

车电正式分离 蔚来“换电”划不划算

酝酿五年,国内首个面向个人消费者的电动汽车电池租用服务诞生。8月20日,蔚来发布电池租用服务BaaS,该服务提供车电分离、电池租用、可充可换可升级的服务。在政策向换电模式倾斜的背景下,蔚来欲通过车、电两端打造业绩新增长极。不过,蔚来的电池租用服务究竟划不划算、换电模式的复制性如何、未来是否会有更多企业接受这一模式等问题均值得关注。



BaaS模式下购车付款情况

该厂商指导价

39.8万元

补贴后售价

38.36万元

●以蔚来ES6性能版为例●

电池租用服务费为

980元

日常补能费为

220元



购车价为31.36万元

首付为9.408万元 月供为6645元 × 36个月

BaaS模式车价情况

整车购车价

ES8 46.8万元

ES6 35.8万元

EC6 36.8万元



BaaS模式车价

ES8 38万元

ES6 27.3万元

EC6 28万元

补贴后售价

ES8 45万元 ES6 34.3万元 EC6 35万元

“分离”落地

据了解,BaaS模式下,购买蔚来汽车的用户购车时不需购买电池包,机动车销售发票价格中不含电池包价格,用户的金融贷款首付和每月还款也已去掉电池包的价格计算。

蔚来相关负责人告诉北京商报记者,BaaS用户可根据实际使用需求,选择租用不同容量的电池包,并按月支付服务费。BaaS用户和电池购买用户一样,可享受蔚来的换电服务和电池升级服务,并能获得国家新能源汽车购置补贴及购置税免征政策支持。

作为国内一家新能源车企,蔚来自2014年成立以来便开始布局换电模式。截至今年8月20日,蔚来已获得换电相关专利超过1200项,累计为用户完成换电服务超过80万次。

对于为何五年后才正式推出电池租用服务,蔚来汽车创始人李斌坦言:落地电池租用服务难度很大,在技术层面需投入大量研发资金进行车上BMS的设计、换电站设计以及云端服务的开发和设计,在产权层面也很麻烦,需要多部门的政策支持。”

此前,我国新能源补贴与车辆续航里程直接挂钩,车辆在销售时需要与电池进行绑定,电池无法单独销售。在此背景下,蔚来采用金融分期手段变相实现了单独销售电池的

目的。但李斌表示,电池分期业务也占用蔚来大量自有资金,给公司带来很大压力。

近两年来,相关部门对换电模式开始给予更多支持。今年4月,国家发布新能源汽车补贴新政,明确售价30万元以上的电动车必须具有换电能力才可享受购车补贴;今年的政府工作报告中,换电站首次被纳入“新基建”范畴。

李斌透露,目前在行业主管部门支持下,不含电池销售的蔚来车型已经完成认证和公告,首位选择BaaS模式的购车用户也已完成包括贷款、保险、上牌在内的全部购车流程。

优惠争议

对用户而言,选择BaaS最直接的好处在于购车门槛降低:BaaS用户购车价格将直降7万元,选择70kWh电池包,每月服务费为980元,非服务无忧用户另须多支付每月80元的电池保障费用。以蔚来ES6性能版车型为例,该车型补贴后售价为38.36万元,BaaS下的购车价为31.36万元,电池租用服务费为980元。

尽管好处明显,但BaaS还是在蔚来用户中引发争议。有用户认为,BaaS并没有给用户带来真的优惠,因为电池分期方案下的购车门槛更低。在购车时选择电池分期后,蔚来ES6车型的起步价仅为25.8万元,降幅可达10

万元。

对此,李斌表示,电池分期方案存在较大局限性,一旦用户选择该方案,那么车辆在扣除电池价格后,剩余部分只能全款支付,无法再办理分期。BaaS用户可以在购车时办理分期,其中蔚来ES6性能版首付仅需9.408万元,月供为6645元,周期为36个月。

不过,部分用户仍认为BaaS模式收费偏高。对比来看,电池分期方案需要为电池支付10万元,五年分期结束后,电池归属于用户所有;BaaS模式下,电池仅值7万元,相当于不含电池的车价贵了3万元,外加五年的租金为6.36万元,共计需要支出9.36万元,但电池最终不属于用户。

值得注意的是,未来BaaS用户不仅要支付980元的电池月租,还要支付换电费。官方最新政策显示,今年10月12日前支付大定且正常排产提车用户,免费换电权益保持不变,但10月12日后支付大定的用户,每月仅拥有6次免费换电的权益。

