



防内卷 提升竞争力

二手车行业寻破局之路

■本报记者 刘 钊

盛夏的北京,汽车4S店展厅里挤满等待试驾的消费者。与之形成鲜明对比的是,同属汽车流通核心环节的二手车市场却门庭冷落,空旷的展厅里回荡着车商直播带货的吆喝声。

这恰是当前二手车行业困境的缩影。

在国家以旧换新政策纵深推进的背景下,二手车市场正迎来大规模置换车辆的注入。在日前举行的2025中国二手车大会上,中国汽车流通协会会长肖政三表示:“二手车行业正处在转型升级的关键时期,在政策和市场双重因素驱动下,其发展逻辑正从‘量’的积累转向‘质’的提升。”

一面是政策红利持续释放、车源量激增,一面是价格内卷加剧、诚信体系待完善、盈利模式遭挑战,二手车行业已行至变革的十字路口。如何在这场变革中找准方向、突破困局,成为行业亟待解答的难题。

成长“烦恼”: 面临四大难题

2024年,16家二手车上市公司中,仅有3家实现净利润增长,8家深陷亏损之中。另据中国汽车流通协会相关数据,今年前5个月,全国二手车累计交易量达791.26万辆,同比微增0.62%,增长疲态开始显露。

“二手车价格内卷与盈利困境是首要痛点,其次则是新车市场白热化的‘价格战’不断挤压二手车生存空间。”黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示。

上海上汽大众汽车销售有限公司总经理傅强持类似观点。他对《证券日报》记者表示,低车龄二手车价格与新车倒挂,部分新能源车半年内贬值超30%,车商经营压力陡增。当前,二手车经营面临“收车难、保值难、卖车难、周转慢”四大难题。

在张翔看来,行业革新盈利模式迫在眉睫。传统二手车商面临“增量不增收、增收不增利”的困境,库存周期不断延长,场地租金、人力成本、资金利息等挤压着利润空间。供应链账期缩短等因素倒逼二手车商从“价格竞争”转向“价值竞争”,但目前来看,多数企业尚未找到构建新盈利模式的路径。

肖政三认为,过去很多二手车经营者的“成长”,一定程度上



图①特斯拉门店的新能源汽车吸引了众多消费者的目光

图②③北京二手车市场门庭冷落

刘钊/摄

是靠牺牲诚信来获得的,以次充好、调表车(指通过技术手段篡改车辆里程表数据,掩盖真实车况)现象大量存在,车况不透明和交易成本高成为顽疾,全行业为此付出了巨大的代价。当前,部分经营者仍存在隐瞒车况、虚假宣传等行为,严重影响了二手车行业的整体形象。缺乏统一、科学、严格执行的车况鉴定评估标准体系,二手车市场品牌化、连锁化发展将举步维艰。

此外,二手车金融、保险配套服务的渗透率仍较低。鉴定评估标准不统一、跨区域流通成本高、专业人才匮乏等问题,也让行业转型较难推进。

张翔认为,要实现二手车高效流通,必须打造以车况透明、诚信交易为基础的行业自律环境,激活消费者选择二手车的热情。

破局之路: 多元化探索推动转型

2024年以来,以旧换新政策持续释放红利,越来越多的车源流入二手车市场。肖政三表示,“扩大二手车交易规模是市场高质量发展发展的内生动力,政策的持续发力将为行业注入信心。”

面对严峻挑战,行业也积极

寻求破局之道。

创新正成为破局的核心动力。在营销端,头部二手车商通过搭建专业直播团队,实现车辆检测、试驾全程可视化;在服务端,定制化整备、售后延保、溯源服务等增值服务重塑客户体验,部分交易市场推出“终身质保”“7天无理由退车”等承诺。

“通过售后保障和自媒体营销,公司客户转介绍的成交率高达80%至90%,支撑企业在市场波动中保持增长。”重庆二手车经销商企业家联合会会长、重庆柳博名车董事长陈涛告诉《证券日报》记者。

厦门聚电时代新能源汽车有限公司(以下简称“聚电时代”)以“快周转、专业化、线上线下融合”的策略,在新能源二手车领域开辟出连锁化路径。

与此同时,一种新型业态——主机厂置换服务正在蓬勃兴起。杭州惠风旧机动车总经理范新雷透露,公司团队专注为蔚来、小鹏、理想、小米等造车新势力提供专业置换服务,单月置换量已猛增至四百多台,积极把握政策红利(如以旧换新补贴)和主机厂“重视二手车业务的机遇”。

