

# 二手车交易市场发展的思考

中国汽车流通协会副秘书长 罗磊

2019.3

# 目 录

...1

—... 二手车市场有望进入黄金十年

...2

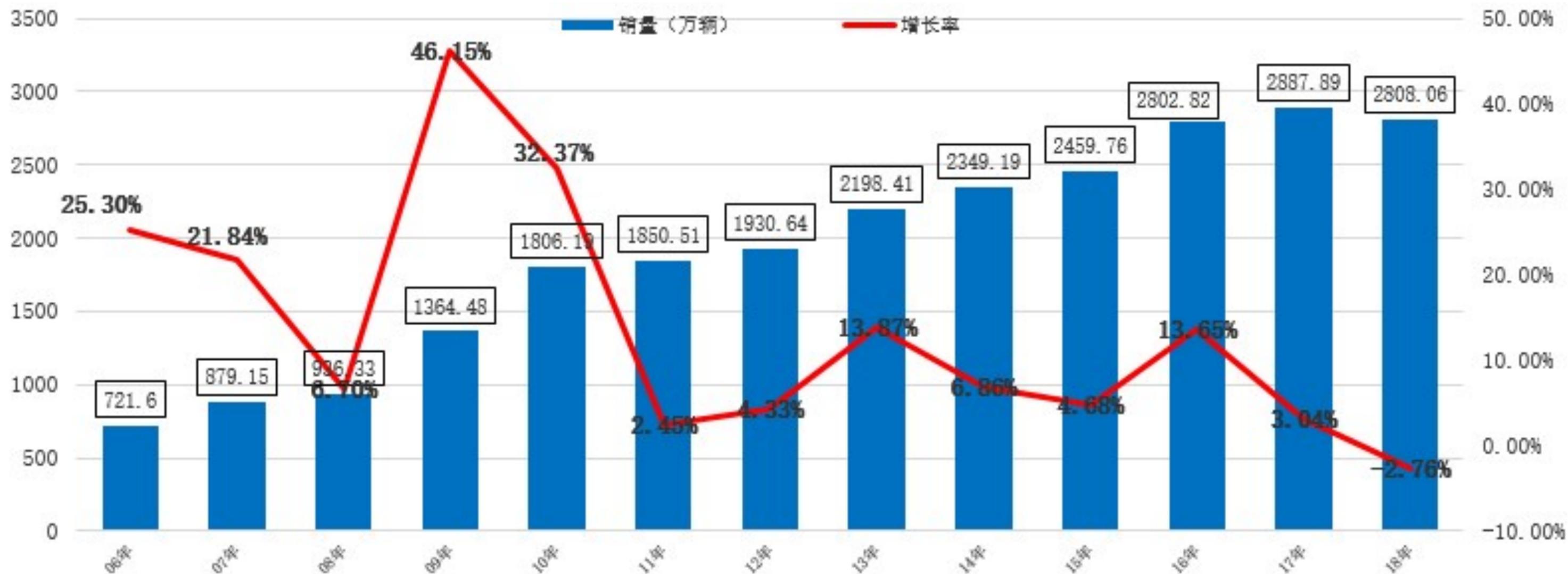
—... 二手车交易市场的历史地位

...3

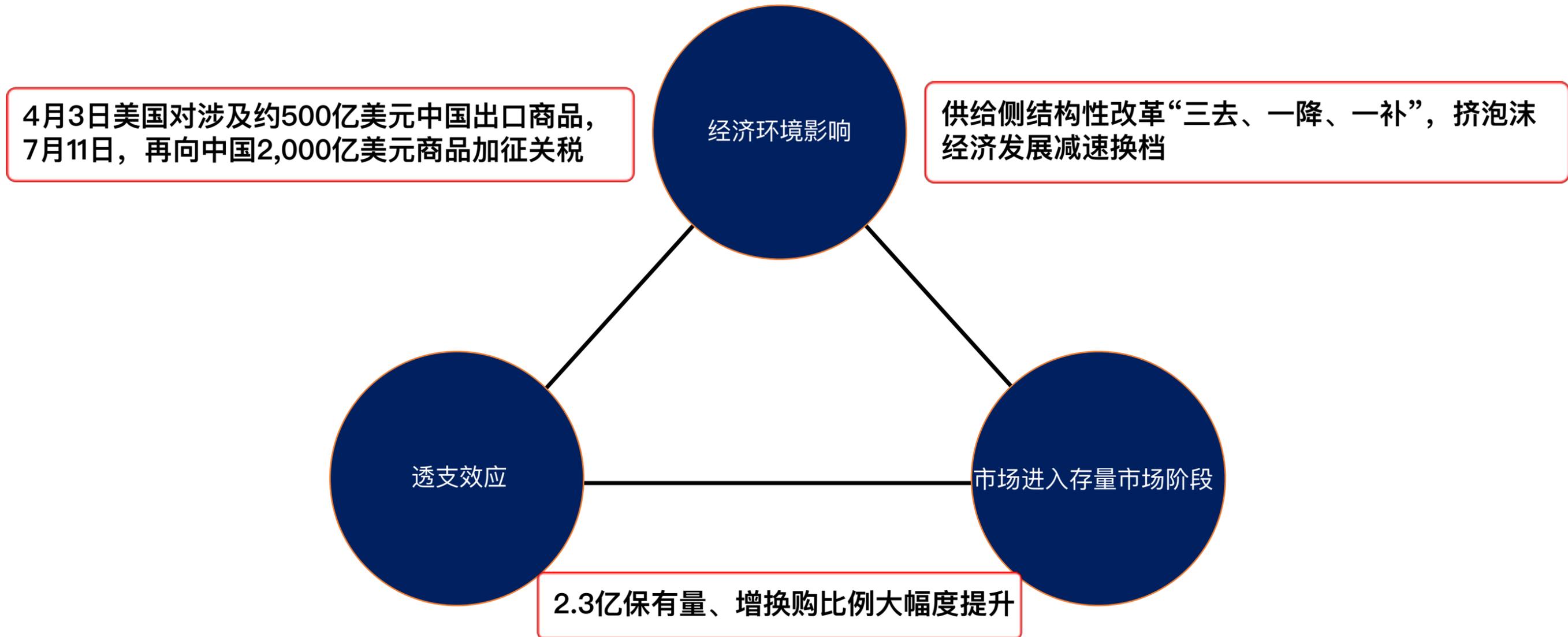
—... 面对形势变化需要重新定位

