



新 经 济 周 刊



找 记 者 上 壹 点

A14-15

齐鲁晚报

2020年4月4日
星期六

洞
／
察
／
趋
／
势
／
预
／
见
／
未
／
来

□ 美 编：陈 华
□ 编 辑：李 晓 东
□ 组 版：李 建 民

受前期投入巨大、规模效应欠佳、回报周期长、盈利难等因素影响,充电桩行业不温不火。不过伴随着新能源汽车行业的发展,以及充电桩被纳入新基建范畴,充电桩行业再次被激活,出现了各大巨头跑步入局的势头,各省市围绕新能源汽车充电桩的地区竞赛也拉开帷幕。

作为充电桩行业的头部公司,已经布局333个城市、拥有270多万用户的山东本土企业特来电新能源有限公司(以下简称“特来电”)这次把风等来了。

新一轮「桩」考

鲁企特来电捷足先登
行业迎来新基建风口



齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 任磊磊

重量级选手入局 充电桩竞赛拉开大幕

3月4日,中共中央政治局常务委员会会议指出,要加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设进度。新能源汽车充电桩建设也出现在新基建所涉及的七大领域内。

仅在两天后的3月6日,国内动力电池龙头老大宁德时代就风风火火入局充电桩行业;3月31日,蚂蚁金服全资子公司上海云鑫创业投资有限公司入股简单充(杭州)科技有限公司,成为简单充的第二大股东;同一天,阿里巴巴旗下高德地图宣布推出新能源车充电服务解决方案,并正式上线充电地图。明星企业特斯拉此前也宣布2020年在中国地区新增4000个以上超级充电桩;广汇汽车与国网电动汽车成立的合资公司在上海揭牌,规划2020年完成43万个充电桩的布局;房产大亨恒大集团、碧桂园、万科、融创等也开始布局充电桩产业,作为其物业的配套服务,甚至在滴滴出行、哈罗出行这些共享出行领域的企业也开始计划进入充电桩领域。

就在“重量级选手”争先入局之时,各省市围绕新能源汽车充电桩的地区竞赛也拉开大幕。

日前,广西提出“能源网基础设施建设三年大会战实施方案”,其中充电设施项目总投资13.94亿元,共新建新能源汽车充电桩20335个、充电插座58100个;海南计划今年开始对全省电动汽车充电基础设施分批给予建设运营补贴;早在2016年,广

东就提出了三年计划,将投540亿元建充电设施,建成集中式充电站约1490座、分散式充电桩约35万个。

2019年,山东就明确提出到2022年底前,全省充电基础设施保有量达到10万个以上。其中,公共停车场配建的充电基础设施占车位比例不得低于15%,全省4A级以上旅游景区基本实现充电设施全覆盖。

在区域分布上,截至2019年底,江苏、广东、北京、上海、山东属于充电桩保有量较大的省份。

市场存在巨大缺口 山东企业捷足先登

为什么都在争抢充电桩的风口?

事实上,从国家将新能源汽车充电桩纳入新基建,到巨头入局等这一系列动作,从侧面反映了目前新能源汽车充电桩仍存在巨大缺口。

根据《电动汽车充电基础设施发展指南(2015-2020年)》,到2020年,新增分散式充电桩超过480万台,规划车桩比(新能源汽车与充电桩保有量配比)基本达到1:1,以满足全国500万辆电动汽车充电需求。然而,截至2019年底,我国充电桩仅为120万台,车桩比约为3.5:1,与规划仍存在明显差距。

有机构预测称,2020年,国内充电桩设备市场空间为1165亿元,2025年将达到2378亿元。

根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟2019年度报告,中国充电桩前四位的企业分别是特来电、国家电网、星星充电、云快充。值得注意的是,特来电运营148083个公共充电桩,占全国超过40%的市场份额,是目前国内最大的充

电桩运营企业。据公司披露,特来电成立五年来,APP用户270万+,服务车辆90万+,充电网和人、能源、汽车电池交互大数据50亿条/天(日均6TB),成为行业最大的新能源汽车充电大数据公司。

这家土生土长的山东企业,在新能源汽车充电桩领域大有捷足先登之势。

从业内竞争对手来看,排名第二的星星充电是特来电目前有力的竞争对手,两者之间的差距也越来越小,尤其是星星充电在海外市场的开疆扩土。

国网新能源也不容小觑,尤其是新任董事长毛伟明上任后对国网综合能源服务寄予厚望,充电桩业务也包含其中。

模块化、合伙人共建 特来电搭建产业生态

在这场竞速战中,特来电对自己很有信心,这种自信源于其现在正在搭建的模块化、合伙人共建等模式,也源于其依托的母公司特锐德。作为箱式电力设备研发生产基地,位于青岛的特锐德被称为“创业板”第一股。

