

大市场小作坊融资难 二手车商“抛锚”待救援

如何走出小作坊? 二手车经营模式期待创新

深圳最大的二手车行——欧雅汽车发展有限公司老板钟水雄欠下巨额债务跑路事件发生已近一个月了，公司门口玻璃上贴的“倡议书”丝毫不能安抚人心，但债权人也从愤怒和狂躁情绪中逐渐冷静下来，希望通过合法途径寻求解决之道。这个曾被称为深圳二手车行业黄埔军校的企业，其300名员工已各奔东西，自谋生路。

在接受证券时报记者采访时，深圳二手车流通协会秘书长蔡珉一再强调债权人资金大部分是打到钟水雄个人账户，因此这件事是钟水雄个人的事，不属于企业融资，更不能由此说二手车行业的经营模式出了问题。然而记者采访发现，一边是收车销售需要大量现金流，另一边则是民企融资难，二手车市场目前的经营模式似乎已经成为一种走不出来的困局。在一片惋惜中，欧雅汽车事件对深圳二手车行业的影响正慢慢发酵。

证券时报记者 王瑾

大市场小作坊

虽然国内新车市场增速明显放缓，但庞大的汽车保有量却为二手车市场带来了增长动力。2011年，二手车累计交易额2108.8亿元，同比增长18.56%。中国汽车流通协会副秘书长沈荣预计，2012年会有更多支持汽车流通行业的利好政策出台，二手车的年交易规模有望达到500万辆。

另外，商务部在去年年底发布的《关于促进汽车流通业“十二五”发展的指导意见》中提出，2015年中国二手车交易量将超过1000万辆，年均增长率达到15%。同时，鼓励发展品牌二手车经营，支持汽车供应商拓展品牌二手车业务，完善二手车车流通网络。

“二手车市场非常大，现在才刚刚起步，以后会越做越大。”几乎每个接受记者采访的经销商、业内专家都对二手车的未来发展充满了信心。曾经辉煌一时的欧雅二手车行曾以发行股票上市为目标，离它不远的澳康达二手车行，也信心满满地将此作为未来几年奋斗目标。

据有关资料统计，目前深圳二手车市场年成交额超过200亿元，新旧车交易量在全国率先达到了1:1，而在2010年以前，这一数字为3:1。

正是看中了二手车行业未来的前景，加入到这个队伍中的经销商也越来越多。深圳二手车流通协会秘书长蔡珉告诉记者，目前深圳二手车交易市场有18家，而经营二手车的商铺有几百家，最大的一家交易市场商铺有280多家。

尽管经销商众多，但是具有一定经营规模、品牌有一定知名度的却仅有欧雅、澳康达、汇康等为数不多的几家，大多数仍处于店铺、档口的规模。

虽然二手车市场很大，但是不看好未来有二手车企业能做得很大，目前的行业就是小作坊式的，目前中国二手车行业体制现状也仅适合小作坊式经销。”汽车行业专家向寒松在接受记者采访时说。

大市场遭遇小作坊，众多的小商家分食着有限的车源，监管缺失，直接造成了行业的乱象。

代卖还是收车

我们的车有80%都是帮客户代卖的，我们只收取中介费，占用资金比较少，这种经营模式很健康。”澳康达名车广场的一位负责人在接受证券时报记者采访时一再强调。

据了解，二手车经销商的销售方式有三种：一是车主将车放到经销店，由经销商代卖，经销商从中提取一定的场地费和服务费，这样有点类似于房地产中介；第二种是通过经销商的网站披露买与卖的信息，促成双方交易，收取中介费；另一种便是经销商直接将车购买过来再卖出。

前两种方式很相似，好处也很明显，经销商不用占用大量资金来囤积车辆，也不用面对新车下跌给囤积的

二手车带来的减值风险。如此来看，这种销售方式似乎是最佳的，二手车经销商所起的作用只是连接买卖双方的桥梁，购车事项由买卖双方自己协商。

如果以这种模式推断，最近跑路的欧雅老板，似乎没必要融到那么多资金，更不太可能背负了几个亿的资金跑路。记者调查发现，事实上业内经销商普遍采用的销售方式是先收车再卖出，从中赚取差价，正常情况下大部分二手车经销商的代卖车辆往往仅占20%左右。

“欧雅1000辆车中，有100辆~200辆是代卖的，代卖占比例在20%左右。”曾在欧雅公司工作过的王先生告诉记者，大部分二手车经销商售车方式都是这样的比例。包括澳康达。记者随后以买家身份询问澳康达销售人员时，对方也承认是以收车销售方式为主。