# 汽车工业产销数据30年首降

2018年汽车工业销售2808.1万辆，同比增长-2.8%，乘用车2371万辆，同比增长-4.1%



# 新车市场滞长的成因分析



## 二手车市场保持较高增速

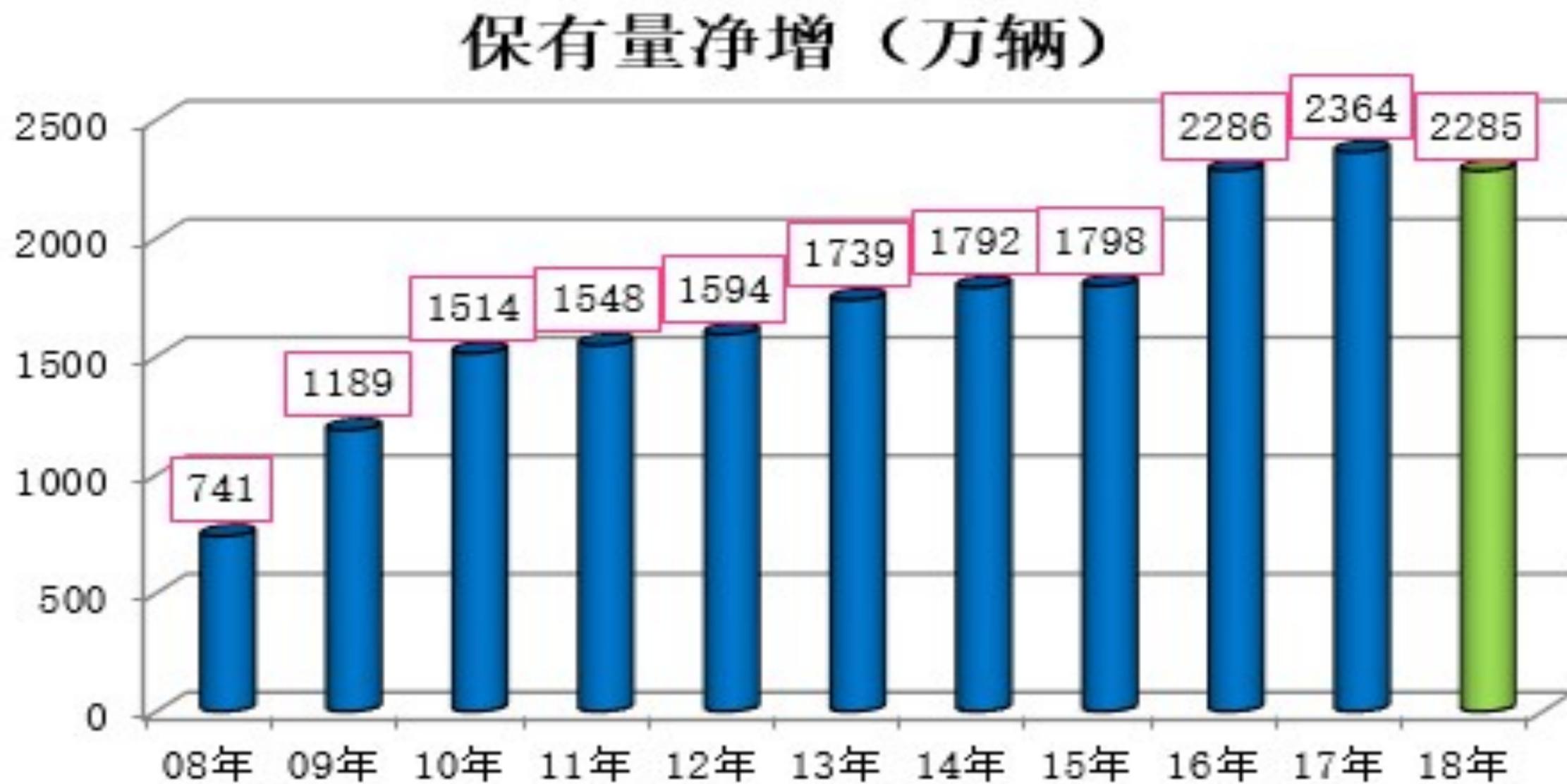
- 2018年，二手车共交易1382.19万辆，同比增长11.46%；交易额8603.57亿元，同比增长6.31%



