

的“独门派”玩家，也已经开始了新的尝试。

我们都知道，在新能源汽车的补能问题上，蔚来一直都是换电阵营里的尖子生。车电分离，也就是蔚来主推的BaaS（电池即服务）当前可以支持消费者买车时无需买断电池，而是在日后去换电站进行换电租赁。

那么消费者是在找蔚来租电池吗？并不是，这门租赁生意，其实是武汉蔚能电池资产有限公司在做。***信息显示，该公司成立于2020年8月18日，由蔚来联合宁德时代等几家公司成立。

也许会有人发问，这和电池回收有什么关系？

诚然，换电模式当前大家喜闻乐见的一个优势，是能很好地缓解新能源汽车补能焦虑，但进一步来看，世界电动汽车协会创始人及现任主席、中国工程院院士陈清泉曾表达过一个观点，超充对于锂动力电池的健康而言并不友善，由于其特定机理的限制，会影响电池寿命。

也因此，现阶段相较于超充，换电不仅能给消费者提供“快”的便利，更大的一个价值其实在于这份“快”，比超充更加健康。

蔚能用一个类似于“电池银行”的模式来管理一大批“移动矿山”，蔚能总经理陆荣华认为，蔚能的BaaS服务干的就是家里有“矿”的生意，他还希望经过几年发展后，电池包能分为几个型号，类似于92#、95#、98#成品油。

我们可以看到，这门家里有“矿”的生意，究其深意，其实正是蔚能做的不仅是一份电池资产上的金融业务，也同样展现了其对电池回收以及梯次利用的创新思考。

谈擎说AI认为，相较于传统的电池回收学院派们，蔚能的特点在于，在电池回收的整合难题上，它给出了直连C端，以租代整的解法。毕竟电池的流通终使用者是围绕着C端用户，缩短了梯次利用的模式链路，无疑能释放短期爆发力。

但凡事都有两面性，蔚能的电池银行，即换电模式，也被炮轰过不少次，经典的无疑是特斯拉总裁陶琳对换电模式的“阴阳怪气”。

陶琳的大概意思就是，换电特斯拉13年就玩剩下了，大规模民用行不通的。就像十年前很多电子产品用可拆卸电池，现在基本都是一体化内置电池。

虽然一个字儿没提换电阵营里的尖子生，却像是每个字儿都在cue蔚来换电莫得前途。

尽管当时陶琳的说法被大量网友反驳，“手机能边充边玩，车能边充边开？”，存在着用线性思维“套模板”的嫌疑，但我们不妨用稍许冷静来看换电模式究竟是不是未来。

我们不可否认当前换电模式的优势很明显，一是能够解决续航焦虑，二是电池成本仍然较高，也会影响保值，以租代买有一定的性价比竞争力。

但用线性思维来看，如果未来超充站越发普及，电池密度进一步提升，规模化后成本将继续下降。更不用提技术发展存在很大的非线性可能性，电池技术近年来突飞猛进，换电模式如今优势凸显，未来被折扣抑或完全不再有竞争力也是存在可能性的。

因此，蔚能当前的梯次利用生意，能否在电动汽车越来越普及的当下，优势不减地走过五年十年，仍需要打上一个问题。

我们再来看宏观的电池回收赛道，梯次利用终归更像是一枚“止痛片”，动力电池在“寿终正寝”后，仍需要走上拆解回收的轮回。那么如何做到在低能耗、低污染的前提下，将电池进行拆解回收，同时具备一定的经济价值？这是一个根本的问题。