

新能源汽车换电应用试点下半年启动 千亿元级市场蓄势待发

■本报记者 龚梦泽

近日,《证券日报》记者从工业和信息化部了解到,今年下半年开始,我国将在全国范围内开展新能源汽车换电模式应用试点,各城市申报试点工作方案将在5月底前完成申请。据悉,此次试点由工业和信息化部、国家能源局联合组织开展,具体内容包括换电模式车辆推广目标,鼓励在公交、出租、城市物流配送、港口、矿山等公共领域率先试点,在私人领域推动商业化运营等七大方面。

目前我国多以充电方式为主,换电模式由于前期投入成本高、盈利周期长等因素的限制,曾一度陷入沉寂。不过,随着电力改革的深入以及换电技术的突破与改进,业内人士对换电模式又有了新的认识,换电模式在几经周折后终于找到了准确的市场定位。

“许多用户告诉我们,他们之所以选择蔚来,就是看中了换电模式,因为国内许多司机都没法安装家用充电桩。”蔚来汽车电源管理副总裁沈亚向《证券日报》透露,汽车换电已经是蔚来汽车的核心竞争力,将在挑战特斯拉的过程中发挥关键作用。

国家电网公司营销部市场处处长贾贺国在接受记者采访时表示,通过换电这种方式,用户在购买电动汽车时只买裸车就可以了,可有效降低购车成本,更利于新能源汽车的普及与推广。

利好政策加持 电动车企探索换电模式

近年来,国家能源局、发改委等部门频频推出鼓励换电模式发展的相关政策。然而,换电模式纵然有千般好,如果没有主机厂的支持,也

无法推广。

电动车企业坚持充电模式的理由很明确:可以自主掌控电池等核心技术,进而掌控电池技术带来的利润。但国家电网等单位认为,换电模式更有利于降低成本,是打开电动车市场的突破口。尽管双方争执不下,但如果充电模式演化成为电动汽车推广的阻力,改变只是早晚的事。

今年全国两会期间,《政府工作报告》又一次出现“增加停车场、充电桩、换电站等设施”的提法。“换电站”已连续两年出现在《政府工作报告》中,足以说明国家对“充换电模式对电动汽车推广的影响”极其重视。

换电模式也得到电动汽车生产企业的大力支持。蔚来汽车自首款产品ES8推出时,便将换电和电池租赁模式作为核心商业模式之一。蔚来汽车董事长李斌在接受《证券日报》记者采访时,专门介绍了新系统的电池包技术及BaaS模式。据李斌介绍,车电分离的BaaS服务不仅可以降低用户用车成本,还可根据自身用车频率、行车距离,租用不同容量、不同价格的电池。通过这一商业模式,蔚来为消费者提供的产品真正实现了“可充、可换、可升级”的目标。

其他电动汽车主流车企也对换电模式给予了积极响应,北汽新能源、长安新能源、吉利汽车、奥动新能源、东风柳汽、哪吒汽车、小鹏汽车等均已陆续推出换电服务。此外,包括宁德时代、国轩高科等在内的众多电池企业也在与主机厂配合,积极布局换电模式,就连传统的能源巨头中石化也加入到该领域的竞争中。

“此轮换电大潮兴起的背后,是国家对国内相关企业在换电领域积极探索、勇于拓展给予的支持与认可。”新浪财经专栏作家林思评价称,“随着换电政策的逐步细化,有理由



视觉中国/供图

相信,国内将会有越来越多的上下游企业会加入到换电建设大军中。”

解决消费者痛点 换电市场规模达千亿元

中国作为全球最大的新能源汽车消费市场,尽管国产新能源汽车的综合品质不断提升,但消费者对其续航里程和充电时效等方面的焦虑仍然如影随形。与传统燃油车加油的便捷性相比,新能源汽车交流慢充的充电时间长达6小时至8小时,直流快充的充电时间也要1小时至2小时,难免会令消费者望而生畏。

但在国家的大力支持下,车企与电池供应商多管齐下,换电模式的兴起将逐渐打消消费者的顾虑,车电分离模式也不再是无利可图的边缘业务,换电站的发展前景也将越来越清晰。

“新能源汽车的销量主要集中在一线城市。以北京市为例,市内500多万辆汽车只有三分之一

车辆有真正的停车位,场地资源紧缺、电力负荷难入户都是短时间内无法解决的。另外,目前使用充电桩充电,除了要缴纳电费和服务费外,在公共领域还要收取停车费,导致使用成本远超插电混动车型。”对于目前的充电模式,一家车企的高管表现出深深的忧虑。