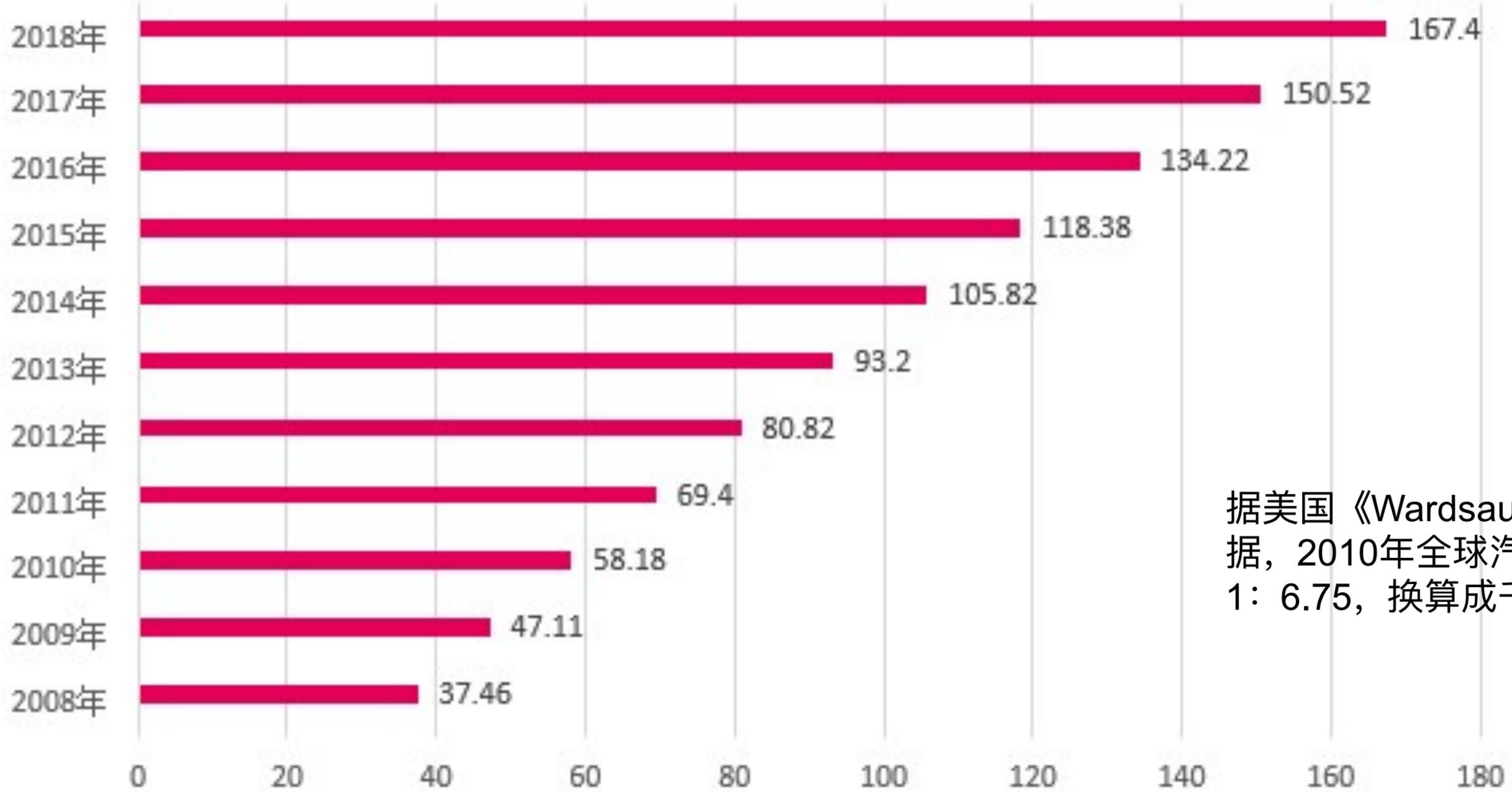
# 二手车市场发展的基础越来越雄厚



# 保有量净增连续3年超过2000万

