

新能源产业观察

OBSERVATION ON NEW ENERGY INDUSTRY

车桩新媒体(chezhuangw.com)网刊

二零二三年九月刊

聚焦

新形势下：中部省份 逐步明晰充电桩建设顶层设计

本期精彩



扫码登陆车桩网

美国：汽车电动化路上磕绊多
充电价格上涨分析：三大因素“推波助澜”！
中国电动汽车迎战欧洲市场，首先要解决这5大难题！
新能源汽车促销政策落地调查：新能源汽车渗透率不断提升
相聚古城，共话充电|2023中国充电设施行业运营服务发展大会西安站会议隆重召开！



小蜂充电

2023, 小蜂充电, 您的黄金副业!

一区一县一代理, 全国招募特惠季!

120kW直流桩 1代

爆款
直降

26888_起

BOSS直售特惠价

保 2年质保

免 2年SaaS免费使用

订 10台起订



华东 彭先生:
13915577416

华南 邹先生:
13590396672

西北 刘先生:
13319276550

华中 邓先生:
18727529966

西南 黄先生:
18086818180

全国 左先生:
13971005079

专业ODM 现货供应

快人一步 一插即用



第四代直流智能充电桩
(60—160KW)



第四代直流智能充电桩
(60—160KW)



第四代直流智能充电桩
(60—160KW)



江西瑞华智能科技有限公司

JIANXI RUIHUA INTELLIGENT TECHNOLOGY CO., LTD

地址：江西省九江市瑞昌市东环路2号

电话：13714666787

邮箱：rhi@ruihuaai.com

网址：www.ruihuaai.com





电王快充

静音型自然冷却超级充电桩

待机零无功损耗 5年省出2台桩

- ▶ 自然散热
- ▶ 超低损耗
- ▶ 700A超级快充
- ▶ IP65超高防护
- ▶ 超10年寿命



欢迎实地考察！地址：广东省深圳市坪山区青松西路坪山区电王快充汽车充电站

深圳市电王科技有限公司



电王快充客服



电王快充新能源



电王快充抖音号

邮箱: info@goldpower.com.cn

网址: <https://www.techonecharge.com/>



深圳智电新能源科技有限公司



液冷超充分体机



直流柔性充电堆



柔性充电堆分体机

城市级车桩网 一体化方案提供商

深圳智电新能源科技有限公司是一家集开发、销售、生产运营、服务为一体的高新技术企业，致力于为新能源应用和节能减排提供整体的技术与产品解决方案，为客户提供更智能、更节能、更经济的充电解决方案。智电公司提供充电桩生产，充电桩网络建设、充电场站运营维护一级相关增值服务，秉承创新驱动研发的理念，通过参与标准，引领产业发展，在充电桩产品、运营、服务领域技术领先。



地址：深圳市宝安区石岩街道龙腾路1号
联系人：夏小姐 手机：13691916361
电话：400-6699-082 传真：0755-29985112
邮箱：szzdkjyxgs@126.com





德利邦新能源

D E L I B O N N E W E N E R G Y

充电站：投资·代建设·代运营/运维

充电桩：研发·生产·销售

充电生态链综合服务商

- 德利邦新能源在昆明设有研发/生产中心，拥有较为全面的产品技术研发能力，包括变压器、充电桩等。

- 我们致力于为客户提供设施规划、建设、投资、运营、维护和市场推广等全方位服务，满足客户对充电设施的个性化定制需求，同时推行可持续的生产和经营方式，开展云南本土新能源综合服务站工程。

- 在新能源综合服务站建设与管理做出资源整合和运营模式创新，在售后和客户服务方面有重要保障。

诚信 质量

服务

服务热线：400-1617-667

公司地址/运营运维中心：
云南德利邦新能源科技有限公司广卫立交桥下

研发生产中心：
云南省昆明市新城国家高新区马金铺云南电力产业基地梁峰路3251号



扫描二维码 关注公众号



一体式直流桩
60/120/160/240kW

交流桩

分体式直流充电堆

场站运营管理经验
电力电子技术
人工智能技术
互联网技术

光伏、储能、充电
配电整体解决方案

充电场站运营
管理平台

智能配电方案

电动汽车充电方案

关于我们

公司创业团队以“工匠精神、中国智造”为已任,以智慧能源为主攻方向,集结了一批国内优秀研发人才在新能源领域研制了一系列创新产品。

格润特以“专注创新,服务专心,品质放心,合作诚心”为企业的核心理念,将持续创新作为公司的重要战略。通过持续技术积累,高强度的研发投入,形成了强大的自主创新能力。核心技术研发座落于国家大湾区-深圳,拥有充电控制系统多项核心技术,申请和取得的发明专利超过50多项。

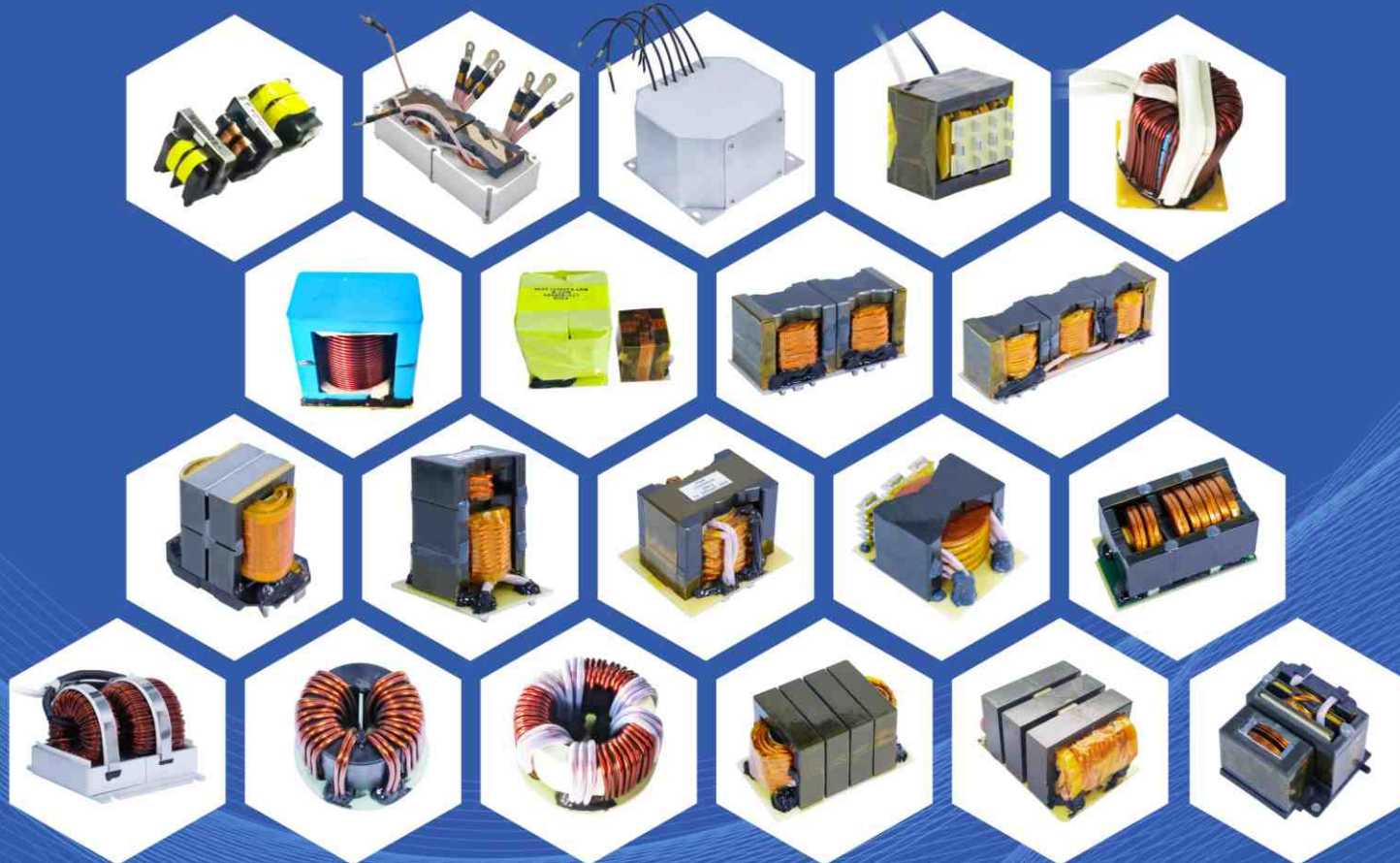




深圳市万志宇科技有限公司

SHENZHEN WZY TECHNOLOGY CO.,LTD

专注磁性元器件定制生产 提供磁性元器件解决方案



广西工厂：柳州市柳江区新兴工业园

国家高新技术企业 专精特新企业

体系认证：



✓ IATF16949

✓ ISO 9001:2015

✓ ISO14001:2015



GB/T45001-2020/ISO 45001:2018

年始终坚持技术创新，生产工艺精益求精

服务客户



HAME
华美兴泰



EAST 易事特

mindray 迈瑞

invvt

POWER OAK
德兰明海

阳光电源
SUNGROW

SO FAR
首航新能源

固德威
GOODWE

Gospower

MEGMEET

正浩
ECO FLOW

华宝新能



彭先生



周小姐

彭先生: +86 13825230459 周小姐: +86 13631515757
Web/网址: <http://www.wzyszh.cn> www.wzy668.com
E-mail: wzyszh@126.com
地址: 深圳市宝安区西乡街道鸿竹雍启科技园1栋
Add.: Building 1, Yongqi S&T Park, Xixiang Town, Bao'an Shenzhen, G.D

玉田国际有限公司
JADETIN INTERNATIONAL LIMITED
地址: 香港九龙弥敦道208-212四海大厦1001室
Add.: Room 1001 Fourseas Building 208-212
Nathan Road Kowloon Hong Kong.

ChargeGenie

小蓝快充

小蓝快充，研发核心技术，定制差异化充电桩、专属平台
提供“充电桩+”一站式服务



小蓝快充新能源科技（深圳）有限公司



13603063651 张先生
13840963177 纪女士
13823385157 李先生

深圳市易电创新科技有限公司

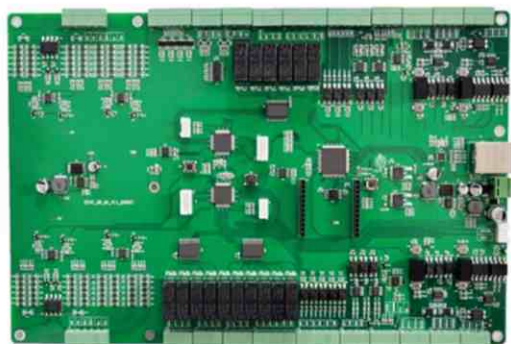
深圳市易电创新科技有限公司成立于2016年，主要聚焦于充电桩产品的软硬件开发，为客户提供核心控制板以及相应的售后服务。

产品主要包含：

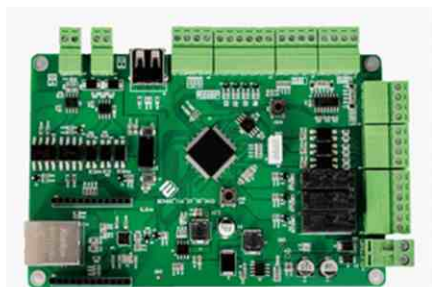
交流充电桩系列：交流单枪运营控制板；. 交流单机控制板；交流双枪运营控制板。

直流充电桩系列：直流单枪控制板；直流双枪控制板。

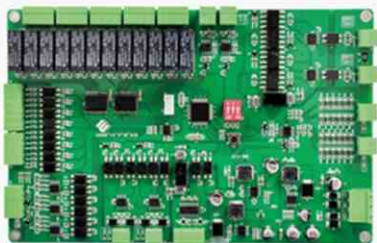
相关产品：刷卡板；4G通讯板等；以及其他一些定制开发项目。



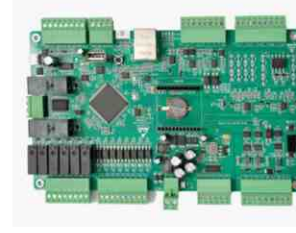
多芯片五合一直流控制板



直流充电桩智能控制板



运营主板2.2



直流单枪控制主板



美标智能充电控制主板



欧标交流主板



交流单枪充电控制板



双枪交流控制板

深圳市易电创新科技有限公司

联系电话：0755-270813 邮箱：3065888039@qq.com

网址：<http://www.eectec.com> 手机：18565836919

公司地址：深圳市宝安区新安街道大浪社区创业二路北二巷5号创新楼105



深圳快充实业有限公司

国标直流充电枪

产品应用 适用于中国地区标准直流充电枪

- 定制客户LOGO
- 定制线缆类型和长度
- 选配挂枪空座和枪头防护盖



国标交流充电枪

产品应用 适用于中国地区标准交流充电枪

- 定制客户LOGO
- 定制线缆类型和长度
- 选配挂枪空座，支持颜色定制



深圳市宝安区万丰中路214号
汇贤达科技园B栋5楼



13760415161



合肥众智合谷新能源技术有限公司



0基础 一站式 孵化充电桩企业

提供全方位的新能源汽车充电解决方案

我们不生产充电桩，我们只是众多桩企的智慧粮仓——众智合谷



ZGDZA-1

交流集成控制主板



ZGKZD-3D

直流便携式控制主板（单机版）



ZGKZD-3N

直流便携式控制主板（网络版）



ZGKZD-2

直流双充集成控制主板



QGWGT-48L-V1.00

功率调整板



QGWGT-132KR

功率调整辅助板



地址：安徽省合肥市肥西县人民万福产业园

网址：www.hfqgxny.com

服务电话 400-893-7893

安徽专区 宋经理：18297853403

华东、华中 宋经理：15256996146

华南、西北 杨经理：15665437350

华北、西南 刁经理：15551828018



— 充电网 | 车联网 | 物联网 —

企业简介 COMPANY PROFILE

广州蔚景科技有限公司作为国内领先的新能源汽车生态服务提供商，旗下新能源车电运营服务平台——蔚景云，是全国首个基于充电桩互联互通的平台级产品。具有互联互通、业务融合、统一平台、SAAS服务等优势，帮助充电运营商快速部署平台及解决方案，保障充电运营服务商自身利益，是新能源汽车软件和运营领域的首选产品。

