

武汉商报

2018/8/8 NO.1859 全国刊号:CN42-0020 邮发代号:37-56 每周三出版 编辑部电话:027-85773875



中国汽车进口量上半年下滑 22.1%

中国汽车流通协会发布的最新数据显示,6月中国汽车进口量同比下降 87%至 1.5 万辆;1~6月,累计进口汽车 45.2 万辆,较去年同期下降 22.1%。

中国汽车流通协会进口车委员会主任王存表示,上半年进口车主要是受到关税的影响。与以往去库存时进口量大幅下降不同,今年库存处于合理水平。

今年 5 月,中国宣布将从 7 月 1 日起将进口汽车和汽车零部件的关税从 25%大幅下调至 15%。然而,由于贸易摩擦,中国对美国进口的汽

车关税提高到了 40%。

“6 月是受影响最严重的月份,”王存表示,“许多汽车经销商推迟了进口订单,并决定在 7 月 1 日之前不再进口。”

根据中国汽车工业协会的数据,去年中国进口了 125 万辆汽车。

今年 5 月宣布的关税削减措施,促使丰田等许多汽车制造商考虑调整在华零售价格,以向客户提供有竞争力的报价。同时,尽管从美国进口车辆受进口关税影响,宝马、福特等决定削减盈利能力,而不是全面提高价格。



车市观潮

倒闭退市收购:快速洗牌的充电桩产业如何盈利?

很多充电桩企业只是盲目进入市场,违背了消费需求和市场规律,倒闭的只会越来越多。伴随电动汽车高速发展,顺势迎来风口的充电桩行业,却在行业发展初期便进入洗牌阶段。

7 月 31 日,深圳容一电动科技有限公司(以下简称“容一电动”)发布了公司解散公告,公告称因研发投入过多,未能及时转化为效益;因融资方式不当,公司运营财务成本过高。公司近年来持续亏损,已无法继续经营,公司于 2018 年 7 月 31 日依法解散,进入清算程序。

这不是第一家宣布倒闭的充电桩公司。今年以来,在充电桩行业,倒闭、停运、退市、收购等消息时有出现。

倒下的不止一家

容一电动成立于 2003 年,2014 年对外宣称开始打造电动汽车电能产业链。进入充电桩行业,容一电动属于“半路出家”,打法显得颇为激进。

就在 2016 年 5 月容一电动正式变更工商信息不久后,公司内部启动挂牌新三板工作。当时,公司的注册资本只有 3028 万元。显然,对于重资产的充电桩行业,容一电动希望通过抢占充电桩行业的风口吸引投融资以发展相关业务。

“有的中小企业看到了新能源汽车的红利,选择进入充电桩行业,看上去更像是跟风,本身没有成熟的技术,也没有足够的资金维持发展,在市场上根本没有竞争力。”一位充电桩运营商高层如是说。

上述人士进一步表示,充电桩行业对资金

的需求极高。据了解,一个普通充电桩的建设成本在 2 万元左右,而快充充电桩的建设成本则在 10 万元以上。加上场地租借、后期运营的费用,短期内需要投入大量资金,而成本回报的周期很长。

资金链出现问题的充电桩企业不在少数,即便是上市公司也不得不面临业务扩张带来的资金压力。

2015 年,富电科技通过资产置换成功入主新三板上市公司北京威力恒科技股份有限公司,随后将上市公司改名为富电绿能。今年 7 月 9 日,富电绿能发布公告表示因未按规定时间披露《2017 年年度报告》,被新三板终止挂牌交易处理。

此前,富电绿能曾经两次发布融资公告,希望通过发行股票融资 8 亿元人民币,但均未成功。

充电桩行业需要背负重资产,在早期难以盈利的状况下,只有拥有雄厚资金的玩家才能持续发展。而资金实力薄弱或者没有稳定的融资渠道的企业,将面临严峻的生存考验。

市场化难题待解

根据 7 月 16 日公安部交管局发布的数据显示,截至今年 6 月底,新能源汽车保有量达 199 万辆,其中纯电动汽车 162 万辆。

电动车高速增长的同时,充电桩建设成为了发展过程中的关键环节。根据国务院制定出台的加快发展充电设施建设意见,到 2025 年要满足 500 万辆车的充电任务要求,要新建 480 万个桩,1.2 万个站,几乎做到一车一桩。

“未来,私人充电桩的需求会很大。一车

一桩才是消费者购买电动车的基本推动方式,而公共充电桩主要适用于专用车、公交物流车等领域。除了北京等资源紧缺的城市之外,其他地区的消费者私人桩的使用会更广。”崔东树表示。

充电桩行业时时有未见盈利,背后面临的是公共充电桩市场化难题。一方面,是运营企业充电桩使用效率低、盈利艰难,另一方面,则是部分地区资源紧张,消费者找桩难,使用体验差。

据了解,电动车车主目前面对的问题恰恰是在某些地区找不到充电桩,或者充电桩被燃油车占用。

“城市核心地段的地皮很难拿,带桩的停车位资源有限。但是,其他地方的充电桩使用率相对较低。”有业内人士说。

崔东树说,从行业的规律来看,最合理的车桩比应该是 1:1。拥有一家私人充电桩是消费者的内在需求。

但是,近年来国家和地方有关部门陆续出台了充电桩相关政策,鼓励民营企业建设充电桩。尽管公用充电桩目前主要依靠收取电费和和服务费度日,商业模式还不够清晰,但却涌现了一堆企业入局。

根据中国充电联盟的数据。截至今年 6 月,公共充电桩运营规模超过 1000 台的充电桩企业共有 16 家。但这 16 家的运营规模差距较大,大致可分为三个梯队。

第一梯队的特来电、国家电网、星星充电,已经形成了相当庞大的市场运营规模,且经营状况较好。第二梯队,中国普天、上汽安悦两家企业的充电桩运营数量则超过了 1 万个;而深圳车电网、特斯拉、比亚迪(37.290, -1.04, -2.71%)等其他运营商的规模则在几千个左右。

规模优势与竞争壁垒

目前看来,充电桩行业的规模效应已经出现。第一梯队的几家企业最有可能实现盈利。此前,星星充电对外宣称已经可以实现盈利。特来电母公司青岛特锐德电气发布的半年报中显示,公司充电桩板块亏损从 2016 年的 3 亿,到 2017 年的 2 亿,目前已经缩减至 3000 万。

特来电在财报中表示,截止到报告期末,累计成立子公司 88 个,项目落地城市 288 个,累计投建充电桩约 19 万个,上线运营超过 12 万个,累计充电达到 10 亿度。

“如果单靠充电桩运营,难以带来盈利。除了技术领先之外,商业模式必须多元且创新。”一家充电桩运营商高层人士说。

比如,特来电提出“共建共享”的轻资产运营模式,决定从充电桩投建型企业转型为充电网运营公司。据悉,特来电将挑选出盈利优质的充电站,和有资源、有资金、有眼光的战略合伙人共建共享,由合伙人持有资产,由特来电负责建设、运营和平台服务,实现公司平台化的轻资产运营。

部分公司通过快速布局充电桩形成的规模优势,已经成为重要的竞争壁垒。抢占充电桩行业布局先机,需要投入巨大并且持久的资金。这都将加速充电桩行业的洗牌。

“有人退出,不代表充电桩行业发展会因此受阻,优胜劣汰,留下强者。”一家充电桩运营商高层指出,未来充电桩行业的洗牌将更加明显,资源向头部企业集中,未来会有更多充电桩企业将被淘汰。