目前国内大多数充电桩企业因为规模偏小导致盈利困难,加之前期各自为战的格局,充电桩共享化、通用化的意识淡薄,从而导致运营效率极低。

天风证券研究报告显示,运营类充电桩静态投资回报期平均为5.74-9.57年。大多数企业在等来盈利之前,就要先面对充电桩老化、淘汰等问题。相关数据显示,2017年初国内公共充电基础设施运营商超过1000多家,但是目前仅剩约100家,只有10%左右的运营商存活下来。

特锐德&特来电董事长于德翔表示,很多充电桩服务商因为不具备生产能力,因此在为用户安装之后,后续的升级问题就非常麻烦,如果升级,需要把原来的桩砸了重新安装。“我们目前有26万个充电桩,想象一下如果都砸了升级的话,那损失是非常大的。”

而正是基于母公司全产业链硬件制造的优势,特来电在面临升级问题时,就显得十分从容。特来电充电桩在设计之初就以模块化的思路设计,后续的升级、维修等一系列售后问题在前端就已经得以解决。

“这些充电桩在建设的时候,建有统一的机房,并放有备用件,假如某一个部件坏了,我们远程就能知道是哪个部件出了问题,然后告知用户或者小区物业人员,他们直接从机房取件更换就可以了,无需经过特殊培训。”这样算下来,特来电不需要供养庞大的售后团队,简单问题以及后期的升级换代成本仅有往来的快递费。

更重要的是,特来电采用共建合伙人模式,共建合伙人负责全部投资并持有电站资产,电站委托特来电运营,合作期间运营权归属特来电,收益权归属合伙人,同时特来电为共建合伙人提供运营、运维和平台等服务,并视服务的内容收取一定的费用。共建模式下,特来电出让部分利益,得以压缩基础建设的成本,以轻资产的状态加速抢占市场占有率,以更快的时间形成产业生态。

由一个桩变成一张网 资本助力业务开拓

在新基建的风口下,于德翔对特来电的规划不是一个简单的充电桩,而是一张巨大的安全、智能、互联的充电网。特来电计划把新能源汽车和新能源连接起来,把汽车、用户连接起来。对上连接起电网和新能源,对下连接千万级汽车、千万级用户,这也是特来电一直坚持的“做的不是充电桩,而是充电网。”

这张网不仅能实现物理连接,还能在云端实现数据链接,进行能源的智能调度,同时收集汽车、用户、能源、支付大数据,从而打造成智能制造+充电运营+数据增值服务的价值闭环新生态。这样一来,特来电就有了一张包括硬件、软件、大数据、云存储在内的一张巨大的网。

通俗来说,只要汽车在桩上充电,那么汽车的数据就会同步到特来电的云后台。通过搜集这些车辆的行驶数据,特来电就可以掌握巨大的数据价值。于德翔举例说,比如我们能够知道一辆车大概多久充一次电,电池损耗如何,车主用车习惯是什么,车辆存在哪些问题等等。

通过这样一个大数据库,特来电就能准确把握车主的车辆信息,“现在有很多新能源汽车公司希望跟我们合作,他们希望通过我们掌握的巨大的车辆信息了解到自家品牌车子存在的问题,需要从哪些方面进行改进,还有车主的消费喜好、习惯。仅从这点来说,我们就能帮助国产新能源车迅速改进迭代,做出更加符合市场需求的车型。”

近日,特来电一笔13.5亿增资引起关注,其成功完成A轮融资计划。国调基金、国新资本、鼎晖投资领衔投资,成为特来电公司新的战略投资人,这也被业内认为是特锐德将拆分其充电业务板块实现特来电独立上市的前奏。

特锐德相关人员表示,通过增资,将大幅提升特来电的资本实力和未来业务开拓能力,进一步推进及完善公司在充电领域业务的战略布局。

如今,已在新能源汽车充电桩领域暂时领跑的特来电又得到了资本的加持,接下来,就要看特来电能否用一张网给这个行业带来变革了。



作为充电桩行业的头部公司,特来电已布局333个城市,拥有270多万用户。 受访者供图