

起底社会修理厂:低价为何还能高利润?

■ 杨海艳 报道

“去年到今年我的车出过两次险,第二次维修只比第一次少换一个后视镜。但你知道这两次维修的价格差了多少?第一次修花了5500元,第二次只花了2100元。”在央视“3·15”晚会曝光汽车4S店小病大修、价格虚高后,车主王先生也趁机向记者大倒了一番苦水。不过,让王先生觉得“沾沾自喜”的地方是,自从头次在4S店修出了5500元的高价后,他便果断地放弃了4S店而将目光投向了社会修理厂。

“感觉和4S店相比,修理厂的水平也不算差,而且能为车主提供更完善的一条龙服务。”李兵及其部门的十余位同事都是某汽车修理厂的固定客户。“每次出险之后要修车,只要打一个电话,修理厂的人会上门来取车,然后帮你办好定损之类的事情,修好车后会专程将车送还,服务特别周到,价格也比4S店低了不少。”

不过,一个同事的修车经历让李兵改变了对社会修理厂的全然信任。“有一次我同事的车的右边反光镜坏了,去路边店换了一个新的,价格是比4S店便宜了有一半多,但回来之后就发现不对了。左边的反光镜在强光下不反光,但右边的会反光。后来4S店的人告诉她换到了假的产品。”

“大家都觉得4S店‘黑’,但其实4S店更多的是价格问题,在产品和配件品质上,因为有三包体系以及厂商的监管约束,相对还算正规。而路边大大小小的修理厂和修理店参差不齐且缺乏严格监管,反而更容易产生层层黑幕。”一位汽修行业的从业者肖鹏(化名)如是告诉记者。

以次充好成社会修理厂通病

“最普遍的例子就是以次充好,这个是在几乎所有的修理厂都会做的事情。”肖鹏告诉记者。“比如你去修理厂,里面的人几乎都会说,我们用的是原厂件,或者是副厂件。一般说是原厂件的,价格会比4S店低20%左右,说是副厂件的,可能会低一半甚至以上。但事实上,外面的修理店几乎是不可能拿到原厂的配件的,而严格意义上并没有‘副厂件’一说。”因此,肖鹏告诉记者,很多打着原厂件“幌子”的修理厂,最好的情况是给你替换了一个为整车厂提供配件的零部件企业生产的“品牌件”,这种品牌件被业内定义为“同质配件”,也就是说在质量上与原厂相当,用这样的件去替换原有的零部件,本身并没有很大的问题。不过,肖鹏认为,这样有“良心”的修理厂在理论和实际操作的层面上并不会多。

肖鹏介绍,修理厂给消费者的价格一般会比4S店低一半甚至以上,但从渠道成本上看,修理厂的配件几乎都是经由汽配城的零售厂商而来,而零售厂商的上层还有省市经销商,中间有多层的利润参与者,再加上专门的售后通用配件的销售规模也比不上OEM(为厂商配套)的规模,因此,当同质的品牌件进入到修理厂的手里,其成本价格大多高于配件商给整车厂的价格,即便4S店从整车厂手中拿到的配件价格已经加了高额的利润,修理厂的成本价也不一定比4S店更低。“由



此,修理厂不得不以次充好,采用假冒的‘品牌件’来为自己留出足够的利润空间。”肖鹏表示。

这些假冒的配件来源十分广泛,有的出自无名的小厂,产品没有经过严格的认证和测试;有的是一些翻新件,从废旧车辆上淘汰下来,经过一些小作坊翻新后重新进入市场。这些小作坊生产的伪劣产品一般经由汽配城,进而进入修理厂以及大大小小的修理店。“前端有这样的需求,后端就有造假的动力。而生产方和渠道方的造假,又让末端的修理厂有时候即便是想要拿到品牌件,也苦于没有火眼金睛辨别。”肖鹏表示。

一家在上海某汽配城销售配件的经销商人士小曹告诉记者:“不要说是消费者,就是我自己,在这行摸爬滚打了有七八年,也只能分辨出自己代理品牌件的真假,别的几乎看不出来。”与此同时,小曹还表示:“如一些机油、润滑油等,汽配城很多经销商拿出来的外观包装和品牌商提供的即便是完全一样,但里面装的东西也极有可能是假的。这种东西更难鉴别,连我自己也搞不清楚。”

