

换电能否解决新能源车痛点？



如果条件许可，很多消费者都想开辆环保新潮的纯电动汽车，但是里程焦虑、用电焦虑，让很多人放弃这个购买梦想。充电时间长、等待时间久，如果这些都不再是问题，会不会改变消费者的顾虑呢？当前，在“充电模式”之外，业内逐渐开始对私人市场探讨建立在车身和电池价值分离基础上的“换电模式”，这种方式是否更适合大家的需求期待呢？

“换电”像加油一样便利

一辆提示续航里程只剩下不到20km的北汽新能源“EU快换版”，驶入位于北京亦庄的换电站工位，“机器”缓缓拆卸下位于汽车底盘的电池组并进行更换，短短2分46秒后，这辆纯电动车再度开出换电站，续航里程重新恢复到300km！整个过程，干净流畅，而车主在一旁悠闲地抽了一根烟。如此快捷便利的换电模式，会不会让你觉得纯电动汽车用起来不再有充电顾虑呢？

纯电动汽车是充电还是换电好？这个问题因为此前特斯拉、蔚来等试图“强推”换电模式又引发了一次争论，但并未盖棺定论，新能源汽车企业从没有放弃对换电模式的探索。全媒体记者留意到，其实中国汽车“国家队”已开始在国内引领“换电”潮流了。7月5日，北汽新能源正式发布了面向私人市场的车电价值分离商业模式，并推出了其首款对私换电车型“EU快换版”。按照北汽新能源的规划，未来目标是做到“2.78公里换电服务圈”，缩小城区平均服务半径，也即让换电如加油一般便利。而且未来还可做到全程仅需扫描二维码自动完成换电，比加油的速度更快。

“车身”卖你电池租用

车电价值分离这个概念对于很多消费者来说很陌生。据悉，车电价值分离是当前业内配合纯电动汽车换电模式，推向私人用户市场的一种商业模式，是为了更便利地实现电池租赁、养护和回购。

记者留意到，在车电价值分离的商业模式下，消费者购买纯电动整车后，电池产权将由电池管理公司回购，消费者以租赁方式获得电池使用权。也就是说，消费者买一辆纯电动汽车，买到的只是“车身”，电池采用租赁方式。以北汽新能源的EU快换版为例，购车费用为7.98万元，相比搭载电池的车型节省了5万元“电池”费用，电池月租金为458元，消费者可根据需要，选择1200~3000公里三个级别的不同里程套餐，折合每公里仅需电费0.34元~0.36元。至于保养费用，每1万公里保养费用低至220元，按照最短的3年使用期计算，EU快换版购车成本比同级燃油车便宜15%，用车成本也便宜一半左右。而且，三年之后还承诺五折回购车辆。无独有偶，此前蔚来ES8公布的换电细节也有类似之处，采用车电分离，支持电池租用方案，蔚来的电池租用方案中新车售价比常规购车低10万元，每月需要支付1280元电池月租费。

换电”在出租、网约车等商用领域应用成功

记者留意到，换电模式在商用领域已经尝试运营了多年。奥动新能源汽车科技有限公司总裁顾庆表示，换电模式是通过更高昂的费用和缩小应用场景（车型）来换取更高的效率。记者留意到，在此前商业领域的推广中，对于效率和营收成正比的出租车、网约车和物流车，换电模式是一个不错的选择。

资料显示，今年9月21日，北汽新能源再次向首汽交付了200辆换电版EU300用于首汽网约车运营，而此前，已经在北京、厦门、广州、兰州等城市投放6000余辆换电出租车进行运营，到2022年，还将以替换的方式投放5万辆。由于换电高效的特点，根据奥动新能源的数据显示，换电司机日均行驶里程能比充电司机多运营60公里，日均收入增加84元。与此同时，重庆力帆汽车控股的杭州盼达用车也通过换电模式率先享受了商用领域的红利。通过“换电5分钟，运营一整天”的运作，避免了采用充电模式的分时租赁公司每天6~8小时的充电时间，且充分利用峰谷电价0.4元/度进行集中充电，在上线一年后，实现盈利，引起了业内的震动。由于商业领域的高效应用，奥动新能源决定持续加大投入，计划今年建成2个大型换电站，支撑30000辆纯电动汽车换电需求的规模。顾庆认为：“车电价值分离是解决后补贴时代，防止新能源汽车断崖式滑坡的一种有效解决方案。”

多方利益不统一

充电还是换电一直是博弈话题。换电模式这么便利为何推广效果不如充电桩？记者留意到，当前国家和国家电网以及各地政府都对充电桩布局数量、发展阶段进行了详细规划，但换电站方面却暂时空白，只显示在电费上能享受推广纯电动汽车的同等减免“福利”。与充电桩布局鱼龙混杂、大小企业争相进入的局面不一样的是，换电站如今是以行业“国家队”牵头为主。

对此，顾庆告诉记者，换电模式并不是一个技术壁垒，无法推广主要来自商业模式上的阻力。简单来说，换电模式的无法推广主要因车主、整车厂、换电运营商三方利益不统一。记者留意到，在换电模式下，纯电动汽车整车售价30%-40%的电池部分被拿走了，传统车企失去销售电池这个大头，而后续换电服务营收也是“别人”的，单纯做一个卖“车身”的制造商，利润微薄。还要配合国家电网安全性、标准不明的电池系统，自然积极性不高。至于，换电运营商则需要承担高昂的换电站建设费用、储备电池费用。而且，换电车型的数量也对于换电运营商的盈利能力至关重要，否则无法分摊高昂的初期建设费用和储备电池费用。

在整车厂不愿意配合的情况下，换电车型不会作为主要产品来研发。在生产线和相关供应链不够完善的情况下，换电车型的成本也会非常高。如果整车厂、换电运营商双方的高昂费用全部分摊到了车主头上，车主也是不乐意的。对此现状，北汽新能源副总经理、营销公司总经理李一秀表示，车电价值分离+换电这个模式，北汽新能源摸索了三年，整合了宁德时代、奥动等电池供应商和换电运营服务商，作为汽车“国家队”，他们将会“坚定地”走下去。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/126286.html>