

构建汽车产业后市场服务新体系

——首届全球汽车新生态发展大会后市场论坛嘉宾发言摘登

文/记者王琪 图/记者张建波

9月23日,首届全球汽车新生态发展大会举行后市场论坛,10位嘉宾围绕“构建面向汽车产业现代化的后市场服务新体系”主题,探讨“立足数字化、网联化技术,推动传统维保服务体系向新能源汽车转型;电动化智能化时代下的新能源汽车物流服务模式创新”等议题。现将嘉宾发言摘登如下:

汽车维修业是汽车后市场价值链的终端

中国汽车维修行业协会会长 张延华

汽车维修业是汽车后市场价值链的终端,是重要的民生服务业。当前,数字化升级已成为经济复苏新引擎,新能源转型也成为产业振兴新赛道,二者均是推动汽车维修行业现代化发展的关键因素。数字化为汽车维修业转型升级带来新契机,电动化给汽车维修业转型升级带来新挑战。随着5G、大数据、区块链和工业互联网、云计算等新一代信息技术在汽车维修领域广泛应用,有力推动汽车维修配

件流通和维修经营模式创新融合。对汽车后市场而言,新能源带来的机遇和挑战并存,特别要看到电动汽车与燃油车相比,其结构和技术都发生根本性改变,将给汽车维修保养市场带来广泛影响。在中国汽车维修行业协会“十四五”发展规划中,提出要引导全行业准确把握战略机遇,着力在转变发展方式、提高质量效益、培育创新能力等方面下功夫,加快行业信息化建设,加快产业数字化进程,积极



推进互联网+汽车维修融合发展,全面提升汽车维修业可持续发展和服务保障能力。

探索电池在二次使用中发挥最大价值

中创新航电池技术研究院副院长 马瑞军



中创新航作为一家动力电池生产企业,目前位居全球动力电池装机量排名前五。中创新航一直在思考,除了把产品交付到客户

和用户手里的时候足够安全、可靠和放心之外,从动力电池支撑整个社会的可持续发展还应该做什么,以及如何做得更好?如何把电池完成制造之后,实现能量价值最大化,同时保证电池在全生命周期安全和可靠?除了作为新车使用的时候价值能够最大化,如何在二次使用过程中更好发挥电池的价值。

在考虑电池的流通或者再利用的时候,除了关注产品本身的性能外,还应该结合整个环节物质和资

源的流通去考虑,目前中创新航已经做了很多回收技术的探索,当然行业里面很多同行已经实现回收产业化的进步,取得了很好的效果。但是这里面有一个很重要的环节,就是如何保证二次流通的电池能够集中处置,不增加额外的风险和社会成本。电池健康度的评估环节,可以作为流量入口。电池健康的评估首先应保证产品不是一次使用、还是二次流通都足够安全可靠,不会带来新的风险,尤其是安全风险。

换电发展进入“快车道”

奥动新能源数字化副总裁 晏科文

“车、站、能、云”一体,离不开整体的数字化,奥动公司对数字化投入很大,努力做到整个资产设备物联化、安全监控自动化、运营管理数字化以及换电场景智能化,最后形成奥动“能源云”。今年,奥动公司发布了5.0换电一体站,它不仅是一座换电站,也是一座储能站。

奥动公司对于“双碳”的践

行有自己的想法。推动换电站规模化,加速电动化转型;延长电池使用寿命,提高电池的生命周期价值;构建换电新型社会协作体系,推动新型电力系统的建立。“绿电”是无序,储能是有序,换电方式是可移动的“有序”。

奥动公司致力成为全球领先的智慧能源服务平台,希望行业合作伙伴加入,一起来把这个生态



做大做强,为实现“双碳”目标贡献力量。

挖掘动力电池全生命周期价值链

格林美股份有限公司全资子公司武汉动力电池再生技术有限公司总经理助理、回收与拆解事业部副总裁 李晓龙



格林美公司率先提出全生命周期价值闭环链,通过电池回收、原

料再造、材料再造、电池包再造、梯次利用、梯次及再生利用,使其经济社会效益最大化、环境效益最大化,得到了奔驰、东风等主机厂的认可。目前,格林美公司主要通过下游伙伴共同建立生态圈,坚持循环发展、合作共赢的理念。未来,格林美公司会往C端发展,去C端实现价值最大化。

通过全球化布局,目前格林美

公司在国内有16个基地、在国外有3个基地,提供废料换原料、回收一体化等服务。

格林美公司不断创新,通过智能化的人工拆解,包括除胶工艺、B2B的商业模式与整个产业链上下游伙伴共同建立生态圈,坚持循环发展、合作共赢的理念。未来,格林美公司会往C端发展,去C端实现价值最大化。

数字化运营让新能源商用车更经济

G7易流副总裁 王琦

G7易流是垂直于物流行业的一家车联网公司,聚焦的是商用车在被车队或者物流老板购买之后全生命周期的管理。

G7绿港两年多前在内蒙古开始电动重卡的运营,在包头市建设“新能源+散改集”项目,在城市外环建立陆港,其它城市来的车辆可以停在陆港,在新能源的补给站进行充换电和各种各