当前平台数据 DATA

企业服务

3000+

充电站场

9000+

充电桩

9.3万+

车主

300万+

月充电量

1亿+

我们的服务 OUR SERVICES

1 SAAS平台

为运营商搭建充电桩运营平台，负责前期实施、后期维护服务

2 私有云服务

为运营商提供完善的自主运营解决方案，打造小型生态服务圈

3 政府监管方案

协助政府建立城市级新能源服务品牌

4 公交集团方案

满足公交站场多级统一运营、管理

5 充电桩厂商方案

帮助桩企建立品牌客户运营联盟体系

6 互联互通

为车主提供更多充电资源，帮助站场方快速实现盈利

7 代运营服务

提供丰富营销活动，全程运营指导，快速提高充电量

8 广告合作

丰富资源合作渠道，赋能站场，增加站场盈利点

9 资金清分

支持各类型合规清分平台，提供多场景清分服务

10 第三方平台集成

对接站场设备（道闸、视频监控、地锁），提升站场运营能力

11 活动营销

多种营销工具（超级会员、储值卡、优惠券），提升获客能力

12 站场升级

将充电站打造成充电+智慧的综合能源服务载体

合作伙伴 COOPERATIVE PARTNER

中国南方电网

捷电通

百度地图

曹操出行

KELONG 科华技术

国家电网

广州城投

支付宝

NIO 蔚来

Sinexcel 盛弘电气

Potevio 中国普天

GTG 广州交投集团

微信

小鹏汽车

中恒集团

中国华能

香港交投集团

快电

威马汽车

Winline Technology

羊城充

高德地图

新电途

哪吒汽车

万马集团



广州蔚景科技有限公司
地址：广州黄埔区起云路8号D栋402
联系：020-28187966



2024年
6月
19-21日

MESSE MÜNCHEN 慕尼黑新国际展览中心
欧洲国际电动汽车及充电设备展览会
International Exhibition
for Charging Infrastructure and
E-Mobility

☎ 薛亮:13552270885

- 为移动出行的未来充电：
市场、商业模式和趋势
- 体验创新：
智能充电系统、电动车辆和移动服务
- 知识共享：
会议、展览论坛、导览等
- 行业会议点：
在四个平行活动上与10.6万多名能源与移动专家和2469家
参展商见面

久弘 郑州久弘塑胶模具有限公司

久弘塑胶自2002年以来，从事塑胶外壳模具设计制造至今近21年，从2013年开始，做充电桩外壳设计制造近十年，主要业务包含充电桩外壳，电子电器外壳，医疗器械外壳等外壳类模具设计制造。公司拥有年产500万套充电桩外壳生产线。

久弘塑胶主营汽车交流桩外壳：单枪7千瓦外壳，双枪14千瓦外壳，10余款公模外壳。另有枪座3款，立柱多款，壁挂挂板，密封圈，防水接头，转接板，螺丝等整桩配件。此外，我司根据客户需求定制商标图案，定制外观等。

久弘塑胶承诺，产品经多次材料筛选，多次配方实验，户外5年风吹雨打日晒！不变形、不变色、阻燃等级V0。



郑州久弘塑胶模具有限公司

ZHENGZHOU JIUHONG PLASTIC MOULD CO., LTD

联系方式：156 6419 7777（马先生）

地址：河南省郑州市高新区梧桐街



电源模块专用散热风扇

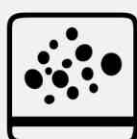
全封闭IP68

高性能 防水

散热风扇



防水



防尘



防腐蚀



防盐雾

大风量
寿命可达
10万小时



DC8038



DC6038



DC12038



DC9238

充电桩专用散热风扇



EC20060



AC20572



AC18060



EC28080



EC17251



AC25489



过滤器风扇



深圳市吉恒达科技有限公司
SHENZHEN JHDFAN TECHNOLOGY CO., LTD

专注、创新、诚信、恒久

地址：深圳市宝安区西乡街道南昌社区南昌路58号钜鑫科技产业园C栋一楼

邮编：518048

电话：0577-26400556 26405558

传真：0755-26058401 26405558

E-mail: jasonchen@jhd fan.com; rachelhuang@jhd fan.com QQ: 511104733 459823325

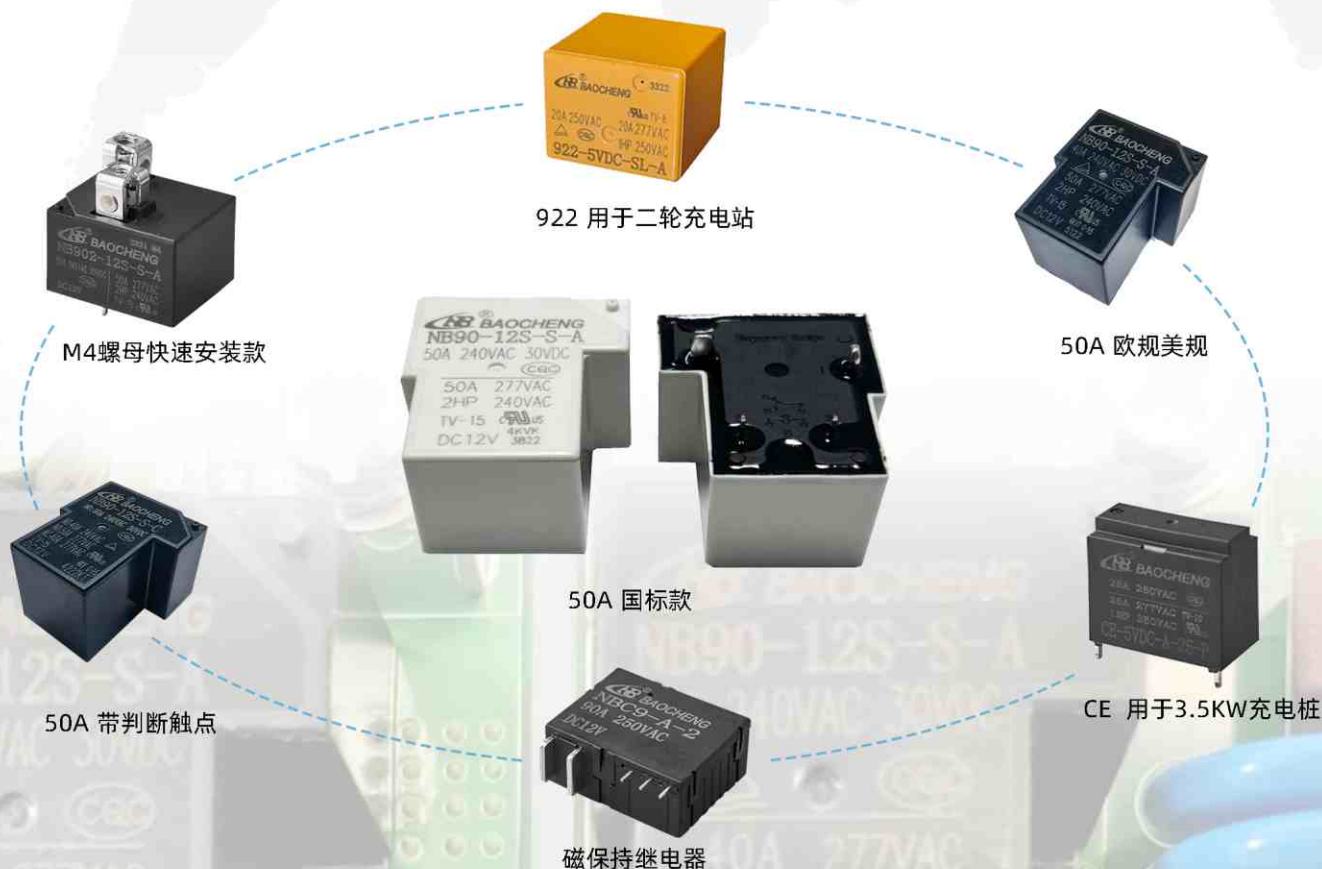
全国办事处：上海、北京、沈阳、天津、石家庄、济南、南京、苏州、昆明、无锡、杭州、武汉、成都、西安、泉州、广州



微信公众号

宁波宝橙电子有限公司是一家专业从事电磁继电器研发、制造和销售的高新型科技企业，公司旗下产品包括功率继电器、通信继电器、汽车继电器和磁保持继电器，分别获得UL、TUV、CQC等国内外安规认证并符合RoHS和REACH环保认证，广泛应用于智能家电、焊机、通讯、安防、消防、地暖、光伏逆变器储能以及新能源汽车充电桩和二轮电瓶车充电站等多个领域，销往国内各大城市以及瑞典、俄罗斯、丹麦、伊朗、印度、美国等多个国家和地区。

新能源设备核心配件



产品和体系证书



宁波宝橙电子有限公司

地址：浙江省余姚市凤仪路88号

官网：www.nbc-relays.cn www.nbc-relays.com

电话：189 6788 3420(张总) 0574-62592512/62824561



东莞市泓达电子科技有限公司

DONGGUAN HONGDA ELECTRONIC TECHNOLOGY CO.,LTD

东莞市泓达电子科技有限公司是一家专业从事新能源熔断器、分流器、功率电阻、采样电阻、电流保险丝、温度保险丝、温控器、汽车插片保险丝及相关零配件制造的企业，并通过IATF16949、ISO9001、ISO14001等体系认证。产品同时拥有美国UL、加拿大CUL、德国VDE、韩国KC、日本PSE、中国CCC&CQC等多个国际认证。

公司官网：www.hongdafuse.com 邮箱：hongdafuse@hongdafuse.com



公司地址：广东省东莞市厚街镇大塘工业区财兴东路12号

销售服务热线

总机：0769-85929800

胡女士：18929273555

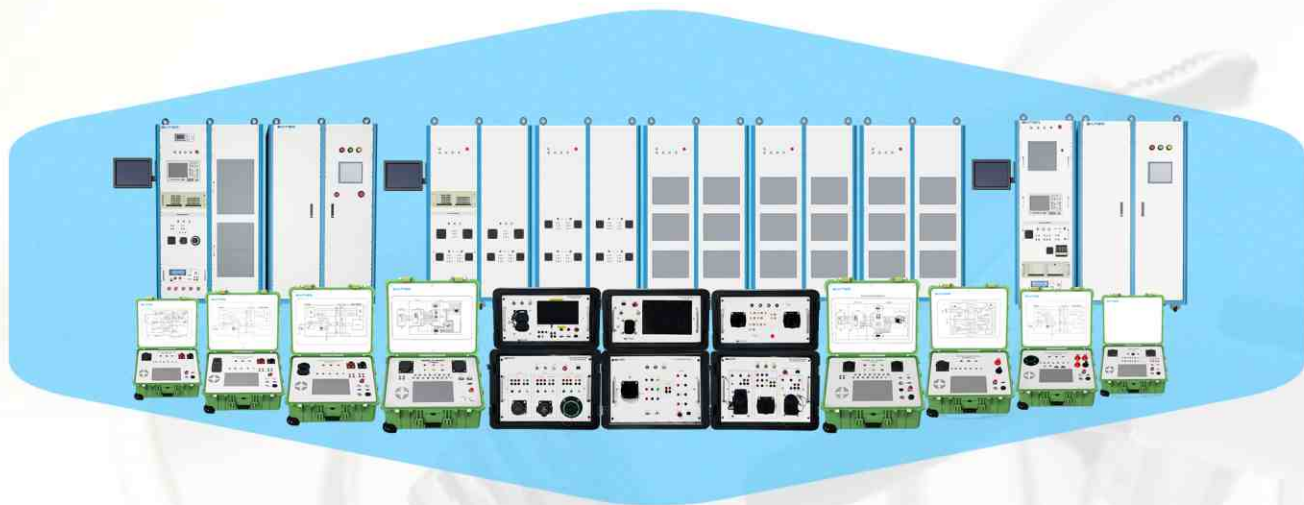
罗女士：13725883626

张先生：13060661609

做行业最齐全，最具特色的

电路全方位保护元器件制造商

全球新能源充电交互测试及服务一站式解决方案商



上位机软件功能



高精度 高集成



多通道录波模块



LAN\RS232\WIFI



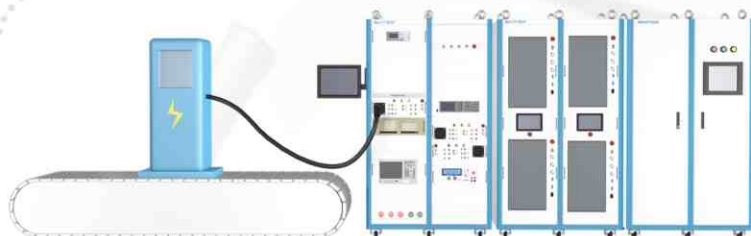
专用校准端子



4mm标准安全接口



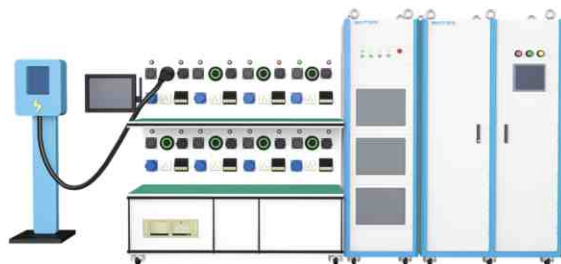
便携 美观



交流充电桩产测自动测试解决方案
交流充电桩老化自动测试解决方案



直流充电桩产测自动测试解决方案
直流充电桩老化自动测试解决方案



深圳市赛特新能科技有限公司

Shenzhen Saiter Newenergy Technology Co.,Ltd.