在看似热闹的充电产业背后,其商业逻辑已经出现动摇。上述车企高管认为,充电模式已经制约甚至阻碍了新能源汽车的发展。换电模式通过电池等电力储备装置的增加,让新能源汽车用户可以更便捷地补充汽车动力;另外,新能源汽车用户还可以将夜间波谷富裕的电力储存在电池中,实现削峰填谷,减轻电网负荷,节约充电成本。

此外,新能源汽车自燃事故中,大概率是由电池引起。“通过换电模式实现车电分离,可实现对电池统一管理维护,不仅能够提升电池使用寿命,有效避免电池价值衰减,最大程度地保障新能源汽车的安全。”

上述车企高管对记者表示。

有业内人士预测,到2025年,换电模式可带来180亿元的设备需求以及千亿元的市场规模。但在此之前,由于新能源车企的发展路线不尽相同,各个汽车部件的通用性、互换性很难统一,这将成为大范围推广“换电模式”的一大瓶颈。

“制定标准就是为了让不同企业形成共识。若想让C端用户感受到换电与加油一样方便,必须要做到厂家标准的统一。”北汽新能源党委副书记、新闻发言人连庆锋表示,北汽新能源的换电站不仅要服务北汽新能源,还将服务整个新能源行业。公司希望未来与各家车企达成共识,制定出行业标准。

在连庆锋看来,未来换电站的应用一定是多维度的,城市运营商、汽车经销商都将参与其中,大家分工不同但又相互协同,实现各方互利共赢。只有解决了这个问题,换电模式才会有广阔的发展空间。

乐视回归：融创已“走” 贾跃亭“没来” 今年三季度将推出手机新品

■本报记者 向炎涛

贾跃亭依然没有回国,乐视却已归来。

5月18日,沉寂多年的乐视在北京召开新品发布会,一口气发布包括乐视电视、油烟机、燃气灶、热水器、智能手表、移动电源、智能门锁、显示器等60余款硬件产品,高调“回归”市场。乐视智能生态高级市场总监吴国平在现场透露,今年三季度乐视将推出手机新品。

“我们现在只是原有乐视大生态中的一个小部分,今天的乐视智能生态不包含汽车。”在发布会后吴国平接受小范围媒体群访。

“小米在积累了多年以后才造车,发展的节奏把握得很好。乐视当年正是因为节奏没有把握好,才遭遇了一些困难。”吴国平对《证券日报》记者表示,“今天回过头去看,我们应该一步一步踏踏实实地去去做当下可以做的事,从当年的智能硬件方面出发,先把智能硬件做好。”

值得一提的是,本场发布会召开的邀请函海报上,显示着一个酷似贾跃亭招手的人物剪影,并配文“我回来了”,引发网友猜想。但在发布会当天,贾跃亭并未现身,海报图案也变成了“三个人”的人物剪影,文案则改成“我们回来了”。对于“招手剪影”的寓意,吴国平解释称,这意味着乐视“向过去致敬,向

未来问好”。

重提乐视智能生态

2016年,乐视尚处于辉煌时期时,贾跃亭曾将乐视体系划分为大屏生态、内容生态、手机生态、汽车生态、体育生态、互联网金融生态、云生态等七大生态。随着乐视体系的崩塌,乐视七大生态也分崩离析。

如今,“生态”再次成为乐视的战略故事。发布会当天,除了发布乐视超级电视新品Mini Led量子点M65外,乐视还带来了多款智能生态产品,包括智能家居、3C数码、个人护理、全系厨电等方面的新品。乐视方面称,2021年是乐视智能生态元年。

“乐视以前有很多生态,覆盖内容、金融等诸多方面。今天的乐视智能生态定位非常明确,就是做服务于家庭和个人的智能硬件。在IoT时代,我们所有的智能设备会通过一个或多个枢纽连接起来,这个连接的东西既可以是系统的服务设备,也可以是手机上的一个App,这是乐视智能生态专注的方向。”谈及乐视生态现在与过去的区别时,乐视智能生态CEO张巍对《证券日报》等媒体记者表示,乐视当年提出生态的时候,自己确实没有做好。乐视遇到的问题,有风险管控不力、扩张速度过快、步子迈得太大的因素。现在要做的是乐视生态,要把以前积累的经验和正确的地方有所保留。