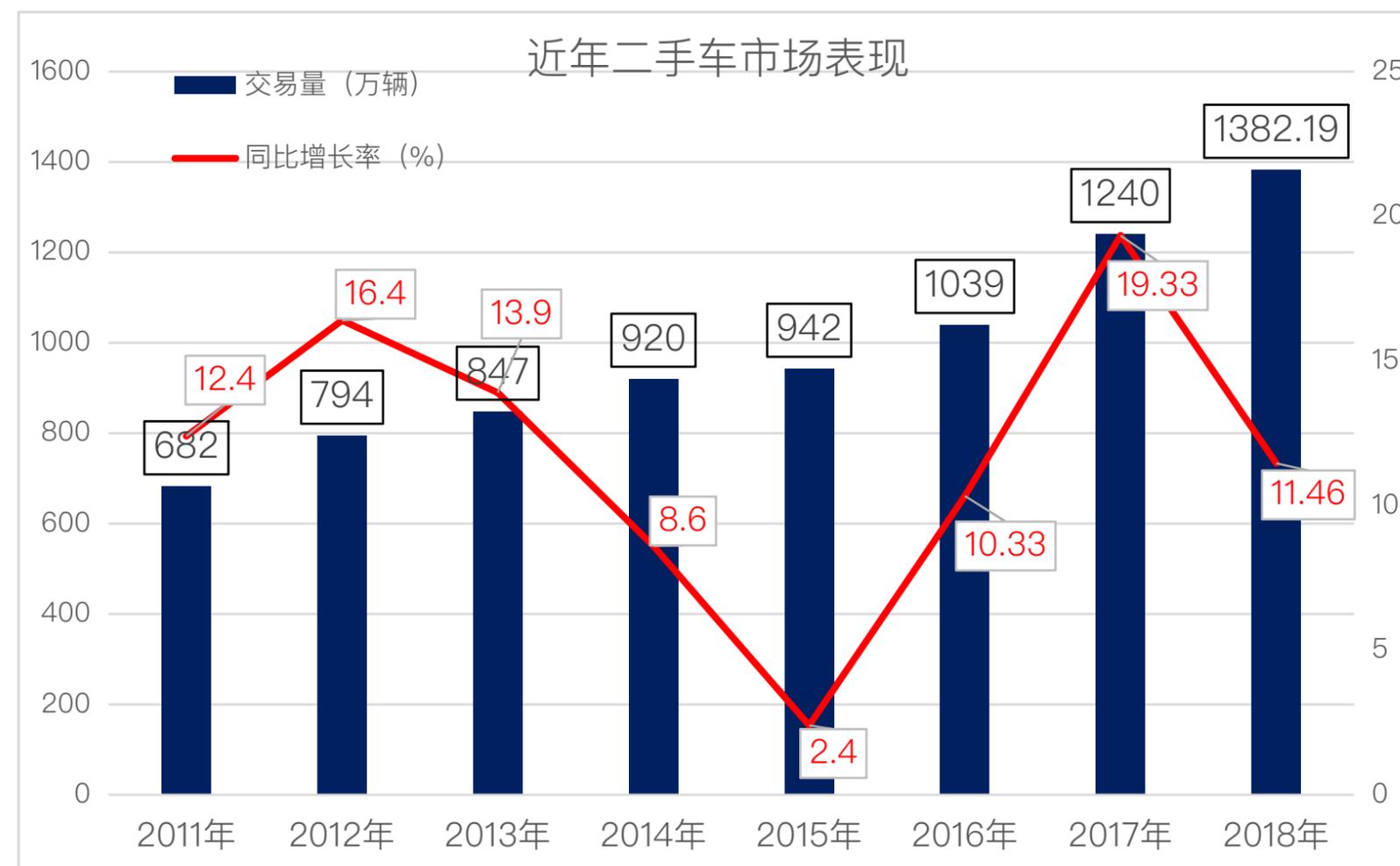
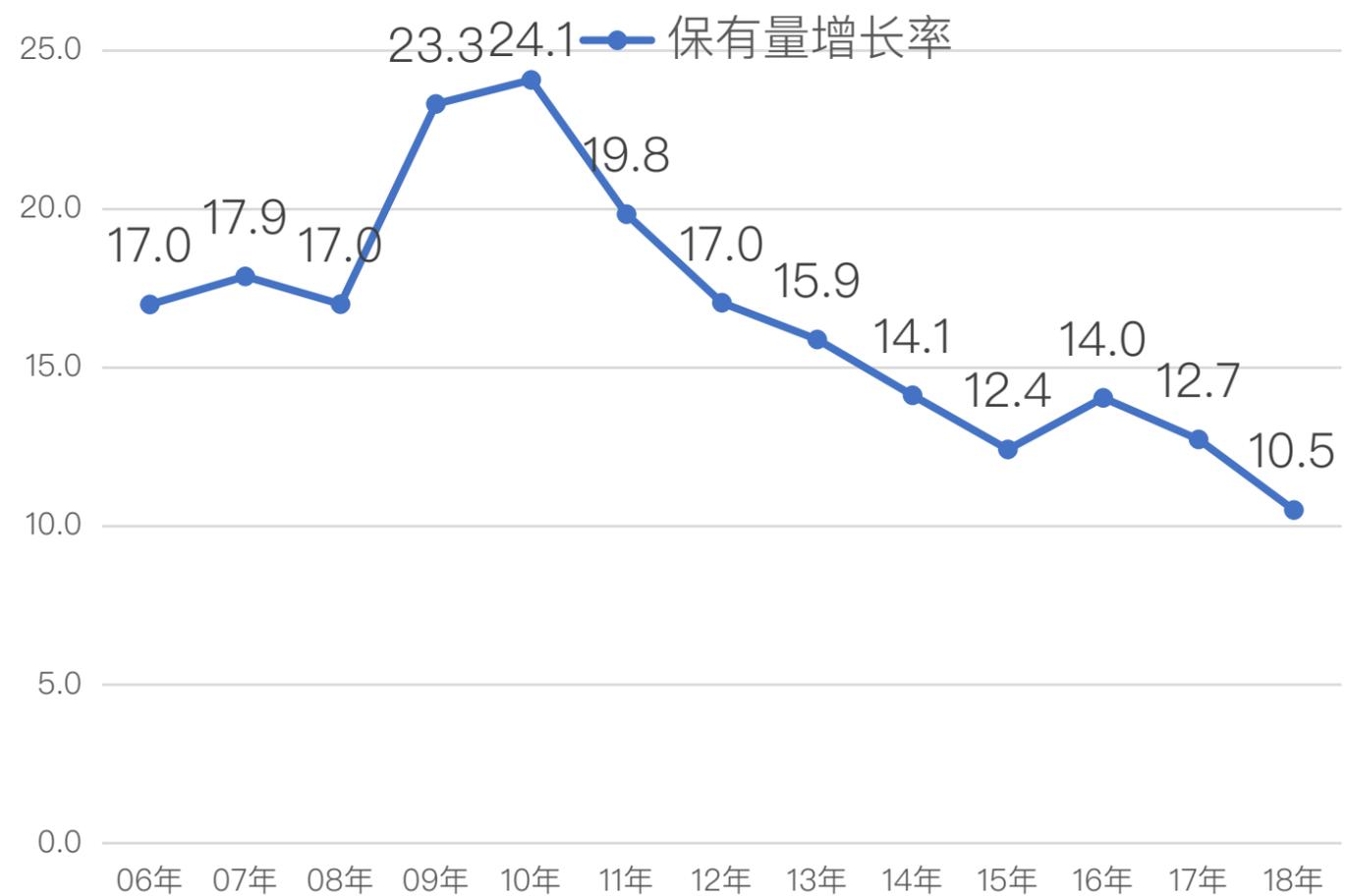