深圳市龙岗区南湾街道上李朗社区平吉大道13号2栋5楼

0755-26605132 www.stxn17.com



控天下之車 測四海之能

目录 contents

微信社区 | WeChat community

社群匹配 | Community matching

特别报道 | Special report

- 24 新能源汽车促销政策落地调查：新能源汽车渗透率不断提升
- 27 新形势下：中部省份逐步明晰充电桩建设顶层设计

市场聚焦 | Market focus

- 30 相聚古城，共话充电|2023中国充电设施行业运营服务发展大会西安站会议隆重召开！
- 33 实探北京充电桩：蔚来、极氪开放程度最高，特斯拉、小鹏仍有限制
- 36 充电10分钟，神行800里：全液冷超充时代即将开启
- 38 多重利好因素共振，中国商用车市场回暖向好

产业观察 | Industry observation

- 41 充电价格上涨分析：三大因素“推波助澜”！

广告索引 | Ad index

- | | |
|---------------------|----------------------|
| 封二：苏州蜂巢充电技术有限公司 | 封三：深圳市优优绿能电气股份有限公司 |
| 扉页：江西瑞华智能科技有限公司 | 封底：车桩新媒体 |
| P2：深圳电王快充技术有限公司 | P3：深圳智电新能源科技有限公司 |
| P4：云南德利邦新能源科技有限公司 | P5：成都格润特数字能源有限公司 |
| P6：深圳市万志宇科技有限公司 | P7：小蓝快充新能源科技（深圳）有限公司 |
| P8：深圳市易电创新科技有限公司 | P9：深圳快充实业有限公司 |
| P10：合肥众智合谷新能源技术有限公司 | P11：广州蔚景科技有限公司 |
| P12：欧洲电动汽车及充电设备展览会 | P13：郑州久弘塑胶模具有限公司 |
| P14：深圳市吉恒达科技有限公司 | P15：宁波宝橙电子有限公司 |
| P16：东莞市泓达电子科技有限公司 | P17：深圳市赛特新能科技有限公司 |
| P66：深圳市优力特技术有限公司 | P67：深圳市斯康达电子有限公司 |
| P68：深圳市亿电云技术有限公司 | |

目录 contents

- 44 中国电动汽车迎战欧洲市场，首先要解决这5大难题！
- 47 买得起却修不起？新能源汽车陷入售后困局！
- 50 动力电池产能“结构性过剩”，突破口在哪里？

行业数据 | Industry data

- 53 简报：2023年1-7新能源汽车、动力电池、充电设施运行情况

技术应用 | Technology application

- 56 混合动力汽车主要技术路线及应用浅析

环球资讯 | Global News

- 59 美国：汽车电动化路上磕绊多

大事记 | Chronicle of events

- 62 大事记

版权声明：本刊所载文章内容及观点，并不代表本刊立场。本刊登载之内容部分来源于网络，对其所持数据、观点不声明或保证其正确性与可靠性。本刊所有广告内容及产品资料由企业自行提供，产品的品牌、质量和服务及知识产权纠纷均与本刊无关。

投稿和广告联系：

18975609367 (微信同号)
a18975609367@163.com

免费赠阅 内部期刊

微信社区



车桩网公众号

“再小的个体，也有自己的品牌”，既有的传播方式已经被打破。基于移动端的微信朋友圈、公众号、小程序、APP等，已经日益深入人心，成为我们生活和工作中密不可分的一部分。因此开辟这个栏目，从移动端走来，结合传统纸媒，实现线上线下的共同分享，在不经意间、让我们获得资讯的方式，无处不在！拿起您的手机扫一扫，获取更多信息吧！



新能源数据中心

国家发改委发布关于恢复和扩大消费措施的通知，涉及新能源汽车、充电等



国务院办公厅转发国家发展改革委关于恢复和扩大消费措施的通知。通知指出，扩大新能源汽车消费。落实构建高质量充电基础设施体系、支持新能源汽车下乡、延续和优化新能源汽车车辆购置税减免等政策。

(扫码阅读全文)

国家能源局召开推进新能源汽车充电基础设施高质量发展现场会

8月29日，国家能源局在杭州召开推进新能源汽车充电基础设施高质量发展现场会，调研学习地方先进经验，深入分析当前形势任务，研究部署下一步工作。今年1-7月，全国新能源汽车充电量达441.4亿千瓦时，同比增长99.6%，已超过去年全年充电电量。



(扫码阅读全文)

公安部：进一步促进汽车消费，大力支持新能源充电桩及配套停车位建设



公安部发布《公安机关服务保障高质量发展若干措施》，实施国产新能源小客车及国产其他小客车新车上牌前生产企业提前查验、车辆管理所免于查验制度，进一步简化二手车异地交易登记和二手车出口登记手续。大力支持新能源充电桩及配套停车位建设。

(扫码阅读全文)

微信社区

发改委、交通部，一日两提！电动汽车充电桩扩建脚步不停

交通运输部与国家发改委均提到适度超前建设充电基础设施体系。此前，国家发改委发文提出目标，明确到“十四五”末，我国充电基础设施体系能够满足超过2000万辆电动汽车充电需求。

(扫码阅读全文)



重庆：中心城区将新增公共快充站1340座 自用充电桩29.8万个

《重庆市中心城区充换电基础设施专项规划（2023—2025）》公布。按照规划，中心城区将新增公共快充站1340座、自用充电桩29.8万个、城配物流专用快充站106座等，涉及渝中、大渡口、江北、南岸、沙坪坝、九龙坡、北碚、渝北、巴南9个行政区。

(扫码阅读全文)



广州发布政策，鼓励“储充一体化”

为加快推动广州市新型储能产品和应用高质量发展，支撑新型电力系统建设，经市人民政府同意，《广州市工业和信息化局关于加快推动新型储能产品及应用高质量发展的若干措施》印发。

(扫码阅读全文)



司法先例：北京法院首次整体拍卖新能源汽车充电站

日前，北京朝阳区人民法院首次成功完成了新能源汽车充电站的整体拍卖，为新能源充电站这一新类型财产探索出了兼顾“规范执行和智慧执行”的财产处置方式，具有非常积极的示范和引导作用。

(扫码阅读全文)



各类政策支持新能源汽车和充电桩下乡，但村里真的需要这么多充电桩吗？

充电桩下乡正不断提速。不过，在政策具体落地过程中，充电桩下乡并非一帆风顺，仍面临赢利难、使用率低、运维难度大等难题。也有人提出，乡村是否真的需要更多充电桩？如此大费周章，解决的可能只是少数村民偶尔的充电需求，是否有必要？

(扫码阅读全文)



社群匹配

我们发起和管理的群友通讯录聚集了数十万行业精英，同时活跃在上千个专业微信群聊中；和行业组织、专业机构等保持密切合作，能迅速提高产学研转化和上下游资源对接；实现粉丝精准引流，实现群友高效社交，形成良性发展的行业生态圈效应。我们将定期推出新能源汽车产业链群友展示机会，实现线上线下零距离交流！

全球新能源汽车产业链通讯录
已有36000人加入



丰富的人脉资源 期待您的加入



白广峰 (A握手物联网卡-白广峰1935357...

山东握手物联网科技有限公司 销售经理

手机:1935357

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:山东握手物联网科技有限公司

部门职务:销售经理

邮箱:baiguangfeng@wosoiot.com

微信号:1935357

产品:企业级物联网卡 流量卡 源头供应商

地址:济宁市任城区金宇路76号谢营科技大厦1707



雷理1752035786 (LED异形屏生产厂家1...

深圳市异世界数字显示有限公司 销售经理

手机:1752035

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:深圳市异世界数字显示有限公司

部门职务:销售经理

邮箱:1158415290@qq.com

微信号:1752035

产品:LED异形显示屏

地址:深圳市宝安区石岩街道石龙社区科比特科...



常锦龙 (别让幸福溜走)

深圳市奥福德电子科技有限公司 销售

手机:1326700

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:深圳市奥福德电子科技有限公司

部门职务:销售

邮箱:29047430@qq.com

微信号:1326700

产品:控制板

地址:深圳市宝安区石岩镇塘头



李梅 (凯瑟琳)

郑州陆驰新能源有限公司 外贸部经理

手机:1823718

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:郑州陆驰新能源有限公司

部门职务:外贸部经理

邮箱:2518172622@qq.com

微信号:1823718

产品:新能源汽车

地址:河南郑州



李普 (在路上18192188308)

南京清辰绿能科技有限公司 华北区营销大客户...

手机:1819218

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:南京清辰绿能科技有限公司

部门职务:华北区营销大客户经理

邮箱:lipu@njqcln.com

微信号:1819218

产品:充换电, 监管, 光储充运营平台定制化软...

地址:南京市雨花台区大周路32号D2南栋803室



李瑞峰 (智能门禁系统解决方案-李)

山西天诺信智能科技有限公司 项目经理

手机:1893513

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:山西天诺信智能科技有限公司

部门职务:项目经理

邮箱:80139637@qq.com

微信号:1893513

产品:车牌识别, 道闸, 车位锁, 充电桩等配套

地址:山西太原



栗磊 (无恙^极)

深圳英飞源技术有限公司 业务经理

手机:1760924

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:深圳英飞源技术有限公司

部门职务:业务经理

邮箱:1251802538@qq.com

微信号:1874040

产品:充电桩

地址:深圳宝安区



陆嘉铭 (L)

北京华企盾科技 商务总监

手机:1737506

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:北京华企盾科技

部门职务:商务总监

邮箱:1025403314@qq.com

微信号:ljm59365936

产品:华企dsc

地址:北京通州区安全产业园23栋6层

社群匹配



宁进-Unionwell (宁进-Unionwell)

惠州冠泰电子有限公司 销售工程师

手机:1536177

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:惠州冠泰电子有限公司

部门职务:销售工程师

邮箱:1523572936@qq.com

微信号:1536177

产品:充电桩开关

地址:广州



钱宇 (钱雨)

深圳市车电网网络有限公司 充电桩

手机:1352688

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:深圳市车电网网络有限公司

部门职务:充电桩

邮箱:287907695@qq.com

微信号:1352688

产品:充电桩、储能

地址:南山区创投大厦



满溢充电站热心市民梁 (满溢充电站热心...)

满溢科技有限公司 总经理

手机:1814931

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:满溢科技有限公司

部门职务:总经理

邮箱:1042815776@qq.com

微信号:1814931

产品:投建运营

地址:西安



徐交平 (AJason-線纜銅箔絲-徐交平) V

东莞市亚太电线电缆材料有限公司 总经理

手机:1392680

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:东莞市亚太电线电缆材料有限公司

部门职务:总经理

邮箱:xujp-2008@163.com

微信号:xujp-2008@163.com

产品:铜箔丝 极细铜 合金铜 防弹丝

地址:东莞东坑



杨川 (啊川)

坐标快充网络科技有限公司 总经理

手机:1582905

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:坐标快充网络科技有限公司

部门职务:总经理

邮箱:714717746@qq.com

微信号:1582905

产品:充电桩

地址:陕西省西安市航天城富华大厦



杨良庆 | 欧米兰新能源 (杨良庆 | 欧米兰...)

深圳市欧米兰新能源科技有限公司 总裁助理

手机:1392281

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:深圳市欧米兰新能源科技有限公司

部门职务:总裁助理

邮箱:380749644@qq.com

微信号:YangLiangQing20222

产品:新能源汽车交直充电桩、连接器

地址:深圳市宝安区松岗街道沙浦围大地路10号...



易中南 (彭应平)

安徽巡鹰 业务经理

手机:1772452

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:安徽巡鹰

部门职务:业务经理

邮箱:1809170945@qq.com

微信号:1362810

产品:储能、电池、光伏、节能改造

地址:广州



张亮 (张亮)

西安小飞象充电科技有限公司 项目经理

手机:1660290

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:西安小飞象充电科技有限公司

部门职务:项目经理

邮箱:zl1399185@163.com

微信号:1660290

产品:社区共享充电桩

地址:西安



周燕群 (catherine风萧萧)

宁波旭东新盛汽配有限公司 营业部部长

手机:1816723

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:宁波旭东新盛汽配有限公司

部门职务:营业部部长

邮箱:zhouyq@kyokutochina.com

微信号:1816723

产品:汽车空调压缩机铸件、电子水泵、油泵...

地址:浙江宁波



及时雨搬家15291999567 (及时雨搬家15...)

临潼及时雨充电站 总经理

手机:1529199

奉献:0 分享:0 引荐:0

单位/公司:临潼及时雨充电站

部门职务:总经理

邮箱:2278780254@qq.com

微信号:1529199

产品:充电桩安装运营

地址:西安市临潼区秦陵西地铁口苗坡中段及时...



新能源汽车促销政策落地调查： 新能源汽车渗透率不断提升

本刊编辑|易之

延长车辆购置税减免措施、发放新能源汽车消费券、增加年度购车指标投放、开展汽车以旧换新补贴、推进充换电基础设施建设、鼓励充电打折、加快乡村电网建设运营水平……今年以来，一系列提振汽车消费的政策文件相继出台，特别是促进新能源汽车消费的举措持续落地。

政策礼包助推下，新能源汽车渗透率不断提升，对消费拉动作用显著。据乘联会近日发布的数据，7月份，中国新能源车国内零售渗透率达到36.1%，较去年同期26.8%的渗透率提升9.3个百分点。

针对新能源汽车促销政策落地情况，当前新能源汽车渗透率在一二线城市较高，尽管新能源汽车下乡支持力度持续加码，但在乡村市场上，新能源汽车的覆盖率仍然较低。

产销增长态势正旺

一二线城市渗透率较高

作为消费“四大金刚”之首，汽车消费已成为扩大消费的重要力量，其中，新能源汽车呈快速增长态势，

市场占有率逐步提升。据中国汽车工业协会统计分析，2023年1月份至7月份，新能源汽车产销分别完成459.1万辆和452.6万辆，同比分别增长40%和41.7%，市场占有率达到29%。

其中，一二线城市新能源汽车渗透率较高，尤其是深圳、上海、北京等地。以深圳为例，截至上半年，深圳新能源汽车保有量达86万辆，渗透率超60%。8月4日，深圳市工业和信息化局印发《深圳市加快打造“新一代世界一流汽车城”三年行动计划（2023-2025年）》，其中提出，到2025年，深圳市新能源汽车保有量达到130万辆，新能源汽车新车市场渗透率达到70%。

在北京市丰台区一家新能源汽车4S店，发现市场需求旺盛，选购汽车的消费者较多。该店销售人员说，今年以来，纯电车和油电混动车深受消费者的青睐，目前门店尚未受到传统汽车7月份、8月份销售淡季的影响。

目前，国内一线城市新能源汽车渗透率已超50%，但部分三四线城市渗透率不足10%。

从利好一二线城市的新能源汽车消费举措来看，主要集中在延续购置税减免政策、优化汽车限购管理政策、发放新能源汽车消费券、支持老旧汽车更新消费等方面。

8月1日，广东省商务厅相关负责人表示，目前，广东省正推动放宽广州市、深圳市“限牌”；支持广州市、深圳市等汽车大市实施购车补贴、以旧换新，扩大新能源车销量。8月4日，河南省人民政府办公厅印发了《持续扩大消费若干政策措施》，其中提出，将购车补贴政策延续至2023年12月底，对在省内新购汽车的消费者按照购车价格的5%给予补贴（最高不超过10000元/台），省、市级财政各补贴一半。

“购车补贴会激发那些对价格敏感、处于观望的潜在客户。”一位河南省郑州市汽车4S店销售员表示：“实际购车过程中，我们会帮助消费者算好账，尽量做出最优选。”

