

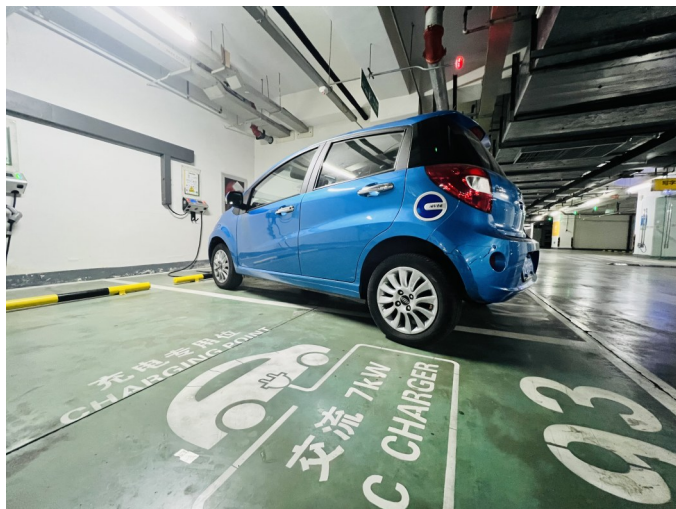
充电桩热度持续,企业怎解盈利难题

■中国城市报记者 郑新钰文图

从中央政治局会议提出加快推进充电桩建设,到国务院常务会议上通过实施意见,再到各部委积极发文落实……近日,充电桩市场再迎高光时刻。

事实上,自2015年《电动汽车充电基础设施发展指南(2015-2020)年》发布以来,充电桩的热度一浪更比一浪高。

连日来,中国城市报记者走访调查发现,经过多年的发展,如今充电桩行业已经进入了成熟阶段,但重建、轻运营的问题仍在,盈利始终是大多充电桩企业待解的难题。



▲新能源车在北京市丰台区万达广场(丰科店)地下停车场充电。

▲位于北京市海淀区的万柳光伏电站。



品牌、不同地区的充电桩存在兼容性和互操作性的障碍,影响了用户的充电体验和使用便利性。

中国城市报记者采访获悉,在产业链中,目前盈利较好的只有上游——做“一锤子”买卖的供应商。但接下来这个行业要想寻找新的盈利方式,无法避开运营环节。

“行业最终要回归下游运营,这一领域也被认为代表了行业未来。”左培文说。

“行业走向总体较好 但很难大幅盈利”

相关数据显示,目前,我国各类充电桩运营企业已超过3000家,其中公共桩保有量超过1万台的企业就有17家。

充电桩运营端实际经营现状如何?

初夏中午,位于北京市丰台区万达广场(丰科店)的写字楼里人来人往。白领廖先生见完客户后从电梯里走出,一抬手,发现已到午饭时间,于是决定在商场里找家餐馆用餐,顺便等车充满电了再走。

“地下停车场有充电桩,开车下去,沿途有指引标识。”顺着廖先生指的路,中国城市报记者来到了万达(丰科店)地下停车场四层——宽阔的场地内,整齐地铺设着充电桩;地面上,“充电专用位”字样一目了然,而且每个车位上都标有充电功率。

“我们在整个地下停车场一共规划了107个充电桩,目

前已经投入使用一半。高峰期,已运营的桩占有率能达到50%以上。”得力士能源有限公司副总裁刘浩指着一个矩形的充电桩告诉中国城市报记者,“你看,长得像‘大冰箱’一样的直流快充桩,交流慢充桩则外形各异。”

廖先生向中国城市报记者表示,他的车用直流快充桩1个多小时可以充满,若用慢充则需要6小时以上。“像平日出门赶时间,我一般都用快充。今天一共花费了60多元。”在廖先生展示的缴费明细中记者看到,费用分为两类:充电服务费和电费。不同时段电费在每度0.4元到1元不等,充电服务费为每度0.8元。“收费依据实用电量而非充电时间,所以用快充和慢充在收费上无差别。”

刘浩表示,经过几年的发展,行业模式基本清晰,多数充电桩运营企业的营收还是靠充电服务费。据他透露,随着行业热度持续走高,越来越多的玩家涌入这一赛道,虽然充分竞争是好事,但也出现过多起价格恶性竞争事件,严重扰乱了充电市场秩序,甚至出现了“劣币驱逐良币”的现象。

“传统充电桩门槛并不高,但是智能化高质量的桩,比如具备实时信息交互、故障预警、智能调度等功能的则有一定准入门槛。”刘浩称,为了响应车主更快速、更安全、更方便的充电需求,企业需要持续投入大量精力和资金。

中国城市报记者了解到,按照目前的收费标准,一根桩收回成本需要5—8年,甚至更长时间。面对新能源汽车日新月异的科技进步,企业既需要回笼资金搞研发,又担心跟不上市场需求脚步。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树在接受中国城市报记者采访时表示,行业未来走向总体较好,但很难大幅盈利。

