

新能源汽车时代来临 传统汽修行业 路在何方

株洲日报全媒体记者/任远

这两年,传统汽修店的日子不太好过。随着新能源汽车销售一路高歌猛进,汽车市场的格局已然生变。根据中国汽车流通协会乘用车市场信息联席会前不久发布的数据显示,11月全国新能源乘用车市场零售126.8万辆,同比大幅增长50.5%;今年1月至11月,累计零售959.4万辆,同比增长41.2%。

新能源汽车的技术特性、维修方式与燃油车大相径庭,传统汽车维修经验几乎不适用于新能源汽车。危机之下,传统汽修市场将何去何从?

传统汽修市场 受冲击

位于滨江一村附近的泰华汽修,在当地开店已有10年。当年,国内燃油车市场发展势头正好,店主胡师傅跟着别人学了一手修车的好手艺,便自己创业开店。

“前几年,生意最好的时候,一天可以修四五台车,忙得脚不着地。可惜,这两年好景不在了。”12月24日,在汽修店内,胡师傅向记者讲起当年的盛况,不无感慨。他指了指空无一车的店内,苦笑到:“现在有时候一天连一单生意都接不到。”

胡师傅的店位于株洲有名的“洗车一条街”上,周围汇集了不少洗车行。记者前来采访时,几乎每家店前都有一两台车在“排队”,等待清洗,其中既有燃油车,也有不少新能源汽车。

“燃油车出了问题,我们基本都可以修,即便是发动机这种重要部件也不在话下。对于新能源汽车,我们只能修简单的,如钣金、补胎等,若是涉及一些核心部件,则处理不了,需要顾客送去4S店处理。”胡师傅说。

另一位汽修店主则表示,他们的业务既有汽车维保,也有洗车美容。“洗车利润有限,目的是吸引顾客前来,收入主要还是靠汽车维保。不过,近年来,随着新能源汽车的普及,许多老客户换上了新能源汽车,对他们的生意影响不小。”

位于中建御山和苑附近的一家汽车美容维修店老板王女士也告诉记者,以前燃油车从新车起,涉及了贴膜、装修、保养、维修等众多内容,基本能涵盖一台车的全生命周期。但现在,新能源汽车贴膜、装修等业务都由4S店包揽了,而维修的门槛也很高,留给汽修店的只剩清洗,等待清洗,其中既有燃油车,也有不少新能源汽车。

“燃油车出了问题,我们基本都可以修,即便是发动机这种重要部件也不在话下。对于新能源汽车,我们只能修简单的,如钣金、补胎等,若是涉及一些核心部件,则处理不了,需要顾客送去4S店处理。”胡师傅说。

企查查数据显示,2022年、2023年国内汽车维修相关企业的注册量,同比分别下降了20%、16%。

转型发展 面临瓶颈

汽车市场格局生变,传统汽修能否顺应潮流,转型升级,突破当下瓶颈?

现实没有想象的那么简单。

一名业内人士表示,燃油车主要依靠内燃机驱动,维修的重点通常集中在发动机、变速箱和配气结构等机械部件;新能源车则采用电动机驱动,维修的重点则转向动力电池、驱动电机和电机控制器等电气部件。

像燃油车,维修工具主要是各种机械工具、测量仪器和诊断设备,虽然结构相对复杂,但经过多年发展,许多汽修店已经积累了维修经验。新能源汽车则需要使用专业的诊断仪器、高压测试仪等先进设备来检测,还需要掌握相关的电子电路知识和编程技术,与传统内燃机截然不同,并且技术更新速度也更快。传统汽修工要转型修新能源车,有一定门槛。

不仅如此,新能源汽车维修需要检测电脑、示波器、电动压缩机等配套设备,这些设备的价格不菲,一个维修工位的成本是燃油车工位的几倍。

但相比于高投入,新能源汽车维修未必有高回报。在新能源汽车中,传统燃油车常见的机油滤、汽油滤芯、变速箱油、火花塞等定期维保项目消失,用车成本大大降低。有的新能源汽车一年只要换个空调滤芯,成本也就100元、200元。

