

充电桩产业伴随电动汽车发展十余年,今年更被列入“新基建”,预计2025年投资规模接近200亿元,但目前能盈利的企业寥寥无几——

充电桩:不赚钱的“朝阳产业”

■本报实习记者 杨梓



车市
透视

12月11日,中国充电联盟发布的数据显示,11月,我国公共充电桩数量环比增加2.9万台,同比暴增40.3%。但与充电桩数量持续上涨形成鲜明对比的,却是不时登上媒体头条的“僵尸桩”。2014年,有媒体报道江西省南昌市在2010年建设的150台充电桩

已经基本废弃,部分重点桩甚至从未使用过;2018年,北京市蟹岛度假村附近约40台充电桩被曝全部闲置,其中大部分已经损坏;近期,安徽省淮南市废旧充电桩再次成为人们热议的话题……

“僵尸桩”的背后,是资本不计后果疯狂扩张的结果。近日,中国电动汽车充电基础设施促进联盟综合部主任张帆在接受记者采访时坦言:“虽然很多充电桩企业宣称可实现盈利,但如果经过科学测算,想要实现充电桩运营的收支平衡,抵扣前期固定资产投入和后期运维费用,仍比较困难。”

充电桩数量暴涨 运营企业盈利难

作为新能源汽车的重要支撑产业,近年来,充电桩建设频频得到政策支持。2014年,财政部等四部委联合出台了《关于新能源汽车充电设施建设奖励的通知》,确定根据新能源汽车推广数量分年度安排充电设施奖励资金;2015年,《电动汽车充电基础设施发展规划(2015-2020年)》明确提出,基于2020年电动汽车或达500万辆的预测,到2020年将建设480万个分散式充电桩;今年,充电桩产业被正式纳入“新基建”范畴,随后,《新能源汽车产业发展规划(2021-2035)》再次明确“加快充换电基础设施建设”。

利好政策支持下,大量社会资本涌入这一行业,开启了大规模投资建设热潮。数据显示,2015年,充电桩增速达到了惊人的743%,比当时新能源汽车产业的增速还多了一倍。截至今年10月,全国各类充电桩达到149.8万个,车桩比约为3.14:1。

但充电桩数量的暴涨却并没有给参与其中的企业带来多

少利润,部分企业纷纷破产:有数据显示,近年来倒闭的充电桩企业数量超过了行业峰值时的60%。

“虽然一些集设计制造、销售、运营等多种业务于一体的企业情况相对较好,但一些单纯做大范围布局的大型充电桩运营商仍有较大亏损。”万帮数字能源股份有限公司副董事长郑勇一告诉记者。

这一观点得到了张帆的认同。他告诉记者,随着近两年充电桩产品技术进步、价格和成本的降低,以及企业的精细化管理,充电桩运营企业已实现降本增效,降低了盈亏风险,但盈利还有较大难度。“企业弥补运营亏损的主要方法是通过产业链上下游的延伸,包括产品制造销售增值服务,但很难长期支撑行业发展。”

数据显示,当前全国充电运营企业所运营充电桩数量超过1万台的共9家,占总量的90.9%。但截至目前宣称盈利的仅有特来电和星星充电,且均是“整体盈利”,而非仅靠充电运营。

公共桩利用率偏低 服务费提升空间有限

那么,究竟是何原因导致企业面对充电桩产业如此大的“蛋糕”,却很难有“吃饱”的呢?

业内一致认为,利用率低是影响充电桩运营商收益的直接因素。据了解,目前充电桩主要分为私人桩、公共桩和专用桩。其中,公共桩的收入是充电桩运营企业收入的重要来源,而公共桩的盈利能力取决于单桩利用率和充电服务费两大因素。

中国电力企业联合会标准化管理中心主任刘永东表示,当前我国公共充电桩行业功率利用率平均只有4%左右,而功率利用率要达到10%-15%才能实现盈利。相较于2000元左右的交流桩和5万-8万元的直流桩来说,如此低的利用率,显然

难以支撑企业盈利。

“充电设施建设前期多是服务于运营类车辆,但这一市场比较有限,而通过私家车来提升公共充电桩利用率也较难,一是私家电动车数量还不够多,二是很多私家车更多使用私人桩充电。”张帆说,“此外,充电成本高、常被燃油车占位等也导致公共充电桩利用率低。”

在利用率低下,运营商多靠收取服务费来提高收入。但据记者了解,消费者对充电服务费价格较为敏感,同时在激烈的竞争下,企业竞相压低价格,目前充电服务费基本在0.5元/kWh-0.8元/kWh之间,企业获利空间极小。