吴国平对记者表示,乐视智能生态产品是由乐融致新在做,也就是原来乐视的大屏生态,当年这家公司最擅长的就是智能硬件,具备资源、能力和人才。乐视智能生态未来不会去做互联网金融、体育和内容等,这是公司本源和方向选择的问题。“我们现在着眼于能够把眼前工作做好,能够把我们擅长领域做得更深刻,能够给现在的员工、股东或其他相关方一些交代,挽回一些口碑方面的损失,这是我们现在应该考虑的事情。”

吴国平透露,未来在渠道方面,乐视智能生态包括线上和线下。线上渠道主要通过京东、天猫、拼多多、真快乐、乐视商城等合作;线下渠道则通过与汇通达合作。2020年8月,乐视与农村商业数字化服务平台汇通达达成战略合作。二者合作包括两个维度:一方面,线下门店的渠道合作;另一方面,汇通达将为乐视生态产品提供开发生产和金融服务支持。

融创已不是乐视股东

2017年以来,贾跃亭长期居国外,曾经的上市公司乐视网黯然退市。与曾经的“乐视网”相比,如今出镜的“乐视”早已是物是人非。

张巍在接受《证券日报》等媒体记者采访时表示,目前发布的乐视电视以及其他还要做的以电视和手机为主要核心产品的智能硬件都是乐视智能生态,法律上是乐融致新的

业务。乐视视频属于乐视网,这是两家不同的公司。

今年年初,乐视视频App在图标上打出“欠122亿”。对此,张巍表示,乐视视频有历史上的一些问题,这些问题不是2021年才出现的,实际上是在2017年就已经有了。

张巍介绍称,乐视电视业务在2018年年底前属于乐视网的控股子公司;2019年年初从乐视网出表,其实控人发生变化。目前,乐视网在法律上拥有乐融致新的一部分股份。但乐融致新与乐视网是两家独立的公司,有各自的內容体系。乐融致新未来会有资本层面的运作,但现在不便透露。我们相信,乐融致新有能力把乐视智能生态现在的业务以健康的形式持续下去。

天眼查App显示,乐融致新目前第一大股东为天津嘉睿汇鑫企业管理有限公司(以下简称“天津嘉睿汇鑫”),持股比例为46%;第二大股东为乐视网信息技术(北京)股份有限公司,持股比例为36.4%。

根据《证券日报》此前报道,2018年9月,彼时还是融创旗下的天津嘉睿汇鑫以2.4亿元价格拍得乐融致新18.38%股权,进而成为乐融致新第一大股东,乐融致新从乐视网出表。不过,如今天津嘉睿汇鑫早已不再属于融创。据乐视网2020年5月发布的公告显示,融创旗下的盈瑞汇鑫已将持有的天津嘉睿汇鑫100%股权按照协议约定的方式(零元转让)转让给致新云网。致新云网本次受让意图

为获取乐视网的股份和嘉睿汇鑫对外投资的其他公司股权,致新云网与盈瑞汇鑫进行了本次权益转让。本次权益变动后,融创中国将不再持有乐视网股份。

乐视网在2020年6月回复深交所问询函时表示,受让方致新云网与融创、盈瑞汇鑫不存在关联关系;融创不存在规避股份减持限制的情况。这意味着,融创与乐视体系在法律上已经完成了切割。天眼查App显示,天津嘉睿汇鑫由致新云网100%控股,而泰合永诚企业管理(天津)合伙企业(有限合伙)与泰合永信企业管理(天津)合伙企业(有限合伙)分别持有致新云网50%的股权。

有律师告诉《证券日报》记者,融创以0元转让持有的乐视网及相关公司股份,重点是转让了债务,未来乐视的债务就不需要融创处理了。乐视的控制权如今属于新股东,这是符合法律操作的,但未来的商业预期不明确。

“现在我们跟融创有一些业务上的往来,但从法律关系层面,在去年上半年融创就已经不是乐视的股东了,目前融创是公司最大的债权人。在后续的智能生态资本运作层面,融创一定是个很重要的参与者,甚至在很多业务方面还会进行比较深入的沟通和交流,但目前的合作是在业务层面的合作。”张巍表示,目前乐融致新还有一些债务问题没有完全解决,今年和明年上半年的主要工作就是解决历史问题。

加盟药店年内目标5000家 九州通加快三方物流市场布局

■本报记者 李万晨曦

5月17日,九州通副董事长刘兆年在公司2020年度股东大会上表示:“刚过去的一年,是十分艰难而不平凡的一年,公司在互联网销售、BC仓配一体化、三方物流等业务上都有进一步布局,在打造‘万店联盟’模式和BC仓配一体化系统方面具有很大优势。去年我们完成了董事会换届改选,年轻化、专业化和职业化的新生代职业经理人走上前台,开启了公司发展新征程。”

