

蔚来李斌的换电“阳谋”

本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

2024年5月8日，蔚来与广汽集团签署充换电战略合作协议，双方将在换电产业涉及的电池标准、换电车型研发及定制、电池资产管理及运营、换电服务网络建设及运营等领域开展全方位、多层次的深度合作，并推进双方自有充电平台互联互通。

“换电联盟”持续扩容

在近期与广汽集团和路特斯达成合作之前，蔚来已经与长安汽车、吉利控股集团、奇瑞汽车、江汽集团达成充换电战略合作。

根据协议，蔚来与广汽集团将共同推动建立统一的电池标准体系，合作研发适配双方换电体系的换电乘用车及兼容性换电服务站点，推动搭载双方共同确定的统一标准化电池包的换电车型上市，以及可为双方车型均提供换电服务的站端解决方案落地。

同时，在充电平台合作方面，蔚来与广汽集团将依托各自充电设施，建立平台间动态数据的互联互通。本月底，双方可实现各自充

换电模式“钱”景广阔

换电模式为汽车的赋能让电池回归能源属性。

“标准化建设是汽车换电面临的主要挑战。”张力(化名)长期任职于一家国内汽车换电科技企业，他表示，过去各家主机厂的电池管理系统通讯协议没有完全打通，以至于换电电池包无法有效流通。如今，越来越多的车企在换电领域展开合作，首当其冲的就是统一标准。标准化的建立，是后续实现公共化、共享化换电的前提。

重资产运营则是换电模式的另一大挑战。中信证券研报指出，单个换电站投资成本约491万元，换电站投资成本主要包括设备成本(换电机器人、电池仓、换电平台等)、电池成本和建设成本。

“换电在一个城市进行布局，需要超前建设基础服务网络，让用

《中国经营报》记者注意到，这是蔚来“换电联盟”吸引的第6家整车企业。此前，蔚来已与长安汽车、吉利控股集团、奇瑞汽车、江汽集团和路特斯先后达成充换电合作协议。

换电作为蔚来投资的重心，一直以来外界褒贬不一。批评者认为，换电站耗资巨大，蔚来虽然投资未来却在当下亏损。但动力电池的设计寿命仅为汽车使用寿命的

电设施的互联互通

用户可通过各自品牌App、小程序及车机的充电地图，实现充电桩的查询、导航、启动、支付等功能，让加电更便捷。

无独有偶，4月25日，在2024年北京国际车展首日，蔚来与超豪华车品牌路特斯达成充换电战略合作；双方将在充换电产业开展全方位、多层次的深度合作，推动换电运营网络、运营商家之间的互联互通。同时，推动建立统一的大功率充电技术体系及可

靠共享的大功率充电网络。

记者注意到，在近期与广汽集团和路特斯达成合作之前，蔚来已经与长安汽车、吉利控股集团、奇瑞汽车、江汽集团达成充换电战略合作。此外，蔚来还与中国石化、中国海油、壳牌、国家电网、南方电网、皖能集团、中安能源等能源电力领域企业进行全方位的换电合作。

蔚来披露的最新数据显示，截至2024年4月30日，蔚来已累计布局换电站2411座、充电桩22092根，为用户提供了超过4310万次的换电服务。仅在4月，蔚来用户换电约197.34万次，日均换电6.58万次。值得注意的是，用户加电电量近80%来源于3分钟换电和无感家充。

根据蔚来的规划，2024年，中国市场将新增布局1000座换电站，20000根充电桩；到2024年年底，累计建成超3310座换电站，超41000根充电桩。

力洪总结道。“换电模式为汽车的赋能让电池回归能源属性。”中信证券研报分析称，动力电池并非越大越好而是要灵活，电池灵活升级有助于减少用户一次性成本投入，最大化提高使用效率。蔚来75度电池与100度电池差价达5.8万元，75度电池可以满足城市通勤类日常需求，若有长途出行需求可以选择日租或月租100度电池。同时，换电模式下车辆始终可以更新最新电池技术。

“换电和‘车电分离’创新模式，是国家政策支持和鼓励的重要方向，能让用户持续享受电池技术进步的红利。”路特斯集团CEO冯擎峰也感慨道。

“一旦做成了，门槛就会非常高。”随着加入“换电联盟”的企业越来越多，蔚来换电无疑已经进入到一个新阶段。“换电模式(给蔚来)创造了一个巨大的差异化定位，也为用户解决了痛点。而从商业角度来看，换电是一个能源服务，蔚来也将成为一个新能源公司、储能公司。”