“早期新能源汽车数量有

限,但充电桩市场参与者很多。参与者越多,充电桩的利用率就越低,服务费也会越低。”郑勇一坦言,“僧多粥少”的局面对运营商来说是一种考验,随着市场竞争的加剧,行业会进一步“洗牌”。

在此背景下,“僵尸桩”的出现也就不足为奇。张帆表示,有些充电桩运营企业已经破产,导致之前建设的充电桩无人管理;而另外一些运转正常的充电桩企业,由于部分充电桩利用率较低,企业收益不佳,难以支撑运维服务,最终导致充电桩闲置。“僵尸”充电桩占用了大量土地资源,长期无人管理,却没有好的退出机制,导致其他运营能力更好的企业无法在同一地块建设新的充电桩。”

车桩比 1:1 仍是目标 健康发展尚需时日

尽管充电桩利用率低,充电桩运营企业盈利难,但在国家大力支持新能源汽车产业发展的背景下,充电桩仍是被看好的“朝阳产业”。根据艾瑞咨询研究院的保守测算,以60kW直流桩和7kW交流桩为主,2025年我国公共充电桩市场投资建设规模将达187.6亿元。

产业积淀十余年,百亿市场规模近在眼前,盈利难的“魔咒”能否被打破?

中国科学院院士欧阳明高在接受记者采访时表示,公共充电桩利用率低有其合理性,私家车能在家充电肯定不会用公共充电桩。除了换电模式,也要普及慢充,真正实现车桩比1:1。现有的公共充

电桩充电太慢、体验太差,未来将会被换电站和快充站取代。充电桩建设应以快充为主,以吸引用户,提升利用率,从而提高充电桩运营商收益。

国家新能源汽车创新工程项目组专家组长王秉刚也表达了类似看法。他指出,充电桩运营商要贴近消费者解决充电问题,应以公共充电桩为辅。“充电桩运营商在未来应承担更多责任,作为消费者和电网之间桥梁,并积极与电网讨论如何在大型居民区等应用智能群控技术建立充电网络。”

崔东树则认为,私家车充电量需求小、频次不确定,单纯依靠私家车盈利较难。他表示,充电桩运营商应将重点放在公

交车、物流车等大型充电设备,并且要按需建桩。

而在张帆看来,充电桩运营商要提高自己的服务能力,面临严重亏损时要及时退出,主动将废旧充电设施拆除,把公共资源让给运营能力好的运营商,避免产生区域性恶性竞争。同时,政府也需合理引导,尽早建立成熟的监管机制。

“目前行业还处于波浪式的发展过程中,投资方觉得市场有需求大量涌入,后来发现盈利较难就会退出。经过一段周期的调整,新能源汽车数量达到一定规模,充电桩运营商逐渐实现盈亏平衡,整个行业才能健康发展起来。”张帆进一步表示。

教说

新能源汽车

149.8万个

截至今年10月,全国各类充电桩达到149.8万个,车桩比约为3.14:1

4%

当前我国公共充电桩行业功率利用率平均只有4%左右

0.5元/kWh-0.8元/kWh

目前充电服务费基本在0.5元/kWh-0.8元/kWh之间,企业获利空间极小

187.6亿元

2025年我国公共充电桩市场投资建设规模将达187.6亿元

明年新能源汽车继续下乡

本报讯 记者卢奇秀报道:近日,历时4个多月的新能源汽车下乡活动在云南昆明迎来收官。工业和信息化部装备工业一司司长罗俊杰表示,初步统计,新能源汽车下乡车型总销量超过18万辆。

“自新能源汽车下乡活动启动以来,得到了社会各界广泛关注,政策支持给力,车企响应积极。”罗俊杰表示,在多项政策引导下,我国新能源汽车产销呈现快速增长态势。数据显示,今年1-10月新能源汽车累计销售90.1万辆,近3个月销量分别达到10.9万、13.8万和16万辆,同比分别增长25.8%、67.7%和104.5%,下乡主力车型A0级、A00级销量增长显著。新能源汽车下乡活动成为今年车市复苏的重要推动力量。

今年7月,工信部、农业农村部、商务部联合下发《关于开展新能源汽车下乡活动的通知》,由中国汽车工业协会组织实施,先后在青岛、南京、海口、成都、昆明开展了专项活动及系列企业活动,共有24家车企,61款车型参与其中,价格大多在10万元以下,如五菱宏光MINI EV、奇瑞小蚂蚁、宝骏E100等。

