王长谦告诉记者,通过收购国兴盛合,诚信达不仅实现了奇瑞的全品牌经营,同时也完成了北京市场的布局,弥补了北京东部地区服务和销售的空白。

罗磊认为,随着资金实力悬殊加大,京城经销商已经出现了重新整合的趋势,优势经销商将会慢慢兼并实力不足的弱势经销商。

虽然从目前来看,京城经销商退网、兼并重组的案例仍是少数,但记者采访多位经销商集团老总后发现,各大经销商集团均已做好了在年底时抄底的准备。

此前,有消息称,各大汽车集团以及实力经销商纷纷谋划在京城渠道整合,以扩大自己的势力范围。大连中升控股已经宣布扩张规模调高7%,有意将4S店扩张四成,增至140家,其中多数将集中在华北、东北地区。而国内最大的经销商庞大汽贸,也有意在北京收购多家4S店,以实现扩网计划。

新华信副总经理郎学红告诉记者,其实从去年年底开始,汽车销售渠道领域的整合迹象已经表现得很明显,部分经销商集团已经提前开始布局。记者采访中也发现,



目前在京城实力经销商中,像祥龙博瑞集团就已经开始计划在北京4个方位布局,建立自己的汽车园区,并考虑收购园区周边的4S店,补充自己的品牌实力。

一家合资品牌经销商负责人向记者透露,部

分经销商在维持经营的背后,同时也在观察车市走向,“形势一旦不好,很可能提前进行转让或重组,以缓解资金压力”。该负责人说,这部分急于转让出手的4S店恰恰是实力经销商集团收购的目标。

商报链接

北京汽车市场新格局将出现

京城汽车市场洗牌迹象日渐清晰,但市场格局仍未明朗。专家指出,在实力经销商参与下,一部分经销商会被淘汰出局,部分4S店投资人发生变化,品牌格局也将产生裂变。

2010年以来,北京已有不少独立投资的4S店易主。今年市场低迷的情况下,部分难以为继的4S店也将被收购或重组。“除了集团经销商旗下的4S店外,多数单店的经销商已被不断涌入的外来资本掩盖了。很多4S店即便名称及经营的品牌没有改变,但幕后的投资人早已更换了好几茬。”罗磊告诉记者,在市场低迷之下,不少经销商早已给自己找好了出路。

值得关注的是,北京市场容量的变化,让汽车品牌的格局有了新改变。亚市调查显示,今年上半年北京车市进口车商日子要比国产车商好过很多;中高档车商经营则远好于低端车商;合资品牌经销商好于自主品牌经销商。这些新变化,让新一轮的市场洗牌有了方向。

“过去4S店经营不下去,多是转让或重组继续经营该品牌,但是现在很可能会出现资产重组后,转投其他品牌经营的格局。”颜景辉认为,经销商集团的收购目标将有所转变,不再是盲目收购经营,而是将向中高端品牌转移。

记者调查发现,按照各大经销商集团的规划,在下一步的网络扩张中,收购的重点将放在高档及豪华品牌上,增加其中高端细分市场所占的份额。

郎学红表示,发展北京市场,主要看车企如何进行差异化的区域定位,看各家需要占领北京市场多大的份额。而经销商们则会根据自身市场份额目标,发展与这个份额相匹配的渠道网点数量,包括收购和改造一些店面,做更适合自己的品牌。