

# 2023年中国汽车经销商行业短报告： 技术驱动新零售变革，传统经销商绝境求生

2023 China Car Dealership Industry

2023年の中国自動車販売店業界

(摘要版)

报告标签：汽车经销商、二手车、汽车直营模式

主笔人：黄鸿羽



报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

## 观点摘要

2022年，据中国汽车流通协会发布的《2022年全国汽车经销商生存状况调查报告》显示，汽车经销商总体满意度降至74.4分，达到了近十年来的最低值，此外，仅有29.7%的经销商实现盈利，仅有19.4%的经销商完成全部销售目标。

汽车经销商行业在多重压力的挤压下艰难前行：一方面从2018年的汽车市场寒冬让大部分经销商的库存难以消耗，经销商需付出巨额的成本来运营积压库存；另一方面汽车新势力直营及代理模式的开辟对经销商的传统地位发起挑战。此外，2020年至2022年，新冠疫情的影响严重冲击了线下门店的运营情况，汽车经销商在绝境中艰难求生。

### ✓ 优化品牌结构、提升门店覆盖范围

通过分析头部企业的成功经验，我们可以得知汽车经销商企业保持稳定发展的两大因素：一为门店覆盖范围，不单一覆盖在某一特定区域能够当某些政策消极作用于部分地区时通过其他区域的增长保证集团整体盈利不受到太大影响；二为品牌结构，豪华品牌的单车利润及售后利润都高出自有品牌及合资品牌，因此集团可以通过不断优化旗下品牌结构来实现内部增长。

### ✓ 二手车板块即将成为新的增长点

长期以来，二手车市场长期处于小、散、弱的状态，受到市场制度影响，经销模式难以推行，在质检标准不完善、市场参与者良莠不齐等因素影响流通汽车质量难以保障，我国二手车市场增长缓慢。而随着这些问题被政策疏通，预计我国二手车将在2023年迎来高速增长，最快在2025年实现二手车新车市场年交易量持平，而经销商要做的就是提高经销渠道在二手车市场的渗透率。

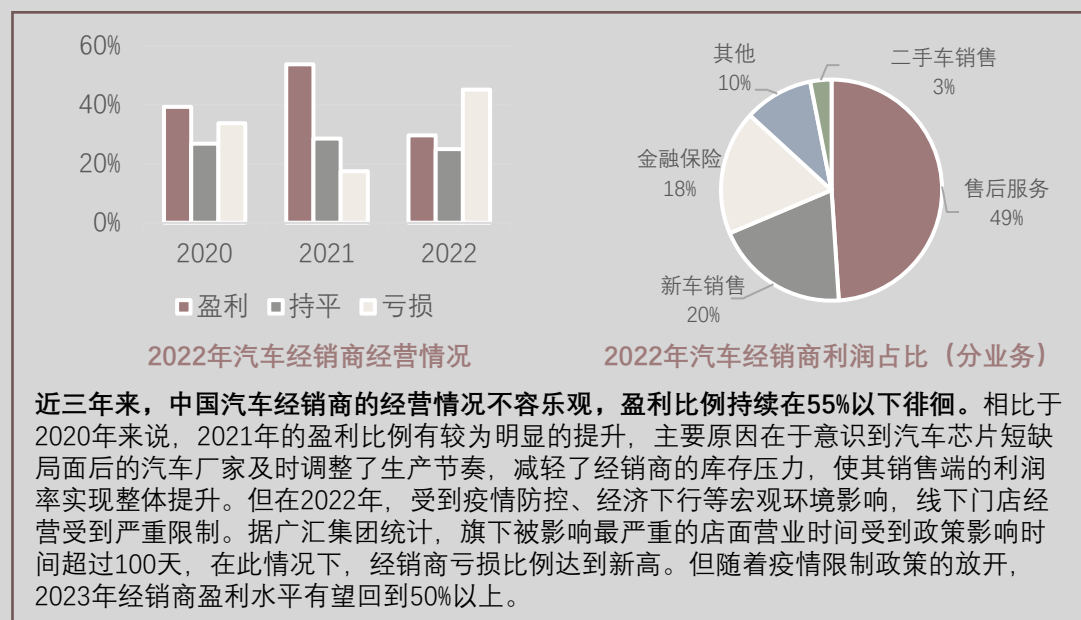
### ✓ 必须努力对抗新模式出现的挑战

特斯拉带动了直营模式，以至于造车新势力纷纷效仿其行为，跳过经销商环节开设直营店；而大众主导开始应用的代理模式也可能导致传统经销模式受到挤压，经销商新车销售利润下降。目前看来，从整体汽车市场来说，新模式占比不大，但从新能源汽车市场来看其占比已达到接近20%，并且还在不断增长，同时宝马、奔驰等传统品牌的新车型号也开始尝试直营、代理新模式。传统经销商需及时调整合作模式，和车厂做好协商，防止合作对象的流失。