记者了解到,新能源车维修主要有两大技术门槛:一方面,新能源车的

动力系统本身比燃油车的发动机、变速箱更贵、更难修。举个例子,若是坏了一个电芯,往往只能更换整个电池包,燃油车发动机则可以针对性地更换某一个零件。

另一方面,新能源车电子部件多,车企在电池、电机、电控设备中设计了非常高的系统权限,限制了第三方服务商的进入,导致新能源汽车的维修定价权被整车厂牢牢把控。此外,与传统燃油车企的售后政策不同,新能源车企为了促进销售,质保期长达5年至8年,不少车企还对三电系统甚至整车终身质保,这进一步限制了汽修店的市场份额。

新能源车厂家对于质保条件的要求,也让很多车主不愿进汽修店,购买了新能源汽车的市民陈先生表示,厂家要求,若质保期内,没有在厂家指定的售后中心维修保养,就被认定他“脱保”,无法享受质保权益。

这些转型所面临的现实困难,让过惯了好日子的传统汽修商家举步不前。对于他们来说,并非没有能力参与新能源转型,但商家在设立维修工位、招聘人员的时候,要考虑经济效益,要让订单量比较饱和,这样使用效率、人员工作效率高,它才有利润。先有鸡还是先有蛋的问题,还是有一个磨合的过程,当车辆足够多了以后,传统汽修市场或许才会真正重视这个问题。

人才培养 或生转机

新能源汽车浪潮下,传统汽修行业何去何从?

湖南汽车工程职业大学教务处处长陈标认为,燃油车在汽车市场中的份额依然还很大,新能源汽车中也有一部分是混动、增程式车型,有发动机、变速箱等结构。因此,传统汽修店虽会受到冲击,却并不会消失。

《中国汽车后市场维保行业白皮书》显示,新能源汽车维修保养市场规模达3000亿元,这意味着传统汽修店转型升级大有可为,而人才培养是转型的关键。

工信部《制造业人才发展规划指南》,到2025年,节能与新能源汽车业的人才缺口预计为103万人。据中国汽车维修行业协会统计,在103万人才缺口,新能源汽车售后服务人员就占了80%,而目前我国从事新能源汽车维修的技能人员不足10万人,仅有24.7%的技工能够从事电池检测及维护工作,不到5%的技工对辅助或自动驾驶有所了解,但不能完成相关维护工作。同时,现有维修工中仅有24.2%取得电工证书,具备新能源车维修上岗条件。

可以说,加快新能源汽车专业维修人才的培养是当务之急,但这一过程往往需要付出较高的时间和经济成本,于个人而言难以支撑,且目前培训体系也有待完善。

让人感到欣慰的是,株洲作为制造名城,在新能源汽车维修和制造方面人才培养有着深厚的产业基础。

当下,株洲新能源汽车板块已形成全产业链条。截至今年上半年,全市集聚新能源汽车产业链企业达380多家,

形成涵盖整车、关键零部件、应用配套的完整产业链,株洲更是全面掌握了新能源汽车电机、电控两大核心技术,拥有发明专利1200多项,在该领域发展优势逐步凸显。

“这些产业积淀为株洲新能源汽车维修和制造人才培养打下了基础。”陈标介绍,湖南汽车工程职业大学作为我省首所公办本科层次的职业院校,早在2015年就在传统汽车应用维修基础上,布局新能源汽车方向,并于2016年正式设立新能源汽车技术专业。

学校在传统汽修的基础上,增加了高压电工等特色基础课程,专业课上则围绕电池、电机、电控以及新能源汽车整车故障维修、整车制造工艺等方面对学生进行授课,强化学生在新能源汽车方向维修、制造的知识技能提升。