数字化与AI也成为破局的关键引擎,科技赋能驱动二手车

交易愈发透明化,提升交易转化效率。

例如,健康用车构建的“全国汽车维修电子健康档案系统”已积累超4亿条维修记录,以车辆识别码作为身份标识,建立了从购置到报废全过程的电子维修记录。健康用车创始人苏怡表示:“由政府牵头、行业背书的车辆信息共享是大势所趋,是解决信任痼疾的根本路径。”

重构未来: 激发市场内生循环动力

解决行业“成长烦恼”的最终指向,是行业生态的重构。从单一竞争到生态协同,越来越多的企业认识到生态对行业高质量发展的重要作用。一个以诚信为基石、以协同为纽带、以持续增长为目标的新生态正在各方努力下逐渐成形。

中国汽车流通协会力推的“行”认证成为推动诚信体系建设的重要抓手。中国汽车流通协会二手车鉴定评估分会秘书长李鸿介绍,“行”认证帮助企业建立科学车况评价标准,设计标准化流程保障消费者知情权,并建立技术解读与纠纷处理机制。实践表明,采用标准化

体系的企业客诉率大幅下降,成功化解多起退车纠纷。

石家庄瑞诚二手车市场则致力于从“交易场”向“信用场”转型。据公司总经理池朝辉介绍,该市场通过建立市场统一检测中心,提供“每车必检”报告;设立售后服务中心,为场内商户销售车辆提供兜底延保。池朝辉呼吁,全国市场协作与行业服务标准要实现共建。

企业在商业模式层面的变革也在同步推进,车商正寻求更轻盈灵活的盈利模式。在华宏汽车集团股份有限公司二手车事业部总经理安勇看来,经销商集团需聚焦轻资产运营,部分区域已尝试转型平台经纪人模式。

政策与金融支持也要跟上。聚电时代总经理李翔飞呼吁有关部门延长并优化二手车置换补贴政策,金融机构能给予二手车商更多融资支持与利率优惠。傅强则建议从顶层设计入手,参考德国经验研究调整相关财税,激发市场内生循环动力。

从政策红利到技术革新,从模式创新到生态重构,二手车市场的破局之路已然清晰,这个蓝海市场有望从“野蛮生长”跨越到“规范繁荣”,为中国汽车市场的可持续发展注入新动能。

私募基金收购上市公司 激活产业生态一池春水

(上接A1版)

这一选择既考虑了标的企业的产业价值和发展潜力,又兼顾了交易的可操作性和整合效率。汪志伟解释称:“科技领域的技术壁垒、消费领域的品牌价值与渠道网络,构成了标的被选择的核心逻辑;同时,小市值、股权分散的特性,可为私募基金低成本获取控制权、高效推进产业整合提供操作空间。”

产业赋能重构商业价值

私募基金对产业的整合战略不仅聚焦于上市公司股权收购这一初始环节,更着眼于后续对产业链资源的深度盘活与商业价值的重构。

投中信息研究院执行院长刘璟琛表示:“私募基金通过懂企业运作、懂产业发展的管理人才,以战略调整、组织重整、业务剥离、并入新资产等方式,实现收购后的赋能。”

在罗寒看来,私募基金天然掌握一些产业链的关键信息,能够为被收购企业精准对接上下游资源,促成业务协同与技术融合。

“并购六条”提出,“支持运作规范的上市公司围绕产业转型升级、寻求第二增长曲线等需求开展符合商业逻辑的跨行业并购”。6单典型案例中,启明创投收购天迈科技后,双方能够在智能交通、新能源、人工智能等领域形成多维度产业协同;合肥瑞丞私募基金管理有限公司收购鸿合科技后,则有望推动教育智能交互技术与汽车智能座舱的跨界融合。两单案例均显示出私募基金在推动新兴产业融合创新、助力新质生产力发展方面的重要作用。

