

暴雨后的新能源汽车：

泡水不在质保范围内 回收残值低

近期，全国多地受台风影响普降大雨，城市内涝严重。随着新能源汽车的普及，其在极端天气中的驾驶安全性和泡水后残值受到市场关注。中国证券报记者近日走访调研多家车企及汽修厂了解到，尽管新能源车防水等级较高，具备一定涉水能力，但在洪灾中深度泡水后，电子元器件易损，不在车企质保范围，并对车辆残值影响大，二手车市场难以流通，目前业内多采取原厂回收拆解再利用的方式进行处理。

●本报记者 金一丹



北京市朝阳区某二手车交易中心

本报记者 金一丹 摄

“最近暴雨天气较多，不少车辆因为进水送到我们途虎的门店里检修，新能源车和燃油车都有。”途虎养车工场店北京南站店店长窦春羽告诉记者。在店内，记者看到停放了多台进水车辆，车内由于进水导致部分内饰潮湿，维修人员正用仪器对车辆各部位进行细致检查。

“市区车辆进水受损程度相对而言比较轻，来检修的新能源车跟燃油车进水原因差不多，多数因为车辆天窗及前风挡流水槽堵塞导致排水不畅，造成车内积水。基本上到店后，维修师傅把排水口疏通，完成清理晾干就行。”窦春羽

指着一辆奥迪Q5进水车的天窗道。

“新能源车的防水性能其实很高，市面上的新能源车电池底盘都是密封的，做到了IP67防水级别，甚至更高，零部件也大多有防水设计，加上电动汽车没有排气管等容易进水构造，因此涉水驾驶的漏电风险并不高。”窦春羽补充说道，“不超过车轮半径、不太深的进水问题，通常经过返厂检修，把水渍清洗干就不会影响车辆正常使用。”

业内人士告诉记者：“纯电车在开发验证阶段都需要通过整车涉水试验，按照国标/地标要求，涉水深度一般为10厘米至30厘米。目前市面上新

能源品牌的涉水深度普遍在30厘米至45厘米左右，大雨中开车不用过度担心电动车电池漏水。”

蔚来销售经理程伟表示：“蔚来旗下在售车辆三电防水等级为IP67，可承受1米水深、常温常压30分钟内短期浸泡（非全车）。在5km/h情况下，ES&EC车型最大涉水深度为45厘米，ET车型最大涉水深度是30厘米。”

小鹏汽车相关售后人员表示：“小鹏G3/G3i的电池系统达到目前世界最高标准的IP68级防水防尘能力，整车涉水深度达到了30厘米，能保障极端情况下的电池安全。”

“小鹏汽车的电池经过天津中汽研国家检测中心的测试，电池浸入水中1米深不超过48小时不存在安全风险，可以正常使用。当然，我们不建议车主经常涉水用车，长期浸泡和潮湿的环境会影响电气件的使用寿命。”上述售后人员说。

程伟也表示：“高压电池系统是完全封闭的结构，短时间涉水通过不会有水浸入电池包。但水深有漂浮物时，电池包底部可能存在不同程度的磕碰伤害，影响防水。我们建议车主涉水行驶时间不超过10分钟，水深超过30厘米不停车，避免频繁启停。”

家住门头沟的刘先生不久前刚提了一辆Model 3，在这一轮的暴雨中，车辆在经过天桥下积水处时，半个车身淹没在水中。“当时，车子开一半，好像底盘刚蹭到了，停在半道，不敢自己启动，只能弃车逃出来。”刘先生说。

“像本次门头沟等地区大量被洪水卷走或被淹没在地下车库的新能源车，基本不具备维修价值或者二手回收价值了。”窦春羽表示，“现在新能源车的智能功能丰富，电子元器件多

而复杂。当水没过车辆仪表盘或者车顶位置，意味着该车辆几乎全部重要零部件均受到水淹，这种情况后期无论如何抢修、更换部件也无法保证完全恢复如初，且成本非常高，通常建议保险定损全损换新车。”

北京市门头沟区8月6日发布的《门头沟区关于涉水车辆救援理赔的公告》显示，截至8月7日18时，各保险公司共派出5支救援队伍共150人次，派出救援车辆137台次，救援涉水车辆132台。

“国家没有明文禁止销售泡水车，车辆经过规范维修，并通过专业机构检测后，可以进入二手车市场。但必须在销售时候跟买家说明是淹过水的车，不然就是欺诈消费者，会被起诉赔偿的。”北京市花乡二手车市某二手车商王建（化名）告诉记者。

“我们二手新能源车的量不多，泡水的油车都不好卖，泡水的新能源车更不好卖了。新能源车电池自然使用情况下的损耗都会令车辆二手价大打折扣，

泡过水的电池安全隐患就更大了，万一电池起鼓爆炸，赔都赔不起。一般车主泡过水的新能源车要么卖给主机厂回收换新车抵扣，要么拆解卖废铁或者一些电池回收厂来收。”王建说。