加盟药店数量 年内力争达到5000家

“医药零售行业集中度逐年递增,数字零售业务发展迅速,预计未来线上线下融合发展将成为趋势。”刘兆年表示,九州通将继续加强医药零售网络布局,借助公司业已形成的供应链优势,坚持批零一体化战略,以批发优势赋能零售,结合数字化升级战略、数字零售智慧门店系统以及供应链资源优势等,通过创新万店联盟模式,吸引单体药店及中小连锁企业加盟,提升公司终端市场的黏性与占有率。在医药电商方面,公司将继续聚焦平台运营,强化全渠道代运营,协助推动BC仓一体化、中心仓O2O模式,形成线上线下一体化运营模式,提升对C端客户的服务能力,深入C端市场。

“这两年,在国家医改政策陆续出台的背景下,不仅是我们抢占零售市场,我们的同行也在抢占基层市场。九州通与一些单体药店和零售连锁企业一直都有业务往来,这是我们的一个优势,我们的供应链得到了大家的认可。”九州通总经理刘义常对《证券日报》记者表示。

2020年,九州通成立了“万店联盟”事业部,计划打造一个中小型连锁药店和单体药店的联盟。“通过品牌授权的加盟模式,整合集团终端、采购、电商等资源,赋能终端药店。利用已建立的供应链优势,通过批零一体化及线上线下相结合的模式,赋能零售,拓展公司的数字化零售业务。按照规划,我们努力在3年内开到3万家药店,在全国范围以3公里为区域进行布局。未来,所有的消费者通过我们的平台网购,可以在3公里范围内的药店享受到咨询、购买和配送等服务。”刘义常介绍称。

与“万店联盟”相贯通的是九州通的BC仓配一体化。BC仓配一体化把九州通现有的各地中心库与“万店联盟”加盟药店的系统进行对接,丰富药品品种,满足患者的各种用药需求。

医保新政的实施为医院处方外流提供了便利。近年来,全国各地都在加速对处方外流的落地。当医保统筹全面接入零售药店后,零售药店可以加入到“医疗-医保”的闭环中,能够实现在零售药店进行医保统筹的直接结算,零售药店便可享受到医院处方外流的红利。

“我们现在做的万店联盟和BC仓配一体化模式,就是把药店本身当作一个前置仓。万店联盟目的是把系统打通,为我们接通医院处方奠定基础。这个系统除了可以跟医保对接外,还会提供审方服务。”刘兆年表示。

据介绍,九州通计划在2021年与1万家药店的门店通系统对接,力争加盟药店达到5000家。截至4月25日,公司的万店联盟项目已签约加盟药店1123家。

三方物流业务 去年营收增长近七成

《证券日报》记者在走访九州通下属企业九州通物流公司湖北东西湖医药物流中心时,看到九州通自主研发的九州云仓智能全向穿梭车的作业场景。九州云仓智能四向穿梭车在货架轨道上快速穿行,既能纵向行走,也能横向行走,利用精密的伸缩夹抱臂将料箱进行存取,并搬运至制定位口位置,然后在高速提升机的辅助下实现快速换层,最终实现料箱的快速自动出入库作业。据介绍,九州通的这一研发成果荣获了2020年度全国物流机器人智能等级大赛智能物流仓储机器人一等奖。

依托九州云仓智能物流技术,公司不仅可满足内部的物流运营需要,还对外开放,为医药大健康行业提供专业的三方(公司利用自有仓储物流设施提供服务)和四方(公司利用对方的仓储物流设施提供运营管理服务)物流供应链解决方案与服务。

年报显示,2020年九州通的三方物流业务实现营业收入3.05亿元,同比增长67.95%;实现毛利6247.91万元,同比增长107.05%。

“我们正在推动三方物流的市场化。”刘兆年表示,九州通目前规模最大、创新技术应用最多的现代化智能物流中心“河南九州通医药物流中心”项目去年已上线运行。此外,公司还牵手科兴控股,开展疫苗冷链配送。“现在我们配置的车辆已达到100多辆,目前的使用率是非常饱和的,配送任务可能要持续到年底。此外,我们与3家疫苗生产企业签订了协议,预计下个月开始将有配送任务。”刘兆年介绍称。

