



**陈光祖** 早年曾在中国一汽工作,后历任中国汽车零部件工业公司副总经理、中汽工程咨询公司总经理、美国华鼎汽车技术贸易公司总裁、中国汽车工业咨询公司发展公司总经理、中国汽车工业咨询委员会秘书长、北京市政府顾问,是中国汽车产业发展的见证者和亲历者。

“在一个成熟的汽车市场上,七成以上的利润是在与零部件服务相关的环节产生的。从欧美汽车市场的发展经验来看,整车和零部件的市场规模比例大约是1:1.7,而中国目前仅为1:0.7左右。仅此一点,就足以看出我国汽车零部件产业的巨大潜力。”

——陈光祖

## 1.7的潜力

### ——陈光祖点评中国汽车零部件市场

◆文/本刊记者 马骏

在采访陈光祖之前,记者有幸在某大型国际汽车论坛上聆听过他的报告。报告中,陈光祖结合美国汽车市场的数据,指出了中国汽车零部件市场乃至整个汽车后市场的巨大机遇。他说:“在美国,新车销售贡献的利润只占经销商总利润的22%,而备件和售后服务的利润贡献度超过七成以上。”

时隔一年之后的2013年10月18日,当记者拨通陈光祖的电话时,他的观点依然如此。他认为,优质的汽车后市场是建设汽车社会的基础,汽车社会需要一个优质的后市场提供支撑。陈光祖说:“当前,汽车后市场业务呈现多元化趋势,汽车维修、汽车修理、汽车美容、汽车改装、汽车再制造等业务齐头并进,构成了汽车后市场的一派繁荣景象,也为汽车零部件行业的快速发展积蓄了强大动力。”

**记者:**在全球经济一体化趋势不断深入的背景下,国际汽车零部件行业的发展有哪些突出特点值得关注?

陈光祖:从目前汽车工业的发展趋势来看,零部件的作用越来越突出,零部件行业的专业化越来越强,零部件企业的分工越来越细。一台汽车由上万个零部件组成,不可能所有零部件都由整车厂生产,整车厂也顾不上所有零部件的设计与研发。而且,车型更新换代频率越来越快,不像以前一款车型就可以生产并热销几十年,这就要求零部件行业有一个大的进步,这就更加依赖零部件

企业的技术革新。

我曾在20世纪80年代参观美国通用汽车公司,当时该公司共有员工90万余人,真的是一个“汽车王国”呀!现在呢,该公司员工只有40万左右——因为它把以前的零部件分离出去成立了德尔福公司。为什么要分离出去?因为车型太多了,市场竞争太激烈了,整车厂无暇顾及所有零部件的设计与制造,只能集中力量投入整车的研发与创新。自主品牌同样如此。以前,解放牌汽车八成以上的零部件都由一汽生产,而现在在一汽的零部件生产已大部分交付给富奥、富维、启明等零部件公司了。所以,整车厂将零部件业务大量外包,转而集中精力做好整车的研发,做好零部件的集成、采购,这是全球零部件行业发展的一个趋势。

零部件公司不再仅服务于某一家整车厂,这是全球化趋势下零部件行业发展的另一趋势。比如日本电装公司,它以前是专门为丰田汽车生产零部件的,而现在它已面向全球汽车市场提供产品了。前不久我见到电装公司的董事长,他对我说:“陈先生,别再把电装看成丰田的‘儿子’了,我们电装已经是面向全球的电装了。”不仅电装是这样,很多国际零部件企业也都这样,它们已经及时调整了市场定位以应对全球化趋势。

跨国零部件企业获得集团化发展,这是全球零部件行业发展的另一趋势。比如德国博世公司、美国天合公司等,这类零部件企

业在完成集团化改造之后,还实现了产业链的分工,培养了众多的二级、三级乃至四级零部件供应商。

**记者:**在国际零部件行业出现上述变革之际,中国汽车零部件产业获得了哪些发展?区域布局和发展概况又是怎样的?

陈光祖:当前,中国汽车零部件产业的布局已经从过去的某一工业园区、科技园区,向某一城市空间发展,然后各城市之间又通过技术流动有机地连接起来,形成更为广泛的区域性聚集空间。