很明显，这种收车方式需要大量囤积车辆，通过低买高卖的方式来获得较高的利润，如此一来，就需要占用大量的现金流来支撑，并且需承担车辆贬值等众多风险，但目前来看却是最主流的方式。

这种收车销售的方式，普通一辆车的利润至少在10%左右。”深圳市桃源二手车交易市场经销商孙涛(化名)告诉记者，如果在销售过程中再玩点花样，利润就更高了。大部分经销商都是收车卖的，代卖根本没利润赚，一般一辆车几千块钱的场地费而已。”

代卖一辆车，收取的中介费一般是2%，代卖的一般是不愿卖低价的车主，或者不缺钱的豪华车主，大部分人也怕麻烦喜欢直接变现，拿钱走人。”孙涛说。

孙涛给记者举了一个例子，一辆价值20万左右的二手车，如果车主要在经销商那里代卖，即使有合适的买家，经销商也不会通知。业内通常的做法是通过不断冷落车主以及报低价的方式，挑战其心理底线，最终车主心理崩溃，以很低的价格卖给经销商。品牌大一点的二手车行可能收车价格稍微高一点，但是卖价也更高，这就是二手车市场暴利的来源。”孙涛说。

贷款融资难

要获取高利，就要大量收车囤积，也因此需要大量的现金流。在利润的驱使下，众多的二手车经销商与民间借贷挂上了钩。

孙涛告诉记者，目前二手车行业的经销商有正规营业执照的很少，比如一般交易市场中的商铺很少有营业执照，光这一条就已经剔除了绝大多数经销商。

此外由于没有完善的评估体系，经



① 车行外的黄牛党打着现金收车的牌子
② 车行挂着办理小额贷款的牌子
③ 发票中海马二手车价格仅为300元，据称标低价只为过户省税
④⑤ 欧雅玻璃窗上贴着债务交流 QQ 群号和倡议书
张莹莹/摄 张常春/制图

1个多亿没有贷出去。

一方面是贷不出去的款项，一方面是疯狂的民间借贷，这似乎看起来有些矛盾。“一方面是企业不符合条件，另一方面是企业不需要钱，有多少资金就做多少车。”蔡珉说，“一般企业如果有批车觉得有钱赚，才会去短期借款，也就使用一个月左右，很灵活，不用融资贷款。”

但是孙涛告诉记者：协会有这些贷款我们都知道，但是门槛太高了，我们根本贷不到。”

记者也从蔡珉处了解到，贷款门槛不管是自己资产担保还是互保等方式，首先要求要有正规的经营执照，另外还要看贷款方是否有资产抵押，以及个人征信记录等。

孙涛告诉记者，目前二手车行业的经销商有正规营业执照的很少，比如一般交易市场中的商铺很少有营业执照，光这一条就已经剔除了绝大多数经销商。

此外由于没有完善的评估体系，经

销商大多数是流动资产，没有固定资产作抵押，如此一来，二手车行很难从银行贷到款，这样地下钱庄、亲朋好友都成了资金的来源。

进入澳康达的车行，一楼众多的豪华车甚是惹眼，这也意味着庞大的现金流。该公司负责人声称，自己的资金来源健康稳定，他强调自己的融资方式跟欧雅不一样，是从银行贷款，并且获得利率下浮10%的优惠，有5000万的信用额度。但有业内人士告诉记者，虽然目前个别有实力的经销商如澳康达确有不动产抵押，但大部分经销商在经营中，很难离开民间借贷的帮助。

王先生告诉记者，欧雅借款的利率一般是一个月2分利息，活期是1.5分利息。由于业内认为这是个暴利行业，在公司争取三年内上市，并去上海、天津扩张的种种计划中，大批的民间借贷蜂拥而至。

据介绍，目前公司员工有9000万的债务，而已经来登记的有7亿债务，已经核实的有4亿，未核实的3亿，还

有很多没来登记的。公司有70多个账户，都是私人账户，有些人的款是直接打到钟水雄账户，连张收据都没有。

王先生告诉记者，自己正是知道二手车行需要大量的现金流，民间借贷是二手车行业普遍存在的现状，因此也借了50万给钟水雄。

根据媒体报道，有家银行贷款是钟水雄以房产以及2000万元车辆作抵押贷得；另外一家投资担保有限公司则是将欧雅当做二手车行贷款担保的试点开展业务。

孙涛告诉记者，本来想回老家贷款500万，开一个大一点的二手车行，但是找同学、找关系，找了好多熟人，最终银行还是没有给他贷款。“二手车行从银行贷款太难了，而民间借贷则是悬在经销商头上的一颗定时炸弹。”

