

## 动力电池安全新国标实施

## 新能源汽车产业安全监管进入新阶段

在新能源汽车渗透率提升的背景下，动力电池安全成为产业扩容的核心问题。

7月1日,GB 38031—2025《电动汽车用动力电池安全要求》正式实施。相比2020版标准要求“起火、爆炸前5分钟提供热事件报警信号”，新版标准将动力电池热扩散判定要求提升为“不起火、不爆炸（仍需报警），烟气不对乘员造成伤害”。这意味着，动力电池安全监管不再满足于事故发生后的报警提醒，而是要求企业在电芯、电池包、热管理和整车匹配阶段抑制风险扩散。

值得一提的是，包括动力电池安全新国标在内，7月1日起，汽车领域共有13项国家标准进入执行节点。其中，9项面向新申请型式批准车型或产品，4项为已获型式批准产品或车型整改到期执行。相比标准数量本身，汽车安全监管正在从动力电池单点安全，向整车高压、碰撞防护、信息安全和软件升级等系统约束延伸。

● 殷浩楠 龚梦泽

长续航、超快充、高压平台，正在成为新能源车企争夺用户的核心卖点。电池包容量持续提升，充电倍率不断提高，车辆底盘集成度也在提升。参数竞争背后，动力电池承受的热、电、机械冲击更加复杂，传统以报警和逃生为核心的安全底线已难以覆盖新的使用场景。所以在本轮政策体系中，GB 38031—2025《电动汽车用动力电池安全要求》成为行业关注度最高的核心文件。

中国证券报记者注意到，新版标准并未只调整热扩散要求，而是把更多真实使用风

7月1日进入执行节点的13项国标形成完整监管矩阵，监管边界从动力电池单点零部件，延伸至整车高压防护、车身碰撞、智能网联信息安全全维度，形成系统性约束体系。

具体来看，与GB 38031—2025同步实施的GB 18384—2025《电动汽车安全要求》，进一步把安全责任从电池包延伸到整车高压系统。该标准强化了电动汽车高压安全、碰撞后安全等要求，并首次将“一键断电”明确为物理断电装置。

按照相关解读，新标准要求实现整车高压回路或驱动系统与可充电储能系统之间高

业内认为，本轮标准集中实施的真正影响不在于车企多做几项测试，而在于安全开发模式被重新定义。动力电池企业要证明电池包在热扩散、底部撞击和快充循环后的安全性；整车企业要证明电池、高压系统、碰撞结构、软件升级和信息安全之间能够协同工作。新标准落地将对车企、动力电池企业形



视觉中国图片

险纳入强制验证。新国标包含7项单体测试、17项电池包或系统测试，覆盖高温、碰撞、短路、外部火烧、过充电、过放电等动力电池安全风险场景。

热扩散测试仍是此次标准升级的核心内容。过去，动力电池发生热失控后，标准重点在于车辆能否提前报警，为乘员逃生留出时间；新标准则进一步要求电池包或系统在热扩散试验中不起火、不爆炸。

除热扩散外，新标准新增底部撞击测试和快充循环后安全测试。底部撞击对应车

压回路的物理断开，并要求车辆在静止非充放电工况下，可通过驾驶员一个动作响应此功能。其针对的是事故场景下的软件失效风险。过去，高压断电更多依赖软件控制；在严重碰撞、线束受损、车机故障等情况下，仅依赖电子控制存在不确定性。

物理断电要求的加入，使电动汽车安全从正常工况延伸到事故救援和极端失效场景。动力电池安全新国标解决的是电池包自身能否抑制热扩散，电动汽车安全新国标解决的是事故后高压系统能否被可靠切断。两项标准共同指向一个变化：新能源汽车安全

成阶段性成本与周期压力，但长期看，能推动行业竞争从参数内卷转向安全、性能均衡发展。

专家表示，对车企和动力电池企业而言，标准升级短期内将带来电池包结构、整车碰撞、高压系统冗余等验证投入，产品研发迭代周期也可能有所拉长。

辆托底、刮底等使用场景；快充循环后安全测试则针对15分钟内可由20%充至80%电量的快充电池，要求在300次快充循环后进行外部短路测试，结果仍需满足不起火、不爆炸。

这组变化的指向很明确：动力电池安全不再只看极端条件下是否报警，而是要看车辆在高频使用、长期快充和底盘受冲击后，电池系统能否保持安全冗余。对电池企业而言，电芯热稳定性、隔热阻燃材料、泄压通道、模组结构和电池包防护强度都需要重