同时,BaaS模式的灵活性也相对有限。蔚来方面表示,如果车辆几个月不开,用户理论上可以暂停租赁电池,但是如果电动汽车不搭载动力电池的话,可能会对车辆部分部件造成损害,蔚来不建议用户暂停电池租赁。

针对车辆的使用,部分用户还担心BaaS模式下购买的车辆很难作为二手车卖出去。

据了解,蔚来用户选择BaaS模式之后,目前还不支持后续直接买断电池。对此,有用户称,不带电池的二手电动汽车很难再卖给二手车商,只能卖给蔚来官方渠道,但届时官方是否能给出一个好价,现在也难以确定。

模式考验

“车电分离有助于提高销量和热度,但缺点也非常明显。”汽车行业分析师张翔表示,车电分离需要投入大量电池,是一件很讲求规模效应的事情,在销量相对有限的阶段,会给企业带来很大资金压力。

为避免资金压力过大,蔚来选择与合作伙伴一起来开展电池租用服务。8月18日,由宁德时代新能源科技股份有限公司、湖北科技投资集团有限公司、国泰君安国际控股有限公司和蔚来(安徽)控股有限公司共同发起投资的武汉蔚能电池资产公司(以下简称“蔚能”)注册成立。

李斌表示,作为电池资产持有方,蔚能为BaaS的重要一环。蔚能将购置电池包,并委托蔚来为用户提供电池租用运营服务。蔚能是一家开放的公司,未来可能会有新的股东。同时,如果别的汽车品牌想要与蔚能合作,也是可以的。

不过,蔚能要想吸纳更多品牌加入,成为

换电模式主导者,首先需要解决标准不统一问题。目前,各品牌的电动汽车所采用的动力电池型号五花八门,参数差异巨大,不同型号的动力电池之间无法通用。

对于该问题,李斌表示,作为第一起草单位,蔚来近日联合中汽中心及多家汽车企业制定的首个国家级电动汽车换电标准已经通过审批。标准主要定义了换电相关安全标准,包括换的次数以及各种接口的定义。

在迈哲(上海)投资管理咨询有限公司总监安翔看来,除标准问题,换电模式还存在法律责任不明的风险。一旦电动汽车在某个换电站换完电后发生事故,责任认定是一个非常麻烦的事情。

此外,换电服务的落地还离不开换电设施的完善。张翔表示,不同于充电桩,换电站需要存储大量动力电池,大量动力电池的存储和使用涉及到安全问题,因此换电站建设和运营的难度和成本都非常高,国内换电站建设的进展远不如充电桩。

在换电站建设方面,即便是走在行业前列的蔚来,进展也并不乐观。2017年,蔚来曾计划到今年建设1100座换电站。不过,截至今年8月20日,蔚来已建成的换电站仅有143座。对此,李斌坦言,蔚来换电站的建设速度不如预期,1100座换电站的建成时间将后延。

北京商报记者 刘洋 濮振宇

Market focus

发布折叠屏PC 联想谋求小众突围

折叠屏产业最近又热度不断。8月20日,联想ThinkPad官微发布ThinkPad X1 Fold的视频广告,预告全球首款折叠屏PC即将在国内上市。联想集团执行副总裁兼中国区总裁刘军转发了此条微博,称“联想ThinkPad X1 Fold,全球首款折叠屏PC,将重新定义PC,引领产业变革”。

这款折叠屏PC其实早在2019年5月就首次对外展示,之后又在2020年国际消费电子展(CES)上正式对外发布,售价2499美元起。据悉,这款折叠屏PC有可能于9月或10月正式在国内市场发布。

联想全球商用产品组合与产品管理执行总监Tom Butler此前在CES上介绍,ThinkPad X1 Fold重量不到1kg,折叠后可放在随身的包中,续航时间在11个小时左右,主要的目标用户是热衷体验最新产品的科技发烧友,以及对便携性会有需求的商务人士。

此外,ThinkPad X1 Fold搭载了一块可折叠的13.3英寸OLED显示屏,长宽比为4:3,配有支架、扩展坞和固定磁性并支持无线充电的Bluetooth Mini折叠键盘;该笔记本电脑由轻质合金和碳纤维制成,采用了英特尔大小核设计的处理器和UHD Gen 11核显,最高8GB LPDDR4X内存,频率4267MHz,最高1TB PCIe-NVMeM.2 2242 SSD固态硬盘;它还采用独特的多连杆扭矩铰链构造。

在折叠屏幕方面,联想与LG Display合作,共同制定折叠屏幕保护技术的新标准。联想集团个人电脑及智能设备商业营销副总裁David Rabin透露,ThinkPad X1 Fold会经过3万次折叠测试,因此消费者可以放心使用。