# 千人汽车保有量已经超过国际平均水平



据美国《Wardsauto》2012年发布的数据，2010年全球汽车平均拥有水平是1: 6.75，换算成千人保有量为148辆

# 未来一个时期二手车市场保持较高增速是大概率事件

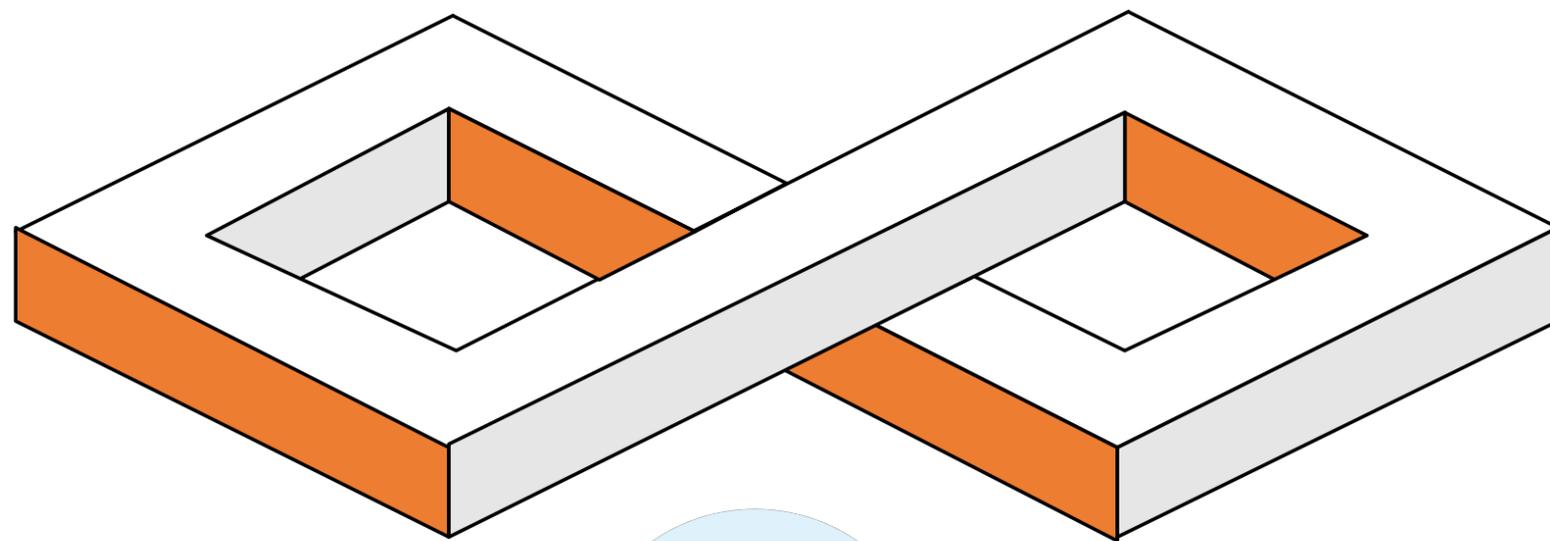


# 二手车市场发展软环境逐渐向好

政策环境更加有利

全面解除限迁，《二手车流通管理办法》修订将解决当前行业发展迫切需要解决的问题

进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案（2019年）



经营环境越来越规范



由二手车交易市场端开展的诚信建设引领企业规范经营

# 目 录

...1

— ... 二手车市场有望进入黄金十年

...2

— ... 二手车交易市场的历史地位

...3

— ... 面对形势变化需要重新定位

# 二手车交易市场的法律地位

二手车流通管理办法



## 中华人民共和国商务部

MINISTRY OF COMMERCE OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

商务部、公安部、工商总局、税务总局令  
2005年第2号

...定义

**第三条** 二手车交易市场是指依法设立、为买卖双方提供二手车**集中交易和相关服务的场所**

...职能

**第二十四条** 进行二手车直接交易和通过二手车经纪机构进行二手车交易的，应当由二手车交易市场经营者按规定向买方**开具税务机关监制的统一发票**。

...准入

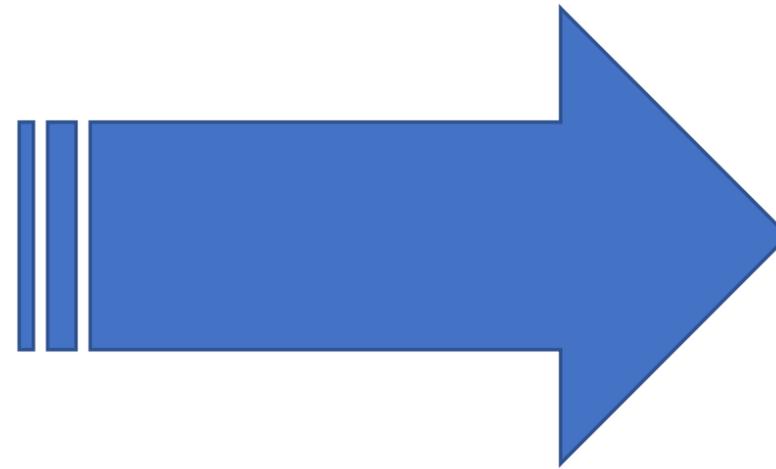
**第二十六条** 二手车交易市场经营者应当为二手车经营主体提供**固定场所和设施**，并为客户提供办理二手车鉴定评估、转移登记、保险、纳税等手续的条件。