在这种有机的、区域特征明显的发展局势下,我赞成将中国零部件产业划分为六大区域性集聚地带的说法,即泛长江三角洲区域,泛珠江三角洲区域,以哈尔滨、长春、沈阳为中轴的东北区域,以武汉为中心并连接郑州、长沙的中南区域,以重庆、成都、柳州为中心构成的西南三角区域,以及环渤海湾经济区域。在这六大区域性集群中,全球各大零部件企业都有所分布,市场已经进入充分竞争的状态。

至于跨国零部件企业的投资与生产布局,则是因企业体系不同而有所差异。日资企业倾向于是搞产业集群,一个整车厂就有一个配套基地,因此日资零部件企业主要分布在广东、天津等中日合资整车厂所在地区;而欧美企业则有所不同,比如博世的产业布局就从不采取跟随主机的策略,它把电子元器件的生产放在苏州,把共轨技术放在无锡,电喷技术则放在上海。

记者: 随着外资零部件企业不断涌进国内市场, 目前国内零部件市场的竞争格局是怎样的态势?

陈光祖: 自2008全球金融危机以来, 跨国零部件公司更加看重中国市场, 中国零部件市场的争夺战日益激化, 近两年这一趋势尤其突出。外资向中国零部件市场的渗透日益深入, 自主零部件企业如果不从根本上提升竞争力, 将很快面临被边缘化的风险。

当前, 自主零部件企业的产品大多是低端系列, 而高端产品的研发与生产则完全被外资零部件集团所控制, 同时外资企业还在向中、低端产品市场延伸。造成这种状况的主要原因是自主零部件企业的产品创新能力较弱, 企业规模普遍偏小, 信息化水平也很低, 无法实现与整车厂新车型研发的互动和对接。

当然, 自主零部件企业也想向高端产品上冲刺, 但囿于人才、资金、研发能力有限, 产品多停留在研发阶段, 商业化运作速度较慢; 新能源汽车零部件的开发多处于探索和起步阶段, 与国际先进水平距离较大, 国内电动汽车企业对进口零部件的可靠性认可度较高; 在出口方面, 中资零部件低档便宜货的形象仍未改变。

记者: 在如此严峻的市场现状之下, 自主零部件企业应当如何寻求突围?

陈光祖: 由于当前汽车零部件市场太大, 目前市场上有几千家规模不等的企业, 这种混乱情况就需要整顿一下。整顿嘛, 不是说一概否定: 有好的, 就保留; 不好的, 就调整。总的来说, 自主零部件企业的产业集群技术太低端、规模太大, 重复投资现象非常严重, 我们应当努力提高自主零部件企业集群的技术水平。

记者: 您曾经指出, 如何做好高品质零部件的供应, 是我国汽车后市场上最大的难题, 也是最为迫切需要解决的问题。可我们都知道, 要解决好这一问题, 就无法绕开如何突

破原厂件限制的话题。您认为目前零部件企业与维修企业之间供应渠道应当如何理顺?

陈光祖: 我国汽车零部件的供应主要有两个渠道: 一是主流的OES渠道, 即整车厂渠道, 正厂的零部件由整车厂售后部门、特约维修站再到车主, 部分由批发商到特约维修厂; 二是非主流渠道, 即批发商从零部件厂商采购, 然后到经销商, 再到独立维修厂。