低价不等于低利润

在修车过程中,无论是4S店还是修理厂,利润来源无非两大方面,一是定损价格和修理成本之间的物料差价,二是维修的工时费。与4S店相比,修理厂无论是工时费还是材料价格,显然都更低,但低价并不代表低利润率。肖鹏告诉记者,在一般修理厂的利润构成中,保养、维修和事故车维修的业务量基本上是6:3:1的情况,但其对利润的贡献基本上是相当的。“对维修厂来说,洗车、保养相对4S店来说,优惠幅度会很大,因为这些业务基本上是引流流,而真正利润的重要来源是事故车。因为事故车的手工占比更高,所以会有更高的工时‘溢价’,其毛利率可以达到40%~50%。”

为保证上述的高利润率,修理厂普遍都采取“低成本”的维修模式,肖鹏告诉记者。何

谓低成本?他给出了这样的解释。“比如你的车门有一些小刮蹭掉漆,那么4S店通常的修法是将整个面重新进行喷漆,然后进入烤箱烘烤。但维修厂可能只是将有刮蹭的地方进行简单的修补,然后自然晾干,以此节约成本。”或者,就是在补漆的时候用较差的油漆,整个光洁度和质量会有差异,但一般车主也无法用肉眼辨别。“你看很多修理厂,它们都是有烤箱设备的,但开动的时候并不多。因为如果不能保证修理的台次,烤箱启动再关停的单次成本是相对较高的。”肖鹏告诉记者。

与此同时,“在车辆维修中,由于现在很多车都采取的是总成式部件,所以如果你某个地方的某个细小的部件坏了,4S店会图省事,直接让你把整个总成都换掉。但修理厂为了节约成本,虽然定损时定的是总成的价格,但他会只给你换坏的部件,这样中间高额的差价就节约下来了。”曾经开过汽车修理厂的王磊告诉记者。

“之前我的情况就是这样,我的右后视镜只是外面的罩子掉了,但4S店就直接连后镜一起换了,清单上的价格是900元,但是后来我去网上一搜,如果只更换外面的灯罩,只要50块钱左右。”上述车主王先生告诉记者。只不过,更换灯罩可能会涉及到铺线布线的问题,会麻烦很多。

“其实单纯的修车真的不如想象中那么赚钱。修理厂要想做大做好,就必须和保险机构的定损员搞好关系。让他在定损的时候,给你定更高的价格,然后你修理的时候才有更大的操作空间。另外就是在修理中尽量节省物料成本。”王磊表示,由于现在稍微大一点的修理厂都采取的是一条龙服务,如何定损如何维修,车主都不知情,所以留下了极大的可操作空间。

标准与监管成主要问题

“就目前来说,在整个社会服务体系中,汽车维修与别的行业相比,透明化程度确实相对更差一些。”肖鹏告诉记者,这一方面缘

于汽车修理相对专业,普通消费者几乎都是“门外汉”;另一方面则缘于整条产业链相当长、零部件产品极为繁多且缺乏统一的编码和标准,容易出现鱼目混珠以及以次充好的情况;再有就是监督的不严格,让市场有可操作的黑幕空间。

“比如同样的零部件,进入整车厂商的配套体系中,有厂商的统一编码。但是同样生产线上下来的,进入售后市场,编码的规则又是按照生产商的编码来制定的。”某汽车配件连锁经销商李想(化名)告诉记者。而其余厂商生产的用途一样的配件,其编码的规则又不一样。这会造成一种混乱,“比如消费者,你车上某个元件坏了,即便是你能查到这个元件的编码,但你在市场上也很难按图索骥地找到可替换的配件”。这一问题到了监管层面上,如果不是生产企业的专业技术人员,可能也很难辨别清楚。不仅如此,在国内,即便是同一个配件,整车厂商也可能选择2~3家供应商同时供货,因此,通常一款车型的某一个零配件也会有很多种。在此之前,有媒体报道称,据中国汽车维修行业协会透露,国内宝马7系的保险杠有481种,735i的前保险杠有21种,仅原厂价格就相差5倍以上。这些差别来自于出厂的批次、高低配置以及本身的属性,像喷底漆或普通漆或金属漆等等。