“从举办地政府、参与企业的反馈来看,效果很好。”中汽协总工程师许海东向记者表示,新能源汽车下乡活动整体表现远超预期。在新能源汽车下乡车型中,五菱宏光MINI EV可谓是“现象级”产品,该车11月销量突破3.3万辆,成为新能源汽车领域增长最快的车型。

零跑科技副总裁王颖介绍,零跑T03刚上市时月销量仅为几百辆,如今在新能源汽车下乡活动带动下,月销量已超过2000辆,“下乡活动对销量促进作用非常大。”

尽管如此,业内对新能源汽车下乡活动的成绩也存质疑,细究来看,究竟哪些销量是由下乡活动带动的并无定论

确。“这次下乡活动没有严格区分农村户口和城市户口,任何人购买下乡车型,均可以获得相应补贴。”许海东称,与以往汽车下乡不同,新能源汽车下乡没有中央补贴,而是由企业主动让利,并配合地方政府的激励政策开展,这种情况下,没有必要严格区分。

许海东认为,新能源汽车下乡活动对新能源汽车产业是一次很好的带动和宣传,随着农村市场的打开,相关企业会持续跟进。“在这次下乡中,国家电网全程跟踪落实,车企也在送充电设施,农村市场充电问题不大,大部分车型提供了金融服务支持。对车企而言,关键是要针对农村市场不断开发改进,控制成本,造出适合农村市场的车,只有这样,新能源汽车下乡活动才能更持续,更有效。”

“地方政府、车企对明年下乡活动的热情很高,相关工作正在筹划中。”中汽协透露,新能源汽车下乡活动将在全面总结的基础上升级完善,2021年有望在全国范围内继续开展。



新能源汽车产业不容投机行为

■别凡

近日,一份名为《关于开展新能源汽车整车生产及项目情况调查的通知》在业内引发轩然大波。虽然该文件的印发单位国家发改委没有出面证实文件内容真伪,但在《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》中,同样明确提出了“遏制盲目上马新能源汽车整车制造项目等乱象”。可见,当前正如如火如荼的新能源汽车产业并非“形势一片大好”。

近几年,新能源汽车产业成为很多地方政府招商引资、发展地方经济的新抓手。这本是一件好事,因为发展新能源汽车被定义为“我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路,是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措”,近年来持续得到政策大力支持,经过多年市场培育,尽管财政补贴逐年退坡,但仍是被资本市场看好的新兴产业。尤其是近期多家新能源车企在股市的强劲表现,更是让新能源汽车产业与“未来”“趋势”等词语挂钩。有统计数据显示,新能源汽车投资规模超百亿元的省份超十个,投资数额最高的近千亿元。

新能源汽车产业的广阔前景,不仅吸引了地方政府,也吸引了很多互联网科技企业、地产企业的目光,甚至一些不具备产业基础的企业也纷纷跨界造车,行业内一时鱼龙混杂,借新能源汽车名义圈地圈钱,投资烂尾等事件时有发生。

此前,国家发改委曾点名批评江西省新能源汽车投资过热。公开资料显示,江西省在2015-2017年6月间,共引进18项新能源汽车投资计划,但7项在宣布签约后没有



任何开工信息,已开工的11个项目中,半数以上没有按期完成;此外,被查封的赛麟汽车也让引进它的江苏如皋深受其害;更有沈阳当地人称,千亿元级新能源汽车项目签约一年多后,新能源汽车没有生产出来,当地房价却迅速上涨。

事实上,作为技术和资金密集型行业,生产新能源汽车本就不是一件一蹴而就的事,跨界玩家的入局也受到一些业内人士的欢迎,因为智能新能源汽车本就是跨界融合的产物,资金实力雄厚的地产企业投资造车也能为新能源汽车产业注入活力。但以造车之名行圈钱地之实,不仅伤害新能源汽车产业的健康发展,也会为地方经济带来隐患。

近年来,我国民营企业经营环境日益改善,国家发改委相关负责人近期再次明确表示,对新能源汽车、商用车等行业新增产能,要在符合市场准入要求的条件下,公平给予资质、认证认可,不得额外设置前置条件等,新能源汽车生产准入门槛进一步放开。要保证新能源汽车整车投资项目实实在在落地,实现新能源汽车产业有序、健康发展,加强事中事后监管尤其重要。但地方政府在招商引资时不局限于短期政绩、真正尊重产业发展规律同样重要。