中国汽车工业咨询发展公司首席分析师贾新光表示，汽车属于购买弹性较大的商品，政策的引导会产生较大的影响作用。每年的7月份至8月份是汽

车销售的淡季，预计“金九银十”汽车产销增速将会加快，伴随新一轮汽车促消费政策的实施落地，汽车消费潜力有望得到进一步释放。

车企层面，降价成为利好消费者的重要手段。进入8月份以来，上汽大众、极氪、零跑汽车、奇瑞新能源等多家车企宣布部分车型降价消息。

乘联会秘书长崔东树表示，近期，各车企竞相加码促销活动，体现了汽车行业的激烈竞争，以及下半年冲刺更高销量目标的努力，此举有助于新能源汽车进一步打开市场。

三大痛点阻碍

新能源汽车下乡路

“当前我国一二线城市汽车消费增速较快，而村镇等下沉市场仍有潜在空间尚待挖掘，应因地制宜地采取鼓励性政策措施，带动汽车商品的消费扩大，进而支撑经济稳健发展。”中国汽车流通协会副秘书长苏晖表示。

事实上，今年以来，新能源汽车下乡政策利好不断。7月31日，国家发展改革委发布的《关于恢复和扩大消费的措施》提出，落实构建高质量充电基础设施体系、支持新能源汽车下乡、延续和优化新能源汽车车辆购置税减免等政策。地方层面，仅7月下旬以来，山东、浙江等地陆续发文促进新能源汽车下乡。

调查中发现，有三大痛点阻碍新能源汽车下乡，一是充电桩覆盖不全；二是车型与乡村用车需求不匹配；三是售后服务能力不足。



其一充电桩覆盖不全。这问题，不少乡村用户反馈，由于充电不便，暂不考虑购买新能源汽车。

今年以来多项政策推动乡村地区充电桩建设。6月16日，工业和信息化部党组成员、副部长辛国斌在出席2023年新能源汽车下乡活动时表示，“加强配套设施建设，组织电力企业、充电桩建设运营企业协同下乡，加强充电基础设施建设，鼓励地方政府以及汽车企业、金融机构等，进一步健全服务网络，加大优惠促销和金融支持力度”。

“随着新能源汽车保有量快速增长，三四线城市的充电桩建设速度加快，仍存在快充业务选址困难、电力接入成本高、大功率充电桩需要大功率变压器、老旧充电桩难以拆除等问题，建议加快技术变革，改善充电电设施建设方案。”一位充电桩建设与快充技术公司投资总监表示。

其二，吸引乡村居民购买新能源汽车，提升新能源汽车使用率至关重要。调查中，多位乡村用户表示，新能源汽车与电动三轮车等车型存在较大价格差异，且乡村用户用车需求更偏向价格略低的电动三轮车，出于低价和实用性的考量，部分乡村用户更偏向于购买后者。

其三，在采访中发现，售后服务同样是乡村潜在用户重点考量的因素。“买车还是要买保有量大的，方便汽车后期维修及售后。”来自陕西省咸阳市渭城区的李女士表示。

事实上，从车企的布局动作来看，不少汽车厂商“触角”早已伸向三四线城市、乡村区域等下沉市场，在销售端、服务端等做足功夫。例如，今年6月份，比亚迪、长安汽车、广汽集团、上汽集团等上市车企的部分新能源车型参与工业和信息化部等五部门组织的2023年新能源汽车下乡活动，下乡活动带动了乡村地区汽车营销，为乡村居民购买新能源汽车提供便利。

整体来看，各项政策推动下，新能源汽车在乡村普及度不断提升。未来三四线城市、县乡区域有望成为新能源汽车巨大的增量市场。

多地开展新能源汽车下乡活动，促进乡村地区新能源汽车消费。国内乡村地区新能源汽车渗透率较低，每年的新能源汽车下乡活动将持续促进乡村地区的新能源汽车消费。

崔东树表示，针对汽车行业的政策指引频出，旨在进一步稳定和扩大汽车消费。工信部、商务部推动新能源车下乡，启动“百城联动”汽车节和“千县万镇”新能源汽车消费季，各地车展积极发放消费券等活动，均对提振消费起到了促进作用。（证券日报）





新形势下：中部省份 逐步明晰充电桩建设顶层设计

文 | 王雪 编辑 | 易之

日前，从湖北省人民政府获悉，为更好满足人民群众新能源汽车使用需求，更好支撑新能源汽车产业发展，湖北印发《关于加快构建湖北省高质量充电基础设施体系的实施意见》（以下简称《意见》），从推进城市、城际、农村充电网络融合；建设统一监管服务平台；完善支撑政策等三大方面共20条举措入手，加快推进湖北省高质量充电基础设施体系建设。

《意见》指出，到2025年，湖北省实现“十个全覆盖”，即全省充电基础设施实现具备条件的城市居住区市县全覆盖，城市办公区和“三中心”、城市公共停车场站、城市运转专用场站、A级以上旅游景区、高速公路服务区全覆盖，公共快充站县区全覆盖、公共充电站乡镇全覆盖、县级以上区域平台服务全覆盖、主要充电服务运营企业数据接入全覆盖等，累计建成充电桩60万个，其中公共充电桩25万个。

事实上，随着新能源电动车渗透率不断深化，配套充电桩也在加快步伐，相关充电桩建设政策从顶层到地方正逐步明晰。今年6月，国务院办公厅印发《关于进一步构建高质量充电基础设施体系的指导意见》，明确重点布局充电设施的目标，并提出引导各类社会资本积极参与建设运营。近段时间，除湖北省外，江西省、



湖南省等中部省份均规划充电桩建设的顶层方案。

湖北加快充电桩建设步伐

湖北省第十二次党代会在报告中提到，要以新能源汽车、智能网联汽车为重点，打造“汉孝随襄十”为重点的万亿级汽车产业走廊，建设全国汽车产能基地。而充电桩是发展新能源汽车的重要基础设施，当前面临着布局不够完善、结构不够合理、服务不够均衡、运营不够规范等问题。

湖北省则在《意见》中指出，将围绕建成城市面状、公路线状、乡村点状的充电基础设施布局，推进全省城际充电网、都市圈充电网、城市充电网、农村充电网融合发展。

其中，在建设城市充电网络方面，湖北省将加快推进居住区充电基础设施建设。具体来看，首先，湖北省将建立健全“一站式”协调机制，推进居住区充电桩“能建尽建”；其次，对具备条件的小区，按照“愿装尽装”的原则加快推进充电桩建设；对不具备条件的小区，将充电桩纳入老旧小区基础类设施改造范围；最后，推进新建小区充电桩“应建尽建”。

《意见》提到，湖北省将以社会公共停车场、三中心等为重点，大力推进停车充电一体化发展，到2025年，力争大中型城市经营性停车场具备规范充电条件的车位比例超过城市注册电动汽车比例。

此外，湖北省还将根据公交、出租、物流等专用车辆充电需求，利用停车场等资源，加快建设专用充电站；加快实现机关、企事业单位、工业园区等内部停车场充电桩全覆盖，力争到2025年，公共

机构、国有企业等按不低于单位及员工电动汽车总量20%的比例配置充电桩。

在建设城际充电网络方面，《意见》表示，湖北省将组织实施《湖北省加快推进公路沿线充电基础设施建设工作方案》，提升公路沿线基础保障能力。具体来看，湖北省依托全省高速公路及普通国省干线公路体系，加密城际间路网充电基础设施；挖掘高速公路服务区用地改造潜力，提高大功率快充设施比例。到2025年，湖北省将实现高速公路充电基础设施全覆盖，具备充电服务能力或预留安装条件的车位不低于小型客车停车位的10%。

同时，湖北省还将引导全省A级以上景区、全国乡村旅游重点镇（村）和荆楚文旅名镇及周边服务场所配建充电基础设施，力争2025年底前实现A级以上景区充电基础设施全覆盖，4A级以上景区停车位配建充电设施的比例超过30%。

在建设农村充电网络方面，《意见》指出，湖北省将加密县城充电网络，补全乡村充电基础设施，到2025年，实现公共快充站县区全覆盖和公共充电站乡镇全覆盖。此外，湖北省还将积极推进农村电网巩固提升工程，加强配套电网建设改造，并助推新能源汽车下乡。

不得不提的是，按照省级部署，三级应用，多网融合的架构，湖北省还将加快推进全省统一的充电基础设施监管服务平台建设，同时，加强与新能源汽车监管平台等衔接，推动电动汽车与充电网、电信网、交通网、电力网等能量互通、信息互联。

中部省份掀起充电桩建设浪潮

湖南、河南等中部省份也纷纷出台充电基础设施建设指导意见，并均提出2025年发展规划。

今年1月，湖南省发改委印发《关于进一步加快电动汽车充电基础设施建设的意见》，该意见指出，到2025年，湖南省大中及以上城市新建和配建停车场站，力争具备规范充电条件的车位比例较城市注册电动汽车比例高10%以上，长株潭都市圈50%的居民小区具备充电条件。其中，长沙市将力争到2025年实现全市充电基础设施不少于16.3万个，公共充电基础设施不少于3.8万个。

河南省在8月4日印发的《河南省重大新型基础

设施建设提速行动方案（2023—2025年）》中也提到，到2025年，河南省将实现累计建成公共充电站6000座、智能充电桩25万个以上，车桩比达到6.4，城市核心区公共充电设施服务半径小于2公里。此外，郑州还将打造成“超充之城”，今年将布局8万根充电桩，其中包括5000根快充桩。

8月1日，江西省召开《关于进一步促进和扩大消费的若干措施》新闻发布会，该省能源局局长温俊杰在会上介绍，截至今年6月底，江西省累计投运充换电站3088座、充电桩44629个，充电网络初步形成。其中，城市中心区和高速公路服务区实现充电基础设施全覆盖，充电站实现“县县全覆盖”。

在此前印发的《江西省加快推进电动汽车充电基础设施建设三年行动计划（2021-2023年）》中，江西省提出到2023年，全省确保新建成各类充电站96座、各类充电桩30000个；力争建成充电站190座、各类充电桩60000个。

具体来看，在推进公共充电基础设施建设方面，长沙市对单枪平均功率不小于60千瓦公共充电桩，按省定政策实施建设奖补，力争城市核心区公共充电基础设施服务半径小于1公里；各类新建的大型公共建筑物停车场及社会公共停车场停车位的充电基础设施配置比例，不应低于30%。河南省支持现有加油（气）站通过改建、扩建等方式建设公共充电站，对公交、环卫、物流、通勤等公共服务领域新建的专用充电设施，高速公路服务区、国（省）道和城际快速公路沿线新建的公用充电设施，按照主要充电设备投资总额的30%或40%给予省财政奖补。江西省也鼓励加油站、加气站等传统补能站点建设快充桩和换电站，对高速公路服务区充电基础设施进行扩容、改造，使充电车位不低于小型客车停车位的10%。

在推进居民区充电基础设施建设方面，湖南省鼓励第三方充电运营企业、物业服务企业、车位产权方、业主委员会等多方参与，探索开展居民小区充电设施“统建统营”模式。江西省鼓励将充电基础设施建设纳入老旧小区改造范围，并提出新建居民小区固定车位100%建设充电基础设施或预留建设条件。河南省则围绕居民区开展充电基础设施建设专项行动，推动智能充电桩进小区。

值得一提的是，湖南省推进充电基础设施建设工作下沉到县一级行政单位。8月3日，湖南益阳桃江县发布《桃江县电动汽车充电基础设施建设实施方案（2023-2025年）》，该方案明细了桃江县各乡镇和园区充电桩建设数量，支持业主改造或自建自用充电基础设施，并鼓励具备条件的城市周边电厂、加油加气站利用自有土地建设公用充电桩（站）。该方案还表示，到2025年，桃江县将建成充电桩不少于1970个（含私家桩），其中公共充电桩（不含专用充电桩）不少于440个。（21世纪经济报道）





相聚古城，共话充电|2023中国充电设施行业运营服务发展大会西安站会议隆重召开！

本刊编辑|易之

2023年8月4日，继昆明（相聚春城，共话充电|中国充电设施行业运营服务发展大会-首站昆明胜利召开）、成都（相聚蓉城，共话充电|2023中国充电设施行业运营服务发展大会在成都成功举行）会议取得圆满成功后，由车桩新媒体发起组织的全国巡回活动，2023中国充电设施行业运营服务发展大会第三站会议，西安长安国际大酒店隆重举行。会议得到中国城市公共交通协会充电设施分会、陕西省电力行业协会电动交通及储能分会以及西安市新能源汽车及充电设施信息综合管理平台的大力支持。

会议以陕西充电基础设施“十四五”发展规划为契机。在政策强有力支持和新能源汽车快速推广的新形势下，新一轮充电基础设施建设浪潮在三秦大地席卷而来。会议持续得到充电设施产业链企业的广泛关注，吸引到城投，交投，地方能源国企，陕西及大西北广大中小运营商，公交，新能源车企，桩企等各界代表200余位嘉宾热情出席。

数据显示，截至今年6月底，陕西省已建成投运公共及专用充（换）电站3466座，充电桩5.4万个，个人充电桩3.5万个。公共及专用充（换）电站主要集中在西安、咸阳、宝鸡三市，分别占80%、6%、4%；个人充电桩主要集中在西安，占比91%。其中高速公路服务区建成投运公共充电站253座，充电桩1744个，已基本实现高速



公路充电设施全覆盖。全省107个县（市、区）已基本实现充电站“县县全覆盖”，1316个乡镇及街道办中685个已建成充电设施，覆盖率52%。

但陕西省充电基础设施建设运营仍存在着电动汽车普及速度慢、充电基础设施建设迟缓、充电设施市场监管制度不完善等问题。陕西省电力行业协会副秘书长兼电动交通及储能分会理事长刘军虎在会上指出，“电动汽车推广应用主要集中在西安市（占比80%），其它市电动汽车推广应用进度较缓慢。主要原因：一是民众对电动汽车购车成本、续航里程、充电设施便利性、电池寿命及安全等问题仍然存在顾虑；二是除西安外其他市均未出台购车或充电基础设施建设运营补贴政策，影响电动汽车推广应用。”

因此如何更多更好的建设公共充电设施，促进新能源汽车普及，中国城市公共交通协会充电设施分会秘书长助理陈超华认为：“大力推动公共区域充电基础设施建设。以‘三中心’等建筑物配建停车场以及交通枢纽、驻车换乘（P+R）等公共停车场为重点，加快建设公共充电基础设施，推动充电运营企业逐步提高快充设施占比。结合城市公交、出租、道路客运、物流等专用车辆充电需求，加快在停车场站等建设专用充电站。”

而且加强充电平台功能的开发和充电桩资源的接入，引入与新能源车相关的各项增值服务，线上线下相结合，继续扩充超充桩的布点，打造新一代的快补能接桩速补能网络，通过自建、合建或收购等方式，进一步扩大充电站资源，构建城市交通出行运营服务体系。

