

超半数经销商市值缩水营收利润双降

## 汽车经销商的半年生死大考

本报记者 陈燕南 童海华 北京报道

“现在有不少经销商是靠抵押车辆合格证去找厂家进车,这样一来车主付完款可能得一个月之后才能拿到车辆的合格证。这是由于目前很多经销商都面临着资金链的压力,现金周转不开,所以才不得已出此下策。”一位经销商告诉《中国经营报》记者。

截至目前,据记者不完全统计,已有12家上市经销商集团陆续交出了半年“成绩单”。上半年,在疫情冲击下,不少车企遭遇了营收和净利润的双下滑,而处于汽车产业链最末端的经销商受到的行业

## 负债居高不下

上半年除了和谐汽车负债率为36.46%,其他经销商的负债率均超过50%,而流动负债都高达55%以上。

近来,记者走访了多家4S店,发现不少4S店都在降价促销,其中不乏宝马3系、奔驰E级、奥迪A6L等王牌车型,连平日优惠幅度并不多的日系热销车型卡罗拉等优惠幅度也在5000到10000元之间。有销售人员告诉记者,这是为了在疫情之后能够迅速抓住目标用户,很多新车的售卖其实已经无利可图了。

而在以价换量的背后则是经销商的艰难度日。

据记者不完全统计,12家经销商集团中,仅有美东汽车和庞大集团实现了销量正增长,销量同比分别增长7.9%和7.98%。营业收入和利润实现正增长的只有三家,分别是中升集团、美东汽车、庞大集团,分别在营收上同比增长1.4%、23.5%和6.72%,净利润上同比增长10.19%、28.5%和103.54%。

其余经销商集团的营收和利润则出现了不同程度的下滑。其中,广汇汽车2020年上半年营业收入为660.77亿元,同比上年下滑18.13%;净利润为5.01亿元,相比上年同期的15.1亿元减少了66.82%,而广汇宝信营业收入为146.03亿元,相比上年同期减少15.9%,上半年净利润为8.68亿元,同期下降72.5%。

大部分的经销商营收利润双降,负债率也居高不下。记者梳理发现,上半年除了和谐汽车负债率为36.46%,其他经销商的负债率均

冲击则更为直接。据同花顺显示,目前中升控股稳坐市值第一把“交椅”,市值上半年稳中求进,已迈过“千亿大关”,除永达汽车、美东汽车、和谐汽车以及世纪联合市值上升外,其余7家经销商半年以来都有不同程度的市值缩水。

同时,上半年除了和谐汽车负债率为36.46%,其他经销商的负债率均超过50%,而流动负债都高达55%以上。除此之外,营业收入和利润实现正增长的仅有3家,分别是中升集团、美东汽车、庞大集团。记者翻阅各大经销商半年报发现,目前豪华车的售卖已经成为各大经销商主要的新车毛利率来源,但新车毛

利率仍然较低,已远远不及售后维保业务及增值服务的毛利率。

汽车资深分析师张翔向记者表示,经销商的利润前几年就已经开始走下坡路,特别是造车新势力如特斯拉等直营店的崛起,以及众多车企对于高端车型的积极开发和引入,使得销售市场进一步被蚕食。目前经销商的销售网络还是没有物尽其用,应该改变以往的传统营销模式,拓展新零售、直播卖车、电商等多种途径,进行引流,吸引消费者。此外也可以与汽车金融公司、互联网销售公司合作的方式进行自救,开辟新的流量“大陆”以实现营收的增长。



记者在走访时发现,目前大部分经销商都采取降价措施吸引消费者。

陈燕南/摄影

超过50%,而流动负债都高达55%以上。其中,正通汽车、广汇汽车、润东汽车的资产负债率分别达到70.19%、71.51%和197.37%。

2020年上半年,润东汽车逐步关闭转让表现不佳的经销商,并合并同城市同品牌店铺,同时由于部分经销商的经销授权协议到期未能续约,因此经销商数目进一步减少。截至2020年6月30日,润东汽车经销商由上年同期的85家缩减到8家,汽车品牌组合仅包括宝马、雷克萨斯、一汽大众、上海大众、东风本田、日产及一汽丰田。

而正通汽车则陷入了更深的财务危机。此前正通汽车的一位销售

经理就曾告诉本报记者,该门店自今年4月以来就出现了“提车难”的现象,消费者提车需要等待一个月。提车周期长,并不是因为店内没有现车,而是因为集团欠银行钱,店内车辆合格证书被质押在了银行,集团遭遇资金周转问题。目前这一情况遍及北京、上海、福建等多个省市。

润东汽车和正通汽车并非个例,中汽协数据显示,2020年上半年乘用车经销商总数为29773家,较去年年底减少了0.7%,有1019家经销商退网,新增824家经销商,新增网络主要来自新能源企业和新造车企业。

