

二手车电商扎堆布局线下 能否终结“草莽混战时代”？

本报实习记者 付魁 记者 张玉 石英婧 上海报道

日前，旗下拥有瓜子二手车及毛豆新车网的车好多集团，宣布完成41亿元人民币的C+轮融资。不同于以往二手车电商疯狂烧钱“营销”，车好多方面表示，将融资重点用于布局线下新零售。

事实上，近年来，不断加强新零售布局的二手车电商不在少数。今年9月份，人人车宣布推出国内首家二手车严选商城，将目光瞄准二手车新零售。8月底，大搜车也与电咖汽车在杭州签署战略合作协议，就汽车金融、新零售等

“烧钱”混战

2015年，二手车电商广告投放总额超过8亿元，2016年达到12亿元。2017年，优信二手车曾豪掷22.03亿元用于广告营销。

近年来，随着融资潮及广告大战的不断交锋，“二手车电商”受到业内广泛关注。

数据显示，自2015年至2018年，车好多集团共获得6轮融资。无独有偶，10月16日，大搜车正式宣布完成1.62亿美元C+轮融资，数据显示，大搜车在2012年至2018年共获得8轮融资。此外，2014年至2018年，人人车共获得6轮融资，其中2018年4月26日的C轮融资为3亿美元；优信二手车自2011年至2018年共获得8轮融资。

与融资潮相伴随的是近乎疯狂的广告大战。艾瑞市场咨询数据显示，2015年，二手车电商广告投放总额超过8亿元，2016年达到12亿元。2017年起，电商们出手更加大方，据悉，优信二手车曾豪掷22.03亿元用于广告营销，其费用超过当年的营收。2018年，毛豆新车网启动春节档广告投放，覆盖电视、视频、分众、户外等多种渠道，预计投放将触达近120亿人次。

中国汽车流通协会副秘书长罗磊表示，“二手车电商之所以在广告上做大投入，是因为他们在组织一种新的方式，这种新的方式必须送达至消费者，培养消费者一种新的

方向展开深度合作。

在经历了跑马圈地和广告大战之后，二手车电商们纷纷调整自己的业务结构，试图构建一个清晰的盈利模式。同时，也有不少二手车电商企业在激烈竞争中败下阵来。据中商产业研究院统计，截至目前已有17家二手车电商平台阵亡。

对于业绩和企业发展相关问题，《中国经营报》记者先后致电致函车好多、人人车、大搜车、优信二手车等方面进行采访。优信二手车方面表示会进行查收。大搜车方面表示，相关工作人员看到肯定会给出回复。不过截至发稿，记者尚未收到上述企业的回复。

习惯。二手车电商不断在广告上加投入，目的是跟他们的规模匹配起来。”

汽车分析师任万付在接受记者采访时也表示，二手车电商通过大量的广告投放，培养消费者的认知，“大家疯狂地去打广告，第一是获得更多的品牌影响力，第二是展现流量，让更多人去关注。另外，大家都在拼命地去争头部企业。”

然而，在这场“烧钱”大战中，似乎并没有赢家。优信二手车招股书显示，2018年前三个月公司净亏损为8.394亿元，去年同期则为5.108亿元。另据相关报道，今年60%的二手车车商在亏损，30%在持平，10%的盈利者只是跑赢了银行利息。

“把工作重心或者追求的着力点从过去的规模扩张转成经济化的运作，从过去大面积的广告投放到精准投放，能够做到这些，就会实现盈利。”罗磊分析称。

任万付也表示，“二手车市场目前来讲还到不了盈利那一步，因为大家还在激烈的竞争当中，谁盈利基本上都不太现实。未来再过两三年，二手车电商盈利也不是特别现实的一个事情，可能还要将时间线拉得更长一点儿。”

难有新意

任万付表示，“新零售”是二手车电商的一种营销模式，并没有太多的新意，二手车行业里面常说一句话叫一车一况。

在历经广告“烧钱”大战后，二手车电商们的烧钱战火似乎又蔓延到了“新零售”领域。

2018年，车好多集团开始启动汽车新零售的落地。据了解，本轮融资及资金将重点用于发展新零售，包括在全国范围内布局线下门店（瓜子二手车严选直卖店和毛豆新车直营店），以及在大数据、人工智能、智能设备等技术层面的投入。

