

热点透视

新能源汽车的自燃率已降至0.96/10000,但车主“自燃焦虑”依然存在。8月1日,工信部发布《关于开展2024年新能源汽车安全隐患排查工作的通知》,明确将动力电池系统安全排查和新能源整车质量安全排查摆在突出位置。



新能源汽车如何防患于未“燃”？

后发生火灾的概率仅占10%左右,在充电或静置状态下起火的比例则超过了50%。这意味着大多数新能源汽车的自燃是在非驾驶和碰撞情况下发生的。

除高温、电池老化因素外,新能源汽车停放在地下车库中,信号不佳可能导致电池管理系统离线,也会使车辆失去对电池状况的监控和控制能力,从而无法发出预警。另外,电池过度充电会产生“电失控”,导致锂金属枝晶的形成,这些枝晶穿透隔膜后会引发热失控,也会引起火灾。

“电动车静止状态下的自燃,更多的可能性源于现有电池材料的缺陷或者严格品控下难以完全杜绝的漏网之鱼;而碰撞下的自燃,是电池与车身防护强度的技术问题。”中源汽车零部件(大连)股份有限公司总经理张逸竹对中国妇女报全媒体记者解释,严重碰撞下产生的液态电池泄漏,是自燃的主要原因。同时,动力电池组安装在下车身或者底盘部位,位置较低,一旦与路面上的坚硬物体发生磕碰,也有可能刺穿电池包导致自燃。

据央视公开报道数据,近3年来国内新能源汽车的火灾发生率从2021年的1.85/10000,降低到了2023年的0.96/10000,而燃油车的起火率则在1.5/10000左右。整体来看,当前新能源汽车的起火率甚至低于燃油车,并且相较于10年前,新能源的事故率已大幅度下降。

但为何大众的“自燃焦虑”依然无法缓解?记者调查发现,相较于油车,“毫无征兆”自燃或快速起火失控而无法熄灭是消费者的主要焦虑点。“我们处理新能源依然缺少经验,电池起火比汽油起火更难扑灭,复燃率较高,留有的逃生时间更短。”业内人士解释,目前主流新能源车安装的是锂离子电池,常见的有两种,一种是含有钴、锰、镍三种元素的三元聚合物锂电池,即三元锂电池,另一种是磷酸铁锂

电池。前者密度更大,在同等重量下更能提高续航能力,但在高温下的稳定性较差,一旦受热后易释放出氧分子,常用的阻隔氧气的灭火方式很难起到作用。“通常的做法是用水处理以降低电池包的温度,尽量控制反应速度,但无法停止反应过程。”

攻坚电池技术难点

针对自燃问题,业内将焦点集中在电池材料的革新和制造工艺的优化上。目前,现行技术路线中是逐步替代或升级锂电池,一方面是各大企业正在逐步攻克固态电池技术,有望大幅提升新能源汽车的安全性;另一方面则是在普及的换电技术,也能够较好地提升电池使用安全。

“从锂电池到半固态电池,再到固态电池、锂硫电池等各种新型电池技术路线正在快速发展,随着电池材料和工艺的逐步进步和进步,新能源汽车的安全性能在不远的将来应该可以得到充足的技术保障。”张逸竹认为,电池技术的攻坚不仅仅在于内部构造和性能优化,还有与整体汽车结构的适配性、安全性、预警性叠加,包括了防撞技术研发、热失控识别预警、固态电池商业化推广等方面的提升和强化。

8月1日,工信部发布《关于开展2024年新能源汽车安全隐患排查工作的通知》,明确将动力电池系统安全排查和新能源整车质量安全排查摆在突出位置。其中,在动力电池系统安全排查工作中,提出企业应协同动力电池生产企业,联合排查动力电池等关键系统运行状态异常(如电池系统碰撞、变形、过水、温度异常、电压异常、电流异常和绝缘异常等)情况,对电池的实际使用情况进行检查,采取有效技术措施,保证车辆动力电池使用安全可靠。

张逸竹指出,在国家相关标准的指导下,电池厂商和整车厂应该更加明确动力电池安全性的目标,除了在设计阶段确保电池在各种极端情况下都能保持稳定,不发生热失控等危险情况,在品控上,也要高度重视。“新能源汽车

的自燃从全球数据看,依然是小概率事件,不适宜完全归因于电池缺陷,更多的是‘品控’环节问题。”他指出,一台汽车从研发到上市销售,要经历多个环节的质量把控,其中某一环节品控做不到位,都可能影响整体性能。随着新能源汽车市场的强势增长,电气化和智能网联化技术不断注入,其品控更应为注重细节和安全冗余。

怎么充电才安全?

