

汽车厂家重压库存 经销商年底将迎来 倒闭高潮



“我们品牌已经有经销商倒闭。前几天刚刚见过一位4S店倒闭的老总，10天感觉老了10岁。”一位一汽-大众经销商总经理庆幸凭借多年积累的维修实力，自己的店还能勉力维持。连续两月车市销量的大幅下滑，令身处市场前线的经销商们日子十分难过。为国内某大型车企做专项分析的咨询公司预测，2008年底，汽车经销商将迎来倒闭高潮。

艰难的车市

“3月份买车的人还不少，4月份看的多，买的少，到了5月份，看车、买车的人更少了。”苏晖细心观察了最近几个月的市场变化，“车市随时都在与全国其他市场交流，状况也大都如此。”

正如苏晖所说，广州、武汉、重庆等一些重点城市的销量持续走低，为了促进销售，进入6月份各款车型都加大了降价幅度，有的车型优惠幅度甚至达到了15%。

来自中国汽车工业协会的统计显示，4月份乘用车产销环比下降7.91%和13.65%，5月份乘用车产销环比分别下降10.20%和6.66%。国家信息中心主任徐长明认为，6月份的产销数据虽然还没出来，但不会很乐观。

5月21日，温家宝主持召开国务院常务会议，研究部署当前抗震救灾和经济工作。会议指出，中央国家机关今年的公用经费支出一律比预算减少5%，其中要严格控制公车购置。

统计数据显示，我国政府汽车采购金额近年来呈上升趋势，公务用车市场占据汽车市场份额高达10%-15%。北京奔驰销售与市场总经理李宏鹏表示，公务用车采购的缩减对相关车企产生影响，“我们相关业务不多，影响不大，但奥迪的影响恐怕不小”。记者致电一汽-大众奥迪销售事业部，公关部部长卢敏捷表示，会有影响，但不像外界想象的那么大，目前，奥迪80%以上是私人用户。

而更多的专家则预测，奥运期间，全国最大的汽车市场——北京将实行单双号，辅以为更便利的公共交通，肯定会消

重压的库存

减掉相当一部分购车热情。而这种影响不会只局限于北京，而将蔓延至全国。

进入6月份，经销商们迎来了一轮高峰，但不是销售，而是库存。“市场在大幅下滑，但你看4、5月份厂家提供给汽车工业协会的数据依然漂亮，因为那都是SPD（厂家出货量），而非AAK（终端销量），车都躺在我们的院子里。”一位东风雪铁龙的北京经销商表示。

大多数经销商的命运相似。“这是一个库存怪圈。每年我们都会与厂家签定销售合同，如果达不到合同数量，这点就会少很多；但库存多了，资金又很难运转。从厂家进车的时候，是一分钱都不能少的，也因此，你经常会看到经销商赔本大甩卖。”

“你知道几个月车市的低迷，对于站在市场最前沿的我们意味着什么吗？那就是更多的库存和由此带来的现金流难以周转。”一位上海通用经销商尖锐地指出，“可是你看到厂家调低生产目标了吗？没有，最终都会压到我们经销商身上。”

包括一汽-大众、上海通用、东风雪铁龙、北京现代、广州本田等五个主流品牌十几家经销商的统计显示，都有不同程度超出正常库存的车辆积压。

北京一位东风雪铁龙经销商老总告诉记者：“我们每月销量也就五六十台，但现在我们的库存车辆已经超过150台。”另有两个上海通用经销商则无奈地表示，“有些非畅销车型的库存已经接近半年，院子里能放车的地方已经摆满了。”

广州本田经销商一直是行业中比较盈利的企业，其雅阁车型畅销多年。因为前不久生产间遭受暴雨灾害而成为今年首家公开宣布调低生产目标的企业。但一位广州本田的经销商透露，“早在大雨之前，我们就得到厂家调低生产目标的消息，究其原因，也与并不乐观的车市和经销商的库存有关。”该经销商表示他们的库存也超

脆弱的资金链

过正常库存的50%。

“这些主流车企的情况都如此，一些非主流合资企业和自主品牌经销商们的情况也可想而知。”汽车分析师贾新光表示，“厂家年初过于乐观的产销计划是始作俑者。经销商辛苦背后，厂家也难幸免。”

