

复苏之路

2023年,各行各业都正经历着疫后的经济复苏,充电桩行业也不例外。

以特来电为例,艾媒咨询数据显示,2019-2021年,特来电的电动汽车充电桩业务收入波动增长,生产经营快速发展。2019-2022年,特来电的电动汽车充电桩业务整体尚处于亏损状态,特来电的电动汽车充电桩业务的盈利能力有待加强,实现盈利还需努力提升特来电充电桩的使用率。

奥特迅情况与特来电相似,公司日前披露的2023年半年度业绩预告显示,公司预计上半年归母净利润亏损1600万-2450万元。“公司的新能源电动汽车充电业务仍处于爬坡期,营业收入保持了持续增长,但因其固定支出占比较高,目前销售收入未能覆盖成本支出,仍处于亏损状态。”奥特迅方面表示。

事实上,从整个行业看来,充电桩所有企业都面临着利用率与盈利的问题。据艾媒咨询,2022年4月中国公共充电桩的充电量为15.6亿kWh,而公共充电桩保有量为141.9万台,由此推算平均每个充电桩每日使用率约为5.2%,利用率较低,盈利能力较低,使得投资回收期较长。

目前看来,相关问题的解决或在复苏之年迎来新解。全联并购公会信用管理委员会专家安光勇在接受北京商报记者采访时表示,疫情加深了全球对环境可持续性的认识,各国可能更加重视

推广绿色能源和新能源汽车,这将为充电桩行业带来更多的机遇和市场需求。同时,为了促进经济复苏和推动环保目标,政府可能进一步加大对新能源汽车和充电桩行业的政策支持,包括补贴、减税等,这将有助于推动行业的快速发展。

从企业方面来看,Co-Found智库新能源行业研究负责人薛云南则向北京商报记者表示,充电桩企业将加强与车辆制造商、能源公司及充电运营商合作,打造更广阔的销售渠道和产业生态系统,企业还将注重充电体验的提升,例如优化充电速度、各种智能服务等,并不断研发和推进新技术、新材料,提高充电效率和用户便利性。

整体看来,解决盈利问题已是行业趋势。据艾媒咨询,中国充电桩向大功率快充、盈利模式多元化方向发展。大功率快充已成为消费者需求的主流趋势,这将推动快充技术的进一步发展企业的规模建设。当前充电桩运营商的收入来源仍然为电价和充电服务费,基本为平进平出。伴随充电桩行业的进一步市场化,充电盈利模式有望更加丰富,如大数据平台充电桩App为汽车、出行服务等企业提供数

据信息服务,提升用户出行服务品质和运营收入。



需求高企

目前,充电桩市场需求仍旧高企。据中汽协预测,2023年新能源汽车销量有望达到900万辆,新能源汽车的快速发展带来了巨量的充电基础设施需求。根据中国充电联盟统计,2022年,充电基础设施增加159.3万台,同比增速超过100%。截至2022年底,我国存量车桩比2.5:1,2022年增量车桩比约为2.7:1,存量新能源汽车与公共桩比例约7.1:1。

充电桩建设情况持续改善,但是距离2025年车桩2:1的政策目标和1:1远期理想状态仍有一定差距。但需求带来动能,国泰君安证券分析认为,充电桩将迎来十年十倍的快速增长。根据国际能源署,为支持电动汽车增长达到承诺的目标,到2030年,全球充电基础设施需要增加12倍以上,每年需要安装超过2200万个电动轻型车辆充电桩。根据IEA预计,2030年公共充电桩数量仅占保有量的10%,但由于更高的功率,公共充电桩将占40%的装机量。2030年充电电力需求或超750TWh,私人充电站可满足约65%的能源需求。

国泰君安证券认为,中国是充电桩

长期的最大市场。中国人口密集,且绝大部分是高层住宅,仅有40%左右家庭可以使用住宅停车场,可安装并使用充电桩的更少,因此中国将更多地依赖公共充电桩。IEA预计到2030年全球将有550万个公共快充桩和1000万个公共慢充桩,其中中国分别拥有400万个和550万个。在欧洲和美国,私人充电提供的电力份额预计将占到所需的70%左右,在中国约占一半。

