



Karen女士是美国事故车维修领域的知名人物，曾任职于美国汽车零部件认证协会(CAPA)。1998年Karen女士成立KerenOr Consultants咨询公司以来，她为美国及其海外客户提供了广泛的汽车后市场咨询服务，为客户建立行业关系提供指导和帮助。目前，她担任了美国车身理事会(NABC)理事，是美国汽车服务协会(ASA)、美国汽车后市场行业协会(AAIA)、美国事故车维修专家学会(SCRS)、行业妇女组织(WIN)成员，是美国事故车行业会议(CIC)的积极参与者、联席会委员。

Karen女士在其职业生涯中获得过各种荣誉和奖励，其中阿克苏诺贝尔公司授予的“行业最具影响力女士”尤为珍贵。她编著、撰写的文章发表于行业内众多知名出版物。作为研究咨询顾问，她为2012年国际事故车高峰论坛撰写《中国事故车维修及后市场的发展机会》一文，已发表在我刊2012年第10、11期上。她也是知名的演讲者，在全球多个行业会议及高峰论坛，包括国际事故车行业高峰论坛(IBIS)、法兰克福展览等场合，发表演说。

KerenOr Consultants咨询公司为事故车维修行业的相关领域及政府机构、律师事务所、软件公司、及行业出版物提供各类咨询服务，致力于为美国本土与外资企业间的战略规划、市场研究分析、公共关系、公开政策、结盟合作、项目管理以及跨文化间的交流与沟通，其客户资源来自于美国、英国、中国台湾、中国大陆、以色列等。

美国汽车零部件市场概览(中)

◆文/美国KerenOr咨询公司 Karen Fierst 译/本刊记者 彭蓉霞

介绍

上期文章中，我简要介绍了一些中、美两国汽车后市场在机修部件(机械/维修)方面存在的差异。本期文章将重点介绍美国事故车领域“碰撞部件”的市场情况。在美国，事故车碰撞部件与机修部件存在着巨大的市场差异。后市场碰撞部件的话题与汽车保险公司和维修厂之间存在着千丝万缕的联系。鉴于各种关系和原因极为复杂，本期内容将与以往一样，并不做深入分析研究，而仅对美国事故车碰撞部件市场的发展过程做一个客观的概述。

我在前一篇关于机修部件的文章中讲到，根据我的观察，中国汽车后市场零部件的供应渠道完全不同于美国市场的供应渠道。在美国，并不存在中国式的汽车“零部件商城”、“汽配市场”这一模式。而它的后市场零部件通常是通过2、3个层次的分销渠道进行销售的。这也就意味着美国的后市场零部件通常先由生产商卖给仓储经销商，然后由仓储经销商再卖给消费者。这里所说的消费者，如果针对碰撞部件，就是指事故车维修厂；如果针对机修部件，就是指零售商渠道。因此，在美国汽车零部件的零售渠道仅

可以买到汽车机修部件，但不能买到碰撞部件。这是美国后市场中，机修部件与碰撞部件两个细分市场的众多区别之一。

汽车后市场碰撞部件的相关介绍

如同美国汽车维修厂中，汽车机修店与事故车维修店之间存在差异一样，汽车机修部件和碰撞部件的市场也存在着显著差别。造成这种差异的重要原因是机修部件与碰撞部件的销售动力不同。碰撞部件的市场拓展在很大程度上受保险公司影响，也就是说事故车碰撞修复部件由第三方保险公司买单，而机械维修部件则完全由消费者自己承担。另一个显著区别是这两种部件类型市场引入方式以及市场发展的方向完全不同。

汽车机修/养护部件在美国汽车后市场已经存在100多年。汽车后市场最早的机修更换件，是为汽车制造商生产，用于替换“超期使用”的原始部件而出现的总成更换件。当时，因为汽车制造商没有足够费用支付外包零部件制造商进行零部件的设计、开发和生产所产生的费用，因此他们通过合同允许继续使用“超期”部件。为了补偿外包零部件制造商的付出，汽车制造商允许他们将“超期使