## ■ 中国汽车经销商行业经营情况分析

汽车经销商是提供多模块服务，贯穿消费者汽车购买整体流程的商家；汽车经销商行业在中国的发展历程主要可以被划分为三个十年，目前已经进入成熟期

### 中国汽车经销商行业经营现状及主营业务分析



#### 新车销售

中国经销商新车销售主要聚焦于豪华品牌、合资品牌、自主品牌三大类型。从经销商资产回报率来看，豪华品牌独占鳌头。2021年，豪华品牌经销商平均资产回报率达到10.58%，而同时期的自有品牌数据仅达到1.15%。

一般而言，单台车从出厂价到厂商指导价，厂家会给经销商让出6%-10%的利润空间，但随着汽车行业下行，竞争加剧，销售差价能够创造的利润愈加少，经销商需要通过保险、金融及其他附加服务来创造增长。

#### 二手车销售

据中国汽车流通协会统计，中国经销商的二手车市场利润占总利润比例仅为3%。

主要原因是该市场受到多个客观条件限制，如二手车交易制度有待健全、二手车经销模式有待推广。但已有国家政策从完善经销模式、降低交易税率等方面完善行业标准，保障消费者权益。根据2022年数据，我国汽车保有量已达到3.19亿辆，二手车交易潜力巨大，在政策配套推动下，专家预测我国的二手市场交易量将在未来两年实现大幅增长，追赶新车交易量。

#### 保险&金融服务

保险服务主要指经销商在销售或售后过程中促成客户购买车险并获取佣金。但在商业车险费率改革的背景下，车均保费较改革前大幅下降21%，对于经销商来说，若想保持原本的保费收益规模，必须在新销量增长的情况下，提升客户的续保渗透比例，减少客户流失。

金融服务是指针对汽车经销商和终端客户的汽车信贷。据一汽金融披露数据，2021年的经销商办理车贷佣金能够达到汽车合同金额的3%-5%，金融服务已成为汽车经销商行业的一个有力增长点。

#### 售后服务

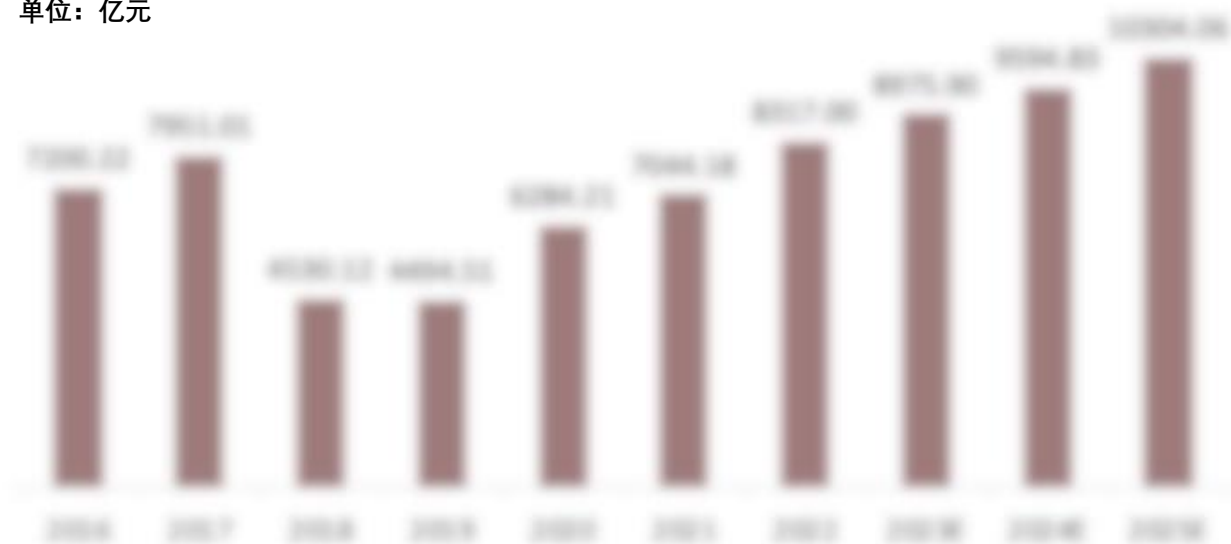
售后服务主要包含汽车维修、配件、美容等服务，是汽车经销商业务中利润最多的业务模块，占汽车经销商整体利润结构的比例接近50%。不同类型汽车的维保费用也存在一定差距，传统燃油汽车年均维保费用为2570元，是新能源汽车的2倍。现状下，售后服务细分市场仍存在一定增长空间：从车龄情况来看，我国平均车龄在2020年达到5.6年，在未来几年，随着我国平均车龄逐步增长，售后维修保养的频次增加将推动售后服务市场的消费者支出增长。