对于面临转型压力的传统企业,私募基金的赋能价值更为凸显。以浙江棒杰控股集团股份有限公司为例,潜在收购方上海启烁睿行企业管理合伙企业(有限合伙)拟结合自身丰富经验化解公司债务问题。常春林对此评价道:“私募基金不仅着眼于短期债务化解,更计划通过优化主营业务结构、导入新业务增长点等举措,为企业构建可持续发展的新动能。这种‘短期救急+长期造血’的运作模式,生动诠释了私募基金在产业整合中的多重价值。”

业界建言优化税收政策

目前,我国创投市场规模已位居全球第二,但并购基金发展尚不充分。李诗林认为,参照海外资本市场发展规律,当一个国家的创投基金发展到成熟阶段后,并购基金将迎来快速增长期,我国并购基金具有巨大发展潜力。

尽管行业发展前景广阔,但是挑战仍存。最突出的是资金期限错配,例如,目前我国并购基金平均存续期为5年至7年,却面临大多数LP要求在5年内退出的压力。此外,并购贷款受限、机构经验不足等问题也不容忽视。

对此,业内人士纷纷建言献策。常春林建议:“建立投资联动机制,鼓励商业银行开发针对私募基金并购上市公司的贷款产品;加快发展S基金(私募股权二级市场基金)市场,构建多层次流动性支持体系,以解决基金期限错配问题。”

在汪志伟看来,可参照创投企业投资额抵扣的税收优惠政策,对并购退出给予相应激励。罗寒则建议,明确上市公司实物分配股票的税收政策细则,提高退出预期性。

随着“并购六条”深入推进,私募基金作为产业整合者在资本市场中的角色愈发重要。正如解辰阳所言:“这不仅为私募基金退出渠道的拓展,更是金融服务实体经济方式的创新。”在资本市场深化改革与科技自立自强的时代交响中,私募基金正以并购重组为笔,书写金融精准滴灌实体经济、资本与产业共生共荣的新叙事。

(上接A1版)

新能源汽车无疑是上半年汽车市场的最大亮点。今年上半年,新能源汽车产销分别完成696.8万辆和693.7万辆,同比分别增长41.4%和40.3%,新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的44.3%。其中,6月份,新能源汽车产销分别完成126.8万辆和132.9万辆,同比分别增长26.4%和26.7%,当月新能源汽车新车销量占汽车新车总销量的45.8%。

从企业来看,今年上半年,新能源汽车销量排名前五位的集团销量合计为659.9万辆,同比增长43%,占新能源汽车销售总量的95.1%。比亚迪以214.6万辆的销量领先,市场份额达30.9%;吉利、上汽分别以86.6万辆、60.8万辆的销量位列第二位和第三位,同比分别增长105.2%、37.9%。

从动力类型来看,纯电动车和插电式混合动力汽车均保持快速增长态势。今年上半年,纯电动汽车产销分别为448.8万辆和441.5万辆,同比分别增长50.1%和46.2%;插电式混合动力汽车产销分别为247.9万辆和252.1万辆,同比分别增长28%和31.1%。

在国内市场,新能源汽车渗透率不断提高。今年上半年,新能源汽车国内销量为587.8万辆,同比增长35.5%,占汽车国内销量比例为46.8%。其中,新能源乘用车国内销量为552.4万辆,占乘用车国内销量比例为50.4%;新能源商用车国内销量为35.4万辆,占商用车国内销量比例为21.8%。6月份,新能源汽车国内销量占比达48.6%,新能源乘用车国内销量占比达51.8%。

出口方面,新能源汽车表现尤为抢眼。今年上半年,新能源汽车出口106万辆,同比增长75.2%。其中,6月份新能源汽车出口20.5万辆,同比增长1.4倍。其中,纯电动汽车出口67万辆,同比增长40.2%;插电式混合动力汽车出口39万辆,同比增长2.1倍,增速显著。

中国汽车工业协会副秘书长陈士华表示,展望下半年,“两新”政策将继续有序实施,企业新品供给持续丰富,这些因素有望拉动汽车消费增长。

布局A股信心增强 上半年北向资金持仓市值增逾800亿元

■本报记者 张梦莲

近日,陆股通2025年二季度持股情况浮出水面。东方财富Choice数据显示,截至2025年6月30日,北向资金持股总市值达到2.29万亿元,较一季度末增加超2%;持股数量合计超过1235亿股,较一季度末增加超过3%。

