

新能源汽车专属年检明年3月实施



随着新能源车保有量的提升,各家检测场未来如何竞争,如何定价,要根据市场情况。插电式混合动力车型的检测费用有可能是最贵的。

历史首次,为新能源车“量身定制”的专属年检要来了。国家标准《新能源汽车运行安全性能检验规程》(以下简称“《规程》”)已正式发布,将于明年3月1日起实施。

根据公安部发布的数据,截至2024年6月底,我国新能源汽车保有量达到2472万辆。这意味着,《规程》正式发布后,将对2472万新能源车主的用车生活产生影响。

那么,《规程》中的新能源汽车年检项目包括哪些?检测费用是多少?质保期内发现问题由车企负责吗?换电车型谁负责电检?

哪类电动车年检最贵?

目前,新能源车年检普遍与燃油车型共线检测。

国内新能源车按动力结构主要分为插电混动和纯电动车。据了解,当前插电式混合动力车型,包括增程式电动车型,均需进行尾气上线检测,这一点与普通燃油车型相同。“只要有发动机,都需要进行尾气检测。”北京某机动车检测场一位工作人员表示,车检需要按照有无发动机来区分。

对此,有车主提出疑问,插电式混合动力车型是既要进行油车项目的检测,又要进行电车项目的检测?

一位参与《规程》制订的内部人士认同了这一可能性,他表示:“现在只是出台了大的规则框架,还有很多细则是不明确的,最终执行细则会以什么样的形式呈现出来,还有待商讨。”

因为插电混合动力车型既有传统汽车的发动机、变速器、传动系统、油路、油箱,也有电动汽车的电池、电动机、控制电路。

根据《规程》,新能源车年检的检测项目主要围绕三电(电机、电控、电池)安全性展开,包括对动力电池安全、驱动电机安全、电控系统安全以及电气安全等关键项目的检测。其中,动力电池安全(充电)检测、电气安全检测成为必检项目。

这是否意味着,插电式混合动力车型需要在燃油车的收费标准之上,再支付涉及“三电系统”部分的检测费用?从这一角度来看,插电式混合动力车型的检测费用有可能是最贵的。对此,上述内部人士表示,检测费用最终会由市场来决定,随着新能源车保有量的提升,各家检测场未来如何竞争,如何定价,要根据市场情况。

未涉及电池容量检测

需要注意的是,国内插电式混合动力车型已成增速最快的新能源车。

根据乘联会发布的数据,2024年9月,国内新能源车市场零售销量约112.3万辆,同比增长50.9%。其中,纯电动车型销量同比增长约29.2%,而插电式混动和增程式电动车型销量同比分别增长了96.7%和89.1%。头部新能源车企如比亚迪,9月销售的近42万辆新车中,插电式混合动力车型占比超过60%。

尽管《规程》中明确表示,该文件适用于纯电动汽车、插电式混合动力(含增程式)汽车的运行安全性能检验,但并非所有新能源车都能接受全部检测项目。

例如,《规程》中虽然将动力电池充电划归为必检项,但在下方注释称,该检测项目不适用于无直流充电口的车辆(不能快充的车辆),这也意味着,仅配备交流充电口,也就是只支持慢充的车型将无法检测该项。

在目前的市场保有车型中,只可通过交流电充电的新能源车型并不多。如,现已停产的宝马X1新能源、迈腾GTE等车型,也包括如今在售的五菱宏光MINIEV、比亚迪秦plus DM-i入门车型等。而在《规程》正式实施后,上述车型将如何通过年检来检测电池健康度?目前未有明确答案。

值得一提的是,《规程》中并未涉及对电池容量的检测,所以使用年限较长的新能源车主无须担心车辆因电池寿命衰退问题而无法过检。

换电车型谁负责电检?

值得注意的是,《规程》中虽然包含纯电动车型大类,但对于采用换电方式补能的车型并无特殊检测要求,那么,换电车型也需要同其他纯电动车型一样,进行同样的电池检测项目吗?

“这一问题,目前还没有明确的答案。《规程》更多聚焦新能源汽车的电池需要检测,具体车型的检测细则还在细化和完善之中。后续对于换电车型、固态电池车型、氢能汽车等不同类型的新能源车,都会逐步出台相关规定。”上述内部人士表示。

事实上,换电车型在年检中较有优势,因为正确的充电方式对电池的寿命非常重要,相比用户自行充电,换电站会通过控制策略调节充电功率,防止过充。同时换电站在每次提供换电服务时,也会对车辆进行三电自检。

“此举”以确保整车和电池都处在一个安全和健康的状态,并对检测出的问题电池进行干预,以减缓电池的进一步损耗,在车企保有电池的大循环系统内,实现了电池对用户的终身质保,随时可换。”复旦大学管理学院市场营销学系青年副研究员许梦然表示。