西安市新能源汽车及充电设施信息综合管理平台政务经理麻霏介绍，截至2023年二季度，西安市

充电场站投资主体416家，公共充电场站1168座，充电桩15854根。为加快充电基础设施建设，推动制定相关标准和完善监管体系，营造良好的使用环境，西安市级平台通过自身的发展努力，成为联通政府、企业的桥梁。在整个行业“发展、合作、共赢”理念的推动下，进一步聚焦新能源企业配套需求，实施新能源产业链健康发展，培育产业新市场，着力打造具有国际影响力的西安新能源产业品牌，助力西安建设“新能源之都”。

目前充电桩处于加速建设期，构建高质量充电基础设施体系，首要在于优化完善网络布局，更好满足不同领域、不同场景充电需求。西安领充创享新能源技术总监董振龙表示，“新能源汽车技术的不断创新，对不同场景下的充电需求不同，如针对景区、公路沿线服务区（站）、村委会等场景的话，我们可以有台区综合治理+动态增容模式，保证交直流充电最优配置和最大化利用谷时及光伏发电量，以实现全域旅游、村村能充。”

在运营发展大会上，深圳电王科技董事长蒋中为预测，“未来十年，新能源汽车充电桩将迎来淘汰赛”，市场上的充电堆、组装桩、水冷充电枪等会逐步被取代，这时候人们的思路调整尤为重要。那么如何让充电站赚钱呢？电王快充秉承着坚持模块、监控、配电、平台四位一体自主研发，致力于打造全域自研技术、风光储充检系统以及智能生态物联网平台，为运营商们提供完美的解决方案，以实现合作共赢。

为了更好的满足车主速度需求并有效解决运营商痛点，电王快充研发了1000V恒功率自然冷却模块，双枪最大输出电流700A，系统效率可达96%，模块效率高达97%，比传统充电桩能耗低



10%，待机能耗趋近零，5年省出2台新充电桩成本。为运营商提供高质、高效、高标准的智能化、数字化、人性化、自动化的全产业产品，推动充电产业绿色升级。

今年以来，国家多措并举，满足需求释放潜力。进一步稳定和扩大汽车消费，随着新能源汽车车型销量逐年大幅增长，充电桩等基础设施建设不仅是数量问题，更要严格要求。充电桩的质量参差不齐、充电桩盈利难、故障率高、使用率低、投资回报慢、检修维护难度大等问题，严重制约着新能源汽车的增长空间。

优优绿能陈玉龙副总经理指出：“近年来，充电设施环境、电网基础条件、运行维护成本越来越高，导致对于桩企和运营商来说，做日常运维巡检会非常不方便。这就对充电桩本身的防护等级提出很高的要求，甚至要具备一定的免维护的性能。而独立风道、液冷技术就脱颖而出，独立风道在普通充换电现场规模使用，它可以应对严酷的应用环境，免维护，节省每年多次的巡检、维护成本，国民投入产出最大化，特殊场合可使用液冷技术。共同促进中国充换电事业高质量、健康发展！”

为满足日益增长的充电需求，如何科学布局、适度超前建设充电基础设施体系，加快充电模式推广应用，有效满足居民出行充换电需求。点点电工徐超银董事长针对充电运营商的核心竞争力，提出了管理方案，如系统的智能运维、运营环境管理，可与多方平台打通，共建资源、互通互享。

近年来，新能源汽车私人领域消费占比逐步提升，社区充电越来越成为汽车充电的主要场景之一。小蜂充电常务副总裁左国文表示：“随着新能源车普及和规模增长、充电电压提高、电池储能技术发展，未来充电时间会逐渐缩短，而从充电场景来看，私家车目的充电场景占比高，对价格不敏感，对充电更高效、便捷、安全。社区充电场景是解决用户充电痛点最重要的，可以解决新能源续航充电里程焦虑。由此可以看出社区充电是未来电动车充电的主要场景。”

但“小区私人充电桩安装难”“充电桩位置难找、故障率高”等问题依然困扰人们。

蔚景科技创始人黄隽莹在运营发展大会上表示，目前公共充电还是主流的充电场景，而随着私人桩安装量不断提升。共享经济浪潮下，“私桩共享”作为新型充电的商业模式，将凭借提高充电效率、降低生产成本、错峰充电缓解电容压力等优势成为充电基础设施多方共赢的解决方案之一。

此外，深圳斯康达技术总监陈良仪在大会上深刻解读了充电桩检测的现状与解决方案，在新基建范畴内的5G、大数据和人工智能的应用都将加快新能源汽车的推广，从而带动充电桩的建设，加速充电桩行业的发展。

推动充电基础设施建设，不仅可以推动新能源汽车产业发展，还有望提升新能源汽车充电能力，为群众绿色出行提供便利。全力推进公共区域、居住社区、国省干线、园区景区、乡镇等各场景充电设施建设，加快实现充电站“县县全覆盖”、充电桩“乡乡全覆盖”，进一步加强充电基础设施建设运营管理，构建高质量充电基础设施体系，提升充电服务保障能力。

2023中国充电设施行业运营服务发展大会-西安站会议在不断持续往期精彩和热烈讨论的氛围中圆满落幕。车桩新媒认为，顺应新能源汽车和充电基础设施进一步下沉市场的需求，通过点对点精准邀请为特征，全国巡回-以省为单位的每一次会议讨论，必定能够为当地充电设施行业在建构市场新生态的过程中起到推波助澜的引领作用；必将大力促进本地企业，提升其技术水平，管理水平、运营水平等核心竞争力。从而深化所在省份、乃至全国和全产业链的交流与合作、成熟与发展。





实探北京充电桩：蔚来、极氪开放程度最高，特斯拉、小鹏仍有限制

编辑 | 罗富敏

近几年，车企已成为充电网络建设者中的重要一员，同时开放共享和互联互通成为趋势。对新能源车企来说，建设充电桩不仅仅是一项服务，更多的是为促进车企自身新能源车销售而布局。

在业内看来，车企开放自有充电设施或许会成为趋势。2022年，国家发展改革委等部门发布的《关于进一步提升电动汽车充电基础设施服务保障能力的实施意见》就明确提出，推动充电桩开放和共享。充电网络“互联互通”将成为新能源汽车产业发展的必由之路。

充电是新能源车主绕不开的日常。随着近年国内新能源汽车销量的快速提升，各大自主品牌都在加速布局充换电设施，提高自身产品竞争力。不过，由于车桩比例不均衡、部分地区充电设施不完善以及违规占位现象时常存在，公共充电资源仍显紧缺。尤其在充电设施稀少的偏远地区，“抢”充电桩已引起不少讨论。

不久前，一位蔚来车主在朋友圈中表示，他在新疆自驾游途中发现一处蔚来充电站里两辆插电混动车占用了仅有的两根充电桩，需要充电的其他蔚来车主只能干等。这引起了蔚来和行业的高度关注。

其实，车企建设充电设施，可以确保所生产的电动汽车与充电设施的匹配度，提高充电设施的利用率，



同时也可以增加自身汽车的销量；另一方面能完善产业链，车企建设充电设施，可以形成完整的产业链，减少由于充电设施不足对自身产业发展的制约，同时也可以获取更多的利润。

品牌自建充电桩被其他品牌车辆占用现象不只发生在偏远地区。近日，北京城区多座品牌充电站，发现除部分品牌充电站禁止其他品牌车辆使用外，不少对外开放的品牌充电站中均有其他品牌车辆使用。在这背后，原因也不尽相同。

多重因素促使车主“跨品牌”充电

新能源车主在城区选择其他品牌充电站充电有多种原因。一方面，不少新能源车主在外充电更看重“便利性”。通俗来讲，这些车主更倾向到距离自己较近的充电站充电。

上述在蔚来充电站中充电的出租车司机表示，其行驶到此座充电站附近时，车辆剩余电量不足30公里，因此就近选择了这座充电站。“我没有关注这座充电站是哪个品牌的，只要距离近就行。”该司机说：“我每天在城区四处接送乘客，走到哪没电就在哪里充电。”

不少网约车司机、出租车司机在外充电也持相同看法。不仅如此，一位在北京市朝阳区某大众ID充电站充电的欧拉黑猫车主也表示，自己在外给车辆充电时并不在意充电站品牌，只要距离近、够方便即可。这从宏观层面上造成了部分品牌充电站中其他品牌车辆的存在。

另一方面，价格因素也在新能源车主选择充电站时发挥了关键作用。

充电车位停车是否收费也会对车主选择造成影响。北京地区特斯拉、蔚来、小鹏汽车等多个品牌充电站停车充电均不收取停车费用，或减免1-2小时停车费用。这也是不少其他品牌车主选择到品牌充电站充电的原因之一。

此外，部分品牌未自行建设品牌充电站、或所在地区自有充电站较少，车主只能选择其他品牌充电站或公共充电站。一位比亚迪车主表示，由于周围缺少比亚迪充电站，他只能到其他厂商的充电站充电。这也客观促进了跨品牌充电现象的产生。

还有一重原因也可能导致车主选用其他品牌充电站，即附近没有自家品牌充电站，或站内没有空闲充电桩。

也就是说，即便自家品牌拥有充电站，但车主的选择也不完全固定。如在北京城区多个公共充电站内，时常会看到特斯拉、小鹏汽车等品牌的车辆与其他多个品牌车辆共同充电。

品牌优先自家车主

事实上，不少品牌正在尝试推动充电站对外开放使用。其中，蔚来、极氪等品牌的充电站开放程度领先业界。

车企建设充电设施，也可以提供更好的充电服务，提高用户对自家汽车的满意度，同时也可以增加用户对自家品牌的黏性。

业内人士分析，车企开放自建充电站一方面是着力缓解新能源汽车行业用电充电难题；另一方面，也推动企业资源有效利用，提高商业化水平。

“从社会效益与利用率最大化的角度来考虑，提升充电网络的便捷高效、开放共享是趋势。”中关村新型电池技术创新联盟秘书长、电池百人会理事长于清教表示。

在这背后，“优先自家车主、兼顾其他用户”是不少品牌充电设施共享的首要原则。

车企布局充电网络可给用户提供更好的用车体验，在促进车辆销售的同时可塑造良好品牌形象。

专家建议有序开放

充电设施开放共享对行业整体而言是一大利

好，但国内充电设施发展不均衡给蒙上一层阴影。

中国充电联盟最新数据显示，2023年1-7月，我国充电基础设施增量为171.8万台，新能源汽车销量452.6万辆，车桩增量比为2.6:1。在今年前7个月，国内每销售2.6辆新能源汽车，业内仅建设1根充电桩，供需严重失衡。不仅如此，按照工信部2025年实现车桩比2:1, 2030年实现车桩比1:1的规划，仍有显著差距。

与此同时，数据显示，今年7月广东、浙江等中东部10省市建设的公共充电桩数量占比高达71.3%，其余20余省市新建公共充电桩数量占比不足3成，充电设施建设存在严重的地域差异。

在此背景下，不少品牌用户认为开放自家品牌充电站后其他品牌车辆会涌入充电，影响自身用电体验。甚至在一定程度上，开放品牌充电站还会引起品牌车主与外来车主的“优先级”之争，这在偏远地区和长途出行时已得到体现。

此外值得一提的是，业内人士发现燃油车占位、电动车满电不驶离等现象当下依旧普遍存在。这也从侧面降低了充电设施的使用效率。

为了解决这个问题，特斯拉、小鹏汽车等不少新能源汽车品牌充电位禁止燃油车驶入，并对充满电超时不驶离的汽车收取超时费用。如小鹏汽车收取1元/每分钟的超时占用费，特斯拉根据空闲车位数量收取3.2元/分钟或6.4元/分钟的费用等。

业内人士认为，品牌自建充电设施既有其独特性，也有其公共性。一方面，品牌自建充电站是针对品牌用户使用；另一方面，自建充电站因其占用的社会资源等，也应适度对外开放改善行业整体用电体验。

“新能源汽车品牌开放充电网络共享利于行业发展，但优先保障自家车主用电需求也无可厚非。”于清教表示：“在保障自家车主使用体验的前提下，不少品牌已开始尝试逐步、有序提升充电桩的开放共享。”

事实上，多位受访车主表示，在充电设施足够的情况下，并不排斥其他品牌新能源汽车使用自家品牌充电设施。“只要不影响我们车主用，其他品牌汽车随使用。”另一位蔚来ES6车主表示：“但肯定希望优先保障自家车主需求。”（时代财经）





充电10分钟，神行800里：全液冷超充时代即将开启

文 | Lulu 编辑 | 罗富敏

8月16日宁德时代线下首次发布会顺利召开，此次重磅推出“神行超充电”，聚焦“超充”。此次发布会的神行超充电，是全球首款磷酸铁锂4C超充电，在续航能力、技术、安全以及温域等方面得到了全面提升，可谓是又一次技术性突破。神行超充电可以做到充电10分钟，神行800里的超级充电速度。让每一位普通消费者，未来可以用上超充，省时省力省钱。

电动汽车充电趋势

电动汽车优异的操控性能及较低的使用成本得到了广大车主的认可，但动力电池仍然是制约电动汽车普及最重要的因素。电池对电动汽车的影响来自多方面：成本、安全性及充电速度。随着碳酸锂价格的回落及产业链的成熟，主流电动汽车的价格分布在10万~30万之间，形成对传统燃油型乘用车

的价格覆盖；电池技术的成熟使得电池寿命可以达到百万公里以上，出租车、网约车车主也无后顾之忧，神行电池更是采用PPB级别的安全标准，为驾驶保驾护航；至于充电速度，从最初的2小时充电、到现在的半小时充电、直至即将开启的“充电10分钟，神行800里”时代，电动汽车取代燃油汽车已成不可逆转之趋势。

要实现10分钟充电，就得实现800V/600A的高压大电流超充，当前主流车企均已推出800V平台，支持10分钟超充的旗舰车型。广汽埃安搭载石墨烯基电池，可以实现8分钟充满80%电量；除此之外，理想、岚图、长城、路特斯等车企也在积极布局，占领电动汽车高端品牌的阵地。而此次神行电池的横空出世，使得超充电可以成为每台电动车的标配产品，超充时代的全面到来从今天开始。



充电设施应用趋势

好马配好鞍，同理超充电动汽车也得配套超级充电设备才能实现10分钟充电，业界对超充桩的定义为：具备单枪充电功率不小于350kW，最大输出电压不小于1000V，持续充电电流不小于400A能力的成套充电设备。因为常规充电枪最大充电电流为250A，要实现400A以上持续充电只能采用液冷充电枪，所以超级充电设备业界又称之为液冷超充。