针对近期百姓集中车辆维修、置换需求，门头沟区商务局拟牵头推出三项服务措施：一是设立受损汽车“一站式”咨询服务窗口，二是开展汽车消费集中展示展卖活动，三是发放汽车特别消费券。

近日，各家新能源车品牌针对暴雨洪水也推出了极端天气用户关怀。理想汽车表示，因此次台风及强降雨影响造成的零部件维修更换不影响整车质保。原有终身质保的用户，更换的零部件继续享受终身质保；原有基础质保的用户，更换的零部件同理继续享受基础质保。

极氪售后服务负责人表示：“极氪提供7*24小时免费道路救援。假如车辆受到极端天气影响，导致车辆发生长时问涉水，或涉水深度超过车轮中心等位置，可在事后前往极氪授权的售后

服务中心，我们将提供免费的涉水零部件检查服务。”

“如果是车辆本身原因引起的动力系统损坏，在质保期内，可以提供免费更换或维修服务。但如果是人为或者外部因素，如车辆使用或保养不当，或者是自然灾害造成动力系统损坏，不属于质保范围。”某新势力品牌售后人员告诉记者。

记者梳理发现，据不完全统计，目前市面上多数新能源品牌为车主提供自交付之日起8年-10年不等的三电

系统质保服务。但多家车企在质保免责声明中均提到，因不可抗力造成汽车损坏的，包括但不限于冰雹、碎石、砾石、鸟粪、工业烟雾/粉尘、洪水、暴风、雷电、放射性尘埃、树胶、地震、海水、酸雨、大气中的化学气体或其他化学物品、腐蚀性物质等造成的损坏，公司不提供质保服务。

针对不在车企质保范围的意外损失，多家保险公司表示，可通过购买车险进行理赔。某保险公司销售王丽莉表示：“不管是电车还是油车，买了车

损险，车辆泡水后都能进行理赔。洪水、台风、龙卷风、冰雹、沙尘暴等自然灾害都属于车损险保障范围。”

“泡水车辆定损是分等级的。如在六级水淹情况下，水淹高度超过车顶或漫过仪表盘，这辆车一般被认为没有维修价值，可以按照全损来定损。”王丽莉还提示，“出现车辆进水情况，车主千万不要自行启动，避免损坏扩大，尤其是新能源电动车，强行启动易造成短路。假如车辆被洪水冲走，由定损员将车辆拖到定损中心进行定损。”

比亚迪：丰富产品矩阵 加快推出新车型

●本报记者 李媛媛

8月9日，比亚迪第500万辆新能源汽车正式下线，成为全球首家达成这一里程碑的车企。业内人士表示，未来随着腾势、方程豹、仰望等品牌新车型密集亮相并上市放量，有望带动公司整体产品量价齐升。

达成新里程碑

在8月9日举行的下线仪式上，比亚迪董事长兼总裁王传福表示：“这是属于比亚迪的高光时刻，也是属于中国品牌的高光时刻。”现场，王传福将比亚迪第500万辆新能源汽车腾势N7交付给到App创始人罗振宇。

“即使在造车之初受到各界的质疑和反对，比亚迪仍坚定迈入新能源汽车这一‘无人区’，并始终坚持技术创新。”王传福表示，比亚迪早在2002年就开始在动力电池领域进行大量投入，2003年开始研发混动技术，从2012年到2022年，比亚迪在核心技术上持续投入。截至目前，比亚迪拥有11个研究院，

超9万研发人员，研发投入超千亿元。

目前，比亚迪已推出刀片电池、DM混动、CTB电池车身一体化、易四方、云辇等一系列颠覆性技术，推动新能源汽车行业持续变革。

回顾比亚迪新能源汽车的发展历程，从2008年第一辆比亚迪F3DM发布，到2021年5月比亚迪完成第100万辆新能源汽车下线，用时13年；2022年11月，比亚迪完成第300万辆新能源汽车下线，从第100万辆到第300万辆新能源汽车下线用时一年半；而从300万辆到如今的500万辆，仅过去了不到9个月的时间。

业内人士表示，比亚迪新能源汽车经过20年的发展，才迎来了今天的高光时刻。这正是中国新能源汽车产业从无到有、从小到大，一步步发展成为全球最大新能源汽车市场的一个缩影。中国新能源汽车产销已连续8年位居全球第一，逐渐成为引领全球汽车产业转型升级的重要力量。

王传福表示，新能源的发展趋势是不可逆的，在新能源汽车的变革浪潮中，中国品牌大有可为。王传福预测，

2025年中国市场新能源汽车渗透率将超60%，中国汽车品牌市场份额将提升至70%，实现跨越式发展。

有望实现量价齐升

今年1-7月，比亚迪新能源汽车累计销量达到151.78万辆，同比增长88.81%。

凭借新能源汽车销量的强劲增长，比亚迪市场份额持续提升。比亚迪预计，今年上半年归母净利润为105亿元至117亿元，同比增长19.2%至22.5%。

信达证券表示，比亚迪新能源汽车销量持续爬升，规模化优势持续扩大，同时公司核心产业链垂直整合，成本控制能力较优。在此背景下，公司今年第二季度单车归母净利润同比、环比双双增长。

