

续航缩水催生“续命”黑产 新能源汽车私改电池乱象调查

中经记者 夏治斌 石英婧 上海报道

近期，一则关于新能源汽车OTA(远程在线升级系统)升级后，标称500公里的续航实际跑不到300公里的公开报道，引发了外界的广泛关注。与此同时，市场上也流传出“8家车企因‘锁电’问题被约谈”的消息。尽管该消息后续已被行业协会予以辟谣，但公众对新能源汽车“锁电”问题的关注度依然居高不下。

《中国经营报》记者注意到，锁电乱象的曝光，让原本就饱受诟病的续航问题再次被放大。除了车企主动锁电，随着早期新能源汽车进入使用周期的后期，动力电池自然衰减带来的续航缩水问题，正成为车主的普遍困扰。而原厂换电成本高昂、第三方合规维修渠道不足的现实，也悄然催生了一条电池私改灰色产业链。从业者依托短视频、社交网络上引流

获客，再依靠线下改装作坊承接落地施工。

为了解加装电池的情况，记者以纯电车主的身份向相关从业者进行了咨询。“每年衰减五六度电是正常的。”一位从事新能源汽车电池加装的服务商陈子杰(化名)向记者说道，“(如果是)货运车(的话)，(电池是)装(在)底盘，乘用车的话只能放(在)后备箱。”另有一位发布过加装电池视频的博主告诉记者：

“要是自己会组装电池就最好，(因为)会省很多钱，让别人加装很贵的。”

谈及市面上出现的“加装电池”方案，真锂研究院创始人墨柯称，新能源汽车私自加装电池并非市场主流现象，这类非官方私下改装存在诸多现实弊端。“私自加装电池会打乱车辆原有电量显示逻辑，又缺乏车企官方层面的适配调校，在安全维度存在诸多不确定隐患。”



国内首批新能源汽车已经迈入老旧周期，不少车辆陆续超出官方电池质保期限。夏治斌/摄影

高昂换电成本催生“续命”生意

老旧新能源汽车长期使用后出现续航衰减，是车主普遍存在的用车痛点。

作为最关键的部件，动力电池被誉为整车“心脏”，其使用寿命备受外界关注。一般而言，车企为电池提供的行业平均质保年限为8年。时至今日，国内首批新能源汽车已经进入老旧周期，不少车辆陆续超出官方电池质保期限。经年累月的使用损耗下，电池容量自然衰减加剧，老车主普遍遭遇续航下滑的困境。

相关数据显示，2025—2032年，预计将有近2000万辆新能源汽车陆续面临电池质保到期，动力电池“脱保”或将演变为行业亟待解决的共性难题。随着新能源汽车动力电池“脱保期”的集中到来，大部分车主或将面临两难选择：要么自费更换一块价格不菲的全新电池，要么索性提前置换新车。无论哪种路径，都将直面高昂的成本压力与复杂的决策权衡。

曾有一位行业专业人士告诉记者，新能源车主即便电池严重衰减，也基本不会更换电池，而是选择卖车，核心原因是换电池成本过高。即便愿意更换，也只能买到与多年前同款的电池包，不仅价格高，还未必有货；而当前电池技术已大幅提升，十几万元就能买到优质新车。

为何市场会出现“加装电池”现象？墨柯直言：“老旧新能源汽车长期使用后出现续航衰减，是车主普遍存在的用车痛点。更换原厂电池包是目前唯一合规的续航

修复方式，但当前电池包更换成本居高不下，直接催生了民间私自加装电池的市场需求。”

墨柯补充道：“这里面也不排除电池厂商以隐秘方式试水电池加装的可能性。目前行业整体电池产能处于过剩状态，电池企业向整车厂供货时，除预留售后维修备用产能外，还会额外生产一部分电池，这类富余产能后期需要寻找渠道消化，民间电池加装市场便成为隐秘的流出方向。电池企业不会公开直接参与相关业务，有可能通过民间从业者暗中去试探。”

当被问及加装电池的电池是否全新时，陈子杰表示，他们主要提供一系列服务：包括电池外部采用喷塑外壳，具备密封、防水、绝缘、防锈功能；配备自主研发的高压电池管理系统，实时监控电压、电流和温度，出现异常可自动断开与车辆的连接；另有一个小显示屏用于查看电量；提供3年质保和电池包保险；电芯选用原厂零循环的A品高品质电芯，激光焊接成组，拒绝翻新或次品，假一赔十。此外，还包售后、包安装，签订正规合同等等。