## 豪车、售后服务拉高毛利率

除此之外,永达汽车、和谐汽车等经销商也将目光“瞄向”了豪华以及超豪华品牌,通过自建和收购兼并,拓展其他重点豪华品牌的网络布局。

传统汽车经销模式下,经销商的主要经营业态是品牌4S店模式,其主要盈利构成是销售利润、厂家返利等。记者梳理12家经销商财报发现,目前来看,在新车销售中以豪车的售卖为主要增长点,但新车毛利率仍然较低,售后维保业务及增值服务对大部分汽车经销商的毛利贡献已经逐渐超过新车销售。

记者发现,在12家经销商中,仅有美东汽车在市值、新车销量、营收和利润上有增长。数据显示,美东汽车集团上半年共售出23691辆新乘用车,销售数量同比上升约7.9%。乘用车销售收益约为人民币74.88亿元,较去年同期增长约24.5%。

其中,豪华品牌持续为该集团核心销售收益来源,占乘用车销售收益的约84.3%。具体而言,宝马、保时捷、雷克萨斯、奥迪的新车销售分别约为人民币29.78亿元、15.45亿元、17.26亿元以及0.57亿元,分别占新乘用车销售收益约39.8%、20.6%、23.1%以及0.8%。

而“市值一哥”中升控股也得

益于提高豪华车在新车销售中的占比,实现了新车销售收入的增长。数据显示,中升控股2020上半年新车销量为19.72万台,同比下滑7.8%,不过,新车销售收入增长了0.6%至498亿元,新车销售毛利率为2.64%,较2019年同期的2.39%有较大提升。

记者还发现,汽车经销商的售后业务正逐渐成为主要的利润来源。中升控股2020上半年整体毛利率约9.3%,较2019年略有提升。不过主要得益于上半年的售后业务的毛利率为46.5%。永达汽车维修保养服务及汽车延伸产品和服务在内的售后服务业务收入为39.62亿元,毛利率高达46.05%,而美东汽车新车销售毛利率为4.9%,售后服务毛利率则高达47%。

“近年来,汽车行业销售并不乐观,销售下降趋势较为明显,而豪华车市场不降反增,所以豪华车依然成为经销商主要的盈利来源。不过,单纯依靠新车销售已难以满足汽车经销商的盈利需求。售后维保业务及增值服务相较整车销售业务毛利率较高,且对行业增长和生产厂家的依赖性低,所以经销商也会向这些业务进行衍生。”有多位业内人士向记者表示。

## 降本增效、花式自救

广汽汽车近日发布可转债方案称,公司拟投6亿元用于二手车网点建设,推动二手车业务成为公司营业收入的新增长点。

从各大汽车集团的半年报可以发现,汽车后市场、二手车业务、汽车金融业务等都被列为未来实现增收的渠道。

2020年上半年,我国二手车交易量551.64万辆,同比下降19.61%,好于新车市场,而且自5月1日起,我国二手车销售增值税从2%下调至0.5%,这意味着此举将明显改善二手车经销商利润。

今年上半年,有5家上市汽车经销商集团披露了二手车销量数据。其中,广汇汽车二手车销量为12.04万台,渗透率为38%,排名第一,广汇宝信二手车渗透率达到了35%。

而广汇汽车近日发布可转债方案称,公司拟投6亿元用于二手车网点建设,推动二手车业务成为公司营业收入的新增长点。此外,公司大力发展非车险业务,开发了“双保无忧”和“无忧卡”两大服务产品。

而于去年上市的世纪联合则采用了和传统的4S店经销商进行差异化打法,世纪联合在中山市除了运营14家4S经销门店外,旗下还包括一家汽车快修中心、5个快修服务点、一家保险代理公司及一家二手车交易市场。世纪联合还表示,目前公司有计划拓展包括ABB(奥迪、奔驰、宝马)在内豪华品牌的意向,

未来不排除会通过收购或并购4S门店去进一步拓展其豪华汽车品牌覆盖面的可能。

除了“开源”之外,经销商们也在“节流”。例如庞大集团2020年上半年管理费用、销售费用、财务费用都进行了下降,而新丰泰集团也通过精细化管理和费用控制能力的保持,实现了销售费用降低至3.8%。

润东汽车则表示,将进一步精简组织架构,严格控制成本,从单一自营汽车经销商转变为自营+合作经营的模式。广汇宝信为了降低成本,也已在6月30日宣布旗下附属公司出售三家所持公司100%股权。

## 快速扩张后遗症显现

## 昔日“百强经销商”润东汽车债务危机发酵

本报记者 夏治斌 刘媛媛 上海报道

一则全资附属公司破产重组的公告,使得昔日百强经销商的中国润东汽车集团有限公司(1365.HK,以下简称“润东汽车”)备受外界关注。

8月24日,润东汽车发布公告称,一名债权人已于2020年8月20日针对润东汽车集团有限公司(以下简称“润东汽车集团”)向江

## 165.9万元欠款

润东汽车成立于1998年,是一家专注于豪华高端汽车品牌为主导的综合服务商,旗下拥有7个豪华品牌、2个超豪华品牌以及13个中高端品牌,董事会主席为杨鹏。润东汽车于2001年9月,在江苏徐州开设首家汽车经销店,并在2014年8月成功登陆港交所。

