

中国电动车大业：“有车无桩”如何破局

关于电动车和充电桩的热点新闻近期可谓目不暇接。

先是9月7日,宝马和中国普天牵手启动“即时充电”项目。根据规划,截至2015年年底,宝马将率先在北京、上海、广州、深圳四地建设500个充电桩;到2016年年底,这一数字将翻倍,覆盖更多城市。9月9日,乐视宣布战略投资北京电庄科技(“充电桩公司”),共同开展充电桩业务拓展。过去一年时间里,电桩已经在北上广成等地建成目的地充电桩600余个。9月14日,在法兰克福车展前夜,大众汽车集团管理董事会主席文德恩信誓旦旦地表示,2020年之前,大众还会推出20款电动车。

从宝马、普天、乐视、电桩再到大众,据此电动车产业链两端发力的形势看,未来5年内,电动车有望在中国乃至全球掀起一股投资热和圈地热。

试问攸关电动车发展的核心因素何在?除了政策支持,那就是充电桩。但现在国内的充电桩实在少得可怜(据统计,全国有近3万个)。

那么,造成这种对充电桩建设持观望态度的原因何在呢?怕投入、盈利模式不清晰,位居其首。所以,现在其实形成了两大流派,一种是像普天这种国企,靠高投入和政府背景开道。另一种是像电桩这种民企,靠模式创新和利益共享发展。

据电桩公司大客户总监刘婷透露,充电桩前期推行的是免费建桩的模式,并采取充电费收入与合作方分成的方式予以拓展。

最新消息显示,北京南站正在打造超过100个电动汽车专用车位的智能充电示范点,建成后将成为全北京最大的新能源电动汽车充电、分时租赁全产业生态链充电目的地。此外,天津机场也很快会加入建设充电桩的队伍中来。

受此启发,笔者认为,充电桩要想“星星之火可以燎原”,就必须在人流量大的机场、火车站、高速公路休息区、酒店、大型文化娱乐设施、大型停车场、大型Shoppingmall等先行开道,先行建桩,这样必将极大提高电动车使用的便利性,从而反过来进一步促进充电桩生态圈的投资热和参与热。

试想一下,如果充电桩能像加油站一样随处可见,随处可充,那该多么方便啊。你去商场购物或是去看电影,车子可以在地下停车场充电;你去酒店入住,车子可以在酒店门口充电;你和家人去迪士尼或者欢乐谷游玩,车子可以在乐园专用区域充电。这样的话,一个利于电动车随时“呼吸”的生态圈,不就建立起来了吗?

让我们先看一看,美国的充电桩霸主ChargePoint是怎样炼成的。在美国还几乎没有电动汽车的2007年,ChargePoint就抢先布局了充电桩市场。通过“充电桩+APP”这种“产品+服务”的模式,并与地图运营商、电动汽车公司和互联网公司进行合作,ChargePoint建立了充电服务的生态链。ChargePoint已拥有22885个可供充电桩,遍布北美、欧洲、亚洲和澳大利亚四大洲,并在公共充电站网络系统占有70%的市场占有率。就目前看来,乐视所战略投资的电桩公司之模式,与ChargePoint较为相似。

而在法国巴黎的Autolib项目为目前全球规模和影响最大的纯电动汽车共享租赁项目。截至2014年年底投入运营的电动车(BlueCar)已超过3500辆,每周交易量达到12万单,加入项目的会员总数已超过24万人,并已建成6000个充电桩,目前巴黎市区内平均每隔200~250米就能找到一处充电桩。会员不仅可以随时通过网络和手机预订电动车,还可以预约目的地的停车位,同时根据剩余电量为消费者选择最近的充电站。只要将车停在专用停车位,用户不必承担停车费。

看了欧美发达国家的充电桩模式和经验后,我认为,未来要想让电动车的春天早日来临,这就既需要像普天、电桩这些基建商和运营商跑点到位,但更需要更多的机场、火车站、高速公路休息区、酒店、大型文化娱乐设施、大型停车场、大型Shoppingmall等张开臂膀,接纳这些基建商和运营商。真希望充电桩“星星之火可以燎原”的这一天能够早日到来。

(据《新民晚报》)



9月26日下午,周口昌通东风风行4S店举行了菱智大型千人特卖会。图为特卖会现场。 通讯员 张辉 摄



9月26日下午,众泰汽车周口豫众4S店举行了众泰汽车中秋巨惠团购大促活动。图为活动现场。

记者 戚团结 摄



9月27日上午,江淮周口龙耀4S店在周口宏源精品汽车城举行了颜值+SUV 瑞风S2周口区域炫彩上市发布会。图为发布会现场。

记者 戚团结 摄

JAC 江淮汽车

颜值+SUV
瑞风S2

要美要实力,我爱颜值+

找瑞风S2



周口龙耀江淮4S店

地址:周口市大庆路与太清路(原北环路)交叉口向东300米宏源精品汽车城内
销售热线:0394—7861666 24小时售后服务热线:0394—7861888

汽车
消费
投诉
热线

在汽车和旅游消费时,如果您的合法权益受到侵害,请拨打维权热线 0394—8599345 投诉,本报将联合有关部门共同帮您维权。