

热点事件：新能源车让传统汽修厂“无车可修”

一、热点概述

近年来,新能源汽车产业发展迅猛,市场渗透率不断提高。2022年全国新能源汽车保有量已突破1300万辆,渗透率超过30%,2024年9月狭义乘用车零售中新能源车渗透率达53.3%。与之形成鲜明对比的是,传统燃油车的市场份额持续缩减,导致传统汽修厂赖以依存的客源也在加速流失。这一现象引发了汽车售后市场的热议,人们开始关注传统汽修厂在新能源时代的生存与发展问题。

二、答题素材

1. 事实(举例)论证:

维修技术与知识的差异: 新能源汽车的核心部件是电池、电机、电控系统等,与传统燃油车的发动机、变速箱等部件完全不同。传统汽修从业者大多缺乏新能源汽车维修的专业知识和技能,面对新能源汽车的维修需求往往束手无策。例如,工信部发布数据显示,到2025年节能与新能源汽车人才总量预计达120万人,但人才缺口预计有103万人,其中新能源汽车维修领域将面临80%的人才空白。

维修设备的投入不足: 新能源汽车维修需要配套绝缘工位、检测电脑、示波器等专业设备,前期投入较大。据行业主管部门核算,建一个标准新能源车维修工位,投入约在15-20万元。而传统汽修厂大多设备简陋,难以满足新能源汽车维修的要求。

质保政策的限制: 新能源车企为了扩大销量,保证消费者信心,对车辆的质保期长达5-8年,不少车企还对包括三电系统甚至整车终身质保,并且限制消费者在质保期内在非授权企业维修甚至保养,否则可能失去质保权益。这使得大部分新能源汽车车主在质保期内更倾向于选择4S店进行维修保养,传统汽修厂很难分到这部分业务。

故障发生率与维修需求: 新能源汽车的故障发生率相对偏低,不怎么容易坏,其维修方面的需求亦随之缩减。例如,比亚迪动力电池享有8年或15万公里的质保期,在质保期内,车主遇到电池问题可以直接找厂家解决,根本不需要去汽修店。

2. 道理论证:

技术迭代与市场需求变化: 随着汽车技术的快速发展,新能源汽车逐渐成为市场主流是大势所趋。传统汽修厂如果不能及时跟上技术迭代的步伐,学习和掌握新能源汽车维修技术,满足市场新的需求,就会在市场竞争中逐渐被淘汰,面临“无车可修”的困境。

成本与效益的考量: 对于传统汽修厂来说,要转型从事新能源汽车维修,需要投入大量的资金用于设备购置、人员培训等,而短期内可能无法获得相应的回报,这使得一些规模较小、资金实力薄弱的汽修厂望而却步。同时,由于新能源汽车维修市场还不够成熟,维修价格相对不透明,利润空间也难以保证,进一步影响了传统汽修厂的转型积极性。

市场竞争与行业洗牌：新能源汽车的兴起加剧了汽车维修市场的竞争，新兴的新能源汽修企业凭借专业的技术和设备，迅速抢占市场份额。传统汽修厂如果不能在技术、服务等方面形成差异化竞争优势，就会在这场行业洗牌中处于劣势，甚至被市场淘汰。

三、出题方向

（一）你怎么看？

1. 近年来，新能源汽车产业发展迅猛，市场渗透率不断提高。2022年全国新能源汽车保有量已突破1300万辆，渗透率超过30%，2024年9月狭义乘用车零售中新能源车渗透率达53.3%。与之形成鲜明对比的是，传统燃油车的市场份额持续缩减，导致传统汽修厂赖以依存的客源也在加速流失。对此，你怎么看？

◎**审题判断——你怎么看？（热点现象类）——答题结构【点题/破题-危害-原因分析-过渡-对策-总结结尾】**

◎**解题思路**

第一步——点题/破题：

在当今汽车产业的变革浪潮中，新能源汽车蓬勃发展，市场渗透率节节攀升，已然成为不可阻挡的趋势。然而，传统燃油车市场份额的持续下滑，这一变化给传统汽修厂带来了前所未有的冲击，传统汽修厂赖以生存的客源正加速流失，面临着“无车可修”的尴尬境地，亟待探索新的发展路径以适应行业变革。

第二步——危害：

第一，不利于经济发展。传统汽修厂业务量的锐减直接导致其收入大幅下滑。许多汽修厂原本依赖于稳定的燃油车维修订单维持运营，包括零部件更换、维修工时费等收入来源。如今客源流失，使得这些收入渠道干涸，资金回笼困难，可能面临资金链断裂的风险。一些规模较小、抗风险能力弱的汽修厂甚至可能因此倒闭，造成大量人员失业，影响社会经济稳定。

