

传统燃油车4S店改投新能源“门庭”

重庆汽车销售市场迎来“大变局”

重报调查

■新重庆-重庆日报记者 白麟

“这里以前是别克4S店，现在成了小米汽车的2S店。”重庆大坪石油路，一位从事汽车销售二十余年的老业务员看着眼前焕然一新的展厅，感慨万千。这家刚开业的小米汽车门店，装修风格简约现代，科技感十足，完全看不到从前的影子。

燃油车4S店改投新能源，正成为汽车销售行业的新趋势。记者近日走访发现，在虎头岩，原本的奥迪4S店已“变身”为理想、小鹏的新能源汽车展厅；在红旗河沟，曾经聚集着名爵、雪铁龙、东风日产等传统燃油车品牌，如今这里已变成“新能源汽车盒子商城”，集中了10余个新能源汽车品牌……

过去一年，随着新能源汽车市场渗透率持续攀升，传统燃油车销量持续下滑，重庆越来越多的传统车企经销商开始转型，投入新能源汽车品牌的怀抱。

“黄金时代”终结？经销商转型已是“必选项”

“重庆的汽车4S店授权经销商，2023年还有600多家，2024年一下子就退了100多家，其中绝大部分是燃油车品牌。”重庆市汽车商业协会常务副会长陈学勤说。

在她看来，这并非偶然。上一个十年是燃油车的黄金时代，合资品牌则是那个时代的主角，BBA（奔驰、宝马、奥迪）等豪华品牌更是“皇冠上的明珠”。业内人士透露，市内规模较大的奔驰宝马4S店，当时一年能盈利近亿元。

然而，从2022年开始，国内经历了燃油车价格战、去库存等一系列市场标志性事件。面对新能源汽车的强势崛起，燃油车的日子越来越难过。

乘联会数据显示：2023年，国内燃油车销量为1395万辆，下降6%；2024年1—11月，燃油车销量为1025.7万辆，同比下降18.8%。

重庆情况也差不多，2024年10月，燃油车销量同比下降18.3%。

陈学勤认为，背后原因有三：线索量下降、销量增量萎缩、利润支撑不足。以重庆本地市场为例，2024年，BBA等豪华品牌启动大规模降价。其中，宝马5系优惠超15万元，落地价仅30万元，奥迪A6L、奔驰C级等降价30%—40%。

然而，如此“给力”的政策却依旧拉不回消费者。乘联会数据显示，2024年10月，国内豪华车零售21万辆，同比下降7%，环比下降15%。

重庆一家豪华品牌4S店负责人介绍，如今经销商在厂家进货，价格能打个八九折，但是卖价却要打七折甚至更低，“卖一辆就亏几万元，即便年终厂家返佣也弥补不了亏空。”

新能源汽车则是高歌猛进。2024年前10月，重庆新能源汽车销量同比增长近50%，渗透率达54%。

对燃油车经销商而言，黄金时代结束了，转型已经是一道“必选项”。

百事达集团执行董事杨奕介绍，百事达汽车从2021年开始布局转型，目前新能源和传统燃油车的门店比例大约是4:6，新能源终端门店数量已超过10个，业态也比较多样化，包括传统4S店、城市展厅、商超店等多种形式，“新开的门店中，大约一半是



沙坪坝区龙湖金沙天街·华为智能生活馆，市民在选购新能源汽车。 特约摄影 孙凯芳/视觉重庆

传统品牌改换的。”

商社汽贸从2022年起也加快了新能源汽车品牌布局。该公司决策委员会委员王灵修表示，目前公司销售终端50%是新能源品牌，仅去年就布局了四五家新能源汽车品牌门店。

曾经在重庆年销量超3万辆、在汽车经销商中排名前五的龙华集团，已经将多个传统燃油车品牌门店改头换面，租给新能源汽车品牌，自己则选择退居“二线”，转型做起了物业管理。

中国汽车流通协会统计，从2020年到2023年，全国有超过8000家汽车4S店退出市场；另一方面，新能源品牌销售终端大增，仅2021年一年就超过6000家。陈学勤介绍，重庆2024年至少新开设了100家新能源汽车品牌门店。