陈子杰还在上述发给记者的文字中，提到了“加装电池”的优势。他表示：“加装电池后，同样公里数可减少原车电池循环次数，减少原车电池衰减，保护电池，电池更耐用。”

私改电池背后埋下多重安全隐患

私自加装电池既违法又存在拒赔雷区：出事自己修车、自己赔对方，可能还会被罚款扣分，保险基本指望不上。

对于加装电池，服务商提到，乘用车可以将加装的电池放置于后备箱，并有独立的电池管理系统，遇到碰撞或温度超标时会自动断电。对此，墨柯告诉记者，这类自我宣传的防护效果并不可靠。“即便产品做了基础防撞结构设计，也无法抵消改装带来的核心风险。整车出厂之初，车企已完成电池、电机、电控整套三电系统的匹配与调校，原厂三电体系形成了成熟的适配平衡。私自加装外挂电池等于新增一套电池体系与独立BMS装置，很难和原车电机、电控系统实现深度契合，系统之间适配不

兼容，是这类私自改装最大的安全风险来源。”

“从技术层面来看，只要掌握车型三电核心参数，第三方机构以及4S店都可完成电池加装适配工作，即便不采用原厂配套电池，也能通过专业参数调校实现系统匹配。”墨柯告诉记者，“若是从业者随意采购无资质、非配套电池盲目加装，整车安全风险会大幅上升。”

对于加装电池是否会改变原车的电路结构，以及加装电池是否要去车管所备案，陈子杰告诉记者：“不用去备案，现在没有明文规定合不合法。”

维修垄断打破则合规扩容可期

维修渠道的封闭是推高费用的“隐形推手”。

加装电池的乱象，表面是续航衰减下的“灰色生意经”，但也折射出一个更深层的行业痛点——新能源汽车维修尤其是核心部件更换的成本居高不下。这一现实困境，亟待破解。

一起“换电池小卡扣要13万”的事件曾引发热议。根据知名博主“汽车人二零”节目爆料，有车主反映新车刚开一个月，电池包外壳一处卡扣损坏。由于该卡扣与电池盒为一体结构，厂家表示无法单独维修，必须更换整个电池包，报价高达13万元，接近车价一半。

针对新能源汽车“买得起修不起”的现象，盘古智库高级研究员江瀚告诉记者：“新能源汽车的核心则聚焦于三电系统，即电池、电机、电控。这三大核心零部件，不仅技术门槛高，研发投入大，其成本在整车成本中的占比更是超过五成，成为整车成本居高不下的关键因素。”

维修渠道的封闭是推高费用的“隐形推手”。当前，新能源汽车的售后维修体系依赖主机厂授权，核心配件流通和技术数据被牢牢掌握在车企手中，第三方维修机构难以获得授权。

然而，使用问题还只是其中一环。自3月1日起，《新能源汽车运行安全性能检验规程》(以下简称“《规程》”)正式实施，这是我国首部专门针对新能源汽车的安全检测标准。《规程》明确规定了多个检测项目，重点关注动力电池、电气系统和驱动电机的安全性。

“年检(肯定是)过不了(的)，但我有朋友可以帮忙通过年审。”陈子杰告诉记者，“我们已经改(装)了很多(车)了，我每天都在安装(电池)。这个行业我已经做很久了。”

当记者问到加装电池之后是

否会影响保险时，陈子杰表示不会受影响。不过，有汽车保险的从业者告诉记者：“正常情况下，我们都是不验车、不查电池的，所以都是可以投保的。但是后期如果出事，(加装电池)检测出来的话，之前的投保是不一定有效的。”

“私自加装电池就等于非法改装，商业险基本都不会赔；交强险也只赔(事故)对方，事后保险公司还能向车主追偿。”上述汽车保险从业者进一步告诉记者，“私自加装电池既违法又存在拒赔雷区：出事自己修车、自己赔对方，可能还会被罚款扣分，保险基本指望不上。”