...管理

**第三十条** 二手车交易市场经营者和二手车经营主体应当建立完整的二手车交易购销、买卖、拍卖、经纪以及鉴定评估档案。

# 15个年头，我们都有哪些发展 第一 升级改造

2009-2010年间全国约150家次二手车交易市场享受国家财政补贴，完成了升级改造工程，服务功能得以提升，带动了一大批交易市场服务升级



但大部分交易市场还停留在场地、设施、设备原始集贸形态

帅车定期组织联盟成员参与户外活动，举办行业交流学习会议，积极构建盟友间诚信团结氛围。



## 第二、抓诚信建设与消费保障

全国约150家二手车交易市场成为诚信市场  
400余家二手车业户加入“诚信联盟”成为诚信商户



但由于未建立机制，这些积极要素没有得到发扬



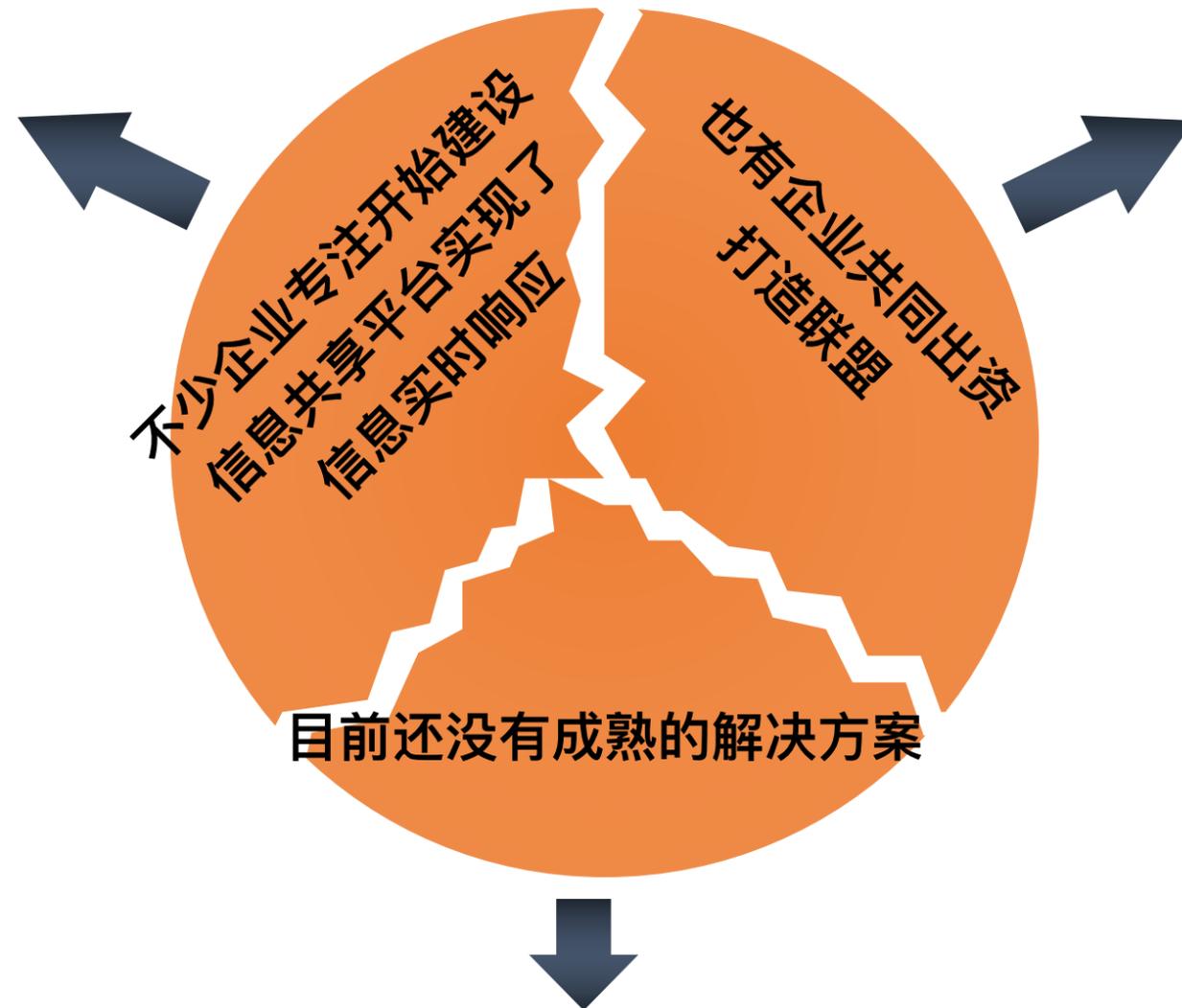
# 第三、抓信息化建设

领先的二手车交易市场纷纷开发出了基于互联网技术的信息化管理系统，提高了管理水平和效率，方便了消费者和驻场商户

问题是大部分交易市场现有工作岗位设置与人才储备还不能满足信息化建设要求



## 第四、试图做大联盟



# 目 录

...1

— ... 二手车市场有望进入黄金十年

...2

— ... 二手车交易市场的历史地位

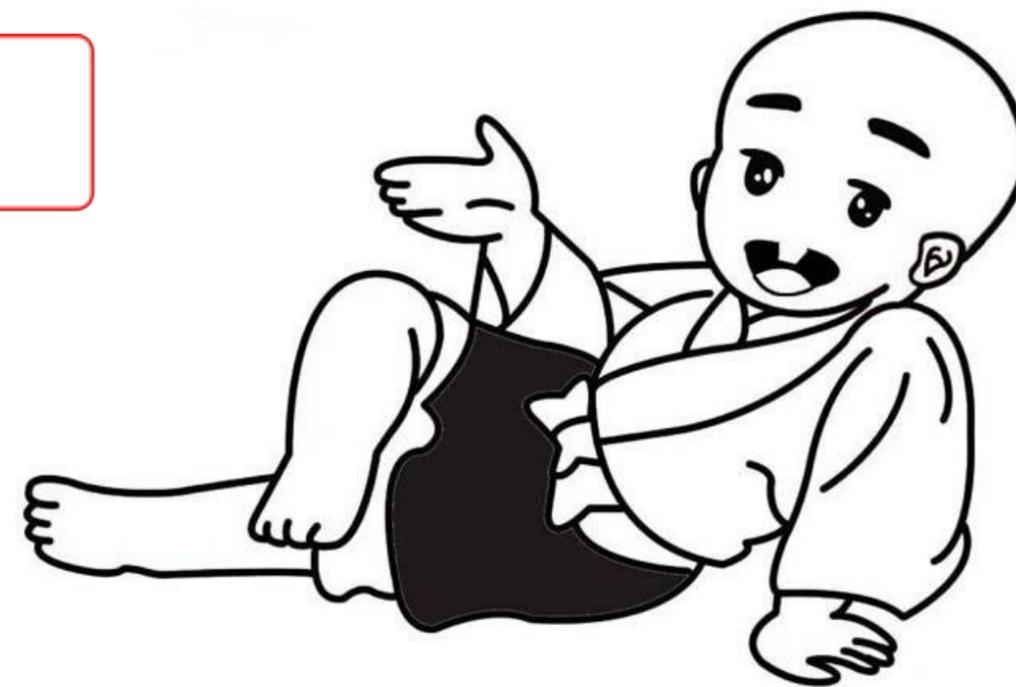
...3

— ... 面对形势变化需要重新定位

# 我们先看一下是谁拉动了市场增量



新势力



# 第一、新型二手车经销商

×

车客阿亮

...