与压得难以喘息的库存相对的，是汽车经销商们如履薄冰的资金链。“一根筷子就能撬断。”一位经销商老总如此形容。

几天前，中国人民银行决定上调存款类金融机构人民币存款准备金率1个百分点，于2008年6月15日和25日分别按0.5个百分点缴款。这意味着，商业银行利用存款发放贷款的行为将进一步收缩。对于几乎靠贷款周转、维持运营的经销商来说，更是一个不幸的消息。

“准备金率上调那天开始，民生银行就收缩厉害，很多和我们一样从那里贷款的经销商都神经紧绷。”一位一汽-大众经销商的财务总监透露，经销商日常周转都是靠银行贷款。

这位财务总监介绍说，“我们属于中大型经销商，每年从银行贷款七八千万甚至是1亿元，主要用于从厂家进车、买零配件时的付款，厂家要求必须是全额付款，我们也不能打白条。我的任务就是每隔一段时间到不同银行分期付款，协调整个企业保持销售、维修现金流，保障还款时间。”

令经销商资金愈发趋紧的原因，还包括融资成本的提高和运营成本的加大。上述财务总监介绍，银行贷款不仅难贷，成本也高。他计算，目前经销商从银行的融资成本在9%-10%之间，“也就是说，我们每年光还银行利息就需要七八百万甚至上千万。而以目前我们每年销售4000台车辆计算，销售利润能有四五百万就不错了。”

“经销商现在赔钱卖车不是危言耸听。”另一位经销商老总给记者算了一笔账，以一个投资2000万的经销商现状计算，包括厂房折旧、银行利息、工资、固定资产保险等十多项在内，每月成本就在200万左右。

“现在已经不是挣多少钱的问题，而是担心能否继续维持。”多位经销商老总表示，“暴利的日子早已远去，经销商高危运行的日子已经来临，未来要想运营好，只能拼售后服务。对于市场保有量小的汽车品牌经销商来说，则将是难上加难。”（据《经济观察报》）

东风日产二工厂明年开建 选址或在花都襄樊以外

本报综合消息 在确立2012年产销超过55万辆的目标后，东风日产随之展开提升产能的计划。在6月16日新天颖的北京上市仪式上，东风日产市场销售总部副总部长陈斌波表示，目前正在筹划建设第二工厂，预计下半年会确定选址及建设方式，明年开工建设。

陈斌波表示，目前襄樊及花都两个生产基地的总产能能为45万辆，这一规模最多只能满足到2010年的生产需求。一般工厂的建设周期都要两年左右，为此东风日产必须提前准备。

另据了解，东风日产出口战略也将在今年年底启动。未来，日产将考虑把由东风日产生产的车型出口到日本的一般海外市场。这也需要更充分的产能作为支撑。

对于第二工厂的选址，陈斌波表示尚在研究之中，有可能在花都和襄樊两地之外。“尽管目前东风日产的研发和生产都集中在广州花都，但花都集中在物流和生产上也有一定不便，同时，目前三大日系汽车厂商的生产都集中在广州，生产已经比较密集。”

业内人士表示，这也是中国银监会批准的第一家与本土银行合作的汽车金融公司，在此之前，只有外商独资和中外合资模式的汽车金融公司，这样的金融公司有通用、大众、丰田等九家公司。奇瑞徽银汽车金融公司的批准，说明了中国金融监管思路的转变，也给混业经营的一种思路提供了模板。

首家本土汽车金融公司成立

本报综合消息 23日，上海证券报独家获悉，已筹备3年的奇瑞徽银汽车金融有限公司终于获得中国银监会的批准。这是继九家外资汽车金融公司之后，首家完全由本土企业成立的汽车金融公司。奇瑞公司上下因此一片沸腾。

奇瑞汽车股份有限公司总经理助理、奇瑞汽车金融公司筹备组组长王师荣告诉上海证券报，该汽车金融公司是奇瑞公司和徽商银行成立的合资公司，各自的股份比例为80：20。主要的业务模式是向奇瑞汽车的经销商提供贷款服务，以及直接向奇瑞汽车的个人消费者提供贷款。王师荣表示，不管是经销商客户还是个人客户，都是奇瑞公司很重视的客户。但从未来的发展趋势来看，个人消费者客户会比经销商客户的业务量大很多。

