站上新基建风口 充电桩行业该如何起舞

证券时报记者 韩忠楠

“过去的几年里,几乎每一天我都是在出差的路上。”普天新能源有限公司总经理助理赵宇告诉证券时报记者,充电桩是紧随着新能源汽车产业发展起来的行业,节奏变化非常快。而近期“新基建”概念带来的火热行情,更是给行业带来了巨大影响。

3 月 4 日的中共中央政治局常务会议上,新能源汽车充电桩被纳入“新基建”概念后,有相关预测显示,未来十年,中国充电桩建设存在 6300 万台的缺口。借势“新基建”,该行业有望激发万亿元级别的市场。

目前充电桩行业的发展现状如何?“新基建风口是否会给行业发展注入‘强心剂’?会为行业带来哪些利好?因‘新基建’概念而带来的投资落地情况如何?近期证券时报对多家充电桩企业进行了调查采访,以探寻到上述问题的答案。

规模性洗牌来临

充电桩为何会与 5G 基站建设、特高压、城际高速铁路和城际轨道交通、大数据中心、人工智能和工业互联网共同被纳入新基建范围内?实际上,在新基建概念被提出后,很多关注这个细分领域的人士都提出了这样的疑问。

记者在实际调查中发现,充电桩行业诸多业内人士认为,能够把充电桩纳入到新基建范畴,与其自身的产业地位是极其相符的。云快充创始人、CEO 田波告诉证券时报记者,新能源汽车并不是简单的“油改电”,而是在朝着智能移动终端的方向发展,充电桩作为新能源汽车产业发展的重要支撑,相应的也是需要进行数字化、智能化升级。

在田波看来,新基建涉及范畴内的 5G、大数据、人工智能、工业互联网均与充电桩行业有着密切的联系,国家能明确地将其也纳入到新基建的范畴,是符合其产业定位的。

“这并不令人感到意外。”赵宇告诉记者,他所供职的普天新能源,算是国内较早投入充电基础设施建设的公司,从 2009 年至今,公司已见证了产业的各种演变和格局变化。在他看来,目前充电桩领域被纳入到新基建范畴,其实侧面体现了国家对于新能源汽车产业的高度重视。

然而记者在实际调查中发现,顶着新能源汽车行业光环之下的充电桩领域,实际的日子并没有外界想象得那般光鲜。据了解,2017 年中国约有 300 多家充电桩企业,而截至目前,至少有 50%已经退出这个行业。赵宇告诉记者,2017 年是一个很重要的时间节点,在此之前国家发布了相关的指导意见,支持民营资本进入行业,随后行业内掀起了跑马圈地的热潮,但时至今日能够真正跑出来的企业并不多。

星星充电高级副总裁高海军在接受证券时报记者采访时表示,前些年充电桩行业的入局门槛并不高,大批企业和资本涌入时也带来了剧烈的竞争,甚至掀起了价格战,企业彼此之间在拼运营、拼成本、拼土地资源的同时,并不能获得稳定的利润来源,而这也是造成行业利润率普遍偏低的原因之一。

的确,虽然充电桩领域只是新能源汽车产业的一部分,但所涉及到的元素诸多,产业链较长,这而也间接增加了企业在各方面的投入成本。据某充电桩企业的管理人员透露,如果一家企业想入局充电桩行业,大概要具备 10 方面的能力和资源,且这其中涉及到的领域跨度非常大。具体来说包括土地资源申请、网络建设、规模扩张、品牌建设、客户维护、日常运营等等。但实际上,目前深入度到产业当中的企业,并不是兼具这些能力的。

赵宇告诉证券时报记者,目前行业内的头部企业基本是在 2017 年以前就入局的公司,这些公司的体系相对完善,规模也在逐步扩大中。但即便是这些“老牌”的充电运营企业,也存在着或多或少的历史包袱。

“在前期的规模扩张中,难免有一些规划布局和选址建设没那么完善,现在随着企业网络规模的扩大,要想对这些存量网络进行升级是存在一定困难的,需要花费大量的成本和精力。”赵宇告诉记者,为了紧随行业的快速变革,普天新能源已设立了专门的部门,负责对这些充电桩进行优化升级改造。

据了解,经历过前期的规模扩张,目前整个行业已处于洗牌期,特来电相关负责人告诉证券时报记者,充电桩是智能化的产品,技术迭代要求高,同时还具备能源互联和数据互联的属性。而充电运营运维,更需要庞大的团队和技术要求。因此,能够在这个行业生存下去且成为头部企业,是很不容易的。

新基建带来了什么?

