

政策市场双驱动,新能源汽车后市场角逐正酣

新能源汽车保有量持续攀升,蕴藏潜力的后市场正在崛起。

如果说传统燃油车后市场的利润核心是发动机、变速箱的维修保养,那么,新能源汽车后市场的核心就是“三电系统”的养护。当前,掌握维修高价值含量部分的主机厂、电池企业等纷纷入局,一场新能源汽车后市场的角力赛打响。

近日,商务部召开汽车后市场发展暨汽车流通消费改革工作座谈会。据悉,商务部将会同有关部门推动清理汽车后市场消费领域限制性措施,进一步释放汽车后市场消费潜力。受访人士认为,随着政策红利释放、市场需求激活、行业规范度增强,新能源汽车后市场将成为汽车产业的重要增长点。

各方参与者涌入

新能源汽车的售后服务产业链上游为零部件和维修设备供应商,中游是各类维修服务提供商,下游是车主和用户。从国内汽车服务市场的发展历程看,售后市场早期主要参与者是零散的汽修厂,此后,经销商、4S店和第三方维修平台等各方参与者并存。

近年来,造车新势力将直营模式推向市场,这一模式也延伸至售后市场。“很多新势力在发布新车时就推出了售后服务,包括电池维修、免费喷漆、内饰养护等。”汽车行业分析师吴坤告诉记者,主机厂逐渐重视后市场,一部分原因是利用售后政策提前锁定客户,另外也是车企开辟盈利第二曲线的一种途径。

以特斯拉为代表的主机厂还设立了直营钣喷中心。据悉,该钣喷中心提供机电维修、钣喷维修等售后服务,同时配备维修车间,完全由特斯拉直营。“早期一些新能源汽车坏了,比如电池包坏了我就直接换电池包,电驱动坏了就换电驱动,当时新能源汽车保有量还不高,消费者选择的空间也比较少,4S店只需要拆分电池包这些就可以。现在各个品牌新车型很多,消费者选择权大了,就会考虑维修的时效性,对服务的精细化要求也更多了。”某新势力品牌汽车产品专家王杰告诉记者,正是看到了市场和消费者需求的变化,汽车后市场逐渐成为主



AI生成

机厂必争之地。

除钣喷业务外,三电系统的维修也是消费者关注的重点。“动力电池占据整车40%左右的零整比价值,是售后服务、保险理赔、技术维修的重点和难点。”吴坤对记者表示,在新能源汽车售后体系中,动力电池本身的价格较高且有一定维修技术门槛,一般情况下,不是零部件厂商和主机厂授权的服务商,不一定能达到厂家要求的标准,也比较难获取相应的零配件及技术支持。在此背景下,部分电池企业“亲自下场”布局售后市场,第三方汽车后市场服务商也在积极争取三电维修的授权。

以宁德时代为例,今年8月,宁德时代旗下新能源市场品牌宁家服务在上海举行直营体验中心开业仪式。据介绍,宁家服务可提供电池检测、电池维保、二手车交易、电池回收再利用以及CTP返修和电池回收服务。

多重因素驱动

新能源汽车产业的高速增长催生了后市场的繁荣。当下,中国新能源汽车保有量已突破2000万辆,且保持一定增势,巨大的车辆存量是后市场需求旺盛的基础。

另外,早期新能源汽车已逐渐超出质保期,进入独立售后市场,进一步催生了第三方服务的需

求。从技术层面看,车主对三电系统、智能座舱、数字体验等方面的维保需求也增多了。

赛迪顾问发布的研究报告显示,2024年中国新能源汽车后市场总规模超过1.9万亿元,新兴领域成长迅速,出行共享、汽车文化等衍生服务初具规模,产业生态持续完善,绿色循环经济成效逐步显现。

政策的有力支持更是促进了汽车后市场的有序发展。2024年,商务部等14部门发布的《推动消费品以旧换新行动方案》中提出推动汽车换“能”,着眼于新车、二手车、报废车、汽车后市场等汽车全生命周期各环节,加大政策支持力度,畅通循环堵点,强化改革创新引领,全链条促进汽车以旧换新。

“2025年至2027年,在政策持续释放红利与市场需求不断增加的双重驱动下,中国新能源汽车后市场将迎来产业整体优化与高速增长期。”赛迪顾问预计2027年新能源汽车后市场规模将突破3.9万亿元,平均年增速达25%。

值得一提的是,新能源汽车保有量基数的扩大,推动了汽车后市场的各环节,特别是维修与保养、汽车后装、汽车金融等高附加值服务的需求增长。未来,维修与保养智能化转型、充换电基础设施网络化运营、动力电池梯次利用与再生回收,以及基于数据的车联网服务,将共同推动汽车后市场的发展。

市场集中度待提升

市场规模增长迅速,一些隐忧也开始出现。多位受访人士对记者表示,新能源汽车后市场仍相对分散,产业集中度较低。

当前,新能源汽车主机厂掌握核心的三电系统技术、数据和诊断软件。车辆故障代码、电池健康状态等关键数据通常被主机厂加密,外部维修店难以获取。在质保期内,相当比例的车主会选择官方直营或授权渠道进行维修保养。部分第三方汽车售后服务商则专注于新能源汽车市场,以更灵活的服务方式和价格体系,试图打破主机厂的天然壁垒。电池厂商则提供电池检测、维修、回收、梯次利用等服务,因其核心的电池技术,成为一支重要力量。还有部分缺乏三电系统维修技术、数据和设备的企业则面临转型。

还有受访人士表示,目前新能源汽车后市场服务质量参差不齐,维修价格不完全透明,市场规范度有待加强。“传统燃油车可以自由选择在哪里及如何维修自己的车,但新能源汽车车主修车,往往只能在车企授权或指定的渠道进行,还有可能会面对长时间等待或较高维修费用等问题。”有车主向记者发出类似这样的“吐槽”。

“出现这种情况,可能是因为目前新能源汽车的维修网点比较分散,人才还存在一定缺口。”行业人士对记者称,与传统燃油车售后相比,新能源汽车售后更聚焦于“三电”等核心部件,同时融合了智能化、数字化服务手段。在新能源汽车售后体系中,传统机械类人才需求下降,三电系统、智能座舱、车联网等新技术所要求的复合型技能人才需求高增。

对于如何解决授权维修点分散及人才缺口的问题,吴坤建议,可以制定相关行业标准,要求主机厂在保障车辆安全和商业秘密的前提下,向授权的独立维修机构开放车辆非涉密数据,如故障代码、校准参数等。同时,鼓励主机厂、电池制造商与职业院校合作,开设定向班,培养针对三电系统维修等方面的专业人才。

中国机电装备维修与改造技术协会副理事长、汽车后市场分会理事长高强认为,推动汽车后市场高质量发展,需要完善自愿性认证促进汽车配件高质量发展机制,推动汽车配件相关国内标准与其他国家标准互认,为汽车配件创造更多的良性流通环境。同时,要引导汽车后市场配件流通,减少不必要的中间环节,降低流通成本。

面对汽车产业电动化、智能化、网联化发展趋势,高强建议,应构建多渠道、多业态的汽车配件流通网络,引导汽车生产企业持续完善售后服务网络,为车主提供规范、便捷的车辆维护维修服务,满足消费者对汽车后市场配件的多元化需求。

据《证券时报》作者:梅双



移动爱家 让家更有 AI

移动爱家大使
郭晶晶