卖新能源车更赚钱？不一定，品牌选择很重要

当然，并非转向新能源汽车品牌，就意味着成功。杨奕介绍，很多第一批布局新能源汽车品牌的经销商，如今都已退出，主要是因为品牌实力不够，难以维持。

中国汽车流通协会数据显示，仅2023年上半年，国内新能源汽车独立品牌退网数量就达到811家。

“在转型的过程中，如何选择合作品牌，是经销商必须慎重考虑的问题。”杨奕认为，要选择实力雄厚、现金流和资金储备比较充足且具有技术实力的品牌来合作。

另一方面，新能源汽车品牌对经销商也十分挑剔。陈学勤表示，知名主机厂通常需要中国汽车流通协会评定的百强经销商，要求有豪华品牌的运营经验，在区域内有较强实力。

近日下午，鸿蒙智行重庆新牌坊百事达用户中心，这家由进口大众店改造而来的门店人流不绝、销售火爆。

“销售收入较之前提升了两到三倍。”该中心负责人表示，品牌改换后，门店各方面效益都有大幅提升。

“与传统4S店模式相比，代理制最大的优势在于降低了经销商的经营风险。”杨奕说，在原来的经销商模式下，进来的车可能要一年才能销售完，平均库存周转期至少要一个多月。现在这个问题不存在了，因为库存主要在厂家，大约10天就能实现周转。

王灵修介绍，库存资金压力比起传统销售模式小了许多，“代理制的前端整车毛利

比较稳定，传统燃油品牌整车价格波动太大，对前端盈利影响很大。”

“代理制模式下，相当于帮主机厂拿订单，主机厂收到订单后就安排生产，然后交付过来。”陈学勤表示，代理制虽有优点，但也带来了新的挑战，最突出的问题是利润结构的改变。在传统模式下，经销商可以通过汽车装饰、保险、金融、延保等多个环节获取收益。但在新能源汽车代理模式下，这些业务更多集中在厂家直营渠道，经销商仅能获得固定的交付服务费。

王灵修透露，总体来看，目前新能源品牌门店的利润率跟传统品牌差不多，但创造的利润总量不如传统燃油车的黄金时期，“当然现在新能源汽车还处于市场成长期，渗透率还会增长，经销商也处在抢占‘山头’的阶段，相信市场成熟后，利润总量会有明显提升。”

销售模式的变化，也影响了售后服务。陈学勤介绍，新能源汽车涉及三电系统的维修，这属于消防安全领域，要求维修人员必须经过严格的培训，持证上岗。而且某些核心部件的维修必须寄回厂家，由厂家技术中心处理。更重要的是服务体系建设问题。随着新能源汽车存量快速增长，在现有销售模式下，二手车交易、电池回收等问题将日益凸显。这些领域需要政府部门的顶层设计和规范引导。

“比如电池回收，很多整车企业使用的都是第三方电池。按照目前的代理销售制度，电池回收时需要先给主机厂，再由主机厂转交给电池企业。”陈学勤说，目前市场上前五大电池企业占据了90%的份额，如果全部让他们负责回收，可能会面临巨大的压力。

此外，新能源汽车的高度数字化，也让目前的销售模式面临新挑战。比如，保险公司的送修比例是按照投保数量来分配的，但现在保险是在主机厂投保，维修却在门店进行，这种割裂导致了管理上的混乱，也对消费者不利。

行业何去何从？要以用户需求为根本

对于新能源汽车未来销售模式如何变化，一种观点认为，传统的4S店模式效率低下，将被新型销售模式取代。

本地一家车企高管表示，在燃油车规模化销售时代，车企不用仔细研究客户需求，只需要把车开发和生产出来，批售给经销商即可。这种模式下，经销商虽然可以帮助主

数读·汽车经销>>>

汽车销量

2024年1—11月——
国内燃油车销量为1025.7万辆，同比下降18.8%

2024年10月——
重庆燃油车销量同比下降18.3%

2024年前10月——
重庆新能源汽车销量同比增长近50%，渗透率达54%

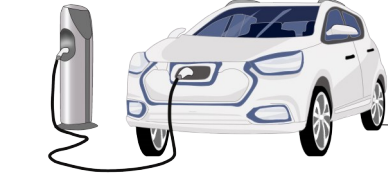
门店数量

2020年到2023年——
全国有超过8000家汽车4S店退出市场

2021年——
全国新能源品牌销售终端增加超过6000家

2024年——
重庆汽车4S店授权经销商减少了100多家

重庆至少新开设100家新能源汽车品牌门店



机厂承担一定的库存风险，但也会产生较高的营销成本。

如今，新能源汽车迭代快，电子消费属性强，产品设计上的正、负市场反馈对车企都极其重要。同时，制造技术的进步也基本实现了柔性生产、快速交付，经销商的风险承担能力也就显得不那么重要了。