北京商报记者曾体验过这款折叠屏PC,这款产品采用内折的方式,展开是一块大屏,可以当作平板电脑使用,折起来一半是屏幕一半是虚拟键盘,就像平常的笔记本电脑,小巧便于携带。

调研公司Canalys发布的一份关于全球PC出货量的报告显示,2020年全球PC(含平板电脑)出货量将下降7%,预计PC电脑市场将在2021年保持平稳,并在2022年恢复增长。事实上,从2019年三季度开始,全球的PC出货量就呈现下降趋势。

这样的市场环境下,急需突破性的产品来带动消费。十几年来,个人电脑除了细节上的改善和性能提升,基本没有什么改变,折叠屏PC已经算是个人电脑形态方面最大的创新。而折叠屏也是近两年消费电子市场一股新兴势力,

从手机到电脑,再到电视,都有折叠屏的身影。

本月,三星电子正式发布了Galaxy Z Fold 2折叠屏手机,柔宇科技也透露将在9月推出第二代柔派可折叠手机。全球调研机构Strategy Analytics认为,全球折叠屏手机出货量有望从去年的不足100万部增长到2025年的1亿部,成为未来十年高端智能手机市场增长最快的细分领域。

一位业内人士对北京商报记者表示:“折叠产品的普及应该在未来的一到两年时间之内,到时候折叠屏的量产能力和工艺能力会有所改善,整个市场将有更加出色的表现”。

产经观察家丁少将则认为,从形态创新的角度来看,折叠屏PC和折叠屏手机都是有价值的,也有一些具体的使用场景,不过折叠屏成本高昂,技术整体来说也还在完善中,应用生态也需要完善,目前只会是小众产品。PC和手机一样,进入到创新的瓶颈期,企业在折叠屏方面的探索还是值得鼓励的。”

北京商报记者 石飞月

降门槛拉商户 微信向个人开放小商店

北京商报讯(记者 魏蔚)经过一个多月的内测,微信8月20日宣布,小商店对企业、个人、个人三种开店类型全量开放,并提供多项新功能。支持个人开店意味着长尾商户在微信开店的门槛进一步降低,从品牌商家到个人商户,微信逐步构建自己的电商生态、盘活私域公域流量。

小商店由微信小程序团队推出,商家、个体创业者可以通过小商店提供的技术,免费、快速拥有卖货小程序。内测期间,小商店只对企业和个体工商户两种资质的商家开放申请,全量开放后已支持个人开店。

微信相关人士向北京商报记者介绍,“个人店支持售卖一手和二手商品,1个微信号只能开通1个‘个人’主体的小商店。企业、个体工商户需要提供营业执照、经营者信息、结算银行账户信息等相关资质即可卖货经营,1个微信号可开通3个‘企业和个体’主体的小商店。”

此外,一些内测期预告的功能也于8月20日一并上线,如小商店服务市场。增值类服务商可直接入驻。小商店服务市场开放了一键搬家等商品管理服务,以及订单批量处理等订单物流管理服务。平台类服务商现已开启内测招募。

同时开启内测的还有小商店开放组件,有个性化开发需求或者已有小程序的商家,可通过接入小商店开放组件的方式,直接调用官方提供的标准化接口。

值得一提的是,成功开通的小商店自带

直播能力,商家只需同时满足已开张且商品库中有成功发布的商品,后台的直播页面将会自动开通直播功能,商家点击管理直播跳转到直播管理后台,可创建直播间、指定主播、设定直播开播时间。

在微信宣布正式上线小商店之后,用户反馈强烈。在比达咨询分析师李锦清看来,小商店之所以受到商户关注,是因为这套解决方案可让个人或个体商户以很低的成本打造一个自己的微信卖货平台,简单说就是给商户提供了好用、免费的工具。商户有了电商工具,就可以帮微信盘活流量,而流量变现一直是微信商业化的关键。

根据腾讯2020年二季度财报数据,微信及WeChat的合并月活跃账户数12.06亿,同比增长6.5%。在提到小程序产生的交易额环比回升时,腾讯还专门提到“我们推出了一项免费且简单易用的小程序功能‘小商店’,助力长尾商家建立及运营线上店铺,为商户提供订单管理、售后服务及直播等多种能力”。

来自微信团队的消息是,自6月内测以来,微信小商店已帮助众多长尾商家和个体商户实现线上经营卖货并获得营收。不过截至北京商报记者发稿,对方暂未透露具体的商家数量和营收规模。

对于收费与否,微信团队表示,目前小商店不收取任何服务费或者技术服务费,仅对单笔交易收入扣除订单金额的千分之六作为支付费率,此外,提现不需要再额外收取手续费。