监管不再只看单个零部件是否达标，而是看电池、高压、电控、车身和救援处置能否形成闭环。

碰撞安全标准的升级也服务于这一逻辑。GB 20071—2025《汽车侧面碰撞的乘员保护》自7月1日起对新申请型式批准车型执行，新标准将侧面碰撞移动壁障质量由950公斤提升至1400公斤，强化电池包侧向挤压防护。对新能源汽车而言，侧碰不仅关系乘员舱完整性，也关系电池包侧向防护和高压安全。GB 20072—2024《乘用车后碰撞安全要求》同步进入实施节点，后碰撞国

不过，政策设置过渡期，为企业产品改型、试验验证预留缓冲空间，成本冲击整体可控。供应链合作模式迎来调整，电池厂商、整车厂、底盘研发部门需深度协同开发，一体化平台设计能力成为企业核心竞争力。

长期来看，在新能源汽车渗透率持续走高、存量市场竞争加剧的环境下，续航、

新验证；对整车企业而言，电池包布置、底盘防护、整车热管理和报警策略也必须同步调整。

这也将改变车企与电池供应商的合作方式。过去，电池安全更多由电池企业完成单项测试后交付整车企业匹配。新标准下，快充循环、底部撞击、碰撞后高压安全等场景把电池包和整车结构绑定在一起。电池能否不起火、不爆炸，不再只是电芯材料问题，而是平台设计、底盘结构、热管理系统和软件控制共同作用的结果。

标同步更新，重点规避追尾冲击诱发电池热失控风险。

智能网联相关标准则把安全边界继续外扩。GB 44495—2024《汽车整车信息安全技术要求》和GB 44496—2024《汽车软件升级通用技术要求》同日起对新申请型式批准车型执行，分别聚焦整车信息安全、软件升级管理、OTA过程安全、升级失败处置和可追溯要求。随着汽车软件占比提高，安全问题不再仅来自机械结构和电池系统，也可能来自软件版本、通信接口和远程升级链路。

快充、智能化不再是唯一竞争筹码，电池与整车系统安全冗余能力将成为消费者选购产品、行业人士评判产品可靠性的核心标尺。过去行业单纯比拼充电速度、续航里程的粗放式参数竞争逐步降温，兼顾高性能与高安全性的均衡产品才具备长期市场竞争力。

新能源车企  
发力品牌差异化布局

● 殷浩楠 龚梦泽

2026年上半年，国内新能源汽车市场竞争格局持续分化，单月稳定交付或销售3万辆成为头部车企竞争新标尺。各大车企日益重视品牌差异化布局。

据中国证券报记者统计，今年上半年，零跑汽车、鸿蒙智行、理想汽车位居交付量前三，分别交付35.6万辆、24.2万辆和19.3万辆；蔚来、极氪、小鹏汽车、深蓝汽车分别交付19.1万辆、17.8万辆、16.6万辆和16.4万辆。除理想汽车、小鹏汽车交付量同比下滑外，零跑汽车、蔚来、极氪等品牌均实现两位数以上增长。

在终端销量承压的背景下，商务部等多部门密集出台系列政策，围绕新车购置、二手车流通、汽车后市场、报废回收推出全链条配套举措，为行业企稳复苏提供政策支撑。

## 头部车企数据亮眼

各家新能源车企近日陆续披露6月交付或销售数据，头部品牌单月交付或销售普遍站稳3万辆关口，企业产品路线、价格布局差异直接体现在销量结构上。零跑汽车6月全球交付9.34万辆，同比大增95%，上半年累计交付35.6万辆，领跑所有新势力品牌。

零跑汽车创始人朱江明对外表示，品牌坚持“好而不贵”的性价比路线，依托C系列、A系列主流车型实现规模放量，两条产品线合计贡献过半月度销量；D系列冲击高端市场，6月全新D99上市，24.98万元至31.98万元的定价区间将承接品牌向上突破任务。

鸿蒙智行6月交付5.06万辆，环比增长9.7%。其中问界汽车当月交付3.02万辆，尚界Z7系列交付突破万辆，其余子品牌增量仍显不足。品牌上半年累计交付24.2万辆，同比增长18.6%。

