

2013德勤中国汽车经销商 风险状况调研报告(概要)



概述

关于“德勤中国汽车经销商风险状况调查与研究”

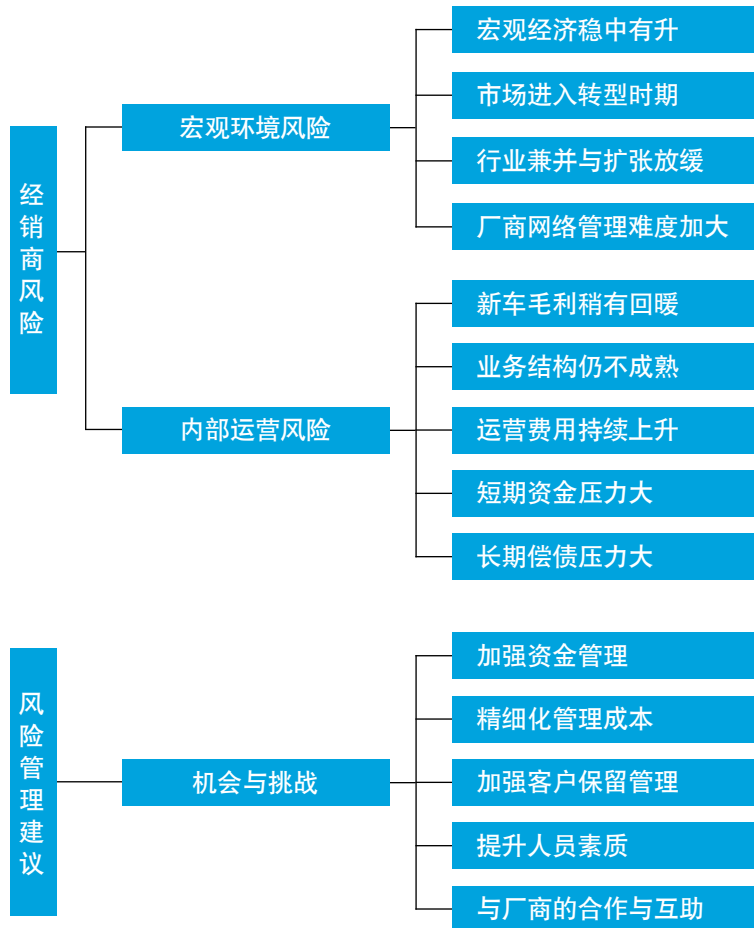
《2013中国汽车经销商风险状况调研报告》分别通过宏观和微观两个角度对中国汽车流通行业进行解析，了解当前汽车市场的宏观环境以及发展趋势，识别经销商网络在日常运营中面临的主要风险，并为汽车厂商、汽车经销商集团以及独立经销商提供关键领域改进建议。

本次调研主要针对中国大陆地区汽车流通行业，包括豪华品牌、主流品牌、国内自主品牌汽车的经销商、经销商集团、以及汽车厂商在内，通过深入访谈及独立问卷调查相结合的方式。调研对象包括经销商总经理、集团运营负责人、厂商区域经理等，进行了近百次的现场访谈与问卷调研。调研内容涵盖了包括盈利能力、业务模式、费用管理、资金情况等方面的运营要素，并针对这些要素所对应的风险进行解析。

德勤中国汽车流通行业服务团队对调研结果进行系统的整理和分析，辅助以汽车流通领域行业专精数据库支持和对公开信息的收集和分析，最终形成对于中国汽车流通领域“行业趋势”，“网络运营现状及问题”以及“关键改进领域”等方面的专家见解。

《2013中国汽车经销商风险状况调研报告》旨在了解在当前宏观经济形势及市场环境下，中国汽车流通行业面临的主要矛盾，以及由此引发的汽车经销商在日常经营过程中面临的主要风险。为汽车厂商、汽车经销商集团以及独立经销商在今后的运营战略及管理中实施有效的风险管理措施提供依据。

本报告体系结构如下：



主要观点及发现

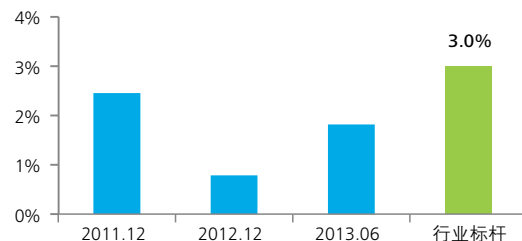
在过去的几年时间里，中国汽车市场跌宕起伏，整体增长趋势自2011年起全面放缓。跟随全球经济复苏的脚步，中国汽车市场缓慢回暖至今已逾三年。汽车流通行业经历了由成长期向成熟市场的过渡，结束了高速发展时期，逐渐步入“稳定增长”时代。

- 宏观经济稳中有升，支持汽车消费持续增长
- 市场增长放缓，进入转型时期
- 行业集中度进一步加强，但兼并与扩张速度放缓
- 渠道下沉，汽车厂商的网络管理难度加大

中国汽车市场虽迎来小幅回暖，但在整体增长趋势放缓的同时，同业竞争也愈演愈烈。中国汽车售后市场尚未发展成熟，而整车销售利润在激烈的价格战中被越摊越薄，导致经销商整体赢利性不容乐观。再加上2013年库存水平居高不下，使经销商及经销商集团的资金链条愈发紧张，而这也成为经销商及经销商集团所面临一系列风险的始作俑者：