## ■ 中国汽车经销商行业市场规模

2018年的汽车行业寒冬直接导致了经销商行业的负增长；拥有巨大潜力的二手车市场将成为经销商行业新的增长点；预计在2025年我国汽车经销商市场规模将超过一万亿元

2016年-2025年中国汽车经销商行业市场规模

单位：亿元



2016年-2025年这十年，是汽车经销商行业挣扎着向前的十年。2018年，原本借着汽车市场的蓬勃发展一路向上的经销商行业也由于汽车市场寒冬的到来遭遇了负增长，据中国汽车流通协会发布的报告显示，中国汽车经销商新车毛利从2017年的5.5%下降到0.4%，全行业汽车库存高达300多万辆，流通环节库存占压的资金额高达5000亿元，直接导致新车销售的毛利都用来填补高库存的漏洞。与此同时，造车新势力的兴起一方面象征着新能源汽车挤压传统燃油汽车市场，传统经销商的销量任务完成难度加剧，另一方面出现了自营、代理等新模式来取代传统授权经销，部分车厂为了获取更大的利润而试图把经销商从汽车交易链中剔除。但二手车市场的崛起即将为经销商市场注入新的活力，据悉，在2025年有望实现二手车交易量追平新车的盛况，而关键在于解决二手车经纪模式向经销模式转变的问题，在2018-2022年间，通过政策为二手车市场扫除了诸如二手车质量存疑、经销企业增值税过高、流程不便、跨地域限迁等问题，2023年后的二手车市场将朝着更规范、更集中的方向快速发展。预计在2025年我国汽车经销商市场规模将超过一万亿元。

该计算模型主要从汽车经销商业务端入手，分别计算其四大主要业务板块：新车销售、二手车销售、售后服务及金融保险的利润。其中在新车销售模块将商用车和乘用车以及自营、经销、代理三个模式分别计算，取得了更加精确的计算结果。目前来看，未来的经销商行业最重要的是维护自己作为主流渠道的同时抓住新的细分市场变革机遇：在新能源汽车的渠道分化局势下，2022年直营渠道汽车品牌占比已达到4.5%，在新能源汽车细分市场这个占比更是达到了18.5%，汽车经销商需要在二手车、汽车金融等模块找到新的增长点来应对当前趋势下可能损失的一部分收益；二手车市场经销模块受到政策鼓励，是大势所趋，现如今需要严格把控企业及经销门店二手车的质量标准，通过与数字化结合让二手车信息更加公开透明地向消费者展现，主动向消费者宣传二手车优惠政策，同时积极寻求可靠稳定的二手车经销采购渠道。

## ■ 未来业务——新能源汽车经销

新能源汽车厂商开始探索直营、代理等新经营新零售模式，2022年直营模式占比达到18.5%，传统经销商需及时调整合作战略，创造新能源汽车经销这一稳定增长点

### 行业模式

新能源汽车厂商主要可以分为传统汽车厂商和造车新势力，一般来说，传统汽车厂商汽车的销售和交付将经历“厂家-经销商-消费者”的链条，而造车新势力如特斯拉、蔚来等开启了厂家直营的新模式，由厂家直接负责建设线下直营店，意味着“厂家-消费者”可以直接建立连接。至此，大众、广汽等传统车企也开始转型销售模式，为其旗下的新能源新品牌应用直销模式，传统经销商退网和车企直营店增加成为处在车市转型中的焦点之一，传统经销商的地位遭受前所未有的挑战，据悉，2021年百强经销商集团的授权经销商门店总计为5821家，较2018年的6529家下降了12%。但与此同时，为了尽快打开市场，小鹏也作为首个应用“直营+经销商”模式的造车新势力，让经销商们看到了新能源汽车市场新的可能性。