当新能源的电池出现问题或老化,自燃事故在所难免,最好的方式是确保新能源电池在正常、科学的环境下运转,提高其安全使用效率,强化应急预警机制。

目前,针对充电不当引起的自燃,充电桩服务平台的智慧消防预警监控系统可对充电车辆温控进行实时监控,并在第一时间将数据向平台传递,提高了“技防+物防+人防”的火情综合防控能力。

行业专家建议,消费者切勿使用没有国家许可生产和检验合格标识的充电桩,应选用具备多重安全防护技术的高质量充电系统。“新能源充电桩有ISO及国家权威实验室认证,具备过载、短路、过压等多项安全保护措施,以及对电动汽车电池的过压、过流、过充等多项防护设计。”

值得注意的是,新能源车经过高温暴晒后会使电池环境温度上升,如果立即进行充电,有可能加重车内电路性能负荷,引发老化、损坏,甚至起火。用车完毕后,也不要立即进行充电,最好将车辆静置一段时间,让动力电池充分散热后再充电。另外,要避免雷雨天气长时间充电,雷雨天气有可能击中充电桩,进而产生巨大电流和电压,造成电池的损坏。

此外,业内人士提示,须尽量避免在充电时使用车内电器,如果采用慢充模式进行充电,即使可以使用车内电器,也会耗电量,导致充电时间再度延长;如果采用快速充电模式,电流增大,这时使用车内电器,也很可能因电流过大导致电器受损。

她消费

便捷性和低门槛背后带来的问题愈发凸显,专家建议加强监管,提高行业规范度

吃个午饭时间就能美容?“快餐式”轻医美需谨慎!

胡林果 霍思颖

吃个午饭的时间就能做医美,一顿大餐的费用就能购买医美项目、打开手机App就能预约时间……近年来在“颜值经济”的驱动下,轻医美市场占比快速提升,保持着每年15%以上的规模增长。但不难发现,轻医美项目受热捧的同时,也逐渐成为消费纠纷“重灾区”。专家认为,中国轻医美市场快速发展,整个市场发展潜力巨大。为了规范该领域,相关部门应加大监管力度,帮助消费者提高辨识能力和自我保护意识。

低价引流,“团购”“秒杀”受热捧

“水光针299”“光子嫩肤99”“刷酸399”……广州的吴女士打开某团购App,在“美学美容”栏目下看到,广州市内的多家医疗美容机构在该平台上推出了团购套餐,有的项目消费量高达5000次;页面上还有不少消费者展示了“玻尿酸填充下巴前后对比图”“假体隆鼻3天后效果分享图”“双眼皮术前术后对比图”等。实惠的价格、真人展示、客服一对一指导,这让吴女士跃跃欲试。

近年来,轻医美已成为推动医美市场增长的强劲动力,水光针、光子嫩肤、热玛吉等都是常见的轻医美项目。广东省第二人民医院整形美容科主治医师刘艳华介绍,轻医美是介于手术整形和生活美容之间的专业医疗美容项目,是通过无创或微创医学方法,用先进的产品、器械、医学手段等满足求美诉求。这些项目通常通过注射、激光等方式,针对肌肤的多种问题进行改善,如淡化皱纹、美白肤色、提升肌肤紧致度等。因治疗时间短,不少人称之为“午餐式”美容——吃个午饭的时间即可完成,不影响正常工作。

