

充电难,是令新能源车主时常头疼的问题。随着从中央到地方相继推出一系列支持政策,对充电基础设施的投资和建设进行引导,充电桩进入高速扩充时期。截至 2016 年底,我国电动汽车充电桩已达到 20 万个,有关运营商积极推动充电互联互通,充电难问题正在逐步破解。

“安装个人充电桩以后,给车充电方便多了。”一位不久前购买了某品牌电动汽车的车主兴奋地说,在小区地下停车场安装充电桩的过程中,物业、桩企、电力公司一路开绿灯,让建桩的体验感觉很不错。

充电桩建设作为新能源汽车发展的重要一环,越来越被重视。按照规划,到 2020 年我国充换电站数量将达到 1.2 万个,充电桩达到 480 万个;电动汽车与充电设施的比例接近标配的 1:1。为了让目标变为现实,从中央到地方政府都相继推出一系列支持政策,对充电基础设施的投资和建设进行引导。

汽车为何会遭遇种种充电难?记者在调查中发现,充电桩的建设难、互通难、运营难是造成车主充电难的主要原因。如今,针对以上三大难题,政府、企业、专家从各自的领域提出解决方案,“充电难”正在逐步破解。

政策支持驱动 迈过充电难这道坎

破解“建设难”——
公共充电桩一年增加 10 万个

“根据我们得到的反馈,以前客户建桩时,有些物业人员还不知道充电桩是什么,而现在,客户与物业沟通时阻力已经减小了许多。”充电桩 APP 运营总监黄山说。

这种情况得益于近两年来政府密集出台的一系列关于充电桩的利好政策。2015 年 10 月,国家发改委、国家能源局、工信部、住建部联合印发了《电动汽车充电基础设施发展指南(2015~2020 年)》,将全国分为加快发展地区、示范推广地区、积极促进地区三个区域,提出分区域建设目标。

2016 年 7 月,国家发改委等部门再次联合发布《关于加快居民区电动汽车充电基础设施建设的通知》,明确指出,国家对居民区停车位的电气化改造酌情给予专项建设基金等政策支持;各地价格主管部门可探索居民区充电基础设施建设运营的合理服务收费机制。2016 年 12 月,国家发改委等三部委联合发布“关于印发《电动汽车充电基础设施接口新标准的实施方案》的通知”。

在中央相关政策的基础上,各地的支持政策也陆续出台。北京规划到 2020 年配建电动汽车充电桩约 43.5 万个,在私人自用领域将基本实现“一车一桩”,在社会公用领域形成不含山区的全市范围平均服务半径小于 5 公里的充电网络。

针对用地难问题,深圳市鼓励配建停车场设置充电桩,其中新建住宅停车场、大型公共建筑物停车场、社会公共停车场须按停车位数量的 30%配建充电桩,剩余停车位应全部预留充电设施建设安装条件。包括上海、广州、天津、重庆等地,目前全国已有超过 24 个省市发布了地方政府充电设施“十三五”规划。

在政策支持下,我国充电基础设施建设全面铺开,充电市场日趋活跃。国家能源局副局长郑栅洁表示,我国公共充电桩从去年初的不到 5 万个,增加到年底的 15 万个,2016 年的增量是上年度的 6 倍。根据汽车销售厂商提供的数据来看,私人乘用车的充电桩安装比例已经提高到 80%以上。城际快充站在建设上实现了扩维,城际快充站已服务 1.4 万公里高速公路,形成四横四纵两环格局,站间平均距离 48.6 公里。

破解“互通难”——
所有国网充电桩可一卡走天下

由于运营商不同,各个充电桩使用的充电卡和收费标准也不一样。不同运营商的充

电桩,有的需要用电卡,有的则是微信支付;有的是人工服务,也有的是自助支付,相互之间很难实现通用。一位电动车主告诉记者,为了方便充电,他的手机上面下载了一堆 APP,包括充电桩、e 充网等。

在统一充电接口及通讯协议标准方面,国家质检总局、国家标准委已发布新版电动汽车充电接口及通信协议国标,并于 2016 年 1 月 1 日起正式实施。从 2016 年 7 月 1 日起,获得新公告目录的电动汽车必须符合 2015 版接口及通讯协议标准;从 2016 年 12 月 31 日起,不再销售 2011 版标准的电动汽车,新安装的充电设施必须符合 2015 版标准。而在新旧标准的过渡期,运营商可根据各地方需求保留一定比例的旧桩来满足旧车的充电要求,以保证所有车都能充上电。

国家电网不久前出台措施破解跨省充电问题,持有北京充电卡的私人电动汽车用户在换卡后可以跨省、跨区域在所有国网充电桩进行充电,实现“一卡走天下”,在充电互联互通方面率先引领。国家电网公司董事长舒印彪表示,国家电网将进一步加大电动汽车充电设施的投资力度,计划到 2020 年建成充电站 1 万座、充电桩 12 万个,在北京、上海、杭州等城市形成半径不超过 1 公里的公共快充网络。

目前,上海国际汽车城、首汽 Gofun 出行、宝驾出行等公司正在分时租赁领域积极尝试。“充电桩和分时租赁要联合做市场,这样既可以把分时租赁项目做起来,也可以把充电桩利用起来。”宝驾出行副总裁马瑾认为。

同济大学汽车学院副教授吴小员建议,“可以利用分时租赁业务来服务跨区域、跨运营商的互联互通。但这需要提前规划分时租赁网点的充电设施与社会公共充电设施对接的问题。”



破解“运营难”——
各方在商业模式方面积极探索

上海挚达科技发展有限公司主要是帮助用户落地私人充电桩,而其投资充电桩的费用主要包括桩本身、建桩成本以及物业分成。“小区内的充电桩基本都是交流桩,成本 1 万元左右。”充电服务及运营副总经理王慰祖介绍,由于其公司把很大精力放在建桩的前期信息收集和选址分析上,所以基本能做到收支持平,大约 3 年能收回成本。

联合电动推出了个人共享充电桩业务,即利用已有的充电桩,共享给附近更多的人;没有买电动车但有车位的未来车主也可以选择建设充电桩并进行共享。

“希望从制度上能够给运营商更多的可能,比如放开电力资源,让大的运营商通过批发零售经营电力资源,利用波峰波谷电价来调配。”创始人兼首席执行官曹刚表示。

不过记者在调查中发现,破解“运营难”依然考验各方的智慧,尤其是直流快充桩的成本更高,同时也更难盈利。

针对充电桩盈利不高、影响运营商积极性的问题,不少地方也出台了财政支持政策。在深圳,单个运营商建设充电桩总功率达到 8000 千瓦,就可提出补贴申请,补贴按照充电设施装机功率而定,直流充电设备补贴标准为 300 元/千瓦,交流充电设备补贴标准为 150 元/千瓦。

(人民)