用”部件作为替换部件，以非OEM品牌的名义销售到汽车后市场，并从中获取盈利。

最初事故车碰撞后通常会更换一些车身外部的部件，是由汽车后市场的铁匠们手工制造生产的。随着道路上在用车数量增多，交通事故的发生率也越来越高。在20世纪初期，这些手工艺者开始陆续增加独立车身外板的制作业务，以替代他们原来零散的马车部件修复业务。有一段时间美国手工艺者的业务似乎突然消失了，而事实上，他们摇身变成了当代汽车后市场上汽车机修或碰撞维修的从业者。在事故车维修市场，这些人的工作要么是维修损坏的车身、要么是制作更换的零部件，或者是使用“拼凑的部件”。

大约从20世纪60年代开始，美国市场上开始陆续出现了一些事故车的更换部件，这些部件的原产地主要是墨西哥和意大利。在1979年，随着台湾制造的雪佛兰C10皮卡第一批车身碰撞部件出口并销往美国市场，这一年被认为是现代汽车车身碰撞更换部件的诞生年。

全尺寸皮卡，譬如C10，到现在仍然受到消费者的追捧。如果保养良好，它的使用寿命将持续更长时间。然而要在汽车后市场上

找到由原始制造商OEM生产的车身更换部件，有时是相当困难的。这是因为，汽车制造商很少对皮卡汽车的外观风格做出改动，就更不可能制造出车身外部更换部件。因此，汽车车身更换部件的市场需求及演变起源于轻型皮卡车。刚开始美国市场的身碰撞更换部件均是全新的进口部件，后来随着汽车产业在美国的发展，OEM制造商由每一、二年推出外观不变的新车，到每四至六年推出外观小有变化的车型，车身替换部件的市场由此从轻型卡车市场拓展到乘用车市场。

经济对事故车维修中碰撞部件的影响

OES(原厂维修部件)是汽车制造商生产、用于汽车维修的零部件。在后市场碰撞部件进入市场之前，OES是事故车修复时需要进行更换的唯一性部件。因为没有竞争，OES车身部件价格非常昂贵。而台湾制造的车身碰撞部件相比之下就显得便宜很多。事实证明对于事故车维修厂而言，他们更倾向于选择来自台湾的“非原厂”碰撞部件。之所以做出这样的选择，是因为他们可以花低价购买“非原厂”碰撞部件，却按OES部件的价格向保险公司收取费用。非原厂碰撞部件和OES部件之间存在的巨大价格差异致使维修厂从中获取了丰厚利润。因此，即使碰撞部件不如OES部件合适，维修厂也不会在意。他们甚至愿意多花一些时间来改造“非原厂”部件使之更为合适，即使这样，他们仍可从获取可观的利润。

这种状况一直持续到上世纪80年代中

期，直至碰撞修复市场发生了两个历史性的重大变革。变革之一来自保险公司。他们突然意识到，他们向维修厂支付了高额OES部件费用，但投保人得到的却是价格低廉的“非原厂”碰撞部件。因此保险公司决定，维修中如果使用了“非原厂”的碰撞部件，他们将按照一般“非原厂”部件来支付费用，而不会按照OES部件支付。第二个显著变化则是评估理赔平台。譬如ADP(今AudaExplore)理赔服务集团、CCC认证信息系统和米切尔公司的评估系统，在保险公司内部得到了广泛认知和了解。这些电子评估系统最终演变成可提供部件价格信息和估算维修时间的平台。这些平台生成的维修报告为保险公司提供了大量碰撞维修费用方面的信息，而在过去保险公司是不可能得到这些详细信息的。