艾媒咨询近日发布的《2024年中国生活美容及轻医美市场研究报告》显示,2017年至2023年,中国轻医美市场用户规模不断增长,在2023年用户规模达2354万,预计到2025年将达到3105万人。艾媒咨询分析师认为,用户规模的持续增长,表明中国轻医美市场呈现快速发展趋势,整个市场仍有巨大的发展潜力。据企查查显示,近10年,我国医美相关企业注册量呈持续正增长态势。2023年,我国



医美相关企业注册量达4.66万家,同比增长38.61%;预计到2026年,我国轻医美市场规模将突破3000亿元。

然而,便捷性和低门槛的背后,轻医美带来的问题也愈发凸显。上海市消保委的数据显示,2023年上海市消保委系统受理美容、医美等相关投诉9773件。突出问题有:美容抗衰、轻医美服务水平良莠不齐,消费者维权举证难;机构夸大效果、以低价为噱头吸引消费者;实际消费时却以多重话术诱导加价下单;机构存在经营资质不全、收费不透明、价格不公示等情况。

价格战“厮杀”,轻医美“入坑”需谨慎

轻医美乱象问题频发的背后,主要包括以下三大问题:首先,拼投放、拼引流,电商平台诱导美容机构打价格战。“在小红书上,医美机构不能打广告,只能投放‘表单’,就是展示各种项目的费用,消费者点击进去之后,就有医美机构客服一对一接单。”广州一家医疗美容机构负责人告诉记者,为了网上拉客,该医美机构设置了几十人的“电销团队”。

深圳某医疗美容机构负责人吴贵川介绍,

在电商和新媒体平台中,正规医美机构不可以去介绍产品技术、医生亮点,只能露出产品名字和价格,到最后呈现各家“价格战”。

吴女士透露,“有的团购页面上显示99元,但实际到店后工作人员就说这个产品没有了,会推荐价格更高的。”上海消保委的通报显示,美容、医美等相关投诉主要问题之一就是:以低价为噱头吸引消费者,实际消费时却以多重话术诱导加价下单。

其次,耗材重复使用,医美机构侵害消费者权益事件时有发生。尽管国家有关部门对医疗美容行为有明确管理规定,必须遵循“场地、人员、设备”的“三管理”,但是,一名医美行业内部人士告诉记者,正规医疗美容机构中也不乏“门道”,需要搭配耗材使用的光电类项目问题尤其突出——有正规操作人员二次售卖“探头”,或者在注射项目时做手脚——给顾客看的针剂和实际注射的不一样。

比如,热玛吉是改善皮肤的一种常用美容方式,但是热玛吉的费用昂贵,且仪器探头是一次性的,因此有人专门去医美机构回收用过的探头,内部人士称“拿回去捣鼓一下,可以通过软件破解,消除数据后再低价转卖出去”。深圳

半岛医疗集团公共关系部总监刘新星指出,如果探头重复使用很可能会引起皮肤感染。

“如现在很火的‘铂金三文鱼’水光,实际上是‘械’字号二类医疗器械,网上可以轻易购买到,一些不负责任的医美机构还会帮顾客注射。”上述医疗科技公司负责人指出了部分网购产品可能存在鱼龙混杂的问题,“一些网店并不具备销售医疗器械的资质,但依然销售二类医疗器械,这种情况下,销售的产品则很有可能是假冒伪劣。”

根据公安部门通报,网售假冒医疗器械尤其是注射类产品的现象多发。今年3月,重庆警方破获一起涉医疗美容行业生产、销售假药案,捣毁3家销售假药的医美机构和2处生产假药“黑窝点”,查扣假冒伪劣肉毒素9万余瓶、麻药150余公斤,涉案金额超2亿元。

加强合规化管理,行业监管刻不容缓

轻医美为消费者带来了便捷和选择,但也存在诸多问题和挑战,业内人士建议通过加强监管、提高行业规范度和消费者自我保护意识,确保医美市场的健康发展:

一是加强对各大电商平台、直播间的监管。“通过‘好评返现’等行为诱导用户发图,既是虚假宣传,也涉嫌违法违规发布医疗广告。”广州大学法学院教授欧卫安认为,对于严格范畴的广告,国家法律有着明确规定,要严格监管上述网络消费平台“好评返现”等变相医美广告的行为。