第二，不利于行业发展。传统汽修行业长期积累的维修技术、经验以及服务模式在新能源汽车的冲击下难以有效延续和传承。这可能导致整个传统汽修行业的发展出现断层，行业规模萎缩，市场活力下降。同时，也会影响与之相关的上下游产业，如传统汽车零部件供应商的订单减少，汽修培训行业的课程设置和人才培养方向面临调整压力等，进而对整个汽车后市场生态产生连锁反应，破坏原有的产业平衡与协同发展格局。

第三步——原因分析：

第一，技术变革。新能源汽车的技术核心聚焦于电池、电机和电控系统，这些高科技部件的运行原理、维修技术与传统燃油车的发动机、变速箱等机械部件有着天壤之别。传统汽修人员在过去的培训和实践中，主要围绕机械维修展开，对于新能源汽车的电子电路、高压电安全、电池管理等复杂技术领域知之甚少，缺乏必要的专业知识和技能储备，难以胜任新能源汽车的维修工作。

第二，设备与投资门槛。新能源汽车维修对设备的要求极为苛刻，需要配备如高压绝缘检测设备、专业电池分析仪、充电桩检测设备等一系列高精度、高成本的专业仪器。同时，为确保维修过程中的安

全与环保，还需对维修场地进行特殊改造，如设置绝缘防护区域、配备消防与通风设施等。这对于传统汽修厂而言，意味着巨大的资金投入，许多中小规模的汽修厂因资金受限，无法达到开展新能源汽车维修业务的硬件要求，只能望而却步。

第三，市场竞争格局变化。新能源车企为了保障产品质量和品牌形象，大多建立了相对封闭的售后服务体系，在车辆质保期内，严格限制车主到非授权维修店进行维修保养，否则将取消质保资格。这使得在质保期内的新能源汽车基本被车企的4S店垄断维修服务，传统汽修厂很难分得一杯羹。而且，新能源汽车市场尚处于快速发展阶段，新兴的专业新能源汽修企业不断涌现，它们凭借对新能源技术的深入理解和专业设备优势，迅速抢占市场份额，进一步挤压了传统汽修厂的生存空间。

第四步——过渡：

尽管传统汽修厂当前处境艰难，但危机之中往往蕴含着转机。只要传统汽修厂能够正视自身面临的问题，积极主动地采取应对措施，充分挖掘自身潜力并借助外部资源，就完全有可能在新能源汽车时代开辟出一片新天地，实现从传统维修模式向适应新能源汽车维修需求的转型跨越。

第五步——对策：

第一，加强技术培训与人才引进。传统汽修厂应积极与专业的新能源汽车技术培训机构、职业院校合作，制定系统的培训计划，定期组织员工参加新能源汽车维修技术培训课程，涵盖理论知识学习和实践操作演练，帮助员工快速掌握新能源汽车的结构原理、故障诊断与排除方法等关键技术。同时，加大对新能源汽车维修专业人才的引进力度，通过提供有竞争力的薪酬待遇和良好的职业发展空间，吸引具有新能源汽车维修经验的技术人员加入，充实维修队伍，提升整体技术水平。

第二，推进设备更新与场地改造。合理规划资金预算，逐步购置新能源汽车维修所需的专业设备，按照行业标准和安全规范对维修场地进行改造升级。可以采用分期投入、设备租赁等灵活方式，政府予以补贴减轻资金压力。在设备采购过程中，注重设备的质量、性能和兼容性，确保能够满足不同品牌、型号新能源汽车的维修需求。同时，加强对设备操作人员的培训，确保设备的正确使用和维护，提高设备使用效率和使用寿命。

第三，拓展业务合作与多元化经营。积极与新能源车企建立合作关系，争取成为其授权售后服务网点或合作维修单位，获取技术支持、配件供应以及业务培训等资源。加强与新能源汽车配件供应商的深度合作，建立稳定的配件供应渠道，确保维修配件的及时供应和质量保障。此外，拓展业务领域，除了传统的维修保养业务，还可以开展新能源汽车电池检测与修复、充电桩安装与维护、二手车评估与交易等多元化业务，形成新的利润增长点，降低对单一维修业务的依赖。

第六步——总结结尾：

综上所述，新能源汽车的蓬勃发展虽给传统汽修厂带来了诸多挑战与危害，但也为其提供了转型发展的机遇。传统汽修厂应深刻认识到行业变革的大势所趋，以积极的姿态应对挑战。相信通过上述办法，传统汽修厂可以在新能源汽车浪潮中重新找准定位，赢得生存与发展的空间，为汽车后市场的繁荣稳定贡献力量，续写自身的辉煌篇章，实现与新能源汽车行业的协同共进与可持续发展。