样的操作。

G7是一家科技公司,最重要的就是把车的运营,把货物、司机的管理全部实现数字化,推动汽车后市场发展,帮助客户建立整体运营调度的平台,让新能源商用车更经济。新能源商用车和乘用车不一样,怎么让新能源车更多关注在不同的地区找到合适的合作伙伴,把电池回收做得更安全,让这个材料返回到



营体系来保障。

后市场会随着新能源时代到来而有序增长

京东零售汽车事业部副总裁、养车全渠道业务部总经理 陈海峰



随着中国汽车后市场车龄和保

有量的持续增加,后市场并不会短中期随着新能源时代的到来而萎缩,而会有序增长。当然在整个后市场的连锁市场结构下,4S店和非连锁的占比持续下滑,这对于独立后市场是一个绝对的利好信号,是基于现有的数字化、用户、供应链能力产生的变革。

相信现有后市场的万亿规模会持续增加,车龄和渠道的变革,对

于独立售后连锁是巨大利好,要抓住新能源汽车产业发展的机遇。京东汽车明确提出三条战略曲线发展布局,核心是以汽车后品类供应链为基础,深化以京东养车为核心、以合作及认证店为覆盖的全国服务网络。京东汽车在专注于包括主机厂和京东养车后市场能力建设的同时,期待与合作伙伴一起推动行业能力共创。

新生态新循环重新定义回收循环企业

浙江华友循环科技有限公司副总经理 陈雄辉

从链条来看,再放到整个行业看,退役电池和废料环节非常多,比如材料制造过程中有小比例的废品。电池工厂生产过程中有3%-5%的废品。根据去年一个全球知名咨询公司预测的数据,2027年之前可能市场上大部分二次料来源于厂废。2027年以后真正从社会端退役下来的电池对应的关键金属原料就会开始反超厂废,也就是比例超过50%。在整

个后市场环节,应该怎样去完成电池合规追溯和更好地回收利用,需要企业结合国家政策去思考。

华友公司比较重视“ESG”发展,在清洁电力包括相关绿色电力的使用上有相关规划。作为一家中国企业,华友出海的模式来说,中国汽车遵循着国际通行的市场运行方式。从产品出口逐步过渡到产业的输出,在其它的领域,包括过往的平行进口,现在已经有更多的机构在呈现,用平行进口的模式反哺到出口做所谓的平行出口,不仅要有



整个体系流通起来,并获得价值。

把整个汽车后市场的基础设施构建起来

深圳开思时代科技有限公司创始人兼CEO 江永兴



汽车作为全链条、长周期的产业,后市场的潜力非常大。汽车不

仅车型和品类多,整个汽车后市场零部件供应链体系的链条非常长,整个汽车产业应该生态化,所以主机厂、零部件生产企业和后市场监管部门等,可以共建完整的服务生态,这样才能把整个汽车后市场的基础设施构建起来。

基础设施的构建,它的基础、底层就是数字化的底座,数字的标准以及数据的标准要打通。可

以构建一张数字化的底座,这样汽车零部件从生产到使用整个过程是可以追溯的,交易过程也完全可以数字化。基础设施建好以后,基于数字化的平台从购买走向使用。智能化、数字化的车辆如何更好地服务车主,需要大家携起手来建设行业标准与信用体系,推进数字化质量保证体系建设,最终让所有车主享受到更好的服务。

用全球视角构建汽车新生态

北京国联拍科技股份有限公司副总经理 沈荣

如今中国汽车出口已经发生了规模上、市场分布上的显著变化,这个变化就是中国汽车出口的足迹已经遍布五大洲。据了解,现在的汽车出口已经涵盖世界140多个国家和地区,这样的市场渗透率将会带来一个新的更大的推进浪潮。

中国汽车出口所面临的来自全球大市场的干扰有很多,需要思考很多不确定因素,并做好相应的准备。基于此,要对中国汽车

的国际化、中国市场的国际化和汽车产业发展的全球视野有一种新的思考、新的模式。包括新生态的构建要用全球的视角去思考、去把握、去构建。从出口的模式来说,中国汽车遵循着国际通行的市场运行方式。从产品出口逐步过渡到产业的输出,在其它的领域,包括过往的平行进口,现在已经有更多的机构在呈现,用平行进口的模式反哺到出口做所谓的平行出口,不仅要有



产品输出,还要有模式输出、体系输出,未来要从“走出去”向“引进来”过渡和发展。

构建新能源汽车后市场服务新体系

车百中汽科技(北京)有限公司董事长 许书军



随着车辆信息数据不断生成以及相关技术融合应用,新的电动化的价值链在加速形

成,智能化、网联化成为汽车供应链中的新链条,汽车服务业成为汽车产业价值链高价值的延伸,并呈现出加速发展的态势,这为新能源汽车后市场服务体系在检测评估、维修、保险、回收等各个方面的数字化转型奠定坚实的基础。目前新能源汽车后市场服务体系明显滞后于前端市场,也滞后于行业发展。新能源汽车后市场从车辆售出到报废回收的上下

游多个环节都存在问题,市场的新业态和新问题需要一些新的模式和技术来解决。

车百中汽科技为解决新能源汽车后市场服务体系滞后的问题搭建了行业沟通平台、数据平台。希望与行业同仁一道,以电动化、智能化、网联化、服务化为契机,发挥各自的优势,共同搭建新能源汽车后市场的服务新体系,推动后市场高质量发展。