二是加强对医美机构操作合规化的监管。刘艳华介绍,目前很多消费者通过非法医美造成了人身伤害,有的甚至因打破尿酸导致失明。对此她建议,政府和相关部门应加强对医美市场的监管,建立健全医美机构的资质认证和监管制度;加强对医美从业人员的培训和考核,提高医美从业人员的专业素养和操作技能。

三是加强消费者科普教育。在“无痛、微创、见效快”等广告效应的吸引下,不少消费者忽视了轻医美本质上也是医疗美容,缺少警惕意识和风险预估。欧卫安建议多渠道向公众普及医美知识,提高消费者的辨识能力和自我保护意识。此外,还应该引导大众理性看待“颜值焦虑”,学会欣赏自己,不要陷入无止境的负面情绪和认知。

湖南

作为湖南承全家政服务有限公司掌门人,吴述桃的经历可谓励志。2001年,她带着打工多年的积蓄回到家乡,创办了湖南承全家政服务有限公司,凭借一股不服输的劲头和敏锐的市场洞察力,很快在家政服务这一行业脱颖而出,逐渐发展成为集家政服务、职业技能培训、居家养老服务于一体的综合性家政服务企业。

把培训和就业送到“家门口”

为了打造具有竞争力的家政服务品牌,吴述桃不断创新服务模式,提高服务质量。她深知,只有专业的服务才能赢得客户的信赖。2017年,她成立了涟源市承全职业培训学校,通过引进优质教育资源,培训了育婴员、保育员、家政服务员等专业技能人才逾万余人,为家政服务市场输送了1.8万余名高素质人才。

同时,吴述桃还积极响应国家扶贫政策,将家政服务与扶贫工作紧密结合,下乡进村送培训,调动各方公益资源,让乡村妇女走出贫困。培训结业后,她还邀请了上海、长沙等大城市家政企业到培训现场进行劳务对接,实现结业即就业。经她团队培训的不少乡村妇女,都已在北京、上海等一线城市找到工作,月薪近万元。有些培训学员还表示,将继续深造学习,准备出海从事高端家政工作。从“家门口”就业到走向国际,吴述桃希望她能做好家政业的“第一站”服务,将家政扶贫做好做实,培养更多专业人才走出去,实现自己的精彩人生。

从家政视角帮扶困难群众

作为湖南省娄底市人大代表,吴述桃时刻牢记自己的职责和使命。在履职过程中,她特别关注妇女、儿童、老人和残疾人等弱势群体权益保障问题,多次在两会上提出关于加强弱势群体关爱和扶持的建议,得到了政府和社会各界的高度重视。

在吴述桃的带领下,承全家政公司积极履行社会责任,投身公益慈善事业。公司定期组织员工开展敬老、助残、助学等公益活动120多场次,为社会传递正能量。吴述桃个人也结对帮扶了40多名困难学生和孤寡老人。

在激烈的市场竞争中,吴述桃始终保持着敏锐的市场洞察力和创新思维。为了提升家政服务的专业化和规范化水平,吴述桃引进了先进的信息化管理系统,实现了客户、员工、服务流程等全方位的数字化管理。同时,她还注重加强员工的职业道德教育和技能培训,确保每一位员工都能为客户提供优质、贴心的服务。

如今,荣获娄底市“巾帼创业之星”的吴述桃,已将承全家政公司逐渐发展成为湖南省家政服务行业的佼佼者,成为湘中地区家喻户晓的“金招牌”。展望未来,她信心满满地表示,会继续带领承全家政公司的服务者秉承“专业、诚信、创新、共赢”的经营理念,不断提升服务品质和管理水平,努力将公司打造成为全国知名的家政品牌。同时,她也将继续履行人大代表的职责和使命,为弱势群体代言,为推动家政服务行业的健康发展贡献“她力量”。

(供稿:全国妇联妇女发展部)



「她力量」铸就家政服务「金招牌」