蔚来6月交付4.06万辆，同比增长62.9%，创下年内月度新高，乐道、萤火虫两大子品牌合计交付占比近五成，实现品牌从高端市场向下覆盖，补齐销量短板。

小鹏汽车6月交付4.01万辆，同比增长15.9%；第二季度累计交付10.33万辆。极氪6月交付3.52万辆，同比大增111%；1至6月累计交付17.84万辆，同比增长97%。理想汽车6月交付3.09万辆。小米汽车未披露精确数据，但官方确认6月交付持续稳定超3万辆。

此外，深蓝汽车6月全球销量达3.36万辆，同比增长12.5%；昊铂埃安BU6月销量3.37万辆，同比增长21%；岚图汽车6月交付1.42万辆，同比增长41%。

拉长至上半年累计交付维度，零跑以35.6万辆领跑，鸿蒙智行以24.2万辆紧随其后，蔚来、极氪、深蓝汽车均实现两位数同比增长。

专家表示，对于新能源汽车企业而言，产品结构、价格带、交付能力成为决定其经营成色的核心指标。能否依靠多车型矩阵稳定持续放量，将决定车企全年行业座次。

## 全链条赋能汽车消费

近日，商务部联合多部门发布文件，从新车购置、二手车流通、汽车后市场、报废回收全链条出台扶持举措，系统性激活汽车消费潜力。

商务部等八部门印发通知，确定全国40个汽车流通消费改革试点城市，各地实行差异化改革路径：天津聚焦汽车改装、赛事经济；沈阳完善二手车流通体系；扬州发力房车露营；渭南优化报废机动车回收渠道，破除新车、二手车交易流通堵点，创新汽车文旅融合消费场景。

同步落地的《关于培育壮大汽车后市场消费若干措施的通知》由九部门联合发布，围绕汽车改装、房车露营、维修保险、汽车租赁等领域推出17项配套举措，填补长期以来汽车后市场制度空白，挖掘国内汽车存量市场价值。

在购置端，2026年汽车以旧换新补贴细则此前已明确，消费者转让旧车置换新能源乘用车最高可申领1.5万元补贴，置换2.0升及以下燃油车最高补贴1.3万元；若报废老旧车辆换购新能源车，补贴上限提升至2万元。通过阶梯化补贴引导老旧车辆淘汰、绿色智能车型普及。工信部等部门同步持续推进新能源汽车下乡，推动产品、充电渠道向县域下沉，拓宽增量市场空间。

行业人士判断，短期政策将缓解终端经销商库存、盈利双重压力，中长期将重塑汽车消费增长逻辑。在新能源汽车内部竞争白热化、传统豪华品牌电动转型受阻的背景下，全链条政策红利将加速行业优胜劣汰，具备完整产品矩阵、渠道运营能力的车企有望率先走出销量调整周期。

## 猛士汽车锚定智能越野新赛道

## 万良渝：携手华为 力争破解行业“不可能三角”

● 本报记者 龚梦泽

当下国内SUV赛道分化特征鲜明，城市车型加速向户外场景延伸，传统硬派越野车又持续向城市家用妥协，但越野性能、智能驾驶、乘坐舒适三者难以兼顾的行业桎梏始终未能突破。

在此背景下，日前全新猛士M817正式上市，猛士汽车CEO万良渝主导推动品牌与华为乾崮、宁德时代开启全链路深度共创，打通城市通勤与长途越野的场景边界。在上市发布会后，万良渝携产品线、技术、销售、工程核心管理层完整披露产品研发逻辑、环塔赛事技术验证成果与中长期产业布局，层层拆解猛士差异化竞争内核与长期增长逻辑。

## 三方协同破局

长期以来，硬派越野赛道存在一个难以逾越的“不可能三角”，即追求极限通过性，就要牺牲座舱舒适；侧重城市智能体验，又会弱化非铺装路面脱困能力。“这是整个行业多年的发展困局。”猛士汽车销售副总经理张茂华表示，与多数车企采购华为智能方案、简单硬件装车“华为inside”模式不同，猛士从M817产品定义之初，便联合华为乾崮、宁德时代组建三方联合研发团队，耗时两年完成多轮红蓝对抗、极限场景迭代，走出一条双向技术融合的共创路线。

家庭出行需求是本次M817迭代的核心抓手，也成为其区别于竞品的显性标签。新车针对

副驾、后排乘坐体感完成系统性优化，跳出传统方盒子越野车工具属性优先的固有定位。从硬件层面消解长途户外出行的补能焦虑，精准匹配30万元至40万元价位主流消费群体兼顾城市与远方的核心诉求。