也有人持不同观点。杨奕认为，市场成熟后还是会以4S店和用户中心为主，适当配合一些商超展厅和城市展厅，“毕竟客户购买几十万元的车，会更信任有完善售后服务的门店。”

陈学勤表示，中国市场规模和纵深太大，现在自主品牌已占据半壁江山，随着主机厂销量的大幅增长，直营和代理的管理成本会直线上升，届时可能还是会下放一些权限，又会出现授权店模式。

王灵修认为，直营在前期打市场的时候，可以做到市场反应更快，而且一旦进入市场相对均衡的成熟期，或进入激烈的市场竞争中，主机厂必然要转换经销模式，让更多经销商伙伴来降低管理难度、拓展纵深市场，并分担市场风险。未来汽车销售行业将呈现直营、代理和批发三类销售模式共存的格局。

这一预测已开始显现端倪。例如，阿维塔已开始将直营模式转为经销模式，比亚迪旗下的腾势、方程豹也在逐步将直营门店转为授权门店。

种种迹象表明，汽车销售行业正向一个新的平衡点演进，带来整个汽车消费生态的重构。

“新能源汽车产品迭代非常快，客户的要求和市场变化也很快，这就要求我们加快销售节奏，对团队精细化管理的要求更高。”王灵修说。

杨奕表示，其实重要的不是具体采用什么销售形式，而是如何更好地服务消费者，这才是汽车销售行业的根本。

■新重庆-重庆日报记者 周磊

“以旧换新”，是当前消费领域的高频热词。

在这一政策带动下，2024年家电消费持续火热。2025年，手机等数码产品也纳入以旧换新补贴范围。商务部数据显示，今年春节期间，手机等数码产品全国销售额达141亿元，同比增长约182%。

换新的同时，旧手机也大量产生。这些“退休”的手机去哪儿了？记者就此进行了调查。

超过半数的旧手机被闲置留存

“卖也卖不了多少钱，只能扔在家里‘吃灰’。越攒越多，不知道该如何处理？”近日，家住九龙坡的杨女士整理家务时，看到抽屉里存放的10多部旧手机，不由得感到头疼。这是她和丈夫这些年来淘汰的废旧手机，由于卡顿、掉电快、内存不足等原因，这些手机闲置已久。

尽管这些旧手机早已不使用，但杨女士并不愿意送到回收点出售。“卖出去有点心疼。”杨女士举例说，2022年上市的一款某品牌手机，当年发售价格超过6000元，如今回收价仅1000元左右；一款原价超2000元的某品牌手机，用了一年多，收购价仅六七百元。另外，一些不能上网的“古董机”回收价仅5元/部。

其实，很多市民像杨女士一样将废旧手机存放在家里，且越积越多，只有一小部分用户愿意出售废旧手机。

中国循环经济协会发布的数据显示：目前一部手机的平均寿命约为2.2年。然而，消费者购买新手机后，换下来的旧手机有约54.2%被闲置留存。这些闲置的废旧手机不仅是资源浪费，如果随意丢弃，还会污染环境。

为何消费者不愿将手机回收处理呢？相关调查显示，市民在电子产品回收时，主要担心两大问题：一是回收价格不透明；二是隐私数据被泄露。尤其是个人隐私泄露问题，越来越成为信息时代的“痛点”。

