

拉“国家队”建群 蔚来换电不再单打独斗

2020年,合肥市政府的70亿元股权融资让蔚来走出“至暗时刻”。三年后,裁员、换电和手机业务“摊大饼”式烧钱不止……蔚来再陷艰难期。这次,蔚来依然坚持“长期主义”,但不再单打独斗。

今年广州车展期间,面对外界对于蔚来还能撑多久的疑问,蔚来联合创始人、总裁秦力洪直言,“蔚来不会倒闭,也不可能倒闭”。几天后,秦力洪直白的底气来了,蔚来在换电领域拉朋友入局。蔚来宣布,与长安汽车达成换电业务合作协议。蔚来换电需要“回血”,长安汽车需要完善补能版图,围绕换电业务双方一拍即合,而这仅是开始。

急寻平衡点

五年前,首座换电站落地深圳让蔚来成为“吃蟹者”。五年后,面对换电是不是烧钱“无底洞”以及快充时间缩短后换电还有没有市场等质疑,蔚来用引来首位合作伙伴进行回应。

对于蔚来扩充换电“朋友圈”,外界早有传闻。今年上海车展期间,有报道称,蔚来将与奔驰就换电进行合作,对此双方相继辟谣。随后,蔚来CEO李斌透露,“已有车企与蔚来在谈共用换电站”。11月20日,一份李斌的内部讲话曝光,其中针对有员工提出换电业务是否可持续经营的质疑,李斌回应称:“换电是蔚来巨大的先发优势,会发布第一家合作方。”此前,在换电业务上,蔚来一直采用私域运营方式,仅供蔚来车主使用。

从“单打独斗”到组建“朋友圈”,李斌认为,“目前已经到了面向全行业开放的时刻”。但外界认为,蔚来持续扩大的亏损面让李斌不得不战略转向。财报显示,2018-2023年上半年,蔚来净利润累计亏损达764亿元。其中,去年净亏损超144亿



元。按照蔚来12.25万辆的交付量计算,卖一辆车亏损近12万元。研发、换电、汽车销售等投入居高不下,让蔚来的“窟窿”越来越大。但秦力洪认为,蔚来到现在没能实现盈利并不是换电业务造成的。

不过,以换电业务为例,目前蔚来在国内拥有2103座换电站,按照此前秦力洪透露的一座换电站约300万元计算,蔚来仅在建站一项的投入便高达约63亿元,还不包括日常运营费用。值得一提的是,截至今年上半年,蔚来现金及现金等价物为137.2亿元,同比减少71.8亿元,并且短期借款达120.6亿元。这意味着,随着换电网络继续扩大,换电站将进一步“吞噬”蔚来资金池。此前,蔚来也曾对换电政策作出调整。今4月,蔚来将免费换电次数从6次下调至4次后,6月再宣布免费换电将不再作为基础用车权益。事实上,在换电站建设占用大量资金的同时,单站使用率“不达标”也成为问题之一。据东方财富测算,换电站达到盈亏平衡点的利用率约为20%,即每站每天需服务88次才能勉强不亏本。目前,蔚来每座换电站日均为35-36单,蔚来副总裁沈斐曾坦言:“只要能干到一天50-60单,换电站就能够盈亏平衡。”这意味着,如果蔚来不能提升换电站使用效率,继续扩大换电网络带来的成本压力将进一步增加。

对于目前蔚来的处境,李斌表示:“资

格赛已经进入最后阶段,我们现在的布局方向,需要确保在将来竞争最激烈的两年里还有后续牌可打。”与长安汽车的合作无疑是“后续牌”之一。根据双方协议,蔚来与长安汽车将在推动换电电池标准建立、换电网络建设与共享、建立高效的电池资产管理机制等方面展开合作,同时计划在2025年推出长安汽车首款与蔚来共用电池包的换电乘用车型。中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉认为,随着新品牌、新车型加入,蔚来换电站也将覆盖更多车主,对于换电站使用率提升是利好。

长安双线补能

换电服务从私域走向公共服务,让蔚来松了口气,而对于在转型中“猛冲”的长安汽车来说,手握充电和换电两张牌,也将增强其补能能力。

2017年,长安汽车发布新能源战略“香格里拉计划”。目前,长安汽车布局长安启源、深蓝汽车、阿维塔三大智能电动品牌,打造大、中、小三大纯电专属平台。数据显示,今年前10个月,长安汽车自主品牌新能源销量达36.4万辆,同比增长88.76%。