“充电桩行业的发展趋势是积极向好的。”张雪峰认为。

安光勇也指出,整个行业在2023年仍有多种发展动能,主要包括来自于新能源汽车的普及和政策支持的持续加大。

“随着新能源汽车需求的增加,充电桩行业将迎来更广阔的市场和商机。同时,政府对环保产业的支持将为充电桩行业提供持续的政策红利,促进其稳健发展。”安光勇表示,“未来,充电桩行业将不仅仅局限于提供充电服务,还可能拓展到其他领域,如充电桩与便利店、高速休息站等结合,进一步增加行业的商业价值。”

新电途科技有限公司CBO

郑灵国

将涌现更多头部“玩家”

Q: 疫情后的复苏之年,新电途感受到了充电桩行业的哪些变化?

A: 一个感受就是,行业内有提到关于企业通过充电桩盈利的问题,其实企业的收入主要是靠电费和服务费,电费是固定的,主要是在于服务费。最近有报道提到郑州、广州、上海、青岛、重庆等地的新能源车主反映新能源充电桩价格有所上调,这对盈利肯定是正向的。早期企业不赚钱也要入场,是因为在政府的支持下能拿到补贴,现在也说明企业开始在自身的运营上面想办法去赚钱。

还有一个感受是充电桩企业的入场时机非常重要,从疫情三年来说,在疫情前入场的一些小企业,在这三年里可能撑不下去了,但总体上充电桩行业是在高速发展的,受到疫情的影响其实不算很大,所以单论今年对于变化的感受不会特别强烈。

从近些年来看,能感受到传统的车企在新趋势下感受到压力,都纷纷往电动汽车上面去发力,因为市场发展得很快,当用户都被新品牌接受了以后,传统的车企会担心像以前手机赛道上的摩托罗拉、诺基亚一样被替代掉。

Q: 应对充电桩行业的新形势,新电途做了哪些突围之举?取得了哪些收获?或遇到了什么难点?

A: 关于收获与突围,其实我们新电途从一开始选择赛道就是在突围。在充电桩行业快速发展的2019年,我们进入了这个行业,但并未选择成为充电桩建设企业,而是与所有充电桩企业建立合作关系,建立电动汽车聚合充电服务平台。新电途整合“车+桩+端”、主机厂、车服公司等产业上下游资源,致力于打造全国顶尖充电服务平台,通过“一个平台汇聚全国充电桩”,编织“全国充电一张网”。

截至2023年6月,新电途整合了全国90%以上的充电桩数据,与国家电网、南方电网、特来电、星星充电等头部充电运营商达成深度合作,新电途在运营公共充电设备数量超过90万,全国合作充电运营商超1000家,覆盖城市近400座,是全国充电桩网络资源覆盖最广最深的充电平台之一。

Q: 新电途在与充电桩行业中各个企业接触的过程中,感受到了哪些行业趋势?

A: 现在的充电桩发展趋势在于头部玩家会越来越多,地方性政府的参与力度也越来越大。比如一些国有企业、有一定土地资源的企业都纷纷在入场,甚至一些能源企业也开始从做加油站扩围到充电市场,所以充电桩的市场竞争会更厉害一些,头部玩家会越来越多,整个行业竞争格局也会有一些新的变化,有些区域的早期运营商可能会被吞并掉。

充电桩技术发展的速度很快,从慢充到快充到超快充,其实也就是这几年的事。但是从全国来说,要普遍应用高技术可能速度不会特别快,而是循序渐进的。比如现在要充电运营商去投超快充,肯定会关注投建的成本跟回报周期,但充电桩运营又是一门“高投资慢回报”的生意,在当前支持超快充的车型数量不多的情况下去投建,肯定短期内收益会比较差,这也会减缓高技术充电桩的布局速度,但方向一定是一直往前的。