作为新基建重点领域之一，近年来国家出台了各种鼓励政策，支持快充、超充协同发展，推进充电网络及基础设施的建设。广州发起“超充之都”计划，到2025年预建超1000座超级充换电中心；深圳也启动了“超充之城”建设。将在3年内建设300个新能源汽车超充站，实现超充站和加油站达到1:1的比例。海南、重庆等多地也相继推出相关政策，来鼓励超充基础设施建设的发展。

当前国内液冷超充系统的运营方主要分为两类：车企自营和大型运营站点。车企自营站点主要是为解决自家超充车辆充电问题，为客户提供更好的充电体验，促进高端车辆的销量。最典型的就是特斯拉，当前在中国区部署了10000个以上超充桩。大型运营站点则是在现有快充站点部署少量超充桩，来满足日益增多的超充车辆充电需求。最近中石油5亿充电设备采购招标就包含了大量的液冷超充设备，这意味着国内大型传统能源企业也积极参与超充站点建设，10分钟超充时代即将来临。

全液冷超充：更优质充电体验

对于充电车主来说，液冷超充不仅仅是充电速度上“加油般”的体验，更多的是智能化、低噪声、操作轻便等综合体验的提升。

当前业界主流的液冷超充方案是采用常规风冷

模块主机柜+液冷充电枪来实现大电流超充，比如说常规1拖8的分体式充电系统配置一个液冷充电接口，这种方式便于传统充电桩和现有站点的升级，比较适合当前超充车辆数量较少的阶段。但是这种方式面临着若干问题：1. 大量模块堆积导致噪声过大；2. 模块多散热和防护较难处理，维护困难。

解决传统液冷模块超充桩充电问题的最佳方案就是采用全液冷充电系统，液冷模块主机柜+液冷充电枪，系统整体液冷散热，散热效果好、噪声低、防护效果好、维护简单。

英飞源一直致力于电能变换核心技术的研发，早在2020年就在业界推出第一款全液冷充电系统解决方案，系统采用地埋式设计，内置35kW液冷充电模块。充电桩整体埋在地下，仅充电枪露出地面，使用者插枪扫码即可启动充电。该液冷超充系统具有可靠性高、占地面积小、零噪声的优点。

当前英飞源已经推出Blue0zean全系列液冷储能及充电产品，包括40kWACDC充电模块、40kWDCDC充电模块、35kWACDC双向储能模块等液冷模块，以及240kW全液冷一体式超充桩、480kW/640kW全液冷分体式储能超充系统，是当前国内大批量实际应用的全液冷超充系统，可广泛应用于商业区、居民区、大型充电场站给用户带来加油般的充电体验。

英飞源以匠心、品质、分享、进取的文化构筑企业价值观；通过孜孜不倦的创新积累和技术突破铸就行业标杆。英飞源始终坚守匠人的本真，秉持“锐意创新、能源无界”的使命，以不断地技术创新，持续为客户创造最大价值，成就低碳未来。

640kW液冷超充系统

全液冷充电系统 比加油更快的充电体验



多重利好因素共振，中国商用车市场回暖向好



编辑 | 罗富敏

“随着新能源政策引导力度加大，新能源商用车将迎来快速发展期。同时，我国商用车品牌在海外影响力不断提升，出口继续保持快速增长，为行业发展带来新机遇。”2023年，在我国稳经济、扩内需等一揽子政策推动下，国内商用车市场有望走出低位运行区间，逐步恢复正向增长。

产销量同比增长

商用车作为拉动中国经济和基础设施建设的关键支柱，其新能源发展对整个汽车行业有着至关重要的意义

从1953年第一汽车制造厂破土动工算起，我国商用车产业走过了不断发展壮大的70年，涌现了解放、东风、重汽、陕汽、北汽等一批民族品牌。中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长付炳锋介绍，据不完全统计，2020年商用车重点企业营业收入突破6000亿元，截至2021年商用车保有量超过3400万辆，承担了全社会74%的货物运输量和61%的旅客运输量。

然而，受多重因素叠加影响，我国商用车在经历了鼎盛期、市场规模居全球第一位后，产销量开始出现下滑，市场迎来深度调整期。2022年，商用车全年销量为330万辆，同比下降31.2%，不仅销量是近14年新低，增速也创下历年新低，行业整体面临低位运行压力。

叶盛基表示，2020年至2022年期间，我国商用车市场经历了剧烈波动。目前，国内具有商用车整车生产资质的企业有90家，专用车公告内企业2000余家，企业众多，产品同质化严重。产品价格长期低位徘徊，隐藏的经营问题爆发，绝大部分企业处于亏损状态。

《中国商用汽车产业发展报告（2023）》提出，“十四五”时期，商用车市场进入新一轮调整期，总体进入存量竞争阶段，全球经济放缓、供应链受阻、原材料和油价高涨等因素持续影响行业发展。今年，在我国稳经济、扩内需等一揽子政策推动下，国内商用车市场有望走出低位运行区间，逐步恢复正向增长。

从数据来看，商用车产销已有向好迹象。中国汽车工业协会发布数据显示，7月，商用车市场产销分别完成28.6万辆和28.7万辆，环比分别下降16.4%和19%，同比分别增长17%和16.8%。与上年同期相比，7月客车、货车产销均呈现明显增长，其中客车产销增速高于货车。

今年前7个月，商用车产销呈现同比较快增长趋势。据统计，商用车市场产销分别完成225.3万辆和225.8万辆，同比分别增长16.9%和15.9%。

随着经济形势不断向好以及新一轮政策红利拉动，今年下半年商用车市场将加速回暖。

多方合力推进应用

有统计显示，交通领域占全国终端碳排放的比例为8%。其中，保有量占比11%左右的商用车碳排放量占比近60%。大力发展低排放甚至零排放新能源商用车成为交通运输减碳的重中之重，也是实现碳中和目标的关键所在。

据介绍，一汽解放集团股份有限公司现已向市场投放141款新能源产品，构筑覆盖了牵引、渣土、混凝土搅拌运输、环卫、城市物流、城市公交场景的完整产品矩阵。

一汽解放本部中重型车产品线法规认证主任梁彬认为，随着客户需求向整体解决方案转换，企业亟需建立完整的新能源产业生态。新能源商用车与传统车相比具有多能源发展、价值互联、新技术密集等特点。但是，目前新能源商用车仍面临基础设

施资源不足、关键环节缺少统一标准、车辆全生命周期管理未形成体系等难题。

他分析，新能源商用车将保持高速增长态势，今年商用车新能源市场需求量预计为43.8万辆，渗透率达11.4%。在新能源时代，国外商用车企业领先优势缩小，未来3年至5年是新能源商用车出海最佳窗口期。

氢燃料电池商用车是我国商用车产业的特色和优势。截至2022年7月份，我国累计推广燃料电池汽车超过1万辆。不仅在燃料电池汽车示范应用城市群发力，成都、重庆、武汉等城市也依托产业基础或氢能资源，加快推广应用燃料电池汽车。

广东佛山市飞驰汽车科技有限公司副总经理王光圣认为，目前燃料电池汽车市场仍处于发展初期，面临行业标准体系尚不完善、加氢便利性比较差、氢气来源和价格不均衡，以及氢燃料车辆购置成本偏高等问题。

他建议，要解决“有车无站，有站无氢”的问题。因地制宜发展制氢、加氢站等能源供应体系。同时，全国一盘棋，各司其职发挥区域、产业、资源优势，避免或减少重复产能建设。

今年2月，工业和信息化部、交通运输部等八部门联合发布《关于组织开展公共领域车辆全面电动化先行区试点工作的通知》，提出在全国范围内启动公务用车、城市公交、出租、环卫、邮政快递、城市物流配送等公共领域车辆全面电动化先行区试点工作。日前，国家发展改革委、国家能源局联合印发的《关于加快推进充电基础设施建设更好支持新能源汽车下乡和乡村振兴的实施意见》强调，加快公共领域应用推广，鼓励有条件的地方加



加大对公交、道路客运、出租汽车、环卫、物流配送等领域新能源汽车应用支持力度。

今年7月1日起，全国范围全面实施国六b排放标准，再次证明清洁化、新能源化已成为商用车未来发展的主要趋势。业内人士认为，在“双碳”战略背景下，商用车新能源化对汽车行业意义重大，将是未来5年商用车市场竞争的重中之重。

总体来看，我国商用车电动化进程相对缓慢，新能源商用车渗透率只有10%，远不及乘用车，产业化推广仍需政策保障支持。

拓展发展新空间

目前，我国商用车车联网市场正经历从政策驱动向市场需求驱动逐步转型，未来受关键技术发展、下游行业需求、产业链相关企业参与因素影响将保持快速发展。预计2025年，我国商用车车联网硬件及服务市场规模将达到806亿元，复合年均增长率约28%。

据天眼查不完全统计，今年以来，自动驾驶领域融资事件合计发生16起，融资金额超40亿元。业内人士分析，在众多初创科技公司、物流运营商和硬件厂商合作下，商用车自动驾驶正在逐步实现场景落地，不断实现商业模式创新，拉动行业需求向上。

中国汽车工程研究院股份有限公司整车测评研究中心主任刘延认为，自动驾驶是科技创新和产业变革的重要发力点，在无人化商业应用的推进中，技术、产业、生态、环境等方面仍需加大力度突破瓶颈。具体来说，在安全方面，要加快建立产业安全规范，引导各类企业持续完善自动驾驶安全保障体系。在应用方面，多措并举，促进自动驾驶产业多方合作拓展规模。此外，要持续完善政策法规体系，构筑自动驾驶无人化商业应用基础，营造规模化推广应用氛围。

叶盛基表示，在“双碳”背景下，我国商用车转型升级发展到了关键攻坚时期。他建议，产业生态链各方应携手努力，共同推进我国商用车持续高质量发展。（经济日报）





充电价格上涨分析：三大因素“推波助澜”！

文|修睿 编辑|罗富敏

近日，电动汽车车主们开始“躁动”起来，因为上海、郑州、青岛等地区充电价格上涨了！

根据媒体报道，上海同一地点、同一时段，过去充电桩的价格是1.15元/千瓦时，现在却涨到了2.15元/千瓦时，涨幅高达87%。郑州也有多家充电站充电价格上调，即便不是白天的高峰时段，在最便宜的“深夜谷时”，充电费用的涨幅也不小。

除上海、郑州，青岛、杭州，越来越多的城市加入到了涨价大军中。一些对价格敏感的车主“吐槽”，部分平台的充电服务费也涨了。

“电动汽车车主们快充不起电了？”“充电价格会一直持续上涨”“电动汽车使用成本快赶上燃油车了”，诸如此类的标题开始刷屏。

其中有部分误读，也有吃瓜群众们的“口嗨”。

实际上，放到电力改革的一盘大棋中审视，充电站的充电价格是由电价和服务费两部门组成。电价本来就是弹性的，电力作为一种商品，价格必然随市场供需关系的变化而动态调整。

充电站作为工商业用户，目录购电模式逐步在全国取消后，将全部进入电力交易市场。随着电网输配电价格形成机制越来越成熟，理清成本结构和分摊规则，价格的波动会更加实时化。

所以，电动汽车充电价格既不会一直上涨，更不会一路下滑，而是有涨有跌，说车主充不起电了，也是对充电价格上涨行为的“戏谑”之言。

充电价格上涨背后的逻辑和原因，才是车主最应该厘清的。而此次涨价潮由三大因素叠加推动。

一是，大工业与工商业“合并”，部分影响充电站价格

过去，大工业与一般工商业用电采取了“两轨制”，前者沿用的是两部制，除了按照电量计算的电度电价外，还有一部分基本电费，即容量或需量计费。但一般工商业采取的单一制，以往采取目录定价模式购电，即根据用电量、不同行业分类，有一个相对固定的电价可以参考。

之后政策风向变了，导致电价不再铁板一块。

5月15日，国家发改委印发《关于第三监管周期省级电网输配电价及有关事项的通知》（以下简称《通知》），该通知已于2023年6月1日正式执行。根据《通知》，执行工商业（或大工业、一般工商业）用电价格的用户，用电容量在100千伏安及以下的，执行单一制电价；100千伏安至315千伏安间的，可选择执行单一制或两部制电价；315千伏安及以上的，执行两部制电价，现执行单一制电价的用户可选择执行单一制电价或两部制电价。

充电站是典型的能源密集型行业。长期看，随着120千瓦以上的大功率充电桩配置，充电站用电容量往往在315千伏安及以上。这一调整短期对存量的充电站影响不大，但新建充电站将走两部制通道（按最新政策，2025年前减免容需量电价）。

两者的区别在哪里呢？

单一制电价用户电费=（上网电价+工商业单一制输配电价+政府性基金及附加+上网环节线损费用+系统运行费用）×月度电量；两部制电价用户电费=（上网电价+工商业两部制输配电价+政府性基金及附加+上网环节线损费用+系统运行费用）×月度电量+容（需）量×容（需）量电价标准。

在两部制中，以往不同电压等级采用了相同的容量电价，调整后，分电压等级核定输电容量电价，也是一个新变化，拿山西省来说，原容（需）量电价不分电压等级，用户的容量电价为24元/千伏安·月，需量电价为36元/千瓦·月，更新后，不同电压等级对应不同容量电价。

这些变化，因为晦涩难懂一些，电动汽车车主往往算不清账，但会改变充电站的运营成本，未来会真真切切地反映在充电价格身上。

二是部分运营商上调服务费导致充电价格上涨

除了电价外，电动汽车车主充电费用中包括了服务费，这波覆盖上海、郑州、青岛等地的价格上涨行为中，存在一些运营商根据自身成本和运营情况，上调了服务费的现象。

这属于地区内参与经营的充电站运营商自发的集体调价行为，但像快电等第三方充电服务平台，基本不会参与地区运营商的定价环节。快电相关人士表示，充电站价格上涨，用户可以关注不同时段的充电价格，选择合适或相对优惠的时段充电。

全国不同城市、不同运营商充电站的服务费是不同的，平均价格约0.4元/千瓦时，一些城市服务费较为便宜，在0.1-0.3元区间，也有一些城市特别是核心城区的服务费在0.6元/千瓦时以上。

这就带出一个问题，服务费多少是谁说了算？

2023年1月，国家发展改革委发布了《政府定价的经营服务性收费目录清单(2023版)》，其中明确国内部分省市电动汽车充换电服务费有相关的收费标准(该价格标准更新时间截至2022年底)。比如天津电动公交车充电服务费0.60元/千瓦时，其他电动车充换电服务费1.0元/千瓦时(津发改价管(2015)490号)；山西电动车充换电服务费是0.45元/千瓦时(晋价商字(2014)366号)；上海则规定不高于1.3元/千瓦时(沪发改价管(2021)43号)；海南电动公交车充电服务费上限标准为0.60-0.9元/千瓦时，其他电动汽车充电服务费上限标准为0.65-1.1元/千瓦时，充换电服务级上限标准为0.60元/公里《包括电费、电池租赁和充换电服务等费用》；重庆不超过0.4元/千瓦时。