这两个事件的出现以及二十年前出现的一体式车身，为事故车行业游戏规则的改变提供了可能，也为美国“DPR”(direct repair program)的推出提供了契机。加入DRP协议的维修厂表示，它们愿意与保险公司建立合约式关系，按照保险公司的要求经营业务，包括如何修车等，以此为条件换来保险公司推荐介绍的大量维修机会。在美国事故车维修领域，DRP从过去到现在在行业内一直饱受争议。

在独立保险公司“编写”评估理赔程序之前，并非所有的事故车维修店都在使用后市场碰撞部件。但是其中相当一部分维修厂在保险公司涉及后市场部件之前，就已经开始使用后市场碰撞部件。在很短时间内后市场碰撞部件就获得了大约

10%的市场份额。当然，碰撞部件市场份额增长的结果就是使OES部件的市场份额从100%降至90%。


汽车后市场的碰撞部件历经了由OES垄断到非OES部件推广使用的变化，而作为DRP的重要合作伙伴，保险公司

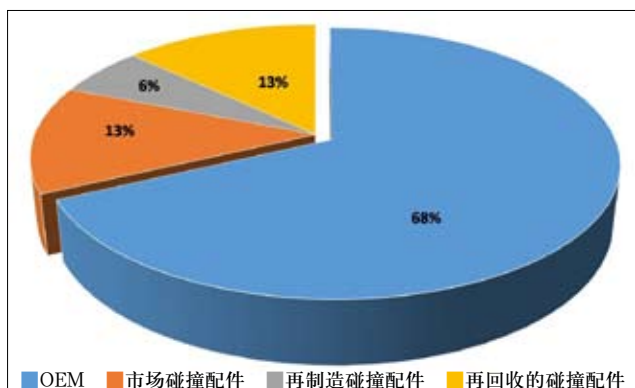
必须确保后市场流通的碰撞部件质量过关。同时，汽车零部件进口商及分销商也意识到提升品质的重要性。于是在1986年，美国汽车车身部件协会(ABPA-www.autobpa.com)开发了一个汽车后市场碰撞部件的质量保障项目。1987年12月，该计划出售给了一个新成立的独立组织——汽车零部件认证协会(CAPA-www.capacertified.org)。

CAPA是一个非盈利性机构，它开发并监管一套测试程序，确保后市场碰撞部件的适用性及其高品质。它鼓励碰撞部件市场的良性竞争，并希望通过其方案最终能够减少消费者所支付的保险费用，同时还能提高和保证碰撞部件的质量。CAPA自成立开始，已经有超过25年的历史。最近CAPA宣称，它已认证了600万件碰撞部件。然而，尽管很多保险公司从某方面认可CAPA认证标准和方式，但是由于某些原因，并非像人们所期待的那样，它尚没有被整个碰撞维修市场所接受。

促进市场竞争、降低保险费用和推广优质碰撞部件都是很有意义的行为。但是依本人愚见，在上世纪80年代中期，个别保险公司在编写维修程序时犯下了严重错误。当时，在零部件交易方面，他们挤压了事故车维修厂在部件方面很大的利润空间。为正确理解这句话，我们还需要了解美国事故车维修店常见经营模式的过去与现在。

在美国，大多数事故车修理店的利润是通过工时、零部件和喷涂材料这三个方面获取的。工时和零部件利润的百分比经常会出现浮动，由各占45%到各自在42~48%之间都有可能，而喷涂材料方面的利润却相对稳定地保持在10%左右。

工时即为保险公司支付的劳动力成本(以每小时工资计算)，一般是按照当地盛行的劳动率计算的。然而事实上，最终还是由每个保险公司决定实际支付的劳动费用。因此事故车维修厂就有抱怨说，机修技师的薪酬不由保险公司控制，他们可以拿到高达每小时60美元的报酬，而仅依靠保险公司工作的事故车维修技师，在大多数的情况下仅能拿到每小时42~48美元的劳动报酬。(未完待续) 



不同类别的汽车后市场碰撞配件使用率