今年9月，人人车率先推出国内首家二手车严选商城，将目光瞄准二手车新零售，截至9月底严选商城数据显示，展售严选车辆为2000辆。

8月24日，大搜车与电咖汽车在杭州签署战略合作协议。并宣布两家公司将在汽车金融、汽车新零售、SaaS系统以及新能源二手车残值管理等方面展开深度合作。

此外，今年3月5日，在中国汽车流通协会主办的2018CU-CA中国二手车大会新闻发布会上，优信集团CMO王鑫表示，优信作为二手车电商领导企业，在新零售时代以用户需求为导向，以新技术为手段，整合线上线下资源，通过在交易模式、交易门

风险潜存

截至2018年4月初业务涉及车贷的P2P平台中，仍在运营的有859家，而这一数字在去年全盛时期高达1741家。

与新零售一起受到关注的是二手车金融的发展。人人车创始人兼CEO李健在2017年曾表示，依托于快速增长的二手车交易入口，人人车探索出了清晰的盈利路径：一条生命线即用口碑、两种武器即金融业务和增值服务。今年3月份，车好多集团宣布与中国工商银行达成合作，双方签署战略合作协议，将在金融及风控能力等方向达成深度合作。

记者了解到，大搜车秒贷是

槛、服务保障等方面扎实而具体的工作，为用户提供全新的购车体验。

任万付表示，“新零售”是二手车电商的一种营销模式，并没有太多的新意，二手车行业里面

常说一句话叫一车一况。现在布局新零售，大家都想把二手车归类，做一些标准，对消费者有一定的透明度。

然而，布局新零售，“烧钱”营销似乎还在继续。此前，据相关

报道，今年9月，人人车推出的二手车严选商城，最高补贴6万元，占到车辆价格的近五分之一，最少也为几千元，补贴覆盖的车辆超1700辆，仅人人车一家的活动，资金就超千万辆。

罗磊在接受采访时也表示，“线下零售是一个双刃剑。它对消费体验有所提升，对交易安全有所保障。而盈利是靠精细化的运作，包括提供服务的价值体现，投入和产出的平衡。它是一个系统工程，不能说有了线下店能盈利。建了线下店可能投入更大，没准亏得更多。”

而任万付却分析称，“二手车的交易环节当中产生利润的一个是差价，另一个是金融模式，还有一个可能包括一些质保，后续的可能还会推一些质保。新零售的模式进来以后，更多的是对对应到这些环节里面，其实是可以缓解它的盈利压力的，但最重要的还是要看成交量。”

“二手车行业内既是竞争的关系，但同时也是共生的关系，行业好了，大家都能赚钱。有欧美市场和日本市场作参考，二手车市场的前景还是很好的。”任万付表示。



“旺季遇冷”印证车市增速放缓 经销商库存压力攀升

本报记者 梁德明 童海华 广州报道

“金九银十”为传统汽车销售旺季，如今10月过去，《中国经营报》记者发现，“金九银十”在2018年的表现十分暗淡。

近日，记者走访佛山多家4S店时观察到，不少4S店都较为冷清，“金九”旺季遇冷

每年的9月和10月都是传统汽车销售市场的关键时刻，也有“金九银十”的说法。然而，从行业数据情况来看，刚刚过去的“金九”表现却不如人意。据中国汽车工业协会统计数据显示，2018年9月，乘用车共销售206.05万辆，环比增长15.12%，同比下降12.04%。1~9月，乘用车销量同比增速跌破1%，增速比1~8月有所回落。

在国内汽车市场增速放缓的情况下，除了给整车厂商带来影响以外，国内经销商也受到了影响。近日，记者走访佛山多家4S店时发现，不少4S店内较为冷清，只有几个客户在店内挑选，销售人员大多站在门口等待。此外，有些4S店内甚至半天没有一个客人。

记者走访当天是工作日，而且佛山下起了小雨。有4S店销售人员向记者表示，“周末和国庆前来购车的人多一些，加上今天下雨，来的人就更少了。”当记者询问关于“金九银十”的销售情况时，4S店销售人员李先生（化名）表示，9月份销售情况较差，但是总体情况和往年也差不多。4S店销售人员黄先生（化名）则表示，他所处的4S店10月