工业和信息化部数据显示，我国平均每年产生6亿至7亿部废旧手机。根据行业数据测算，“十四五”时期，中国手机闲置总量将达到60亿部，二手手机潜藏价值超6000亿元。

专业回收机构解决市场痛点

巨大的商机面前，市场的“痛点”正被逐步解决。

记者在调查中发现，和“小商贩模式”回收手机不同，近年来我国“标准化回收”发展迅速。如回收宝、爱回收等机构，闲鱼、转转等二手电商均开展手机回收业务。

2月15日，记者来到位于沙坪坝华宇广场的转转手机回收门店。据工作人员介绍，转转手机回收门店提供从评估到检测的一站式手机回收服务，全程透明。

“我们有一套严格的检测流程，包括外观检查、性能测试等，确保每部旧手机都能得到准确的估价。”工作人员一边演示检测流程，一边向记者介绍。记者注意到，检测过程中，工作人员使用了专业设备和工具，确保检测结果的准确性。

在回收价格方面，工作人员表示，他们会根据旧手机的型号、新旧程度等因素进行综合评估，然后给出相应的回收价格。同时，为了保障消费者的利益，他们还提供了一段时间内的保价服务。

对于手机回收中的信息安全担忧，工作人员称，在手机回收交易完成后，工程师会在第一时间对机器进行“金融级”数据清除，确保用户的隐私数据安全，同时，机器的存储介质也会物理销毁。

除了线下回收门店外，消费者还可以通过线上回收平台、二手交易平台等方式处理旧手机。线上回收平台通常提供上门回收服务，但回收价格可能会受到物流、检测等因素的影响。

一个环境风险和资源价值并存的产业

电子废弃物处理，也是二手手机产业链上的重要一环。

中国物资再生协会秘书长于利介绍，目前国内废旧手机循环利用途径有三个：状况较好的，会在维修、翻新后进入二手市场售卖；破损程度较重的，则会整机拆解，拆解后的芯片、电子元器件等可以用于维修，进行再利用；还有一些老旧手机被拆解后，零部件和元器件无法被完整利用，拆解破碎后进行材料化回收，提炼其中的再生材料和稀贵金属。

在重庆双桥经开区循环经济产业园，重庆市中天电子废弃物处理有限公司就是这样一家具有电子废弃物回收处理资质的企业。

该公司总经理张兵介绍，从企业端回收的手机，他们首先会进行外观检查、功能测试等，以确定手机的基本状态和价值。其次，会对手机进行数据清除，包括进行内存的深度清除或采用更彻底的涉密部件破碎方式，确保隐私数据不被恢复和泄露。最后，就是对手机进行物理拆解。拆解后的零部件分类收集，有价值的部件会被筛选出来，进行回收再利用。无价值或有害的部件则会被规范处置。

记者了解到，手机屏幕、主板等部件，含有汞、铅、镉等重金属在内的多种有害物质。如果处理不当，手机中的有害物质将迁移到地表水、土壤、地下水，其在生态系统中累积，会带来生态环境和人体健康风险。手机中的一些塑料等材料难以自然分解，如不规范处置，会对环境造成长期影响。此外，手机锂电池如处理不当，存在爆炸风险。

但环境风险和资源价值并存。张兵介绍，手机的器件在制造过程中会添加一些贵金属，这些贵金属可以提取回收利用。如：屏幕里面的铟、钽、钨等价值较高，每吨老款手机中的黄金含量约150克。随着近年来手机制造技术革新，每吨智能手机中黄金含量高达近300克。

“此外，一些通用硬件，比如喇叭、听筒、摄像头、电池等，可拆除后进行再次利用，也可将其重新组装，作为二手手机进行再销售。拆解后的零部件可视其状态改造成其他设备，例如收音机、播放器等。”张兵介绍。

随着手机等3C产品纳入消费品以旧换新，据张兵预测，今年他们公司对二手手机的年均回收拆解量将超过100万台。

以旧换新政策下，旧手机越来越多——
你家「退休」的手机去哪儿了

万开达高速公路 高粱北互通立交 进入上部结构施工

2月17日，万开达高速公路C标段高粱北互通立交工程建设现场，工人在桥墩上作业。

高粱北互通立交工程是万开达高速的控制性工程，位于万州区高粱镇，是万开达高速公路全线最大、最复杂的互通。新春以来，项目部抢抓工期，全力跑出项目建设“加速度”。目前，该工程已基本完成下部结构施工，正全力推进上部结构施工，预计今年10月完工。

记者 谢智强 摄/视觉重庆