另外，比亚迪的产品矩阵进一步丰富，并加快推出新车型。比亚迪日前表示，除2023年上半年上市的仰望品牌外，公司今年还将推出一个极具专业性、个性化的全新品牌，目前已经确定命名为方程豹。届时，集团将形成比亚迪品牌、腾势品牌、仰望品牌和方程豹

品牌的矩阵，覆盖从家用到豪华、从大众到个性化，全面满足用户多方位、全场景的用车需求。

中泰证券研报认为，随着腾势、方程豹、仰望等品牌新车型密集亮相并上市放量，有望带动公司整体产品价量齐升。

同时，比亚迪正加快全球市场的布局。7月比亚迪在厄瓜多尔瓜亚基尔车展首次亮相全新型号唐EV，展示了其丰富的纯电动产品矩阵。目前，比亚迪已在厄瓜多尔开设了五家门店，与当地经销商合作伙伴Andor集团共同打造本地化的销售和服务体系，为当地用户提供更好的消费体验。

中泰证券表示，随着各国相关政策持续推进，新能源汽车海外渗透率将持续向上，比亚迪着力于发展中国家的新能源车市场拓展，出口有望带来新的想象空间。

业内人士分析称，比亚迪作为中国新能源车企龙头，开启向海外市场输出优质车型，有望凭借技术与成本优势，在市场快速扩容之际抢占份额，进一步打开销量与业绩成长空间。

政策与需求共振 充电桩市场维持高景气度

●本报记者 宋维东

开拓海外市场

今年以来，充电桩建设继续保持较快步伐。其中，不少车企大力推动充换电设施布局，与自身整车制造业有机协同，实现良性互动，对促进汽车销售也起到了重要作用。

蔚来发布的数据显示，今年7月，蔚来布局新增16家门店、223座充换电站。截至今年7月31日，蔚来已在全球累计布局1659座换电站（海外21座）、2900座充电站（海外8座）、17160根充电桩（海外26根），接入超过126000根第三方充电桩（海外超50000根）。

广汽能源日前与金港汽车产业发展（北京）股份有限公司签署战略合作协议，双方将推进充换电、园区综合智慧能源、储能等领域的合作，并持续推进合作模式创新。

当前，随着各国新能源汽车保有量不断增加，海外市场对充电桩等充电设施的需求也与日俱增，充电桩等设施正与自主新能源汽车一同走出国门。为此，国内企业抓住机遇，不断强化布局海外新能源充电桩。

特锐德称，在电动汽车充电网业务领域，子公司特来电已进行海外充电桩产品的研发布局，并与海外大型车企、能源运营商、公交集团等客户合作，在中亚、东南亚、俄罗斯、欧洲等地区均有充电桩设备的出口。未来，海外市场有巨大增长空间，公司将根据海外新能源汽车的发展以及战略发展规划进行海外业务拓展。

易事特日前接受调研时表示，公司充电桩海外销售将在原有绩效体系基础上加大海外拓展力度，通过荷兰的营销中心向周边市场区域辐射推进。产品主要以交流桩为主，目前产品已通过了欧洲的交流与直流充电桩双认证，美国交流充电桩标准认证也已完成。交流桩主要涉及7kW-22kW、直流桩涉及60kW/120kW/180kW或其他功率的充电桩产品，满足终端用户需求。目前，业务拓展情况良好。

提升盈利能力

截至8月10日收盘，Wind充电桩指数收于4831.08点，今年以来累计涨幅达21.47%。

光大证券认为，随着渗透率提升，“充电焦虑”取代“里程焦虑”成为新能源汽车发展的核心痛点。电动车渗透率抬升带来终端充电需求大幅提升，车桩比缺口、政策补贴等共同驱动充电桩行业景气度上行。

面对广阔的发展空间，相关上市公司抓住政策和市场机遇，主动出击，不断提升盈利能力。

绿能慧芯2023年上半年实现营收2.53亿元，同比增长113.82%；实现归属于上市公司股东的净利润359.67万元，同比扭亏为盈。对此，绿能慧芯表示，随着新能源汽车充电桩行业市场需求爆发，公司强化市场开拓，新能源充电桩业务增长迅猛。

盛弘股份2023年上半年预计实现归属于上市公司股东的净利润1.63亿元至1.96亿元，同比增长139.08%至187.48%。盛弘股份称，报告期内，公司储能事业部及充电桩事业部收入较去年同期大幅增长，带动公司2023年上半年度整体收入及净利润大幅增长。



视觉中国图片