观察

小鹏汇天飞行汽车智造基地动工 低空经济走进现实

10月27日,位于广州的小鹏汇天飞行汽车智造基地正式动工,该基地是全球首个利用现代化流水线进行大规模量产的飞行汽车工厂,将用于生产分体式飞行汽车“陆地航母”的飞行体部分,规划年产能1万台。

据小鹏汇天介绍,该基地首期占地面积约18万平方米,规划布局复材、连接、涂装、总装四大生产车间及附属设施。基地充分融合了航空高质量要求和汽车规模化制造的特点及经验,相比传统航空业制造,能够达成更好的质量一致性、更低的成本和更快的交付周期,加速新能源汽车产业与低空经济产业的融合互补式发展。

据悉,小鹏汇天此前已经完成了“陆地航母”飞行体首次载人试飞,接下来将于11月12日在中国航展上进行“陆地航母”全球公开首飞,并在今年年底启动预售。公司副总裁仇明全表示,公司坚持产品核心技术全栈自研,核心零部件也将在智造基地自产,“当然,有部分在市场上已经很成熟的零部件,公司也会采取合作的模式进行,不可能全链条都实行自产”。

仇明全表示,智能制造工厂采用全流程、全周期、可追溯的生产管理模式,在满足航空

器质量安全标准的前提下,工厂从零部件供应链端到整车最终交付端,建立精准的生产制造追溯系统,让每一个零件都有自己的“身份证”。随着行业的稳步发展,相信会有越来越多的厂商加入到低空经济的建设队伍当中。

工信部下属机构赛迪顾问发布的《中国低空经济发展研究报告(2024)》显示,预计到2026年,我国低空经济规模有望达到10644.6亿元。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛表示,2024年被誉为“低空经济元年”,经过多年的布局和发展,国内低空经济终于迎来了井喷之势。同时,低空经济作为新兴产业之一,有带动低空飞行、制造、基建、保障等诸多产业发展的潜力,“小鹏汇天飞行汽车智能制造基地的投建,从低空经济产业角度来看,将是一个重要的里程碑,意味着以飞行汽车为代表的低空经济已逐步走进现实,这也使得在不久的将来,低空经济的配套设施会越来越完善。”

今年以来,低空经济不断从“梦想”走进现实。随着相关政策法规加速制定出台,低空经济终端产品商业化进程也正在不断加速。

此外,换电用户从某种程度上是将电池寿命的监督、管理工作和责任转交给了车企。在这一模式下,换电新能源车年检之时,如果车辆电池出现问题,用户同样不需要为此负责。

车辆维修成本会上涨吗

过去,由于没有新能源汽车检测的相关标准,新能源车的检测服务往往由主机厂来提供。而车辆的维修与质保服务同样由主机厂负责。因此有观点认为,主机厂容易有“既当运动员又当裁判员”的嫌疑。

此次《规程》发布,新能源车检测主要由第三方检测机构执行,质保期内一旦车辆检测出现问题,理论上车企将承担责任,车企的维修成本将随之上升。

“对于车主和车企谁应该承担车辆问题的责任,中间有一个空白地带。目前《规程》中对于检测项目的技术手段、规则流程都非常明确,但是关于检测结果一栏仍然是以提出建议为主,而非强制性的规定。”上述内部人士表示,如果有强制规定则意味着车主和车企需要界定责任。

他进一步解释称:“这也是《规程》要做成推荐性国标的原因,这样对双方都相对公平,目的是希望在《规程》实施的过程中,大家在实践中来发现问题,之后慢慢去补充和完善,最终把这些成熟标准转化成强制性标准。”

不过,除了《规程》之外,根据2015年5月开始实施的《电动汽车用动力电池循环寿命要求及试验方法》的国家标准,也可以为用户和车企的责任划分提供一些参考。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为,根据国家相关规定,车辆在质保期内,电池性能(不是电池容量)出现衰减不得超过20%,否则将由厂家进行免费更换。另外,从2016年起,乘用车生产企业对电池、电机等核心部件应提供不低于8年或12万公里(以先到者为准)的质保期限。

根据规划,明年3月1日,《规程》将正式落地执行。

据了解,当前,国内拥有新能源汽车专属检测线的机动车检测场并不多。究其原因,一方面是因为该业务刚刚起步,相关检测人员短缺。“《规程》里并没有涉及检测人员的内容,但是相关的细则后续可能出现在第三方检测机构的规则里。比如检测机构需要有怎样的资质、设备、人员等。”上述内部人士表示,这都是需要不断完善的。

黄辛旭 董天意

公司

单飞三年 飞凡回归上汽乘用车

单飞三年,飞凡汽车驶回上汽乘用车“避风港”。10月28日晚,上汽乘用车官方微信公众号发布名为“上汽乘用车荣威飞凡,梦想融合,承诺加乘”的海报,并附带视频称:“荣威与飞凡不再独自奔跑,而是选择并肩前行。”同时,目前35家荣威门店、12家飞凡门店已整合成为荣威飞凡经销商门店,预计今年年底将有100家经销商门店开业。