在肖鹏看来,因为上述标准和规范的不统一、信息的不对称,在整个汽车售后市场,监管也相对更难。对此,在去年下半年,国家十部委曾经针对上述问题,出台了《关于征求促进汽车维修业转型升级提升服务质量的指导意见》,旨在规范汽车维修售后服务市场的乱象。在其中,相关部门除了表示将加强监管和提倡多模式经营,加强行业自律外,还特意表示,对于2015年1月1日上市的新车,整车厂商必须公开技术维修资料。与此同时,汽车维修协会也在试图发起零部件的统一编码,以便让配件能追根溯源,从而让整个市场更透明。不过,这些手段和方法能否顺利落地,并起到切实的效果,还有待进一步观察。

低空旅游遍地开花 却难破盈利困局

■ 陈杰 曾威 报道

低空旅游项目在全国已然遍地开花。然而记者调查发现,看似红火的低空旅游市场却因多个难题遭遇盈利难。

3月29日,上海启德航空宣布第一条黄浦江低空旅游航线正式开通。此外,珠海、贵州、南平也都在近一个月内有低空旅游项目上马。北京、新疆、福建、四川、三亚等旅游业较为发达的城市低空旅游增速在加快,尤其在海南三亚,去年春节期间,水上飞机、直升机等低空旅游项目起降985架次,营业收入达279.9万元。

低空旅游的火热源于政策利好的刺激。尤其在今年1月,《国务院关于促进旅游业改革发展的若干意见》分解表显示,2015年6月底前,国家发改委、民航局、交通部等部门将出台涉及邮轮游艇旅游、低空飞行旅游的具体措施。

虽然低空旅游市场已呈现百花齐放的情况,但其依然面临多道坎。例如,低空旅游产品价格昂贵,很多低空旅游项目每人少则百元多则千元。上海启德航空新开辟的黄浦江沿岸游览项目,体验时间为15分钟左右,售价高达2499元/人次;北京的低空旅游价格也在1000~2700元/人不等。较短的游览时间,高昂的售价,让低空旅游的消费人群目前只限于高端人士。

另外,低空旅游的产品还不够丰富。北京华彬天星通航公司现有7条低空飞行旅游线路,包含北京市内的欢乐谷、“鸟巢”、“水立方”等热门景点。但其他地区的低空旅游基本上只有一两条旅游线路,很难吸引回头客。

华彬天星通航公司市场运营部总监吕刚认为,游客对低空旅游的了解、理解程度偏低也是制约低空旅游行业发展的关键。启德航空市场部的工作人员也透露,浙江舟山的产品处在业务不饱和的状态,主要也是消费群体接受度不足造成的。“此外,低空空域不够开放,申请程序周期长、手续繁杂,国家管控较严也让产业难以快速发展。启德航空很早之前就想在上海开展低空旅游项目,但一线城市对低空领域的管控较强,在积累了更多经验、得到相关部门批准后,启德航空才于2015年开通黄浦江沿岸线路。”

受上述因素影响,很多低空旅游企业都处于不盈利状态。吕刚表示,“现阶段,低空旅游想要进入盈利阶段还需要时间”。

中国旅游研究院副研究员杨彦锋认为,产品的价格较高主要因为初期低空旅游行业没有规模化、竞争不高。产品的丰富性不够主要是因为经营者有限、经营场所有限、游客有限造成的,为了保障一定的客户密度,在选择设计产品路线的时候就会选择人群集中度较高的地方,因此经营场所就受到了一定的限制。

他同时表示,现阶段低空旅游产品价格高、种类不够丰富都属正常现象,未来随着低空旅游市场的发展,随着规模化的推进、竞争的激烈,这些问题都会有所改善。现阶段一些通航公司开展低空旅游项目是为了拓展新项目,率先抢占经营权。低空旅游是非常有吸引力的旅游项目,未来低空旅游的发展将会越来越好。

量价齐降 谁动了进口车的奶酪?