记者了解到,伴随着充电桩行业剧烈的优胜劣汰,资本方对于这个领域的投资态度也趋于稳定。尤其是在 2019 年下半年新能源汽车产销量大幅下跌的背景下,也导致了充电桩的业务量大幅萎缩,相应的行业投资也在急剧收缩。而在新基建的概念被提出后,充电桩行业的受关注度似乎再度提升,行业投资热度也显著升温。

3 月 16 日,国家电网专门成立了“新基建”工作领导小组和专项工作组,并规划 2020 年要新接入 57 万台充电桩,总投资达 27 亿元。与此同时,南方电网也宣布,计划未来 4 年投资 251 亿元投建充电设施,建成大规模集中充电站 150 座,充电桩 38 万台。

除了企业方面加紧投入外,各地政府也在结合新基建行情加速布局。例如,5 月 7 日,上海市就特别发布了推进新型基础设施建设行动方案,并指出将继续推进电动汽车充电设施布局,在 3 年内新建 10 万台电动汽车充电桩。

新基建究竟会给充电桩行业带来哪些利好?由新基建东风所带来的投资目前落地情况如何?特来电相关负责人告诉证券时报记者,国家将充电设施纳入新基建,进一步表明了国家大力发展新能源汽车的决心。事实上,这也是最为企业振奋的一点。

赵宇告诉记者,近期国家对汽车产业推出了一系列的利好政策,也明确了新能源汽车补贴退坡的暂缓。这些表明了国家对于新能源汽车产业的高度重视,而把充电桩纳入新基建范畴,则在很大程度上给新能源汽车产业的可持续增加了保障,对于充电桩行业而言,显然是重大利好。

除了进一步明确产业地位,给企业吃下“定心丸”之外,多位业内人士告诉记者,新基建概念的提出,给企业带来的最大利好是促进了行业热度的升温。田波告诉证券时报记者,疫情期间,部分企业的充电量大幅下降至 20%左右,在整个汽车产业都在受到冲击的背景下,充电桩作为新能源汽车的配套设施,更是亟须提升数字化能力,实现桩联网和车联网之间的高度融合。实际上,近年来云快充一直致力于为全国的中小型运营商提供高度信息化桩联网平台。现在新基建带来利好,可以增强市场热度,引起地方政府和资本市场对充电桩行业的关注和重视。

对此,特来电相关负责人也持类似观点。在他看来,将充电基础设施纳入新基建,有利于企业获得政府的政策支持和资源倾斜,而这将给公司提供快速发展的政策机遇。同时,这也利于全社会对充电产业的认知,让更多人认识到充电站资产的价值。

政策保驾有更多思路

根据 2015 年国家发改委、能源局、工信部、城乡建设部四部委联合发布的《电动汽车充电基础设施发展指南(2015-2020 年)》显示,到 2020 年新增集中式充换电站要超过 12100 座,分散式充电桩超过 480 万个,以满足 500 万辆新能源汽车的保有量,车桩比基本达到 1:1。

而根据最新数据显示,截至 2020 年 3 月底,中国新能源汽车保有量达 392 万辆,全国充电基础设施累计数量 126.7 万台,尚未达到 1:1 的车桩比例。

也正因此,多位业内人士判断,充电桩行业仍然有很大的发展空间,尤其是在新基建行情的带动下,或将激发万亿元级别的市场。记者注意到,目前各地方政府正在积极出台相应政策,支持当地的充电基础设施建设,尤其是在新能源电价优惠上,目前已有包括厦门、南京等在内的多地市政府发布了对充电基础设施的优惠电价,以降低用户的充电成本。

赵宇向证券时报记者透露,目前新能源汽车的补贴新规已出台落地,相应的充电桩领域也需要有自己的支持政策出台。不久前,中国电动汽车充电基础设施促进联盟已组织了行业内的相关企业进行研讨,并形成报告提交给国家相关部委,预计在不久后充电桩的补贴政策也会落地。据了解,目前围绕着充电桩的补贴措施正在朝着运营端转移。

实际上,除了财政补贴外,也有很多业内人士呼吁更多非货币化的支持政策,例如加强在公共停车场基础配套、新能源车专用车位和停车费减免等举措;在居民小区充电设施建设运营方面建立运营商准入机制等等。

赵宇告诉证券时报记者,除了在精细化运营等方面加强引导外,从行业健康可持续发展的角度,希望政府能针对行业实际情况,对不同规模、不同能力、不同定位的运营商进行分级管理,设置不同的考核和补贴标准,促进整个行业朝着更加精细化的管理模式转型。