如今来看，不管钟水雄是蓄谋逃跑，还是赌博输了钱，业内人士在听到钟水雄携款逃跑时，纷纷表示“不惊讶，迟早的事”。也许在他们看来，正

是基于这种融资模式，最终导致了欧雅的败局。

有人给二手车经销商算过一笔账，二手车行花10万元收一辆车，他的成本包含10万元的借款利息、2000元~8000元不等的租金，还有相关的评估师的工资等人工成本，所以一辆车算下来，如果没有15%的毛利就会亏本。

为了支付高额的借贷利息，以及场地租赁、人员等成本支出，经销商会拼命地压价收车，高价卖出。由于车源少且不确定，于是翻新车、问题车、事故车等问题也就出现了。

低价收车，高价卖车赚取暴利，为多收车不惜大举民间借贷，而为了支付高额的利息，经销商再次通过各种手法扩大经营规模，提高利润空间……这似乎成了一个走不出的怪圈。

尽管民间借贷利息高，能够正常经营下去经销商也还能接受。而欧雅事件发生后最令经销商担心的是，出现债主怕经销商跑路群体讨债的情况，这样甚至可能引发二手车经销商的倒闭潮。

深沪上市公司2011年度主要财务指标(50)

本报网络数据部编制

证券代码	证券简称	基本每股收益(元)	每股净资产(元)	净资产收益率(%)	每股经营活动现金流量(元)	净利润(万元)	分配转增预案					
000014	沙河股份	0.2692	0.35	2.78	2.54	10.11	14.77	-1.3	0.33	5430	7060	每10股送0.2元(含税)
000039	中集集团	1.39	1.13	7	6.09	21	20	0.85	0.56	36903	300185	每10股派4.6元(含税)
000400	中航电测	0.4137	0.3877	6.6734	6.366	6.34	6.25	1.2493	0.4529	15650	14667	每10股派1元(含税)
000902	银鸽控股	0.14	-0.28	1.11	0.97	13.3	-25.2	0.16	0.91	2556	5175	不分配不转增
000516	元通投资	0.18	0.21	1.57	1.57	11.24	15.19	0.66	0.4	12725	15221	每10股派0.5元(含税)
005451	皖能电力	0.02	0.28	4.63	4.99	0.53	5.53	0.25	0.49	1927	21957	每10股派0.1元(含税)
00726	鲁泰A	0.85	0.74	5.04	4.43	18.13	17.75	0.99	1.21	84853	73909	每10股派2.8元(含税)
00726	鲁泰B	0.85	0.74	5.04	4.43	18.13	17.75	0.99	1.21	84853	73909	每10股派2.8元(含税)
008899	深物业A	2.32	1.84	5.75	5.36	36.4	41.37	0.63	1.04	60705	46316	每10股派5元
008811	丽珠集团	0.4	0.36	2.71	1.79	17.78	21.52	0.18	0.29	15766	14083	每10股派1元(含税)
008977	中通客车	0.21	0.17	2.62	2.45	8.3	7.66	-0.95	0.23	1343	1287	不分配不转增
009931	深物业B	0.6064	0.0339	2.74	2.7	1.26	0.97	0.27	0.42	28655	22526	每10股派0.27元(含税)
009957	中航资本	0.21	0.17	2.62	2.45	8.3	7.66	-0.95	0.45	5065	3957	不分配不转增
002022	华仁生物	0.4606	0.4576	1.9881	1.8275	24.46	27.45	0.4465	0.4912	28655	22526	每10股派0.27元(含税)
002073	钱江摩托	0.61	0.5	3.93	3.2	17.48	16.66	-0.87	0.12	45543	37316	每10股派0.2元(含税)
002158	深纺织A	0.6604	0.6298	3.46	3.66	20.53	22.5	0.4496	0.551	14401	13734	每10股派1元(含税)
002161	遥望网络	0.32	0.29	3.58	2.14	12.11	19.17	-0.01	0.53	11324	10500	每10股派1元(含税)
002196	万方电机	0.34	0.2	2.56	3.48	14.08	8.67	0.38	0.25	3950	2265	每10股派1.5元(含税)

证券代码	证券简称	基本每股收益(元)	每股净资产(元)	净资产收益率(%)	每股经营活动现金流量(元)	净利润(万元)	分配转增预案				
002392	北京君正	0.223	0.216	3.5	13.38	6.51	8.12	-0.07	12024	10685	每10股派0.5元(含税)
002396	星网锐捷	0.5089	0.4514	4.9049	8.8909	10.89	13.94	0.5132			