当下“车圈顶流”360集团创始人、董事长周鸿祎称赞道。

直指动力电池寿命痛点

随着新能源汽车的快速发展，动力电池正直接面临老龄化问题。

随着新能源汽车的快速发展，动力电池正直接面临老龄化问题。然而更换新电池费用高昂，这也让不少消费者望而却步，因此解决电池寿命问题刻不容缓。

李斌不久前也曾表示，按法定8年或12万公里电池质保标准，未来8年会有近2000万辆新能源汽车陆续面临电池质保到期，更换电池的成本从几万元至二十几万元不等。假设每辆车花6万元解决电池问题，就是1万多亿元。

在李斌看来，过去几年，汽车企业一起努力解决了电池安全、电池续航、充电效率、充换电便利性、成本等很多问题，但在电池寿命这件事情上需要提高标准。“这一问题不但没有得到根本性的解决，甚至于还没引起行业的普遍重视。电池寿命问题今天不解决，8年后就要付出代价。”

事实上，通过换电网络对电池进行保养维护，降低日常恶劣工况的影响，便是延长电池寿命的有效方法之一。

据介绍，蔚来在行业内首个建立全生命周期电池健康运营系统，实现对温度、强度、频度三大影响电池寿命工况全覆盖，基于对动力电池大数据的运营和调度，进一步提升换电体系动力电池寿命。

“长期高倍率快充，同样对电芯会有不可逆的伤害。蔚来自研

加速触“电” 合资车企驶向新能源突围之路

本报记者 张家振 北京报道

在汽车产业电动化、智能化转型的大变革浪潮和巨大“能量场”中，合资车企无法缺席，也不能缺席。

在2024年北京国际车展上，长安马自达正式发布全面转型电动化赛道的首款车型——MAZDA EZ-6。同步亮相的还有长安马自达第二款电动车的概念模型——MAZDA 创ARATA，基于这一概念车开发的电动SUV将于2025年量产并投放市场，和MAZDA EZ-6一起征战国内新能源市场。

马自达汽车株式会社董事长、社长兼CEO毛甕胜弘在接受《中国经营报》记者采访时表示：“马自达与长安汽车将共同迎接挑战，在中国市场发起新一轮的攻势。展望未来，我们将在合作共赢方面进一步探索，携手推出第三、第四款新能源车型。马自达在中国市场的新时代即将到来。”

随着国内汽车产业加速迈向电动化、智能化，自主品牌在新能源赛道不断上攻抢占市场，合资品牌面临的市场竞争压力也与日俱增。国家信息中心统计数据显示，从2022年开始，合资品牌在中国的市占率已低于60%，并在2023年进一步下滑到50.2%。2023年，合资车企的新能源渗透率仅为5.1%，远低于自主品牌的59.4%。

在竞争压力倒逼之下，除长安马自达外，东风本田、上汽大众、悦达起亚等合资品牌也纷纷迈上了新能源突围之路，通过加速触“电”，提升含“电”量的方式寻求转型发展机遇。长安马自达执行副总裁邓智涛更是直言：“在新能源赛道上，合资车企的大反攻时刻到了！”

加速电气化转型

北京国际车展作为今年第一个登场的大型国际车展，也成为各大车企集中发布品牌战略，展示新车型、新技术的主战场。

记者在现场了解到，在小米汽车、比亚迪等自主品牌新能源汽车流量“内卷”的同时，合资车企电动化转型进程也成为业内关注的焦点。其中，面对电动化和智能化的发展浪潮，马自达和长安汽车携手开启合资车企长安马自达的电动化转型之路。

“卷”入新合资时代

中国汽车市场正迈入“卷技术”“卷产品”“卷营销”的全面“内卷时代”，传统合资品牌也已“卷”入新合资时代。

中国汽车流通协会会长助理宋涛表示，自2021年开始，合资品牌细分市场逐渐呈现竞争压力增大、市场表现下滑之势。随着新能源品牌冲击加大，合资品牌2024年将面临更大的挑战。

记者梳理发现，面对不断加剧的汽车市场竞争和电动化转型压力，合资车企并没有一味将精力放在“卷”电动产品市场占有率上，而是在稳住原有燃油车市场优势的同时，寻求电动化转型

反向合作技术成趋势

另一个值得关注的趋势在于，随着自主品牌在电动化、智能化等方面的技术积累优势不断凸显，合资品牌正寻求反向导入自主品牌核心技术，赋能产品快速实现市场突破。

“10年前，对于长安马自达来说，更多的是引进马自达相应的产品技术和生产技术进行发展。但是从现在乃至未来，从中国电动市场发展方面考虑，长安马自达会更加多地引进长安汽车先进的电动化、

智能化技术。”毛甕胜弘在接受记者采访时表示。据介绍，在MAZDA EZ-6开发过程中，马自达和长安汽车方面都派遣了数十名高级工程师，作为一个团队共同去研发这款车型，同时结合了长安汽车诸多电动化、智能化技术成果。