经销商赢利性不容乐观，净利水平较低。2013年始，中国汽车市场略微回暖，在厂商政策的调整支持下，新车销售利润有所改善，但已由曾经的“厚利时代”转为如今的“微利时代”。另外，由于经销商利润结构不均衡，主要利润点仍然主要依赖新车业务，后端业务挖掘力度不够；加之运营成本、人力成本特别是财务费用的不断上升，进一步挤压了利润空间，整体赢利性不容乐观。

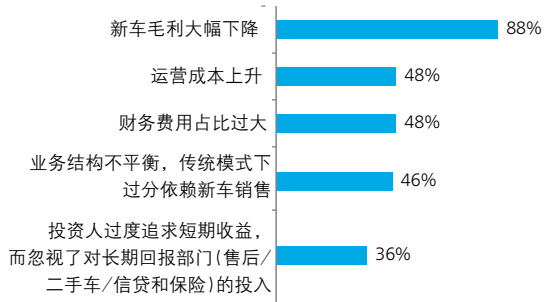
图1. 销售回报率*



数据来源：德勤中国2013汽车经销商风险调研
汽车流通行业上市公司公开财务信息

*注释：销售回报率=净利润/销售额

图2. 影响利润的五大原因



数据来源：德勤中国2013汽车经销商风险调研

库存深度居高不下，流动性风险仍然较高。2013年上半年，在整车厂商激进的产能扩张与稳定增长的市场业绩的矛盾下，经销商的库存水平一直超出警戒线，处于较高水平。在今年6月底，部分商业银行和金融机构放缓了放款的审批节奏并缩小了放款规模，汽车经销商面临严峻的资金压力。经销商日常运营主要依赖外部融资，加之建店初期所需投资金额较大，而利润回报不足，更加剧了经销商的资金流动风险，并带来极高的偿债风险。

图3. 影响流动性几大因素排序



数据来源：德勤中国2013汽车经销商风险调研

如欲了解《2013德勤中国汽车经销商风险状况调研报告》的更多信息，请与我们联系。

联系我们

洪廷安

德勤中国汽车行业主管合伙人
电话: +86 (21) 6141 1828
电子邮件: johnhung@deloitte.com.cn

周永汉

德勤中国汽车流通行业主管合伙人
电话: +86 10 8520 7119
电子邮件: winchow@deloitte.com.cn

周梓滔

德勤中国汽车流通行业合伙人 (华北区)
电话: +86 (10) 8520 7316
电子邮件: totchow@deloitte.com.cn

蒋薇

德勤中国汽车流通行业合伙人 (华东区)
电话: +86 (21) 6141 1591
电子邮件: rjiang@deloitte.com.cn

邓景山

德勤中国汽车流通行业合伙人 (华南区)
电话: +86 (755) 3353 8639
电子邮件: tertang@deloitte.com.cn

刘为

德勤中国汽车流通行业服务总监
电话: +86 (10) 8512 5309
电子邮件: goliu@deloitte.com.cn

关于德勤全球

Deloitte (“德勤”) 泛指德勤有限公司 (一家根据英国法律组成的私人担保有限公司, 以下称“德勤有限公司”), 以及其一家或多家成员所。每一个成员所均为具有独立法律地位的法律实体。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 中有关德勤有限公司及其成员所法律结构的详细描述。

德勤为各行各业的上市及非上市客户提供审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。德勤成员所网络遍及全球逾150个国家, 凭借其世界一流和高质量专业服务, 为客户提供应对最复杂业务挑战所需的深入见解。德勤拥有约200,000名专业人士致力于追求卓越, 树立典范。

关于德勤大中华

作为其中一所具领导地位的专业服务事务所, 我们在大中华设有22个办事处分布于北京、成都、香港、上海、台北、重庆、大连、广州、杭州、哈尔滨、新竹、济南、高雄、澳门、南京、深圳、苏州、台中、台南、天津、武汉和厦门。我们拥有近13,500名员工, 按照当地适用法规以协作方式服务客户。

关于德勤中国

德勤品牌随着在1917年设立上海办事处而首次进入中国。目前德勤中国的事务所网络, 在德勤全球网络的支持下, 为中国的本地、跨国及高增长企业客户提供全面的审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。在中国, 我们拥有丰富的经验, 一直为中国的会计准则、税务制度与本地专业会计师的发展贡献所长。

关于德勤中国卓越汽车经销商服务团队

德勤中国卓越汽车经销商服务团队 (“我们”) 是一支专注于汽车流通领域的管理咨询团队。我们一直致力于帮助汽车厂商、经销商集团及其经销商提升竞争力、持续提升利润并健康成长。在长期的专业服务中, 我们积累了丰富的经销商运营管理最佳实践经验, 并持续更新我们的经销商运营数据库。我们的服务范围涵盖完整的汽车流通领域, 包括销售 (新车及二手车), 售后 (配件与服务), 汽车金融与保险, 市场与客户保留管理, 以及经销商网络拓展。服务内容包括: 卓越经销商智能管理报告体系, 经销商风险管理, 卓越人力资本开发, 经销商业绩与提升, 经销商审计等。

本文件中所含数据乃一般性信息, 故此, 并不构成任何德勤有限公司、其成员所或相关机构 (统称为“德勤网络”) 提供任何专业建议或服务。在做出任何可能影响自身财务或业务的决策或采取任何相关行动前, 请咨询合资格的专业顾问。任何德勤网络内的机构不对任何方因使用本文件而导致的任何损失承担责任。