“香格里拉计划”发布至今,长安汽车在完善产品和构架的同时,开始探索更多领域。据了解,今年广州车展上,长安汽车总

裁王俊对外发布长安汽车电池规划。根据规划,未来长安汽车将打造自研电池品牌——长安“金钟罩”,该自研电池品牌将重点突破电芯技术瓶颈,打造“长寿命、真安全、高集成、补能快”的新型电池使用体验。

业内人士认为,近年来整车企业自研动力电池成为重要趋势,其背后为新能源汽车供需关系的变化,同时更快的补能能力也成为提升销量的关键之一。一方面自研电池,另一方面涉足换电市场,长安汽车围绕市场份额寻找更多抓手。长安汽车人士表示,未来长安汽车将围绕整车能耗、电池安全、补能效率等问题实施技术创新,加速将文化、效率和软件能力打造成为核心竞争力。

事实上,长安汽车也曾布局换电市场。2021年,100辆长安逸动EV460换电版出租车正式进入运营市场并配合20座换电站同步启动,但后期声量并不大。颜景辉认为,换电业务作为重资产,需要巨大的投入成本,目前蔚来已全面铺开换电网络,长安汽车借助蔚来能够更容易地切入换电市场。

北京商报记者注意到,蔚来与长安汽车已不是首次合作。2018年,长安汽车与蔚来共同成立长安蔚来新能源汽车科技公司,由李斌担任董事长,双方各持股45%。2021年5月20日,长安蔚来新能源汽车公司宣布更名为阿维塔科技(重庆)有限公司。

扩圈需先立“标”

长安汽车“进群”,仅是蔚来打造换电“朋友圈”的第一步。李斌透露,目前还有4-5家车企在谈。

对于换电网络,李斌将其比喻为“云服务”。“如果大家把换电想象成2003年时亚马逊要做云服务的那个时间点,会发现有点非常像:第一,网络效应强。换电网络

就相当于能源互联网的云服务基础设施;第二,投资规模大、投资周期长。当年亚马逊、谷歌等做厂房和设备,都投入了超过千亿美元级别的美元;第三,从服务自己再到服务外部客户,一旦做成了,门槛就会非常高。”

不过,换电领域想要“拓圈”并不容易。目前,吉利、上汽等均尝试布局换电网络,但也都是“单打独斗”,其中换电标准不一成为原因之一。2020年以来,国家多部门相继颁布《新能源汽车产业发展规划(2021-2035)》《关于进一步提升充电基础设施服务保障能力的实施意见》《关于启动新能源汽车换电模式应用试点工作的通知》等文件,推动换电网络和标准体系建设,鼓励开展换电模式推广应用,推进纯电动汽车车载换电系统、换电通用平台和换电电池包等标准的制定,以实现资源效率的最大化利用。工信部副部长辛国斌表示:“要引导社会资本理性投资,避免盲目扩张和无序发展。推动换电电池尺寸、换电接口、通讯协议等标准统一。”

从蔚来与长安汽车签署的协议看,首先提到的便是“推动换电电池标准建立”。“企业间的合作,我是很乐意见其成的。”中国电力企业联合会副秘书长刘永东认为,换电标准达成的前提是企业之间要有共识。特别是在乘用车领域中,更多车企在商业上开展合作,是利于推动换电标准统一的基础。换电市场一旦打开,也将进一步推动新能源市场的成熟。

不过,对于蔚来与其他车企合作,车主也提出对之后使用体验的顾虑。对此,蔚来相关人士表示,蔚来现有用户的换电体验不会受影响,更多品牌、更多用户的加入,会进一步推动换电网络的建设和运营。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

图片来源:企业供图

上汽大众
SAIC VOLKSWAGEN

朗逸新锐 Lavida XR
500万国民家轿新选择
建议零售价:99,990元起

*该零售价为1.5L新锐版价格,画面中展示车型为1.5L新锐版,详情请洽当地经销商



立即扫码了解详情
svw-volkswagen.com