■ 李溯婉 报道

需求不旺、市场竞争加剧以及汇率波动,如同三座大山压在广州一家超豪华车4S店负责人周维(化名)身上。这一年来,他多次往返于粤港之间,向总部位于香港的经销商集团寻找商务政策方面的支持,还不时飞到上海,向其他超豪华车4S店同行取经。

“自去年以来,销售情况就不好,现在变得更差,未来平行进口车还将可能瓜分走我们一些市场份额,我们上面的经销商集团即将召开内部会议,会对目前的现状进行剖析以及对未来的市场风险进行评估。”周维近日接受记者采访时如此说。

进口车量价齐降

周维所负责的4S店主要是销售300万~400万元的超豪华车为主,一辆超豪华车的利润大约为20万~30万元,表面看起来利润还不错,但实际上经营日益艰难。该4S店位于广州黄金地段,一个月仅店租就超过40万元,加上人工以及水电等成本,一个月差不多要卖出三辆车才能维持正常的开支。但从去年起,进口车市场消费不景气,加上人民币汇率贬值波动较大,利润越来越薄,稍不留神甚至有的月份还会出现亏损。

“为减少库存,我们加大促销力度,这些年来进口车价格不断下探。别看我们的店设在富人区,店里的装潢挺高大上的,光鲜的外表下,利润不如一些合资品牌甚至自主品牌4S店丰厚,这些国产车可以通过走量提升利润,我们则无法走这条路。此外,人民币汇率波动对我

们的干扰也很大,从客户下订单到汽车进口到店往往需要几个月时间,遇到人民币贬值厉害期间,一下子一辆车就被蚕食掉10万元的利润也不出奇。我们的超豪华车产品不像其他大宗商品贸易,往往不会采取远期锁汇这种模式规避汇率风险。”周维告诉记者,他从事超豪华车销售已超过十年,十年前一辆售价100万~200万元的保时捷,经销商的利润就超过50万元,但随着国内汽车产业快速发展起来,竞争明显加剧,加上国内外信息互通更加顺畅以及消费者逐渐理性,进口车高利润的日子已一去不复返。

周维谈起他前不久的一次经历感慨万分,有一位朋友委托他购买一辆国产豪华车,当他报价26万元时,他的朋友格外吃惊,他不安地认为是自己报价高了,孰料是对方对这一品牌跌至30万元以下不敢相信。“相对而言,超豪华车未受到国产车的冲击,只是目前受经济不景气以及反腐等因素影响市场比较冷清,而豪华以及中高级品牌越来越多车型国产化,这类进口车受影响还会大些,现在进口车进入最困难的时期。”周维说。

不仅是广州市进口车市场陷入低迷,北京等地区情况同样如此。国机汽车股份有限公司市场营销部高级经理王存日前在北京北辰亚运村汽车交易市场全国汽车信息发布会上称,这是他进入汽车行业超过10年以来第一次看到,进口车的供给和需求双降。2015年进口车市场将迎来历史上最严峻的一个时刻。2015年进口车的库存深度将比2012年还要高,预计今年进口车经销商可能要用全年的时间来消化库存。

目前,多组数据佐证了进口车的困境。

据海关总署公布的数据,2月汽车进口仅6万辆,今年1~2月汽车进口量累计16万辆,同比下滑18.8%,进口金额累计65亿美元,同比下降26%。国内进口车销售端的数据也不尽如人意,中进汽贸的数据显示,今年1月,我国进口车的销量同比下滑超过20%,2月则同比下滑了16.6%,1~2月综合下滑幅度为19%左右。终端销售畅通,导致了进口车的库存高企。中国汽车流通协会发布的经销商库存调查结果显示,今年1月份,进口品牌库存系数为2.01,远高于合资品牌的1.03和自主品牌的1.19,进口品牌库存水平仍处于预警线以上。

谁动了进口车的奶酪?