不仅如此,该校还致力于以项目推动专业发展,自2009年与上汽通用签订第一个校企合作品牌以来,目前已经在校内建成了12个汽车品牌企业培训基地,理想、问界等新势力品牌也在不断入驻。深化校企合作是培养产业亟需技能人才的有效手段。自2014年起,校企联合搭建了汽车技术服务与营销、汽车智能技术、新能源汽车与智能网联汽车等国家级资源库。校企共同维护教学资源库的建设与更新,更好地服务了学生、企业员工的培养培训。

随着这些学生毕业和成长,他们将充实到各个大中小型汽修企业中,为汽修行业注入全新血液,推动产业更新。

“数”看经济

新能源汽车维修业务 持续扩张

据公安部统计,截至2024年上半年,全国机动车保有量达3.45亿辆,其中新能源汽车保有量达2472万辆,占汽车总量的7.18%。纯电动汽车保有量1813.4万辆,占新能源汽车总量的73.35%。上半年新注册登记新能源汽车439.7万辆,同比增长39.41%,创历史新高。新能源汽车新注册登记量占汽车新注册登记量的35.41%。

据崔东树官微发布的数据显示,2024年10月新能源车市场零售119万辆,呈现强势增长的良好状态。2024年1至10月新能源车的零售833万辆,增40%,高于2023年的34%的增速。10月新能源车国内零售渗透率52.8%,较去年同期渗透率提升15个百分点。

投资机构预测,到2025年,乘用车售后市场规模将达到近2万亿级别,其中有近15%的价值来自新能源汽车的售后维保;到2030年,新能源汽车“三电”维保在后市场的规模可能会达到400亿

元左右。

近期由中国汽车维修行业协会联合大连海事大学研究机构发布的“2024年前三季度中国汽车维修行业景气指数”显示,2024年4至9月,新能源汽车维修企业景气指数分别为50.9%、53.3%、52.0%、49.2%、58.2%、50.7%,普遍高于整体景气指数并处于景气区间,表明新能源汽车维修业务处于持续扩张状态,相比传统汽车维修业务,拥有更好地发展前景。

专家指出,随着新能源汽车市场的不断发展,新能源维修的收入有望逐渐提高。一方面,新能源汽车的维修技术门槛相对较高,人才短缺,企业为了吸引和留住人才,可能会提高工资待遇;另一方面,随着新能源汽车保有量的增加,维修业务量也会相应增加,这将为新能源汽车维修工带来更多的收入机会。

记者手记

是危,更是机

我国新能源汽车发展进入快车道,对于传统汽修行业来说,是危,更是机。

传统汽修因燃油车市场占有率的下降而受到冲击,但摆在传统汽修商家面前的,是更大一片市场。

新能源汽车作为大件消费品,要保障其正常运行,离不开优质的保养和维修服务。

中国消费者协会在2023年发布的《汽车投诉情况专题报告》显示,新能源汽车维修保养等售后服务体验不佳、多次维修仍不能正常使用等,成为消费者集中投诉的问题。按照“售后市场滞后5年”的规律,新能源汽车相对集中的维修期即将到来,各种影响消费者体验的问题应该引起足够的重视,相关服务必须尽快跟上。

不过,汽修市场突破当前瓶颈,离不开多方

努力。针对新能源汽车人才短缺问题,职业院校要结合市场需求扩大招商规模,加强相关人才培养力度。学校也要加强与车企、汽修单位的合作,通过“订单式”“学徒式”等培养模式,加强产学研融合,实现学以致用。行业协会要鼓励传统汽修人员转型,积极开展新能源汽车维修技能培训,有力支持行业“油转电”。对新能源汽车企业来说,也可以加强与符合资质的社会汽修单位合作,加强维修网点拓展,为消费者提供更便利的服务。多措并举,方可促进新能源车、汽修行业、消费者“共赢”。

新能源汽车行业发展方兴未艾,相关维修保养市场同样是一片“蓝海”,蕴含巨大发展潜力。对于传统汽修行业而言,切实把握机遇,努力乘势而上,将会更好服务消费者,促进汽修行业更好发展,推动我国新能源汽车发展,创造更大社会价值。

河西一家汽修店门口。

记者/任远 摄