从今年二手车商经营本身来看，你会发现一个说奇怪但又不奇怪的现象，以往靠传统方式经营了几十年的车商，生意好像都不是太好，反而是刚入行3-5年，思路活跃的车商经营的都还不错，为什么呢？那么，什么叫传统经营，什么又叫新思维？

这期，我们就从客户管理的思维角度来看，当下二手车商经营管理的变革！



经营客户，将成为品牌二手车商未来发展的主方向！

2018年12月23日 10:06

..

做二手车，早已经过了08到13年的暴利的时代，进入2018年，二手车行业已进入了寒冬期！但对于我们二手车商来说，现阶段有哪些重要的事情，需要我们静下心来慢慢思考，需要我们暂时抛离收车卖车，想想方向！

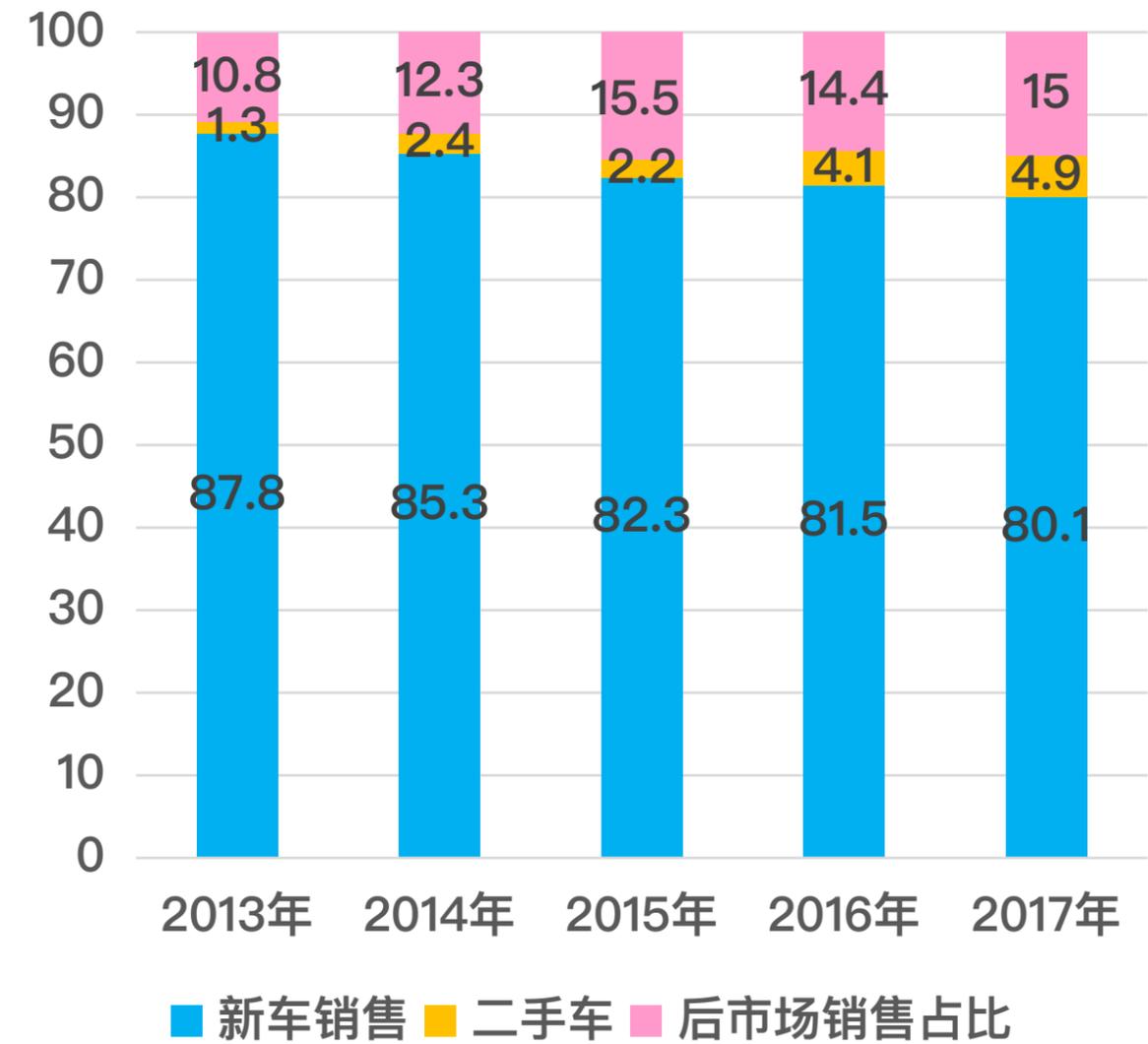
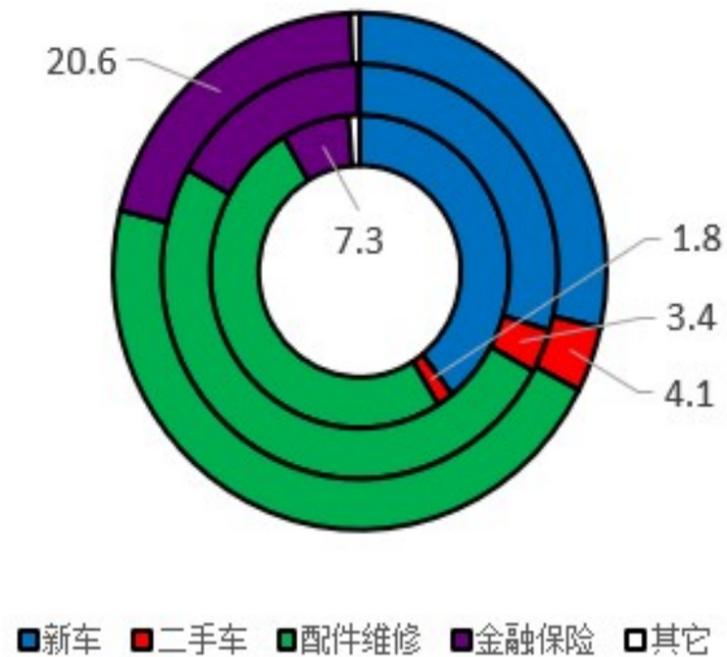