LEXUS 雷克萨斯

海南嘉翔雷克萨斯汽车销售服务有限公司 高薪诚聘英才

海南嘉翔雷克萨斯汽车销售服务有限公司是一家专门从事雷克萨斯销售及售后服务服务的4S店，公司秉承雷克萨斯矢志不渝，追求完美的客户服务理念，倡导相互信任，坦诚沟通；注重细节，勤于落实；不断学习，勇于创新的企业精神，珍视客户满意度和员工满意度，为员工提供食宿和完善的社会保障及商业保险、系统的培训发展机会以及良好的职业发展平台。作为海南唯一的雷克萨斯品牌专营店4S店，我们热忱地欢迎有志于汽车行业、赞同公司理念的人士加入我们蓄势待发的团队！应聘者请将个人简历及期望薪资发邮件到公司邮箱，请务必在邮件主题注明应聘职位。电子邮箱：flimei2003@yahoo.com.cn

一、行政部经理（1名）

1. 人力资源、行政、工商管理、金融或相关专业大学本科以上学历；
2. 精通英语及熟练的电脑操作能力；
3. 三年以上会计、金融或工商管理工作经验（最好在汽车贸易行业）；
4. 有三年以上行政或店面运营管理工作经历；
5. 熟悉人事制度管理，对新《劳动法》有一定的认识；
6. 有良好的组织、沟通协调、分析及策划能力；
7. 有大型服务业运营或物业管理工作经验者优先。

二、人事经理（1名）

1. 人力资源或工商管理本科以上学历；
2. 从事零售行业五年以上人力资源管理经验，三年以上部门负责人经验；
3. 熟悉企业人力资源管理体系和流程的建设，精通人员招募、培训、绩效评估、薪酬管理、劳动关系等各项业务管理；
4. 熟悉劳动管理相关法律法规、法规；
5. 有较强的管理、组织、协调、沟通能力；
6. 英文读写能力强及从事过汽车行业人事管理工作经验者优先。

三、财务部经理（1名）

1. 会计、工商管理、金融或相关专业大学本科以上学历；
2. 注册会计师资格；
3. 熟知商业税务制度；
4. 精通英语及熟练的电脑操作能力；
5. 五年工作经验；
6. 三年以上会计、金融或工商管理工作经验（最好在汽车贸易行业）；
7. 出色的组织、分析及策划能力。

四、顾客服务经理（1名）任职资格：

1. 工商管理、法律、哲学、社会学、公共关系或相关专业大学本科以上学历或以上；
2. 五年以上顾客服务或相关行业工作经验；
3. 自信、成熟、有耐心；
4. 出色的电脑操作能力；
5. 较强的公关、人际沟通和协调能力；
6. 出色的与他人协作能力；
7. 处理分析问题和逻辑思维能力强。

五、销售经理（1名）任职资格：

1. 商科或工科相关专业大学本科以上学历；

应聘者请将个人简历发送至：Flimei2003@yahoo.com.cn
具体招聘要求详见海南人才在线招聘信息：<http://job.hainan.net>
招聘热线：0898-68681281 13876291666

国内第一条大型客车整车用线电话线成功投产
中国大型客车制造业的涂装工艺达到国际一流水平

厦门金龙旅行车有限公司 海南市场部:13907571598 68661152
新址地址: 海口市南海大道135号(第一汽站) 电话: 95103578 www.xmjl.com

EXCELLE 凯越 BUICK 全情全力 志在进取 心静 思远 志在千里

首付2.08万元起

集团协议单位员工购车享受VIP价

1.6L 10.38万元起

海口店 南海大道116号 销售电话: 66821900
三亚店 榆亚大道 销售电话: 88223818
儋州店 中兴大道 销售电话: 23884068/78

安群汽车 Anhua Auto 关爱人生 服务

中国国家队合作伙伴 情系灾区 别克关怀 让爱一起传动