中岛傲也告诉记者：“未来在其他车型上，我们也会延续双方母公司之间的技术优势，为中国用户

提供更高价值的产品。”为了提升在中国汽车市场中的存在感和占有率，起亚在不断调整市场与营销策略的同时，也正寻求新的技术合作和创新。杨洪海表示：“未来，起亚也会尝试与中国本土企业展开合作，比如百度、小米、华为等技术企业。通过合理整合这些企业的资源，将更前瞻化、本土化的技术导入到起亚的产品中。”

据了解，2023年3月，悦达起

亚对外发布了新能源战略，计划从2024年开始，每年将推出至少一款基于E-GMP平台开发的纯电动汽车；到2027年，将共计推出6款纯电动车型；到2030年，实现纯电动车型年销量18万辆的目标，销量占比达到40%。

在新能源战略引领下，起亚在中国市场陆续推出了由中国技术研发中心工程师参与研发，并根据中国用户实际需求量身定制的起

亚EV6、EV5等新能源车型。据杨洪海透露，起亚在今年下半年计划推出起亚EV5 GT-line车型，以进一步满足中国市场用户的需求。

在外部合作领域，东风本田同样展现出高度开放的姿态。据渡边丈洋介绍，东风本田在北京国际车展上展示的GT车型，在智能设备上有一些便是与华为合作的成果。另外，在地图、动力电池等领域，东风本田也在和部分公司进行合作。



随着与广汽集团签订合作协议，参与蔚来“换电联盟”的整车企业包含其自身已达到7家。 本报资料室/图

直指动力电池寿命痛点

随着新能源汽车的快速发展，动力电池正直接面临老龄化问题。

随着新能源汽车的快速发展，动力电池正直接面临老龄化问题。然而更换新电池费用高昂，这也让不少消费者望而却步，因此解决电池寿命问题刻不容缓。

李斌不久前也曾表示，按法定8年或12万公里电池质保标准，未来8年会有近2000万辆新能源汽车陆续面临电池质保到期，更换电池的成本从几万元至二十几万元不等。假设每辆车花6万元解决电池问题，就是1万多亿元。

在李斌看来，过去几年，汽车企业一起努力解决了电池安全、电池续航、充电效率、充换电便利性、成本等很多问题，但在电池寿命这件事情上需要提高标准。“这一问题不但没有得到根本性的解决，甚至于还没引起行业的普遍重视。电池寿命问题今天不解决，8年后就要付出代价。”

事实上，通过换电网络对电池进行保养维护，降低日常恶劣工况的影响，便是延长电池寿命的有效方法之一。

据介绍，蔚来在行业内首个建立全生命周期电池健康运营系统，实现对温度、强度、频度三大影响电池寿命工况全覆盖，基于对动力电池大数据的运营和调度，进一步提升换电体系动力电池寿命。

“长期高倍率快充，同样对电芯会有不可逆的伤害。蔚来自研

介绍，东风本田近期发布的“烨”系列纯电产品高度融合了本田“W架构”最新技术，在“烨”车型上也会率先使用本田新H标。

东风本田执行副总经理潘建新也表示，整个市场对动力结构的诉求是东风本田的未来方向。“东风本田作为含‘电’量较高的合资品牌，基本实现了混动全覆盖和主销车型插混覆盖，并将坚定不移地满足客户纯电动需求，加速转型步伐。”

潘建新直言：“市场的大结构调整、大技术换代，必然会带来损耗，但东风本田品牌优先以及坚持长期主义的方式不会变，即便是损失利润也将确保满足用户多样化的动力结构需求。今年市场竞争更加激烈，就要求我们再调整结构，包括资源重组分配要更快，整个营销产品结构实现‘稳燃油、增混动、拉纯电’三步走。”

据了解，东风本田在2023年9月推出全新灵悉品牌和首款概念车的同时，喊出了“新合资时代，灵悉要做引领者”的口号。根据规划，预计至2025年，东风本田的电动化产品比例将超过50%，2030年

将累计推出10款以上纯电动车型。在2023年3月发布新能源战略并陆续推出起亚EV6和EV5等新能源车型电动化产品的同时，燃油车仍是悦达起亚布局的重点。起亚中国首席运营官杨洪海表示：“尽管新能源浪潮汹涌，起亚在中国的电动化转型也无比坚定，但燃油市场的基本盘依然需要稳固，所以‘油电并行’是起亚着眼当下与未来的布局。”

在业内人士看来，在更加“内卷”的新合资时代，多技术路线并进、全品牌领域发力依然是以东风本田为代表的合资车企加速转型的主基调。

在外部合作领域，东风本田同样展现出高度开放的姿态。据渡边丈洋介绍，东风本田在北京国际车展上展示的GT车型，在智能设备上有一些便是与华为合作的成果。另外，在地图、动力电池等领域，东风本田也在和部分公司进行合作。

另外，在地图、动力电池等领域，东风本田也在和部分公司进行合作。