江瀚表示，新能源汽车企业大多采用“整车销售+售后维修”的闭环模式，将维修数据、专用诊断设备、核心零部件等关键资源牢牢掌控在自己手中，形成了难以打破的垄断壁垒。

谈及新能源汽车维修成本居高不下、小件维修溢价离谱的行业现状，墨柯告诉记者，后续将会迎来明显改善。国内新能源汽车维保市场长期处于车企垄断状态，车主被限定在官方指定4S店完成维修保养，第三方维修门店受车企约束不敢随意介入，行业垄断格局推高了整体维

修费用。“可以参照特斯拉公开维修技术参数、放开社会化维修渠道的运营模式。维修渠道放开后，电池小卡扣维修报价高达十几万元这类不合理溢价现象，将会得到彻底整治。”

“随着相关监管政策逐步落地，新能源汽车维修体系将走向标准化、规范化，电池私自加装这类灰色业态也会被逐步纳入监管框架并加以规范。”墨柯称，“未来不排除车企会推出官方电池扩容、合规改装等标准化服务，补齐市场正规电池扩容与合规改装服务的空白。”

李想回应理想的一切

中经记者 陈燕南 北京报道

“汽车产品与手机及其他消费电子电子产品有本质区别，汽车直接关乎用户家庭的生命安全，其开发过程存在大量验证工作，必须经过长时间的反复测试与打磨，不可能依循手机的快速迭代逻辑。”“理想汽车不是不想做轿车，但牺牲空间和舒适性，跟理

想汽车对‘家’的追求矛盾；把轿车做高，跟理想汽车对比例姿态的追求矛盾。”“不是烧钱跟风，核心目的是让AI能够真正在物理世界运行。”“我希望每一个能够出去自己创业的理想汽车骨干都能够表现得越来越好，然后成为市场的主力。”

近期，理想汽车创始人、董事长兼CEO李想密集公开发

声，直面并回应行业及舆论多重热议与质疑。无论是回应全新L9长达四年的换代周期，还是解读理想暂不涉足轿车赛道的底层逻辑，抑或澄清自研芯片并非盲目烧钱跟风，以及对多名核心高管离职创业表达态度与期许，李想均逐一现身说法、坦诚表态。

2026年，新能源汽车市场进

入存量竞争的深水区，价格战硝烟弥漫，技术迭代日新月异，头部车企的排位重构持续上演。曾凭借“移动的家”精准卡位中高端市场、连续多年稳居新势力销冠的理想汽车，在过去一年遭遇了成立以来最严峻的挑战。站在战略转型的关键十字路口，开启了一场关乎生存与长远发展的突围之战。

聚焦战略破局

面对重重挑战，理想汽车没有盲目扩张或跟风内卷，而是确立“聚焦核心、技术为王、稳中求进”的突围思路，通过明确产品战略、重构组织架构、加码技术研发、布局海外市场，逐步扭转被动局面，开启高质量发展新阶段。

在行业普遍追求“全品类覆盖”的当下，理想汽车反其道而行之，明确短期不涉足轿车市场，聚焦SUV与MPV赛道精耕细作。李想在社交平台公开回应暂不做轿车的核心原因：轿车产品需牺牲空间与舒适性，与理想“移动的家”的核心定位相悖；而加高轿车的设计思路，又不符合品牌对“比例姿态”的美学追求。

业内人士认为，这一决策源自对竞争逻辑的深刻洞察：当前家用市场已从“扩品类”进入“稳基本盘”阶段，新势力车企在未稳固基本盘时贸然扩品，极易分散资源、

稀释品牌定位。理想汽车测算，现有SUV与MPV产品线可支撑3000亿元年营收规模，而2025年全年营收仅1445亿元，增长空间充足。此时切入轿车市场，将面临研发资源分散、销售网络适配成本增加、“家庭专属”标签稀释三大风险。

基于此，理想汽车坚持“外在重比例姿态，内在重家庭舒适”的设计理念，持续优化L系列、i系列及MEGA产品矩阵。从L6到L9再到MEGA，六座布局、超大后备箱、简约温馨内饰等设计精准击中家庭用户痛点。理想L9 Livis则作为设计哲学的集大成者，兼顾大型SUV的比例姿态与极致空间舒适性，进一步强化家庭用户心智认知。

