



尴尬的充电桩

记者 乐骁立 实习生 林薇薇

(上接A05)

》赔本的买卖？

诸如上文提到的一系列问题，导致特来电、星星等外来桩企与宁波本地企业的日子都不好过，同时宁波并不是个案。

今年1月20日，国家能源局副局长刘宝华披露截至2017年年底，中国充电桩建设数量达到45万个，形成一定规模，但利用率不足15%。上月，《北京青年报》报道指出，北京建成约2万个公用充电桩，使用率不足一成。

根据充电联盟发布的数据，按成本核算，充电桩利用率只有达到30%以上，运营企业才能实现盈利。因此，这个原本资本角逐的“风口”变得很尴尬。

作为最早布局充电桩市场的特锐德，2016年亏损3亿元、2017年亏损2亿元，2018年给出的目标的亏损降低到1亿元。

即便是高调宣布“唯一盈利”的万帮新能源，其核心业务却有四块：充电设备生产、充电桩运营、新能源汽车销售和私人用户充电桩配套服务。

业内人士分析，从特来电最初的考虑来看，其大量布桩的目的有两方面：一方面，特来电为特锐德下属企业，特锐德作为创业板第一股（300001），是中国最大的电力箱变研发、生产企业，特来电的充电桩均是自产自销，大规模布桩有利于企业的产能效率。

此外，特锐德大规模介入充电桩行业，也是想通过这种途径吸引资本，提前布局，通过融资进一步做大企业，但事与愿违。

业内人士指出，由于充电站点投资成本高、回收周期长等问题，目前尚未形成明晰的盈利模式，充电服务费是生存与成本回收的主要形式，但两者难以配合，很难在利益链条上打通。

然而，比较尴尬的一个现状是，尽管充电桩不盈利，但很多企业仍然相信“在国家政策扶持下，充电桩行业发展前景是光明的”，所以其“跑马圈地”的步伐并没有慢下来。

宁波一家充电桩运营企业相关人士表示，在新能源产业发展过程中，车企和电池企业更易受关注，充电桩作为配套设施，业内和政府对其重视程度不是很高，但在建站过程中，需要协调产权部门、电网公司、消防部门、小区物业和其他管理部门等多方面支持。

充电桩盈利难，一个重要原因是大部分投建和运营成本全部依靠运营商的资金，各地充电基础设施补贴政策真正落地的几率较小。

“政策的落地还比较困难。此外，建站的时候，政府提供的资源还不够，如选址和电网的配套等。”他说。

尽管问题凸显，但按照国家规划，到2020年我国充电桩数量达480万个，电动汽车与充电设施的比例接近标配的1：1。而宁波市发改委去年出台的文件也明确指出，宁波将在2020年建成41000个公共区域充电桩。因此，从现有充电桩数量和2020的目标来看，这个市场远远没有饱和，市场还有10倍的增长空间。

因此尽管不赚钱，企业的竞争仍在加剧，大多数企业都认为，谁建站越多，未来优势越大。