韩忠楠/摄 彭春霞/制图

充电桩关乎新能源汽车产业发展 亟待政策支持

——专访中国汽车工业协会专务副秘书长许艳华

证券时报记者 韩忠楠

“与整个新能源汽车产业的体量规模相比,充电桩产业的体量还很小,这直接导致了这个产业的抗风险能力较差,部分企业常年亏损,日子很艰难。”近日,中国汽车工业协会专务副秘书长、中国电动汽车充电基础设施促进联盟秘书长许艳华接受了证券时报记者的独家专访,在她看来,促进充电桩行业的良性发展,对于新能源汽车产业而言至关重要。

许艳华告诉记者,近期充电桩被纳入了“新基建”范畴,这对于产业的发展是重大利好。借此东风,充电桩行业或许会迎来破局机遇。

野蛮生长后问题凸显

许艳华介绍道,目前充电桩行业相关的企业的主营业务分为两大方向,一种是装备制造型企业,提供充电桩设备;而另外一种则是聚焦于服务业务,运营设施等。在许艳华看来,充电桩行业最大的特性在于,这是一个全周期的服务性产业,企业建桩完成后,还需要投入大量的精力进行运营,而这也导致了其成本的居高不下。

尽管行业的特性如此,但随着整个新能源汽车产业的快速发展,仍然有大量的资本涌入其中,也因此诞生了大量的新创公司。记者了解到,2014 年,民营资本被获准进入新能源汽车充电基础设施运营领域后,整个行业便开始进入野蛮生长状态。据统计,2012 年我国充电桩数量仅为 1.8 万台,而这一数字到 2019 年底已飙升至 121.9 万台。

据了解,2017 年,国内充电桩产业上游的充电设备生产商、中游的充电运营商以及下游的整体解决方案商已超 300 多家,行业竞争十分激烈,且大多数企业存在盈利困难的现象。

许艳华告诉记者,与整个新能源汽车产业相比,充电桩行业规模很小,在规模效应还未凸显时,行业的盈利水平确实较低。同时由于企业需要投入大量的资本和精力在运营层面,也导致了部分公司的成本过高,盈利困难。

“目前行业内的大部分充电桩运营商多是民营企业,企业的抗风险能力较弱,现实情况还是很严峻的”,许艳华告诉记者,2019 年随着新能源汽车保有量的增加,不少充电桩企业的业务量也有所增长,但疫情的突袭,又给企业的发展带来了一重挑战。

根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟提供的数据显示,受疫情影响,各充电设施运营企业充电电量大幅下滑,2 月份降幅达 50%~90%。长期以来,充电服务费都是充电企业的主要收入来源,充电电量的大幅下降直接导致了企业收入的断崖式下跌。在这种情况下,不少企业的融资、贷款也遭遇了困境。许艳华认为,虽然充电桩行业规模较小,但这直接关乎着新能源汽车产业未来发展,因此还是需要集中各方力量来对这个产业精心培育。

新基建东风能带来什么?

“充电桩行业并不是一个完全依靠市场发展的产业,这其中涉及到土地、场地建设等等一系列相关问题。过去很长一段时间内,充电桩的产业地位并没有被很好地重视,但实际上它是新能源汽车产业的重要支撑,甚至与国家的能源战略息息相关。”许艳华认为,能够将充电桩纳入新基建范畴,是非常符合其产业地位的,将为产业带来重大利好。

记者注意到,在 3 月 4 日,中共中央政治局常务委员会召开会议,明确提出加快充电桩等新型基础设施建设的政策推出后,行业内已掀起了又一轮的充电桩投资热。其中,国家电网、南方电网纷纷宣布 2020 年充电桩建设投资规模增加 10 倍,同时,新基建的热潮也吸引了一些新进入者,例如华为就在近日宣布推出旗下快速充电桩品牌 HUAWEI HiCharger。

许艳华认为,充电桩行业有很多创新模式可以尝试,这种创新不仅体现在技术层面,还体现在商业模式上,政策利好,不仅为产业带来了发展机遇,也将进一步促进产业跨界融合。在她看来,充电桩企业只有在技术与商业模式上进行双重创新,将充电桩与汽车的智能网联、智能化相结合,才能走得更加长远。

“在明确了充电桩的新基建地位后,我们也希望国家能进一步从政策上予以产业一定的支持。”许艳华告诉记者,疫情期间,部分充电桩企业已经触及了生死红线,因此建议中央和地方政府能够及时加快拨付充电基础设施奖补资金,以有效缓解企业经营资金压力。