不过，在表述方式上比较模糊，部分省市的文

件都有类似2020或2022年前各经营单位可参考该标准执行，待充换电设施服务市场具备一定竞争力，充换电服务费标准通过市场竞争形成的字眼。

可见，全国并没有统一的充电服务费规定。而这也合乎情理，因为不同地区、不同充电站所配置的充电桩，其场地租金、功率、停车费减免与否等成本投入不一，自然无法统一定价。

三是夏季用电高峰来临各地分时电价调整所致

最后一个原因，与7、8月份各地进入夏季用电高峰有关。

据中电联预计，由于今年多省市持续高温天气，夏季全国最高用电负荷约13.7亿千瓦，预计比2022年增加8000万千瓦，甚至到1亿千瓦，全国电力供需总体紧平衡。这会导致部分省市开展应急跨省购电而出现损益，损益会逐月由工商业用户承担，直接推高电力市场的交易价格。

分时电价的调整是另外一个因季节而变动的重要因素，充电站属工商业用户，执行最新分时电价政策，电价自然水涨船高。

比如上海最近划分了峰谷时段，7、8、9月夏季时期8:00-15:00、18:00-21:00为高峰时段，7月、8月12:00-14:00为尖峰时段。夏季高峰时段电价在平段电价基础上上浮80%，低谷时段电价在平段电价基础上下浮60%，尖峰时段电价在高峰电价的基础上上浮25%。

7月1日起，安徽省也正式执行新的峰谷分时电价。每年7、8月期间，用电容量100千伏安及以上的工商业用户，每日用电高峰时段调整为16:00-24:00；低谷时段调整为0:00-9:00；9:00-16:00为平段。安徽还调整了季节性尖峰电价温度触发条件，日最高气温 $\geq 35^{\circ}\text{C}$ 或日最低气温 $\leq -3^{\circ}\text{C}$ 时，尖峰电价标准按0.072元/千瓦时上浮。

而且随着分布式光伏、工商业储能的进入，只有调整分时时段和电价，并拉大峰谷价差，才能为微电网、储能、光储充等新主体创造更大的收入空间，更多的收入模式，解决新能源消纳和自发自用问题，激励更多市场主体参与新型电力系统建设。

分时电价是大势所趋，未来也会进入生活用电场景。目前，已经有贵州、上海、重庆、四川等多

个省市调整了最新的分时时段和分时电价。

未来电价不再固定，有涨有跌才是常态

正是有了以上三大因素推波助澜的“因”，并重叠在一起，带来了今年7月以来电动汽车充电价格上涨的“果”。

这才是涨价背后的逻辑，也预示了未来充电价格变动的常态化趋势。

尤其是在碳达峰、碳中和30/60目标下，工业、交通、生活等终端用能都将加速推进电气化，社会用能结构从传统的煤炭、天然气、石油的化石能源向光伏、风电、水电等可再生能源转换。而风光天生的间歇式、随机性、波动性特征，决定了新能源的消纳，以及电力的供需匹配难度变大。因为储能、微电网、虚拟电厂等角色的加入，能源结构从过去单一的“源随荷动”向源网荷储一体化升级，通过智能化、智能化的平台，实现供需间的动态平衡，让分布式、碎片化的供需两端结构，同样实现灵活调度、稳定供给。

上述新型电力系统下的电力价格的形成机制必然是复杂、多样的，任何一度电的真实成本，都会被贴上时间、空间的标签，并对应不同的价码。从数学的角度看，电力市场的本质是价格引导，用户侧广泛参与、决策，最终实现整个系统的最优，而非过去的计划式核价。

简而言之，交通场景作为电气化中最重要的一个分支，电动汽车充电站的电价，由电力供需情况决定，必然是波动的，有涨有跌才是常态。未来充电市场竞争是市场化的行为，充电价格也取决于充电站自身光储充自发自用的能力，谁的用电成本低，谁就能提供更实惠的价格。（能链研究院）



中国电动汽车迎战欧洲市场，首先要解决这5大难题！



本刊编辑 | 肖晓

欧洲成为中国电动汽车出海主要目的地之一。

2022年，全球电动汽车（含插电混动）市场占有率最高的16个国家，除了中国，都在欧洲。其中，挪威电动汽车的新车市场占有率高达87%，领先全球。2021年，蔚来、小鹏等中国品牌先后进入挪威市场，吹响了中国品牌大举进军欧洲的号角。

对于中国电动汽车在欧洲的发展前景，我们既不能妄自菲薄，也不能盲目自信。我们要全面打开欧洲市场，除了需要好产品、好价格、好渠道，还需要深刻地意识到我们所面临的特殊挑战，并努力将其各个击破。

挑战一：品牌来自哪里

一位挪威大叔走进奥斯陆市中心宽敞豪华的NioHouse（蔚来展厅），坐进ES8内部体验了一

番，饶有兴趣地问道：“这是哪里品牌？”

这是中国的品牌。销售顾问回答，但它是在德国设计的。销售顾问马上又用更大的声音补充道。

它是中国品牌？大叔显然是怀疑自己听错了。

“是的，中国品牌，但它是在德国设计的。”销售顾问又重复了一遍。然后大叔露出一副非常惊讶的表情，我们很难判断这个表情背后是惊叹还是质疑，或者二者兼有。

短短的几句对话浓缩了中国品牌在欧洲市场面临的第一个挑战：告诉消费者自己从哪里来。

在中国，汽车的电动化与智能化日新月异，消费者的民族自豪感也与日俱增。

“中国品牌”对于很多电动汽车消费者来说都

已经成为了加分项，而奔驰、奥迪反而成了大家调侃的“杂牌电动车”。但我们也要清醒地意识到，“中国品牌”作为产品加分项并不是理所当然的事情。即使在十年前的中国市场，大多数预算充足的消费者也不会走进中国品牌的4S店。

在欧洲，人们听到“中国制造”，往往想到廉价的小商品，而不会想到创新的电动汽车。这种刻板印象的改变需要较长的时间。

而且当下国际局势复杂，欧洲消费者在社交媒体上看到有关中国的报道可能经过一些有意地过滤，这更加延缓了这种刻板印象转变的速度。

既然“中国品牌”这一标签不足以带来竞争优势，我们就应该在“中国品牌”前面增加两个限定条件，使之成为“具备全球格局的、拥有独到优势的中国品牌”。

全球格局非常重要，可以增强消费者对品牌的信任感。蔚来销售顾问口中的“德国设计”就是体现全球格局的一种手段。

比亚迪在全球网站上也使用了大量笔墨强调公司在全世界拥有多达30个工业园区。

另外更成功的案例是上汽MG。2005年，南京汽车收购英国MG品牌，两年后南汽又被上汽集团整合，MG因此成为上汽的品牌。MG品牌在中国市场发展一般，但它却成为上汽国际化战略的一面旗帜。

2022年，上汽乘用车出口47.8万辆，位居中国企业第一，其中绝大多数都是MG品牌。MG之所以在海外获得成功，最重要的原因是品牌本身的背景。

欧洲和东南亚的消费者依然将其视为古老的英国品牌，他们无需从零开始重新建立品牌认知。

这在销量较为分散、传播投入并不非常聚焦的市场中，十分有效。这就像是捷豹路虎，虽然它被印度企业收购，但全世界的大多数消费者依然将它视为积淀深厚的英国品牌。

除了全球化格局，中国品牌还需要拥有自己独到的优势。这也就引出下一个挑战，中国电动汽车品牌如何寻找自己的定位。

挑战二：品牌的定位是什么

品牌定位是市场营销学当中非常重要的一个部分。但在近年来的中国市场上，新势力的品牌定位问题变得非常简单自然，以至于让我们忘记了汽车品牌定位的挑战与重要性。

2014年，蔚来、小鹏、乐视等造车新势力品牌相继成立，开启了中国汽车电动化与智能化的全新发展之路。

在过去的近10年时间，“新势力”本身就是一个强有力的品牌定位标签，它们突破了传统汽车工业体系的限制，引入了互联网思维与用户思维，用更好的体验与商业模式为用户带来新的价值，并成为中国产业转型与创新的一面旗帜。

因此，在“新势力”的大旗下，汽车品牌就已经自带了一个可以凌驾于传统豪华品牌之上的定位标签，接下来要做的只是再找一些更精细化的定位子标签，讲清楚自己与其他新势力品牌的差异。

而来到欧洲市场，中国的新势力品牌没有了任何天然自带的定位标签，它们只是一个新品牌而已。它们需要从头开始讲故事，去告诉消费者，你的品牌定位是什么？你希望把车卖给哪些人？你怎么证明自己像特斯拉一样智能？你怎么证明自己像沃尔沃一样安全？你怎么证明自己像宝马一样易于操控？你怎么证明自己像起亚一样质量可靠？

大多数进入到欧洲的中国汽车企业并没有意识到品牌定位这一问题的重要性。

它们将面向中国的产品网站直接翻译为其他语言，跳过品牌介绍，直接去讲产品。在中国，蔚小理等品牌无需多言，消费者也认同它们可以与奥迪、宝马等传统豪华品牌去抗衡。可是在欧洲，消费者对这些品牌毫无概念，即使说和现代、起亚一



个水平，大多数消费者都并不一定能够信服。

中国品牌首先应当想清楚自己的定位，包括长期的目标和短期的手段。

蔚来的超跑EP9确实能够将很多路人吸引进展厅，成为顾客。但蔚来并不是一个跑车品牌，甚至无意与特斯拉去比拼操控，那么EP9所传达的价值能够进一步将顾客转化为购车的用户吗？蔚来的长期目标或许是在世界范围都可以与奔驰等品牌比肩，但这一目标过于宏大，需要具体的实现路径。

在中国，很多新势力品牌为了使产品更具性价比，摒弃了这些授权费用昂贵的品牌合作。但在欧洲市场，一个新品牌需要利用消费者已有的心智来锚定自己的位置。

挑战三：适应当地的文化价值

面对传统汽车的性能维度，全世界消费者对安全性、操控性、舒适性的需求都是相似的。但面对汽车智能化的新维度，全世界消费者因为文化不同，对体验的偏好以及背后价值观的判定会存在显著地差异。

我们不能认为中国人喜欢的设计，理所应当被全世界喜爱。我们更不能将中国消费者的独有偏好视为先进，而将与此相反的偏好视为落后。

中国社会有着显著的集体主义文化倾向，人们乐于生活在一些大的集体之中，并与集体的成员进行频繁的互动。因此在汽车座舱内，人们也希望得到陪伴感。那些拟人化的语音助手形象在中国汽车上颇受欢迎。例如蔚来的Nomi、小鹏的小P、极氪的Eva，都是典型的类人形设计。



而欧洲的大多数国家都倾向于个人主义文化，人们对陪伴感没有强烈的需求，一些用户反而会觉得拟人化的语音助手形象过于幼稚，与他们心目中严肃的驾驶机器格格不入。

此外，中国有着较低的不确定性规避文化，人们愿意为了潜在的受益或满足而承受相对较多的风险。同时，中国汽车市场在智能化领域的竞争十分激烈，汽车企业不得不把自己那些尚不成熟的新技术介绍过消费者，以博得人们的注意和认可。

所以，在中国交付一辆软件不完整的汽车已经成了一种普遍现象。只要后续能够OTA在线升级，很多消费者并不介意在用车前期无法使用高级自动驾驶等创新功能。

而大多数欧洲国家的用户更加希望规避不确定性，再加上那里的汽车市场竞争更为稳定和温和，他们没有意愿去尝试那些创新但并不可靠的功能。甚至有一些欧洲的用户为了服务和品质的确定性，连续几十年只选择一个品牌的汽车。

在欧洲市场，中国汽车产品的发布节奏可以慢一点，发布后的交付时间也可以晚一些，但是企业必须要保证首次交付时产品的完整性与可靠性，否则可能会影响消费者对整个品牌的信任程度。

在北欧国家，人们有着强烈的环保责任感，尤其看重各种产业的碳排放。在哥本哈根，我们可以见到很多十几层的木质现代化高楼，新的工艺让它们拥有良好的防火和保暖性能。木质建筑在这里不是历史的残留，而是未来的方向，因为木材生产加工的过程不会像混凝土那样产生大量碳排放。

同样的道理，一辆汽车是否环保并不只是看它用电还是烧油，它还需要有用可持续的材料来源以及可持续的制造过程。

中国汽车走向世界的趋势是不可逆的，欧洲作为全世界最重要的电动汽车市场也一定是我们长期不变的重要目标。

中国汽车品牌应该充分地认识到这些挑战的存在，并将它们逐一攻克。作为欧洲市场的新玩家，我们只有突破自身的局限性，才能让自己的优势更加闪耀。更好地推动中国新能源汽车“走出去”。

（汽车商业评论）



买得起却修不起？新能源汽车陷入售后困局！

文|时评 编辑|肖晓

买一辆电动车真的比燃油车更省钱吗？

从价格上看，答案是肯定的。特别是比亚迪连续推出了秦PlusDM-i冠军版和宋PlusDM-i冠军版，售价已经和同级别的燃油车在一个价格区间，“油电同价”的观念已经深入人心，两者之间没有太大差别。

从使用成本上来看，充电也比加油更加省钱。根据国家发改委6月13日发布通知，自6月13日24时起，92号汽油每升分别下调0.04元，全国大部分地区调整后的价位为7.26到7.63之间（海南和西藏除外）。为了方便计算，我们取一个中间值7.5元/L，按照百公里7L油耗计算，那么，500公里所需要的油费为262.5元左右；我们以比亚迪秦PlusDM-i冠军版为例，其百公里电耗11.9kWh，按照商用充电桩平时充电价格1元/kWh，500公里的费用我59.5元。加油费用相当于充电费用的4.4倍，差距那是相当大。

正因为低廉的使用成本，再加上新能源车有别于燃油车的全新驾乘体验，因此新能源车越来越受到广大消费者的青睐，中国新能源汽车市场也进入了高速发展阶段。

国家税务总局机动车销售统一发票数据显示，2022年我国新能源汽车累计销售568.1万辆，同比增长70.6%，销量占比23.5%，提前实现了到2025年新能源汽车销量占比20%的目标。



2023年第一季度，我国新能源汽车产销量分别达165万辆和158.6万辆，同比分别增长27.7%和26.2%，市场占有率达26.1%。同时，中国车市整体产销量为621万辆和607.6万辆，同比下降4.3%和6.7%。也就是说新能源汽车发展势头一片向好。