有些店内甚至没有任何前来看车的顾客。有4S店销售人员向记者解释，国庆和周末的时候来看车的人比较多。

就经销商市场发展现状等，记者联系了庞大集团、和谐汽车等企业。其中，和谐汽车坦言，汽车经销商市场或呈现出“大并小”的趋势。

销量仍然处于较低水平，基本上没什么人前来看车。

记者从走访中了解到，为了刺激销量，部分厂家都推出了10月优惠活动，也有4S店以“重新装修开业”等为由计划在周末举办优惠购车活动。

事实上，4S店销量低迷反映了整体大环境欠佳。汽车分析师任万付表示，汽车行业是周期性行业，发展到一定程度后出现市场回调是正常的市场发展规律。

中国汽车流通协会副秘书长罗磊亦表示，2018年汽车销量总体还算可以，并非所谓的“寒冬”。“行业要习惯市场趋于平缓甚至下降的情况，如今汽车市场的基数也较大，没有必要期望汽车市场仍一直出现10%以上的增长。”罗磊如是说。

此外，罗磊也提到，经销商的经营层面压力较大，市场需求趋于疲软，的确会让很多企业盈利能力出现考验。任万付分析道，前几年汽车市场发展造成一定的透支，经济不景气让不少消费者卖车换车计划出现延后，对汽车销售造成了影响。

经销商库存承压

从多家上市汽车经销商的数据来看，汽车销售行业的库存压力总体增大。永达汽车财报显示，截止到2018年6月30日，公司账面存货金额约71.42亿元，较上年同期增长了约18.6%。此外，2018年上半年，平均存货周转天数为54.2天，较上年同期延长了6.8天。

正通汽车2018年上半年账面存货金额40.21亿元，同比增长23.5%；平均库存周转天数约44.4天，较上年同期增加3.8天。广汇汽车2018年上半年账面存货金额213.63亿元，同比增长18.3%。

警惕扩张“后遗症”

在车市下行压力下，经销商亏损面正持续扩大。根据人和岛智库通过对全国经销商运营状况调研结果来看，全国只有32.8%的汽车经销商处于盈利状态，另外有26.7%的经销商持平，40.5%的经销商明确表示处于亏损状态，经销商亏损面扩大。

对于不少大型的经销商而言，前几年国内汽车市场高速发展之时都进行了较为高速的扩张。任万付表示，此前中国汽车市场发展形势非常好，导致很多企业对于汽车销售形势转变的准备不足。“很多企业为了完成当初的目标计划，不断给经销商加库，导致不少经销商库存大量积压，压力非常大。”

和谐汽车上半年账面存货金额14.31亿元，同比增长14.3%。

庞大集团表示，由于汽车经销商一般需在采购车辆后再进行销售，购销之间存在一定的时滞，因此经销商的存货规模相对较大。此外，庞大集团直言，2018年受市场总需求放缓等因素影响，汽车经销商的库存压力持续存在。“如果库存的车辆无法及时实现销售，可能造成存货的积压，存在一定的存货积压或减值风险，从而引起资金占用、财务费用增加的风险。”

和谐汽车表示，由于各主机

厂2018年上半年配车相对有一定增幅，豪华车市场竞争激烈价格状况不理想，库存指数上半年同比有一定压力，但下半年明显向好。此外，和谐汽车认为，汽车经销商市场呈现出“大并小”的趋势。

从流通协会数据来看，2018年9月汽车经销商综合库存系数为1.82，同比上升50%，环比上升10%。此外，汽车经销商库存预警指数为58.9%，环比上升6.7个百分点，同比上升10.2个百分点。结合此前数据，1~9月，单月汽车经销商库存预警指数虽有所变

化，但均处于警戒线之上。

乘联会方面表示，9月厂家库存下降4.3万辆，经销商库存增长7.7万辆；虽然厂家去库存效果较好，但渠道库存自3月以来增长20万辆，比去年同期下降3.5万辆。

对于9月汽车经销商的情况，流通协会提到，主要原因包括经济下行导致购买力下降，“十一”黄金周促销活动及国六排放政策使得部分地区消费者持币观望延缓购车等。而进入三季度末的9月，个别厂家增加提车任务量，也导致经销商库存增加。

举债、受罚等带来的影响，加之汽车销售市场增速放缓，庞大集团逐步陷入困境，通过卖店等方式进行“自救”。

任万付提到，汽车经销商从厂家购车的资金大多来自银行，银行紧缩银根对经销商影响较大，加上今年汽车市场不景气，回款速度放慢可能导致部分经销商出现经营问题。

也有业内人士向记者表示，部分经销商表现不佳，除了与汽车销售业务相关外，或与其前期发展战略的投资有关，若投资过大而收益过小，金融紧缩时容易面临资金压力。

资料显示，此前，庞大集团在上市之后希望发展汽车园区战