他们大多是市场外的城市展厅

## 第二、汽车经销商集团

从2014年到2017年  
二手车销售额占主营业务收入增加了104%

利润增加了128%



## 第三、电商平台

### 中国二手车电商头部企业表现抢眼

根据优信财报  
2018年第二季度二手车交易量为18.8万辆，同比增长**28.7%**，  
三季度二手车交易22.1万辆同比增长**19.7%**  
12月份实现了单月整体成交量超10万辆，同比增长**44%**。



# 面对新经营主体的崛起 需要思考的问题

电商平台的在线库存成为核心竞争力之一

二手车交易市场的现实库存您管了吗？

虽然二手车交易市场在当地影响力很大，  
但大得过电商平台吗？大得过经销商集团吗？

有多少市场管理者真正是把消费者当上帝，  
把商户当成服务对象而不是管理对象呢？



# 二手车交易市场的重新定位问题探讨

## 理念转型

- 一家独大是做出来的，不是政府强制给予的
- 竞争优势除了交易服务费之外还有别的
- 开票费带来的利润是不可靠的

## 服务转型

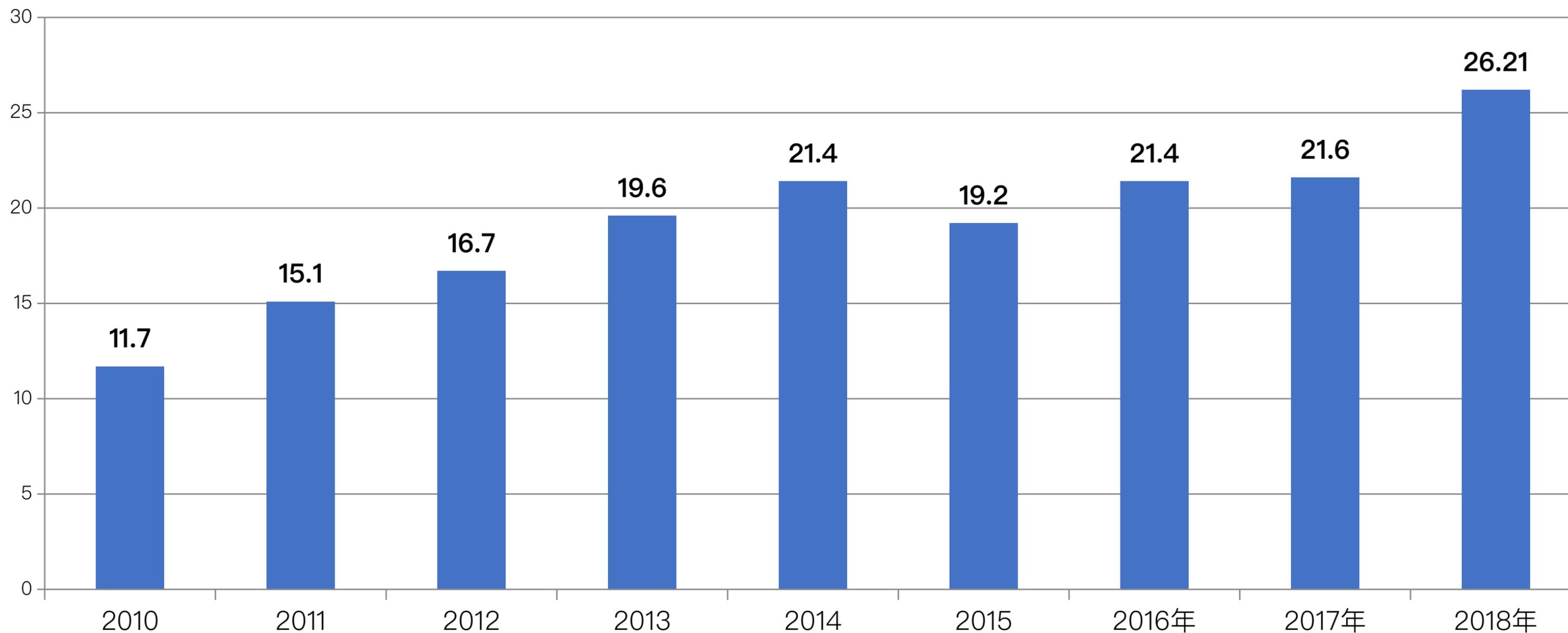
- 从管理者变为服务者，商户与消费者都是服务对象
- 黄世仁与杨白劳的角色互换
- 服务流程再造
- 从二手车交易服务链条中挖掘潜力

## 经营升级

- 走出物理围墙，横向、纵向联合，
- 提高人员素质是实现可持续发展的保障
- 改善服务设施，摆脱头上“旧”字
- 建立现代企业制度，向现代服务企业升级



# 对于交易市场有很多潜力可挖 比如跨城市交易就有文章可做



抓住二手车市场快速增长的历史机遇  
专业、专注、诚信、创新  
继续当好市场的引领者

谢谢聆听

2019.3