同时,她还建议道,政府应进一步加大对居民区充电基础设施的统建统管,建议地方财政鼓励配建私人充电桩,鼓励充电运营商在居民区公共区域建设、运营充电设施,以提高居民区充电设施建设运营效率。

新能源汽车行业商业模式有更多想象空间

——专访中国汽车工业协会秘书长助理兼技术部部长王耀

证券时报记者 韩忠楠

“疫情对整个汽车产业造成了巨大的冲击,新能源汽车这个领域显然比燃油车面临着更大压力,根据我们去年掌握的数据显示,部分新能源车企每销售一辆新能源汽车,大约要亏损 2000 元~2 万元不等。”近日,中国汽车工业协会秘书长助理兼技术部部长王耀接受了证券时报独家专访,他透露,由于目前新能源汽车整体规模较小,导致企业研发成本无法摊销,即便是拿到了国家补贴和地方补贴,盈利也非常有限。

王耀告诉记者,新能源汽车板块内活跃着大量新造车企业,这些公司入局造车的时间并不久,本身抗风险能力就比较弱,而疫情的来临导致新能源汽车整体销量下滑,也给这部分企业带来了一定财务风险。

在王耀看来,无论是传统车企还是新造车企业,在此时都需要对新能源汽车行业的商业模式进行重新探索,以降低成本,让新能源车型更加普及。

降成本已成企业共识

2019 年 9 月,宁德时代推出了全新的 CTP 方案,即改变原有的电芯-模组-电池包结构,将电芯直接集成到电池包中。据了解,这种模式较之于传统的结构可以降低 10%~15%的成本。

今年 3 月 29 日,比亚迪以线上直播的形式发布了刀片电池,以扁片长条形状的电芯提高动力电池包的空间利用率,以增加能量密度。

王耀告诉记者,当前头部新能源企业都在通过技术革新推动成本的降低。在他看来,根据国家规划,新能源汽车发展还有很大的规模空间,在规模不断扩大的过程中,对于企业而言,最需要解决的就是成本问题。

“目前新能源汽车与同级别燃油车相比,存在 4 万~5 万元的差距,对于消费者而言,除了会存在一定的充电焦虑外,还要反复考量性价比问题。因此,如何在未来的市场中获得更高市占率?如何让消费者享受到最便捷、划算的用车体验?最根本的措施还是在保障性能、安全的同时降低成本。”王耀告诉记者,目前比亚迪推出刀片电池,其实核心的目的就是未来降低成本。

王耀认为,5 年内新能源汽车行业平均成本不会出现明显的降低,也不会有太多新机会出现。之所以作出这样的判断,主要是由于除了电池以外,目前一辆整车传统零部件的成本已相对固定,仅靠电池的技术革新,很难实现 4 万~5 万元的成本降低。在他看来,此时,企业更需要在商业模式上下功夫,利用商业手段把成本降下来。

换电模式可进一步探索

记者注意到,在近期发布的《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》中,重点提及了支持“车电分离”等新型商业模式发展。实际上,对于企业对换电模式的探索由来已久,不过目前换电模式的应用主要集中于出租车领域,在私家车层面的应用还比较少。

王耀告诉记者,要搞清楚新能源汽车的经济逻辑,首先要厘清电池的经济逻辑。目前行业内普遍尝试的换电模式是车电分离,即对电量低的电池包进行更换。但实际上这类模式对于电池的成本并未有明显降低。

“目前行业内已经在对分箱换电的模式进行了相关探索,之所以要助推这种模式的发展,主要是因为它可以衍生出两种商业模式。”王耀告诉记者,让车电分离,可以促进动力电池的长期租赁,或者采取签约的形式加入换电网络,以里程计费方式涵盖电池的使用成本和能源成本。

“举例说明,我们可以设置一个类似于电池银行的形式,由主机厂、电池企业和社会资本出资打造,主机厂只需要销售无电池的车辆即可,由用户自行向电池银行租赁电池。”王耀告诉记者,这种模式的好处在于赋予了用户更多可选择性,用户无需再担忧电池的衰减和后续升级问题,在一定程度上是节省了用户购车、用车综合成本。

不过,王耀也强调,要促进电池分箱换电模式,首先要加速电池标准化,但实际上这个标准是很难达成统一的,各个企业都有自己的标准和设计思路,而这也是换电模式推行多年却无法迎来规模发展的根本原因。