在物流业务发展规划上,九州通表示,未来公司将加大物流智能装备的研发与应用,提升物流作业的无人化比例,在医药无人仓建设、海量拆零订单处理能力上实现重大技术与模式的突破。此外,公司还将不断完善集干线、支线、落地配、冷链仓库、综合调度、质量管控于一体的医药冷链服务体系,全面推进物流市场化,全力打造大健康产业公共物流供应链综合服务平台。

一位医药行业分析师在接受《证券日报》记者采访时表示,九州通已成功转型为科技型、平台型、生态型物流供应链服务商,可实现网络化经营、平台化运作、数字化管控与智能化生产,在该领域已形成明显的竞争优势,未来有望快速提升市场占有率。

本版主编 于德良 责编 汪世军 制作 曹秉琛
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

斗鱼一季度总营收21.5亿元 月活用户达1.92亿

■本报记者 谢若琳

5月18日盘后,斗鱼发布2021年第一季度财务报告。财报显示,今年一季度斗鱼实现营收21.52亿元,超出华尔街的平均预期(20.96亿元)。其中,一季度直播收入20亿元,广告及其他收入为1.5亿元。

一位传媒行业券商分析师认为,“今年一季度,斗鱼在运营体系升级的同时,持续保持核心运营数据的稳定增长。目前公司定位是以电竞为核心的多元化社区,这是在游戏直播进入一定‘天花板’后所采取的积极策略。

用户方面,斗鱼一季度平均MAU(月活跃用户人数)达到1.92

亿,同比增长21.3%;移动端平均MAU达到5910万,同比增长4.5%;季度平均付费用户数为700万。

用户规模稳定增长的背后,是斗鱼对重大电竞赛事的精细化运营。仅今年第一季度,斗鱼就直播了LPL春季赛、KPL春季赛、CFPL春季赛等超过50场主流电竞赛事,自主举办了绝地求生黄金大奖赛S11、斗鱼DNF全明星赛等40多场电竞赛事。在英雄联盟、王者荣耀、和平精英等游戏运营和热门赛事转播中,斗鱼加强了与腾讯等游戏厂商的合作,联合策划了斗鱼解说台、明星观赛团、赛事预言家等精细化运营活动。

与此同时,斗鱼将游戏与娱乐内容进行了有机结合,联动外

部影视、明星资源,在和平精英、绝地求生分区举办自制赛事或直播活动,促进游戏直播内容实现“破圈”。比如,在电影《你好李焕英》春节上映期间,绝地求生板块联动贾玲、张小斐、陈赫等主演与一条小团圆、仙某某等平台头部主播举办了《绝地求生逃亡》水友赛,直播间总观看量超过2000万,总弹幕量超30万。

今年一季度,斗鱼继续加大了视频化、社区化的运营投入,打通直播、视频、社区三大产品形态。视频内容层面,斗鱼以游戏内容专业度为分级基准,逐步搭建起“金字塔”三级视频内容体系。

此外,斗鱼将主播资源、直播内容与视频产品形态相结合,自主策

划《大意了兄弟》《拖米茶话会》《我点你买单》《寅子今夜秀》《猴哥观察室》等“斗鱼出品”的主播IP化栏目。斗鱼还通过设定视频创作者激励扶持政策,推出“斗鱼视频造星计划”“UP主激励计划”等多项激励政策,内部扶持、激励主播促进优质内容持续生产,同时提升UP主的自豪感和商业化变现。

在社区运营层面,今年一季度,斗鱼尤其注重加强与游戏厂商的联动,提升社区在游戏玩家中的影响力。平台以“游戏厂商、主播和视频创作者、游戏玩家的需求关系”为切入点,为游戏厂商、游戏媒体、视频创作者构建起个性化的运营场景。

内容生产离不开底层技术。财

报显示,今年一季度,公司持续保持技术创新,为用户创造更好的直播体验和互动场景。一方面,斗鱼持续增加高清线路的普及率,并在节流方面进一步优化,通过加强自建CDN和P2P技术等措施,在提升带宽使用效率的同时,最大限度地平衡用户体验与带宽成本。另一方面,斗鱼在一季度推出网页端开播技术,新人驻主播可以直接使用浏览器开播,免去了下载obs直播工具、斗鱼直播伴侣等应用步骤,降低了玩家的学习成本更低。

斗鱼创始人兼CEO陈少杰表示:“伴随直播、视频和社区内容储备的持续丰富,我们致力于将斗鱼打造成一个行业领先的以电竞为核心的多元化社区。”