对于进口车需求下降的原因,王存认为主要是由于中国经济增长速度放缓,高档车的市场需求会受到比较明显的影响。此外,王存表示,进口车国产化也是造成需求下降的另一原因。

广州龙行星4S店一名销售人员近日接受记者采访时谈到,该店同时销售国产奔驰与进口奔驰,由于消费者知道奔驰车不少零部件是统一采购,加上国产奔驰售价以及维修费用上比进口车便宜些,整体上还是购买国产奔驰车的消费者居多。一家沃尔沃4S店销售负责人称,自从沃尔沃XC60国产化后,转向销售国产沃尔沃XC60为主,该店就很少进口XC60了。

有业内数据显示,2015年由进口转为国产的车型,其2014年的销售量占进口车市场9%以上,包括热销的SUV和B级轿车,这对

2015年进口市场产生较大的影响。

竞争加剧,倒逼着进口车价格下探,而人民币汇率波动,则进一步蚕食进口车经销商的利润。2014年人民币兑美元贬值了2.5%,今年以来,人民币延续贬值的势头,在经历多日逼近跌停之后,虽然近日略有回调走强企稳,目前人民币即期汇率大约为6.21,但多个机构和专家依然认为人民币继续呈贬值走势。瑞银证券近日发布研报表示,今年人民币兑美元不会出现5%以上的大幅贬值,但年底人民币兑美元小幅贬值至6.35。兴业银行首席经济学家鲁政委认为,未来三至五年内,人民币的总体趋势是贬值的。

汽车专家张志勇接受记者采访时谈到,今年1~2月进口车量价齐跌,与人民币贬值有一定关系,人民币贬值增加了国内经销商的进口成本。

周维谈到,受汇率影响,自去年来利润大约缩水了3%,因经营压力加大而要求海外厂家让利,不过,处于强势的海外厂家愿意让利1.5%已经算不错了。

令周维担忧的不仅有人民币汇率贬值,还有平行进口的正规化之后,对他这样原有的“正牌”经销商构成“威胁”。深圳市经济贸易和信息化委员会日前发布消息称,商务部近期正式批复同意在深圳前海开展平行进口汽车试点。继2月15日上海自贸区平行进口汽车试点正式开闸之后,深圳市成为全国第二个获准开展此项试点的城市。日前,广东自贸区总体方案获得通过,自贸区即将挂牌并释放一揽子利好政策,中大自贸区研究院副院长毛艳华预测,平行汽车进口试点也有机会引入广州南沙自贸区。

平行进口车此前一直存在,车商绕过总代理商直接在国内销售从国外进口的汽车,一般平行进口车的价格比正常进口车价格低15%至20%。公开数据显示,2014年乘用车累计进口量为141.1万辆,平行进口车约占8%的市场份额。目前,市场中这类车主要以美规车和欧规车为主。长期处于灰色地带的汽车平行进口在上海自贸区率先实现正规化后,暂时未出现业界所期待的火热场面。据媒体报道称,从开业到3月中旬,整个上海自贸区的平行进口车总计销量只有20余辆。

张志勇认为,预计平行进口车宽松政策将在多个自贸区推出,从海外汽车厂家到国内原有的平行进口车商都会根据政策进行一系列调整。

一方面,跨国公司在平行进口“阳光化”之后,可能会采取对部分国家区域市场的汽车数量管控,这对平行进口车的供应数量会造成一些影响,在一定程度上尽量避免其中国总代理的渠道利润受损;

另一方面,此前平行进口商往往不主动提供售后服务和保险,而现在正在试点的上海自贸区要求平行进口车商要承担售后服务、汽车三包等义务,设定的标准基本等同于进口车商,这在某种程度上也加大企业运营成本,降低平行进口车的价格优势,而平行进口商面对政策变化也会相应调整节奏。

此外,不同地区的产品还是存在差异的,例如,日本本地销售的汽车方向盘在右边,基本上无法通过平行进口进入中国市场。“进口车遇到的困难是暂时的,从长远来看,市场还将保持增长,不过,市场对进口车的个性化的要求会越来越来高。”张志勇说。