智能差异化方面，猛士CTO王国进告诉中国证券报记者，当前市场中搭载智驾的车型，算法标定多围绕城市道路展开，面对戈壁、软沙、无标识山地等非结构化路况普遍存在适配短板。而M817搭载专属定制ADS5.0智驾系统，针对越野特殊路况完成数万次专项调校，解锁全域越野NCA功能，实现景区、无人区等复杂非铺装道路自动驾驶。

在底盘技术融合上，华为乾崮数字底盘技术通过底层适配，CDC可变阻尼、后轮转向系统等根据路况动态调节车身姿态，实现城市行驶平顺、越野脱困强悍的双向平衡。王国进强调，这场合作的核心不是技术外购，而是联合定义标准：四驱、底盘、热管理等核心越野技术牢牢掌握在猛士手中，华为输出全域数字化能力，叠加双方共建的IPD、IPMS全流程开发体系，从研发源头规避行业同质化问题。

## 以赛促研

“环塔赛道的极限工况，就是标定量产产品的安全底线。”猛士总工程师、本届环塔参赛车手杜江伟的这句话，诠释了猛士“以赛促研”区别于营销式参赛的核心逻辑。2026年环塔拉力赛堪称国内越野赛事强度新高峰，猛士一次

性派出4台基于M817量产原生平台打造的战车参赛，全车底盘结构、动力总成、电池、整车控制器均为量产原件，未进行任何竞技化强化改装，7500公里全程未拆解维修核心部件，完成一场面向量产车的极限压力测试。

杜江伟透露，环塔赛事全程充斥着极端工况实测场景，SS5、SS6两大沙漠魔鬼赛段持续高温；技术团队反复校验底盘极限承载阈值；收官SS13平坦峡谷赛段，车辆瞬时车速冲高至160km/h，充足的性能冗余直观印证整车硬件的设计冗余。

更具产业价值的是赛事构建的完整数据转化链路，依托华为乾崮云端平台，赛车采集的戈壁、河床、软沙、连续陡坡等海量差异化路况数据可实时回传存储，赛后研发团队同步开展数据清洗、场景标注与整车控制逻辑复盘。

在万良渝看来，真正的“以赛促研”，前提是参赛车辆足够贴近量产状态。猛士原厂硬件参赛的模式，让赛场验证优化的四驱调度逻辑、底盘减震标定、高温电池保护策略，全部直接下放至全新M817车型。海量非铺装路面样本持续迭代ADS5.0越野NCA算法，相关优化成果还将通过OTA分批次推送给全系老车主，把极限赛事的技术沉淀，转化为普通家庭用户长途自驾、户外露营的出行底气。

## 聚焦智能越野全球化

谈及猛士品牌的中长期发展蓝图，万良渝表示，将从产品矩阵、技术迭代、用户生态、海外

布局四大维度，搭建起“智能越野第一品牌”的长期增长框架。

产品端，品牌将形成三大差异化序列，覆盖完整用户阶层。917系列作为品牌旗舰，聚焦专业玩家的极限越野需求；本次上市的M817系列承担走量核心任务，平衡越野性能与城市家用，瞄准主流家庭户外出行市场；尚未正式亮相的X系列将进一步放大舒适、空间与城市通勤属性，适配近郊短途出游用户，相关信息也将在近期对外发布。

技术攻坚层面，猛士锁定三大智能化升级主线持续迭代。王国进表示，首先，将全面落地AI全场景赋能，迭代专属越野座舱大模型，推进全场景全自动越野NCA落地。其次，持续打磨智能四驱系统，让智能解耦越野性能超越传统机械四驱。最后，迭代数字化磐石底盘，优化自适应调节逻辑，兼顾极限通过性与城市驾乘舒适。

与此同时，猛士联合华为乾崮、中汽中心共建深境探索实验室，牵头参与国内智能越野车安全标准制定。“工厂端装车实现100%机器人自动化，物流分拣人形机器人已投入量产线应用。”王国进称，汽车终极形态为物理AI机器人，正在同步布局人车智能协同前沿技术研发。

全球化布局同样是品牌长期重点。猛士汽车产品线总裁王峰介绍，猛士自品牌创立之初便锚定全球高端越野市场，中东、俄罗斯市场已完成左舵车型投放；澳大利亚、新西兰等右舵市场研发进程稳步推进，M817右舵版本不久后将在海外亮相。