无论零部件通过哪个渠道达到终端用户, 我们都不能一概而论, 认为原厂件就是好的, 非原厂件就是不好的。我的观点是, 在解决零部件供应渠道的过程中, 只要是质量合格的产品, 都应该成为一个供应点。就拿我国出口美国市场的零部件来说, 也并非全是原厂件, 因为美国客户也没有强调一定要采购原厂件。要想有效解决高品质零部件的供应问题, 要想有效提高零部件品质, 就需要大力发展零部件技术, 要扶持优质的零部件企业成长, 让进入售后渠道的零部件产品品质可靠、性能优良。

记者: 2013年5月, 国家质检总局发布了一项暗访结果, 在103家汽车4S店中, 使用假冒配件的有48家。车主对高品质零部件的迫切需求, 因为部分维修企业的利益短视而出现了服务断层。您对这一市场现状作何评价?

陈光祖: 中国汽车在最近10余年获得了前所未有的高速发展, 这是大家都始料未及的, 汽车后市场上的各个行业都没有做好相应的准备。因此, 后市场上整个售后维护体制还不完善, 还很不成熟, 还有很多问题需要规范。

国内车型非常复杂, 目前每年上市的新车型超过百款, 比欧洲、美国、日本、韩国等汽车社会都要复杂得多。全球汽车厂都在中国生产与销售, 4S店根本无暇顾及如此纷繁的车型, 这让汽车服务本身就成为一个非常复杂的现象。因此, 出现假冒伪劣等不良服务现象, 是行业发展过程中难以避免、但

又亟需改变的现象, 要想有所改变, 我们必须加强汽车及零部件生产过程的质量管理和监督, 保证零部件产品的品质与质量。

记者: 您认为“汽车三包”政策会促进这一不良现象的改变吗?

陈光祖: 从总体上说, “汽车三包”政策可以推动汽车行业提高服务质量, 但我对“汽车三包”政策的实施效果持谨慎态度。以目前的技术水平来说, “汽车三包”政策实施起来难度很大, 要想借助“第三方鉴定机构”处理消费争议也很难奏效, 因为我国第三方鉴定机构的技术条件与实际能力, 以及认证水平与国际标准相比还存在较大差距, 在这样的前提下, 鉴定所得的结果也许只能是敷衍了事, 难以体现公正公平进而平定争端。

在我看来, “汽车三包”政策的很多环节还不够详细与明确, 尚需通过实践摸索与总结。比如, 政策具体怎么实施还不知道, 产品质量怎么鉴定还不知道, 那最后怎么从法律层面来执行呢? 很多时候, 汽车出现故障, 零部件产品出现问题, 不是那么容易判断质量根源的。因为汽车是众多零部件协作的组合物, 表象的故障可能由多种原因引发, 零部件之间的故障关联和故障转移十分复杂, 目前的检测技术难以精准定位, 所以责任方的确定也存在实施困难。就比如发动机出现故障, 也许不是因为发动机自身的质量问题, 而有可能是油品质量或者其他协作部件的拖累。再比如欧洲市场上汽车自动启/停系统的应用, 当这项技术被广泛推崇并被欧盟定为汽车标配很久之后, 大家才发现这项既省油又环保的技术应用到出租车上会使轴瓦故障率大大提升, 从现象来说应由轴瓦厂承担责任, 但实际却是启/停系统的过度使用造成的, 如果归咎为轴瓦质量问题就不太公平了。

总之, 法律是基础, 在我们还不能严格做到这一点的时候推出“汽车三包”政策, 我认为是“没有办法的办法”。

## 采访后记

采访结束时, 陈光祖特意提到当前汽车技术发展的三大特征: 一是汽车个性化, 二是全球更加严格的排放标准所催生的节能减排技术, 三是新能源汽车技术。他认为, 汽车零部件企业应当顺势而为, 及时为汽车技术的发展提供源动力。他说: “如果把汽车比作一棵大树, 那么零部件就是它庞大的根系——汽车的营养就是靠零部件来供给的。只有紧跟汽车技术趋势, 抓住零部件市场, 才能立足于潜力巨大而充满竞争的中国后市场。”