从上半年整体情况来看,与2024年末相比,北向资金持仓市值增加超800亿元。

南开大学金融学教授田利辉对《证券日报》记者表示,北向资金持仓A股市值增加,缘于估值修复、政策红利与经济韧性三重因素驱动。目前,A股科技等板块估值处于全球低位,叠加AH溢价率持续收窄,外资配置性价比提升。沪深港通机制的优化以及新质生产力产业扶持政策也增强了外资布局A股的信心。

从具体行业来看,截至二季度末,申万一级行业中,北向资金在

电力设备、银行、电子、食品饮料、医药生物、非银金融、汽车、家用电器、机械设备、有色金属等10个行业持有市值最高。

从个股来看,截至二季度末,北向资金十大重仓股分别为宁德时代、贵州茅台、美的集团、招商银行、长江电力、比亚迪、中国平安、紫金矿业、汇川技术、迈瑞医疗。

对于北向资金的持股变动情况,天风证券首席策略分析师吴开达分析称,北向资金在2025年

二季度的行为可以用“从核心资产到老经济”“从老赛道到新赛道”来形容。其主要加仓方向为有色金属、交通运输、公用事业、非银金融、建筑装饰、医药生物、通信等。

“从投资方向来看,北向资金增持的行业都属于受益经济转型、业绩较好的行业。”前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示,今年A股市场现

出“哑铃型”特征。一方面,以人形

机器人、芯片半导体为代表的科技成长股大涨,生物医药、新消费板块也有不错的表现。另一方面,追求稳定回报的投资者偏爱低波红利股。

展望下半年,杨德龙认为,在政策层面,稳经济增长的政策有望进一步发力,带动消费回升。在当前市场已逐步形成慢牛长牛行情格局的情况下,投资者信心逐步提升,市场板块轮动形成的财富效应有望进一步吸引资金入场。

涨价趋势向下游传导 光伏产业链迎复苏?

■本报记者 殷高峰

在多晶硅价格上涨之后,光伏产业链的涨价趋势开始向下游传导。

上海有色网7月9日发布的报告显示,受多晶硅报价上涨预期带动,下游硅片价格发生波动,市场均价小幅上涨。InfoLink Consulting7月10日发布的数据显示,7月3日—7月9日,光伏产业链的多个环节已开始报价上扬。

“近期,多家硅料企业开始调

整产品报价,展现出强烈的挺价决心。在政策预期等因素的推动下,光伏产业链的涨价趋势开始向下游传导,预计近期产业链各环节的价格将迎来一波反弹,但行业是否走向复苏,还要看具体的去产能情况。”西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山在接受《证券日报》记者采访时表示。

随着多晶硅环节报价上涨,下游拉晶环节正面临抉择:是继续观望还是接受小幅提价以“抄底”补库。

集邦咨询7月10日发布的周价格分析报告称,随着双方的持续博弈,不排除部分下游企业为规避未来多晶硅价格进一步上涨的风险,而选择接受实际成交价的小幅上调。

在硅片环节,据记者了解,头部硅片厂已封仓报涨,其余专业化厂商也开始跟随。集邦咨询认为,在库存“水位”健康、现金成本支撑以及政策引导下,硅片涨价的氛围渐浓,预计硅片厂挺价力度加大。

InfoLink Consulting也提出,尽

管整体终端需求尚未显著回暖,但近期硅料端报价已陆续调涨,并逐步传导至硅片环节,对行情形成初步支撑。

InfoLink Consulting发布的数据显示,7月3日—7月9日,电池片厂家也积极规划上调报价,不过具体涨幅与落地时间,仍取决于后续上下游价格博弈情况。

“硅料、硅片的价格目前已在底部区域,其未来价格将逐步上涨,并维持在一定的区间。”营口金辰机械股份有限公司首席执行官

祁海坤在接受《证券日报》记者采访时表示,上游原材料价格趋于稳定以后,产业链的上漲应该是趋势,而且此趋势有利于压缩甚至淘汰落后产能。

万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,预计在接下来的一段时间内,产业链各环节价格会呈现反复波动情况,但是在光伏产业大规模淘汰落后产能的背景下,未来光伏行业将逐渐复苏,并形成良性竞争的格局。