飞凡与上汽乘用车旗下荣威品牌并行,意味着其重新回归上汽乘用车阵营。实际上,飞凡脱胎于荣威。2020年,荣威发布全新车标“R”,与“狮标”形成双标组合。其中,传统燃油车型使用“狮标”,中高端新能源车型搭载“R”标。2021年10月,上汽集团宣布,R品牌正式以独立公司方式进行市场化运作,注册资本70亿元,并正式更名为“飞凡汽车”。彼时,上汽集团方面表示,R品牌将通过飞凡汽车成为独立品牌并进行市场化运作,探索数据驱动和产业共创的新模式,有助于加快开拓中高端智能电动车市场。

然而,70亿元投入回报甚微。成立三年,飞凡相继推出中大型轿车飞凡F7及中大型SUV飞凡R7。数据显示,去年飞凡汽车销量约2.1万辆,月销不足2000辆。时任飞凡汽车CEO吴冰曾表示:“到2025年,飞凡汽车将成为中高端智能电动汽车头部企业,一定要成为头部具有影响力的企业。”但据第三方平台统计,今年前三季度,飞凡汽车终端销量7800辆。其中,除今年1月终端销量达2400辆外,其余各月销量均处低位,9月销量降至不足500辆。

值得注意的是,为加速电动化转型,上汽集团也不断试水。飞凡汽车成立前,上汽集团已开始“孵化”高端电动品牌——智己汽车。按照上汽集团的规划,智己汽车的定位高于飞凡汽车,让两个品牌分别开拓不同细分市场。2022年,智己汽车首款车型L7上市,售价区间为36.88万-40.88万元。但随着新能源汽车市场竞争日趋激烈,新车售价持续下探,智己汽车与飞凡汽车的价格体系出现“内耗”。从新车售价看,目前智己汽车旗下主销车型L6与L6S的权益起售价下探至20万-22万元以内,逼近飞凡汽车的价格区间。

在外界看来,飞凡汽车与智己汽车已陷入“既生瑜何生亮”的尴尬。去年,

刘晓梦

资讯

乘联会:10月份乘用车自主品牌市场份额将超60%

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会(以下简称“乘联会”)日前发文称,预计10月份狭义乘用车零售约220万辆,同比增长8.2%,环比增长4.3%;新能源车零售预计可达115万辆,环比增长2.4%,渗透率达到52.3%。

随着中国新能源汽车市场渗透率的快速攀升,不论自主品牌还是合资车企均纷纷加速布局新能源汽车市场。具体来看,从10月份至今,包括小鹏、捷途、启辰、奔驰、吉利等在内的多家车企密集发布主力车型产品,启动预售与上市的主流车型产品合计超过40款,为消费者带来了前所未有的多元化选择。

国家发改委公布的最新数据显示,自7月份以来,新能源汽车在国内零售市场的渗透率连续三个月突破50%,在9月份更是达到53.3%。此外,在实施以旧换新政策中,消费者选择新能源汽车的比例高达62%,反映出市场对新能源汽车的接受度和需求不断提升。

随着汽车市场电动化和智能化的深入,合资车企和自主品牌车企之间的攻守态势正在发生反转。

乘联会数据显示,今年10月份,自主品牌车企乘用车市场份额预计将达到63.4%。中国品牌更强的电动化和智能化攻势,对合资车企造成了较大的影响。过去燃油汽车时代由TSI(涡轮增压分层喷射)、DSG(直接换挡变速器)、TNGA(丰田新全球架构)、i-MMD(智能多模式驱动技术)等技术建立的合资技术光环正快速消退。

王洛

宇通客车销量大增 前三季度净利润同比增长131.49%

10月28日晚间,宇通客车披露2024年三季报。公司前三季度实现营业收入240.75亿元,同比增长27.04%;归属于上市公司股东的净利润24.32亿元,同比增长131.49%。其中,第三季度归属于上市公司股东的净利润7.58亿元,同比增长30.67%。

对于前三季度营收和净利润的大幅增长,宇通客车表示,主要是前三季度销量上升所致。

宇通客车相关负责人表示:“今年前三季度公司在国内和国外销量均实现同比增长,从而推动了业绩增长,出口产品结构的优化以及动力电池成本的下降等因素是利润大增的主要原因。”

数据显示,宇通客车今年前三季度生产大中轻型客车31927辆,同比增长18.23%;销售量为31346辆,同比增长19.3%。

客车出口是重要的业绩增长点。根据中客网数据,今年前9个月行业客车出口4.2万辆,同比增长36.8%,宇通客车的客车出口为9090辆,同比增长26.7%,市场份额达21.5%,位居行业第一。

国际智能运载科技协会秘书长张翔表示:“宇通客车作为行业龙头企业,品牌知名度高,销售渠道多,议价能力强。公司销量大有规模经济效益,单车零部件采购成本更低,利润更高。此外,公司客车出口形势也很好,享受行业发展的红利。”

肖艳青