

特斯拉将走“车电分离”路线？

本报记者 王伟

最近，“车电分离”突然成了热词。

原因有二：一是前段时间，特斯拉（上海）有限公司经营范围新增“新能源汽车换电设施销售”。二是在全国两会上，全国人大代表、上汽集团董事长陈虹提交了《关于完善新能源汽车“车电分离”商业模式政策体系的建议》。

特斯拉官方马上作出了澄清，称“经营范围涉足换电”，但不会做换电业务。不过，记者认为，大家不要对特斯拉不走“车电分离”之路的说法太过当真。毕竟，特斯拉表态与具体做事完全是两码事的戏码刚刚发生在眼前：2020年年底，特斯拉对外事务副总裁陶琳表示，“特斯拉的国产化率目标已经基本实现，未来继续降价的可能性不大。”转眼到了2021年第一天，特斯拉宣布大降价。

充电 OR 换电，各有千秋

配套充电服务达成新里程碑的同时，特斯拉公开表示“不推崇换电”。自去年蔚来表示完成了“BaaS”车电分离商业模式的闭环后，蔚来创始人李斌曾多次公开表示，蔚来的换电体系加速了燃油车用户向纯电车用户的转换，选择BaaS购车方案的人群比例明显提升。

两种模式，究竟利弊如何？其实，两种模式在本质上都是改善纯电动车的续航能力。以特斯拉目前力推的V3超充桩为例，官方说法是，在15分钟内最高可补充250公里续航里程的电量。而蔚来日前发布第二代换电站时表示，最多可同时容纳18块电池进行更换。同时，我们了解到，蔚来汽车换一块电池的时间

特斯拉的回应是，早在2013年，特斯拉就尝试过换电服务。目前，换电模式在一些特定领域，比如出租车或者公交车上是不错的补能模式，但是我们一直坚信充电模式是大规模民用电动车最好的补能方式。

不过，支持特斯拉这一论点的论据是以10年前的手机作为类比，从最开始配备两块电池进行换电，到现在快充技术得到发展，大多数手机都配备一体化不可拆卸电池。据此认为，汽车的电池技术发展也将会和手机一样，快速、高效地充电，而不断加大充电桩的布局，是解决用户充电焦虑的最佳方案。

对于特斯拉的这一说法，网友们的观点也出现了不小的争议。有网友指出，配备换电模式的手机可能在一两年之内就淘汰了，但是汽车作为大件耐用商品，没有谁会在一年内就把它淘汰掉。

已缩减至最低90秒。如此对比，蔚来在提升车辆续航能力的效率上胜过特斯拉的超级充电桩。

不过，之所以目前市场对“车电分离”的关注度明显高于“充电”，记者认为还可能存在两个方面原因：一是相较充电模式，换电模式推出时间较晚，消费者感觉比较新鲜；二是围绕换电模式，褒贬争议始终比较大。反对者认为，“换电模式”存在让消费者在心理上难以接受的一个问题。例如，以“BaaS”模式购买蔚来新车的用户在接受换电服务时，将面临新车上搭载的全新电池有可能被“换”成一块已经使用过的旧电池的问题，服务商该如何种手段保持旧电池的安全性？蔚来的换电模式也



存在一个使用率的问题。反观特斯拉的超级充电桩，虽然目前尚未开放给其他车企使用。但是，由于纯电动汽车的国标充电接口是一致的，特斯拉超级充电桩的开放只存在一个“是否愿意”的问题。

支持者认为，受电

池使用折损率影响，纯电动汽车使用一段时间后，续航里程会有所下降，而采用“换电模式”对车辆的续航里程有所保障。此外，用户选择“只购车身+租电池”的模式，也有效规避了纯电动二手车残值低的问题。

完善体系正当时

从政策的角度而言，两者都是当前政策力推的。事实上，开启很多新能源车企推行换电模式，政策是原因之一——可以获得更多的新能源汽车补贴。财政部在去年4月发布的补贴政策中，规定售价不超过30万元的新能源乘用车可以享受新一轮补贴，但是支持换电模式的新能源车型不受30万元价格的限制。

其次是换电模式能够有效降低用户的购车成本。在此仅以蔚来于去年8月份发布的电池租用服务BaaS为例，消费者购买蔚来汽车时，ES8、ES6、EC6补贴后售价分别为45万元、34.36万元、35万元，但是若选择BaaS（购车时不购买电池包，而是租用），则上述车型的价格分别为38万元、27.36万元、28万元，全车型售价均降低7万元。