天眼查显示,润东汽车集团成立于1998年3月,法定代表人杨鹏,经营范围包括机动车辆保险代理服务,主要从事品牌汽车营销公司的管理及服务等。

此番润东汽车集团破产重整申请则是针对其未能偿还结欠有关债权人165.9万元及利息,有关债权人声称润东汽车集团上述结

欠款项自2019年7月19日起逾期未还。

而润东汽车集团为润东汽车的全资附属公司。实际上,润东汽车自身的经营现状也不容乐观。今年上半年,润东汽车亏损2.76亿元;营收13.69亿元,同比下降72.96%。报告期内,润东汽车仅有现金及现金等价物3899.2万元。

另据公开媒体报道,润东汽车在上海和徐州的多家店铺已经关闭,

被其他经销商集团接手。在润东汽车官网的“经销网络”板块,仍有多家上海和徐州店铺联系方式。

9月10日,《中国经营报》记者分别致电上海和徐州近20家销售热线,一半以上的店铺号码已显示是空号,剩下仍在经营的店铺也已经不属于润东汽车,归属于其他汽车经销商集团。

针对润东汽车集团破产重整事宜、企业经营等相关问题,本报

记者多次致电并致函至润东汽车,但电话始终无人接听,邮箱也无人回复。

在汽车分析师任万付看来,润东汽车虽然以经营豪华品牌为主,但综合实力距离头部企业差距仍较大。“近几年中国汽车产业进入调整期,汽车行业‘马太效应’愈发明显,经销商集团也出现分化。润东汽车陷入破产重整的境地主要是公司经营不善导致的。”

2018年公司收购多家新实体,使得融资总额增加,也致使融资成本增加。公开数据显示,2017年初,润东汽车拥有4S店60余家,到2018年共计经营各类店面85家,这也意味着,润东汽车在一年内通过新建或者收购,增加店面至少20家。也正是从2018年开始,润东汽车开始从中国百强经销商的排名中消失。

汽车分析师张翔向记者表示:“润东汽车在2018年快速扩张,占用了大量的资金,且收购的4S店的销量也未达到预期,既未能给公司带来利润,反而成为公司的包袱。这种决策的失误,对后期公司的发展影响较大。”

彼时润东汽车在财报中解释称,亏损主要由于公司资金短缺及中国汽车市场销售趋势下滑,公司须减少新车采购量,直接导致新车销量及收入减少,且在

亿元、2.74亿元及2.61亿元。在中国百强经销商集团排名中,润东汽车2017年度及2016年度营收排名分别为23名和20名。

但进入2018年,润东汽车开始走下坡路。数据显示,润东汽车2018年营业收入为127.1亿元,较2017年下降33.5%;净利润为-15.1亿元,较2017年由盈转亏;新车销量则为49583辆,较2017年下降33.8%,其中豪华及超豪华品牌新车销量较2017年同期下降27.3%。

2019年12月,润东汽车集团曾被徐州市市场监督管理局列入经营异常名录,原因则是通过登记的住所或者经营场所无法与其取得联系。一直到今年的8月份,润东汽车集团才被移出经营异常名录。

## 变卖资产自救

陷入经营危机的润东汽车也在不断采取措施进行“自救”。自2019年开始,润东汽车便多次出售旗下的4S店。

2019年4月,润东汽车发布公告,与昆明彦恒汽车销售服务有限公司签订转让股份的意向协议,拟向昆明彦恒出售四家间接全资附属公司,分别为润东汽车集团有限公司、徐州润东汽车营销管理有限公司、徐州悦美汽车营销管理有限公司及徐州润东交广汽车营销管理有限公司的全部股权,出售价格约为人民币34亿元。

而上述四家附属公司直接或间接持有及管理润东汽车的62家附属公司,主要包括山东、安徽、江苏、浙江及上海的共56家汽车经销店。“出售事项将为集团有效带来现金流入,支持公司业务营运及扩张。”润东汽车如上解释出售资产的缘由。

但“事与愿违”,卖店并未使得润东汽车止损。2019年,润东汽车营业收入和净利润继续下跌,其中营业收入人民币76.36亿元,同比下降39.9%;归母净利润亏损扩大至-58.44亿元。

销量为3.13万辆,同比下滑36.8%,其中豪华及超豪华品牌汽车销量为1.64万辆,同比下降38%。另据2019年财报显示,截至2019年年底,润东汽车仅剩38家经销店。

除此之外,润东汽车方面在今年上半年财报中表示:“由于汽车行业整体负增长,并考虑到公司的经营业绩及可用财政资源,通过重新评估经销店所在地区的经济发展水平、消费者的消费能力,以及汽车品牌、经销店经营规模及经营能力,已经逐步关闭了表现不佳的经销店,合并了同城同品牌店铺,以进一步减少经营成本及亏损。”

“对企业来讲,变卖优质资产来筹措资金是企业不得已的行为,从目前来看,润东汽车此举收效甚微。”任万付说道。

8月31日,润东汽车再次发布公告称,公司全资子公司润东汽车集团与上海览海汽车发展有限公司订立合作经营意向协议,内容有关建议业务合作共同经营及管理4S经销店。经初步评估,双方预计合作经营能力可覆盖超过15家经销店。