探新路,模式更多元

在行业发展初期,为了培育和发展市场,多省市出台了充电设施建设补贴政策,补贴方式分为投资补贴、定额补贴、按充电功率补贴等多种方式。

2018年,北京市出台《关于实施2018—2019年度北京市电动汽车社会公用充电设施运营考核奖励实施细则》,在全国率先以综合运营指标考评为依据落实充电设施补贴,随后不少城市纷纷效仿跟进。

但财政支持的目的,终究是扶上马送一程而已。如今,运营补贴逐步退坡的消息不脛而走,这也对企业的自我造血能力提出了更高要求。

中国城市报记者走访调查发现,突破单一的盈利方式限制,部分创新的经营模式也已初见端倪。

“我们和万达达成协议,车主在此充电可以免停车费。这样一来,在帮商场引流的同时,我们也能降低运营成本。”刘浩说。

在北京市房山区加州水郡光伏电站内,中国城市报记者看到,充电桩顶棚上铺设着一排排光伏板。据了解,这座光伏电站是由光伏发电、储能、汽车充电集成一体,有效解决了企业的用能问题,降低了用能成本。

另一部分运营商则探索出了“充电服务费+广告费”的商业模式。具体来说,就是运营商在充电桩上安装液晶屏或广告灯箱,通过广告收入抵消部分充电桩运营成本。

此外,一些运营商也在尝试“充电服务费+售车/整车租赁”模式,即运营商通过自建的网络商城出售/租赁新能源汽车,赚取部分收益。

“充电桩在充电过程中会获得大量的数据,这些数据可以更好地被分析和利用。”浙江一家新能源有限公司相关负责人表示,充电桩可以为数据的集成提供支撑,同时也可以为各种应用平台、应用服务提供相关支撑,这是未来一个非常重要的发展空间。

未来什么样的产品和服务更可能立于“不败之地”?

对此,洪勇提出了三点想法:一是快速充电技术的发展。随着科技的进步,快速充电技术将不断提升,缩短充电时间,提高充电效率。高功率充电设备和超级充电站将成为主流,以满足用户对快速充电的需求。

二是智能化充电服务将成为未来的发展方向。通过互联网、大数据和人工智能等技术,实现充电桩的智能监控、远程管理和优化调度。用户可以通过手机应用程序实时查看充电桩的状态、预约充电时间,并享受个性化的充电服务。

三是共享经济将在充电桩行业发挥更大作用。充电桩的共享模式将进一步发展,用户可以通过共享充电桩平台,共享私人充电桩资源,提高充电设施的利用率。

重建、轻运营 短期行为痛点仍在

如果把电比作电动汽车的“生命线”,那么充电桩就是电动汽车的“输血站”。

6年前,中国城市报记者曾在一家充电桩(桩)技术设备展览会参观采访,当时“输血站”尚处建设初期,“以最低的成本铺数量最多的桩点”成为许多“桩家”的打法。

短短几年时间里,在一系列补贴政策和资本刺激下,充电桩行业高歌猛进。尤其是当充电桩被列入新基建范畴后,行业一下子迎来爆发期。

据中国充电联盟数据,截至今年4月,全国充电桩保有量609.2万台,同比增长83%,环比增长4%。今年前4个月全国累计新增充电桩88.19万台,同比增加25%。

“充电桩产业里最上游的是负责供货的设备供应商,中游是各家充电桩的运营商,最下游的是做聚合平台的信息服务提供商。”深圳英飞源技术有限公司相关工作人员如是对中国城市报记者说。

虽然热度居高不下,但背后是淘金者的心急与迷茫。

“充电桩行业要进行一场消耗战,那些没有先发优势、供应链资源以及资金实力的中小运营商将很可能出局,整个行业会重新洗牌。”在上述展会中,汽车产业链研究者左培文彼时的预判如今得到了证实。

江西某充电桩设备供应商告诉中国城市报记者,早期不少中小企业如今都谢了幕。一部分是因为经营难以为继,另一部分则是拿完补贴就退场。“这也是市面上有大量‘僵尸’充电桩的原因。这背后,暴露着行业重建、轻运营的痛点。”该供应商说。

“充电桩行业起步较晚,许多地方政府和企业短时间内投入大量资源进行充电桩建设。建设的速度往往超过了实际需求,导致一些充电桩建设在位置选择、数量规划等方面存在不合理性。”商务部研究院电子商务研究所副研究员洪勇在接受中国城市报记者采访时说。

洪勇提到,一些企业为了争夺市场份额,只是过于注重充电桩的建设,忽视了后期的运营和维护。此外,充电桩行业缺乏统一的标准和规范,影响了充电桩的互联互通。不同