与此同时，传统授权经销模式发生变革，代理模式异军突起，据悉，相比于授权经销方式，代理模式主要有以下几个特点：1、定价权由经销商转移至汽车厂商；2、库存压力由经销商转移至汽车厂商；3、代理商的新车板块主要收入由进价与售价的差价转为销售的佣金。虽然授权转代理对经销商企业来说有一定优点，但总体来看，平均佣金6%的比例无法满足经销商的盈利需求，模式推广仍不被看好。

预计在未来很长一段时间的汽车市场中，根据不同企业的需求，授权经销、代理和直营三种模式将并行，而经销商企业想要生存，必须深入了解关键转型时期的企业需求，以调整相应的合作模式。

### ■ 市场现状

2022年，新能源汽车销量为688.7万辆，同比增长93.4%，相较往年有显著增长，市场占有率也达到了25.6%，且随着国家“碳中和”目标设立及其配套政策的实施，新能源汽车将成为主流趋势，经销商需抓紧抢占新能源汽车厂家经销权，为未来发展创造稳定增长点。

### 2016-2025新能源汽车厂商渠道情况

## ■ 未来业务——二手车经销

2022年以前，我国二手车经销细分领域市场增长缓慢，但随着各项标准的完善及政策的支持，2023年后将迎来高速增长阶段，预计2022-2025CAGR超过50%

### 行业模式

一般来说，经销商的二手车交易主要可以分为经销和经纪两种模式：经销指经销商先向原车主购买车辆后再作为卖方将车辆销售给新的车主，通过差价与手续费盈利；经纪指原车主和新车主直接进行所有权变更，经销商帮助配合完成手续及交接流程，收取佣金作为服务费，目前我国二手车交易的主要应用模式为经纪。

现今该细分领域最大的问题是整个行业的标准未完善，渠道未规范，行业的参与者参差不齐。从参与者资质看，截至2021年9月二手车商约53万家，人员规模3人以下的企业占到了55.8%，成立时间不足1年的企业近22%，而个体工商户就有47.5%；从交易占比看，2021年百强经销商二手车业务占全国二手车市场的8.63%，不足10%的渠道占比注定了小、散、弱成为了二手车流通领域的常态。究其原因主要有三：1、我国《机动车登记规定》要求车辆所有权变更必须办理过户手续，一定程度上限制了其流通；2、二手车经销企业经营二手车要按照车价全额2%缴纳增值税，但个人交易免征增值税的；3、部分地区仍旧存在二手车限迁，商品难以跨地区流通。以上种种限制导致这些年我国市场中经销制度难以推行，以至于我国二手车市场发展缓慢。但截至目前，三个主要问题均已得到了对应的政策解决，据中国汽车流通协会会长沈进军先生推断，待政策完全落地，两年内我国即可实现二手车交易量追平新车。

### ■ 市场现状

### 2016-2025年二手车经销商市场规模



来源：中国汽车工业协会、中国汽车流通协会、头豹研究院

## 方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 头豹研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业发展周期，伴随着行业内企业的创立，发展，扩张，到企业上市及上市后的成熟期，头豹各行业研究员积极探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业视野解读行业的沿革。
- ◆ 头豹研究院融合传统与新型的研究方法论，采用自主研发算法，结合行业交叉大数据，通过多元化调研方法，挖掘定量数据背后根因，剖析定性内容背后的逻辑，客观真实地阐述行业现状，前瞻性地预测行业未来发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 头豹研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 头豹研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，以战略发展的视角分析行业，从执行落地的层面阐述观点，为每一位读者提供有深度有价值的研究报告。

## 法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。



## 头豹研究院简介

- ◆ 头豹是中国领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告/数据库服务、行企研报定制服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务**，以及其他以企业为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的增长咨询服务等
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



备注：数据截止2022.6

### 四大核心服务

#### 企业服务

为企业提供**定制化报告服务、管理咨询、战略调整**等服务

#### 行业排名、展会宣传

行业峰会策划、**奖项评选、行业白皮书**等服务

#### 云研究院服务

提供**行业分析师外派驻场服务**，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

#### 园区规划、产业规划

地方**产业规划、园区企业孵化**服务

# 报告阅读渠道

头豹官网 —— [www.leadleo.com](http://www.leadleo.com) 阅读更多报告

头豹APP/小程序 —— 搜索“头豹”手机可便捷阅读研报

头豹交流群 —— 可添加企业微信13080197867，身份认证后邀您进群

详情咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生：13611634866

李女士：13061967127



深圳

李先生：13080197867

李女士：18049912451



南京

杨先生：13120628075

唐先生：18014813521