从第三方参与者的角度而言，3月6日，国家电网汽车公司发文称，近年来，换电模式成为电动汽车发展的新动能。今年，国网电动汽车公司将在全国范围内大力推动换电站建

设，预计“十四五”期间，将建成公共及商用换电站超过1000座、低速车换电柜超过10万个。

如此看来，特斯拉如果开启或者参与“换电模式”也在情理之中。更何况，特斯拉的运营公司确实具备了换电服务的运营资格。这番表态也可理解为：一是还未打算现在就推出换电服务；二是有可能参与换电业务，售卖新能源汽车换电设施。

上汽集团董事长陈虹提交《关于完善新能源汽车“车电分离”商业模式政策体系的建议》正当时。他建议，国家需要同时鼓励非快换式和快换式“车电分离”模式的推广应用，促进新能源汽车发展；建议国家相关部门协同研究，针对“车电分离”模式全面梳理和出台完善的管理政策，以加快推动“车电分离”应用落地。

标准化的换电模式，让行业提前预支成本的同时，也让一辆电动车也可以有很长的全生命周期，因为决定车辆是否贬值或者报废的理由，不再是那块电池。

中石化寻找“新”买卖

最近，有消息显示，蔚来第二代换电站将于4月15日在北京中石化加油站正式上线。作为国内最大的石油化工集团，除了石油业务外，中石化也在持续探索非油领域市场。

能够让中石化跨界的载体，是其非油品牌“中石化易捷”。截至目前，中石化已拥有3万多座加油站、2.8万家易捷便利店，是国内拥有加油站和便利店数量最多的企业。

去年9月10日，中石化易捷与长安汽车、长城汽车、奇瑞汽车三家企业签订战略合作协议。根据协议内容，中石化易捷将与车企在汽车销售、汽车广告、汽车维修等汽车关联业务方面开展合作并探索。其实，早在2008年，中石化易捷就成立了汽服项目组。2017年，中石化易捷正式尝试销售汽车。2019年，中石化易捷销售新车近6000辆，交易额约为29亿元。

从数量上看，中石化旗下的加油站和易捷便利店是一个充满生机的优质平台。而中石化的布局也不仅限于汽车销售，其之前也做过诸多“跨界”尝试，包括易捷咖啡、快餐加盟、充电服务、智能洗车、汽车销售、车险等。

中石化的年报显示，由于国内炼化产能过剩、石油和化工产品价格大幅下降，拖累公司业绩表现。根据国

内现有的项目规划，集中扩能趋势预计将持续至2023年。届时，我国总体炼油能力将接近10亿吨/年，产能过剩矛盾将进一步加剧。因此，对于中石化来说，“跨界”非油业务只是小目标，其瞄准的是从单一的油品销售企业向“油、气、氢、电、非”综合能源服务商转型升级。

近年来，中石化易捷积极引入第三方合作资源，先后引入旅游、保险、快餐、汽服、广告等多种服务业态，构建扫码购、一键加油、无人值守洗车等智慧场景，全力打造“1+N”生态圈。

据中石化的财报显示，2019年上半年，非油业务收入为167亿元，利润为19亿元。非油业务收入占中石化整体营收的比重仅为1.11%，却献了超过6%的利润。而2020上半年，其非油业务收入为166亿元，利润为20亿元，在收入基本持平的情况下，利润同比增加1亿元，市场前景广阔。

根据中国连锁经营协会披露的数据，中石化易捷便利店下属2.77万家门店在2019年实现营业收入达700亿元，单店日销售额大约为6900元，远低于7-11等品牌超过2万元的日销售额。从中石化加油站的布局来看，易捷便利店的市区网点数量相比同行也有明显不足。（摘编自《每日汽车》）

车享拍
“车享二手车专场拍卖会” 拍卖公告

拍卖时间：周五上午10:00
下午14:00

预展时间：周三、周四9:00-16:00

2021年4月

Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa
					1	2
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

拍卖标的：
公务车、社会车、租赁车等
车型主要涵盖：上汽旗下大众、通用、大通、上海汽车等，
租赁公司旗下别克、日产等其他品牌，华晨旗下中华、华晨
、Evoard旗下各品牌新能源车，及各类物资、零配件等。

展示、拍卖地点：上海市杨浦区纪念路5号（近吉浦路）或见详细
公告

注意事项：
竞买人须在拍卖前交付保证金人民币壹万元，私人携带有效身份证件，
企事业单位携带营业执照或组织机构代码证书，办理竞买手续后方可
参加竞拍。

拍卖服务热线：021-65425890

拍卖公司：上海安吉机动车拍卖有限公司
PAI.CHEXIANG.COM