为适配战略转型需求，理想汽车大刀阔斧推进组织变革，放弃职业经理人体系，回归创始人主导的创业模式，提升决策效率与市场响

应速度。理想汽车完成从“华为系管理”向“创始人模式”的转型。2025年3月起，理想汽车进行了至少6次重大组织调整，包括销售体系实行“战区制”、研发与销售合并为“智能汽车群组”、自动驾驶部门拆分等，华为系高管逐渐淡出核心岗位。

5月13日，李想在与罗永浩的访谈视频中分享了关于AI时代人才管理的深度思考。李想明确建议，在AI技术快速迭代的背景下，所有公司都不应盲目启动主动裁员，因为AI时代的人才标准与过去工业时代或移动互联网时代存在显著差异。他强调，若企业沿用旧有标准进行筛选，极易误伤那些最适配未来发展的顶尖人才，这对于正处于转型期的企业而言是巨大的损失。

针对组织内部的人才迭代，李想主张通过自然优胜劣汰来

实现。他认为，在AI驱动的业务升级中，系统会自动完成人才的筛选。在这种逻辑下，组织内部会形成一种基于自我认知的自然流动：无法适应变革的员工或对公司前景缺乏信心的员工会选择自动离职。李想指出，这种温和的自然流动模式比强制裁员更符合未来柔性组织的发展需求，能有效维持组织的内在活力与适配度。

此外，李想还回应了关于理想汽车技术骨干离职创业的热度话题。他表示，作为一名创业者，当看到具备极强意愿和能力的员工选择开辟新赛道时，他在内心持鼓励态度，并不会刻意阻拦人才寻找新的发展空间。李想透露，目前从公司走出去的创业人才大多聚焦于机器人方向，这体现了技术骨干在企业内部完成经验积累后，向硬科技前沿领域流动的行业趋势。

机器人战略先行者

“2026年，理想开启第二个十年。全新理想L9，不仅是一台好车，更是具身智能机器人的开山之作。”李想2月5日在社交软件发文称，“我们准备了十年，就等这一刻。”

恰逢车市竞争进一步加剧、智能化转型进入深水区的关健时期，李想宣布理想汽车以十年深耕为基石，坚定选择具身智能机器人赛道，并以此为契机开启全新理想L9宣发周期。这不仅是技术层面的迭代升级，更是理想汽车贯穿战略、产品与组织的全面革新，最终指向“汽车的终极形态是机器人”这一最初答案。

事实上，理想汽车布局具身智能并非一时兴起，而是初心坚守与技术趋势的双向奔赴，藏着对行业未来的深刻洞察与长远思考。

早在2015年理想汽车创办之初，便抛出了一个根本性问题：汽车的终极形态是什么？“大多数人的答案是：更快、更智能的交通工具。我们的答案是：机器人！”李想坚定地表示，“‘理想，给车赋予生命’，这不是一句口号。”

2026年5月14日，李想再度发文：“几年前，有人说无人驾驶是骗局，现在，我认为自动驾驶是具身智能的上半场，通用机器人是下半场。”

有业内观点认为，2026年是车企具身智能布局的集中释放之年，2026—2028年或将成为人形

机器人从“原型机”走向“万台量产”的关键验证窗口。这一时间节点正在倒逼车企加速技术储备和商业场景的落地。

更重要的是，造机器人与造车在某项意义上有着异曲同工之妙。

车百会理事长张永伟指出，智能汽车与具身机器人在供应链上的重合度已超过60%，底层均依赖“感知—决策—执行”三层技术架构。技术同源构成的天然门槛优势，让车企在人形机器人的研发与制造上具备了得天独厚的先机。

目前，机器人正有望成为理想汽车的破局点。为破解增长瓶颈，李想在2025年财报电话会上正式提出“3+2”战略，以三大核心策略筑牢根基，两大辅助策略拓展空间，系统性推动突围。其中，两大辅助策略着眼长期发展：其一，加速AI技术变

元，2025年研发投入达113亿元，创历史新高，其中50%投向AI领域。通过自研芯片、基座模型、全线控底盘等核心技术突破，推动具身智能技术落地，其中全新L9 Livis被称为“具身智能机器人开山之作”。其二，开启海外市场布局。2026年定为出海元年，完善海外供应链与服务体系，推进全球化布局，形成“国内+海外”双轮驱动模式，寻找新增长极。