随着新能源车保有量的大幅提升，售后维修问题成为越来越值得关注的问题。

维修费用远超想象

数据机构WePredict对2016年至2021年间的大约1900万辆汽车进行调查统计，发现纯电动新能源汽车的维修成本比燃油车高出1.6倍~2.3倍。

参看中保研2023年的测试结果，我们发现多款新能源车型在车内乘员安全、车外行人安全、车辆辅助安全三大项都得到了G（优秀），但在耐撞性与维修经济性的成绩并不理想，在可维修性和维修经济性两个子项目为P（较差）。

在大家享受新能源车型带来的全新体验的同时，也在承受着越来越高的维修成本，这种情况已经超出了消费者的想象预期。

之前，极星polestar2在驾车行驶过程中发生了意外事故，出现了大灯与底盘受损、电池板凹陷的情况。要知道新车总价还不到30万，而4S店给出的维修报价却高达54万元。其中，车头与大灯维修费用9万余元，而底盘部分必须更换整个电池组，费用更是高达40余万。

还有特斯拉ModelY发生撞墙事故，保险公司评估后给出的维修费用接近20万元。当时买ModelY花了28万元，而维修费用要20万，维修费用超过了整车价格的70%。

此前还有一位小鹏车主，车辆由于意外发生了碰撞，左侧的激光雷达探头损坏，从维修单中可以看出单颗激光雷达的维修费用（包括雷达支架、饰板工时费）就高达9500多元。

与燃油车相比，新能源汽车现在浮现出来的问题是维修成本超乎想象。激光雷达、电池等易损件的费用高昂，特别是电池，一旦要换电池，几乎等于油车换发动机，从目前来看，电池的维修成本远高于发动机。

据中保研的官方统计，新能源车的电池包零整比普遍超过50%，即电池的维修花费相当于整车价格的一半，甚至有车型的零整比高达98.72%，也就是说电池几乎和车一个价。

激光雷达和毫米波雷达等硬件昂贵又脆，一旦撞车时受损，基本无法维修，只能更换。

越来越多的新能源汽车设计强调一体化，其优势是可以降低制造成本，轻量化可以延长车辆续航，还能提升车辆操控性。随之而来的是钣金成本更高，一旦碰撞严重就无法修复，只能整体更换。还有外观造型更加复杂，哪怕出现轻微刮蹭，车主也面临高昂的维修费用。

新能源汽车不修则已，一修就“伤筋动骨”，这已成了普遍存在的现象。

行业痛点需要注意

新能源汽车维修保养还面临着渠道方面问题。

伴随着新能源汽车渗透率的逐步提高，新能源汽车售后市场在展现巨大机遇的同时，也在期待更加完善的综合服务体系。与燃油车不同，智能电动车更像是科技产品，很多问题都围绕软件产生，而软件问题的解决，往往需要主机厂和供应商配合解决，根本不是燃油车时代换个配件就能解决的。

有调查数据显示，目前，中国新能源汽车厂家自营及授权的门店数量为3300家左右。根据计算，每家门店平均要服务差不多2400辆新能源车，这样的量级已经超出门店最大承载能力。

也就是说，在新能源车售后维修这个领域，车企占有非常大的话语权，因为零配件主要集中在厂家手里，相关部件和技术的数据资料也掌握在厂家

的手里，一旦要维修，也只有自营门店和授权门店可以承接服务。

这就形成了新能源车型维修的高溢价。也就出现了我们在前文中说到的极星、特斯拉以及小鹏维修价格的高企。对于保险公司来说，他们也想把价格压下来，无奈维修的最终解释权还是在厂家，即使第三方机构有能力能够以较低的价格进行维修，但是还面临着一个重要问题——各大车企推出的“整车终生质保”和“三大件终生质保”等销售政策，相当程度上将消费者与厂家进行捆绑。

这种情况就好像我们买电子产品一样，保质期内损坏和保质期外损坏，厂家的政策是不一样的。

在新能源车型来说，市面上的第三方维修机构即使有这个能力，但消费者面对车企的捆绑政策，也只能接受官方渠道的高溢价。

这其中有一个重要情况需要注意。即新能源汽车市场高速增长的背后，是竞争压内卷加剧。2023年以来，不少新能源汽车品牌不管被曝出裁员、闭店、工厂停摆等消息，这也给消费者带来了难题——车企经营出了问题，所谓的终生质保靠什么来维持呢？

新能源汽车的淘汰赛已经开启，未来会有一批新能源汽车品牌可能会消失，那这些品牌车型的维修需求又该怎样保证呢？

此前拜腾汽车、赛麟汽车等多家造车新势力已经消失于公众视野。如今，威马汽车、天际汽车、爱驰汽车等也正遭遇困境，面临售后难题的车主并不在少数。

以上高额的维修成本和不可预知的车企崩盘所带来的后果，都将由消费者一力承担。

面对技术数据不公开、配件贵、官方渠道溢价高、各品牌服务存在差异等行业痛点，随着新能源汽车进入维保高发期，新能源汽车售后维修亟需建立统一的服务标准。

要想新能源车售后维修统一的服务标准，需要上下产业链协同合作，开放各自的技术数据，打破门槛，统一厂家售后工程的标准，构建起一整套新能源汽修人才培养体系，鼓励第三方机构积极落地新能源汽车服务，这是一项复杂的系统的大工程，需要全行业的参与，更需要相关部门的高屋建瓴，统筹规划。（百姓评车）





动力电池产能“结构性过剩”，突破口在哪里？

文 | 陈重山 编辑 | 肖晓

最近一段时间，“动力电池产能过剩”的话题惹来行业热议。

近三年来，动力电池产量中装车的比例，确实在不断降低。2020年动力电池装车的生产电池装机率达到76%，2021年是70%，2022年是54%；进入2023年以来，截至5月，是51%。

这其中，三元电池装车比例已从此前的80%降低到2023年的48%的比例，磷酸铁锂电池从71%降至56%的比例。无论是三元电池，还是磷酸铁锂电池，结构性过剩和库存压力较大，都是重要问题。

在动力电池领域，不仅仅锂电池出现“结构性过剩”问题，就连此前被普遍看好的钠电池，乃至

固体电池转型之路，也不太顺利。

此前舆论称2023年为钠电池元年，但目前2023年已过半，钠电池上车的车型并不多。而且，“钠电池车”未来或只能“主攻微型车”，在应用方面，钠电池目前还需要找到合适的应用场景，钠电池或将无法取代锂电池地位。

至于被寄予厚望的固态电池，蔚来创始人李斌曾公开表示，全固态电池量产还是很远的事情。业内预计真正的全固态电池量产仍需5年-10年。目前，即使半固态电池的量产装车，也仅仅处于“提上日程”的阶段。

储能，一直被认为动力电池厂商的第二增长曲

线。但是，直至目前，储能行业依然面临盈利难题，还需进一步探索可行的商业模式。而且，由于动力电池产能已经“结构性过剩”，为了消化产能，电池厂商纷纷开展储能业务布局，已经导致价格战爆发。

因此，当前动力电池行业的发展，进入到了“平台期”，急需找到全新突破口。

本文围绕动力电池行业的发展现状，试图回答以下四个方面的问题。

1、动力电池产能是否过剩？

2、当前，动力电池行业转向储能，能否能解决产能“结构性过剩”问题？

3、钠电池、固态电池大规模量产时机到了吗？

4、动力电池“结构性过剩”问题，当前的最优解是什么？

产能“结构性过剩”

目前，业内更认可的观点是动力电池行业出现了“结构性过剩”。这是因为，普遍衡量动力电池是否过剩，需要以实际投产及在建产能为主要参考，而产能规划更多体现了投资者对于未来产业发展的预期。

招银国际研究部副总裁白毅阳也认为，动力电池的产能过剩主要是结构性，目前动力电池前十大厂商竞争格局基本确定，而且头部电池厂还是比较克制，其他电池厂的产能规划落地可能性较低。

不可否认的是，在实际的动力电池生产与装车中，这种产能过剩的问题也是存在的。

近三年来，动力电池产量中装车的比例在不断的降低，该比例从2020年的76%，2021年的70%，2022年的54%，一直降到2023年5月的51%。

另外，从动力电池的累计产量和上车量之间的差异，也可以看出“过剩”的情况。

据中国汽车动力电池产业创新联盟的数据，2022年，我国动力电池累计产量545.9GWh，累计同比增长达148.5%。与之相对的，去年我国动力电池累计装车量294.6GWh，累计同比增长90.7%。

2022年动力电池累计产量是累计装车量的1.85倍。

进入到2023年，我国前5个月动力电池累计装车量为119.2GWh，累计同比增长43.5%。今年前5个月动力电池累计产量为233.5GWh，累计同比增长34.7%。对比来看，今年前5个月动力电池的产量接近装车量的二倍，动力电池产量远高于需求。

这就意味着，电池工厂生产出来的动力电池，有将近一半无法上车，只能进入库存。也因此，研究机构EVTank发布的《中国新能源汽车动力电池行业发展白皮书（2023年）》显示，2022年全产业链的动力电池库存高达164.8GWh，创历史新高。

转向储能，但不盈利

即使动力电池行业仅仅呈现出产能“结构性过剩”，也会产生一定的影响。

譬如，对于那些扩张迅猛的二线电池厂商，有可能因为过剩，从而受到强力冲击。毕竟，这些二线企业在竞争中，无法依靠质量取胜，不得不采取低价策略来争夺市场份额，其利润率较为低下。因此，在“供大于求”的市场中，面对行业冲击，这些厂商没有太强的招架能力。

如何消化“结构性过剩”的产能，成为一个较大的问题。

一般来说，储能是这些电池厂商的第二增长曲线，能消化部分产能。以宁德时代为例，储能系统业务是其营收和占比增长速度最大的业务。财报显示，2022年宁德时代这方面的营收为449.8亿元，同比增超2.3倍，占总营收的13.69%。

对于产能已经过剩的二线电池厂商来说，储能业务更能帮助它们释放产能，或使已经规划的产能走向快速落地。据中国化学与物理电源行业协会储能分会统计，到2025年新型储能的产业规模或突破万亿大关，到2030年预计接近3万亿元，这为过剩产能提供了巨大的市场空间。

目前，很多企业已经开始行动起来。宁德时代于今年发布了全球首个零辅源光储融合解决方案，比亚迪也推出首款集成刀片电池的储能系统“比亚迪魔方”，蜂巢能源则发布了应用于电力、工商业和家庭三大场景的短刀全系储能电芯及产品。特斯拉储能超级工厂也计划于2023年第三季度开工，

2024年第二季度投产。

相较于动力电池业务，储能业务有一个巨大的问题，那就是尚未盈利。

早在2013年，中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟就建议，我国要形成储能应用的商业模式，创造有利于储能价值实现的商业模式。但是，直至目前，储能行业依然面临盈利难题，还需进一步探索可行的商业模式。浙江万里扬能源科技有限公司总经理吴云亮表示，目前国内尚无一家真正实现盈利的储能企业。大多数储能企业，依靠的是补贴存活。

甚至于储能行业尚未盈利，就先打起了价格战，据中关村储能联盟统计，今年第一季度储能系统中标均价为1.47元/瓦时，环比下降4%，其中3月中标均价降至1.37元/瓦时。

可见，转向储能业务，并非解决当前电池厂商“结构性过剩产能”最快，且最好的方式。

钠电池、固态电池？

对于动力电池行业，此前有两个被寄予厚望的技术路线，一是钠电池，二是固态电池。这对解决产能“结构性过剩”问题来说，也是值得期待的。

但今年看来，这两个技术路线，均发展不顺。

关于钠电池，此前很多研究机构认为，2023年将会是“钠电池量产元年”，甚至认为钠电池是“锂电池的平替”，将逐步取代锂电池。如今，2023年已过半，“钠电池量产元年”的说法，似乎并不准确。

出海，当下最优解

出海，或许是当前动力电池产能“结构性过剩”问题的最好解决方法。

我国的动力电池出口一直处于快速增长态势。2017-2020年，中国锂电池出口额以每年20%-35%的速度稳步增长，到2022年，中国锂离子蓄电池出口金额3426.56亿元，迎来了86.7%的爆发式增长。

进入2023年，这一迅猛的增长态势只增不减。据海关总署公布数据，第一季度，我国锂电池出口达1097.9亿元，同比增长94.3%。

即使增速如此之快，但我国动力电池出口的市场空间依然未充分发掘。

我国动力电池厂商对单一我国市场的依赖太重，在我国以外的市场，日韩企业更有竞争优势。LG新能源CEO权英寿曾在接受当地媒体采访，就表示：“宁德时代对中国客户的高度依赖是一个弱点，而在争取欧洲和美国的全球客户方面，我们处于领先地位。我们预计将在全球市场份额超过宁德时代，成为全球第一。”

摆脱对单一我国市场的依赖，快速出海，抢占本属于我国动力电池行业的全球市场份额，已经成为我国电池厂商的当务之急。

不仅仅动力电池产品需要大力出口，动力电池产业的出口，也要快速推进。凭借我国企业在动力电池领域积累下来的产业优势和行业沉淀，我国具有对外输出的实力，而我国输出的动力电池产业也能反哺行业，带来更优质的发展。

今年以来，国内动力电池及上下游产业链企业，已经频频拿下海外车企长期大额订单，加速“出海”、广泛布局，逐步扩大在海外的生产、研发基地规模，抢占市场份额，谋求自身发展。

这正验证了张永伟此前的预言——“2023年，新能源汽车产业链出海进程将会按下快进键”。

总之，加速出口，或是动力电池行业产能“结构性过剩”问题当前的最优解。但是，对于动力电池行业的未来，加速研发，让钠电池、固态电池等尽快落地、“上车”，也同样重要。在2022年底，张永伟建议，当前我国应加大对下一代电池的研发投入，完善新技术产业链环节，并寻求适宜的应用场景以推动技术落地和迭代。



简报：2023年1-7月新能源汽车、动力电池、充电桩运行情况

本刊编辑 | 罗富敏

中国汽车工业协会数据显示，7月，汽车产销分别完成240.1万辆和238.7万辆，环比分别下降6.2%和9%，同比分别下降2.2%和1.4%。1-7月，汽车产销分别完成1565万辆和1562.6万辆，同比分别增长7.4%和7.9%，累计产销增速较1-6月均回落1.9个百分点。在去年同期高基数影响下，普加传统车市淡季，产销节奏有所放缓，整体市场表现相对平淡，环比同比均有所下滑。



乘用车产销均有所下降。7月，乘用车产销分别完成211.5万辆和210万辆，环比分别下降4.7%和7.4%，同比分别下降4.3%和3.4%。其中，传统燃油乘用车销量继续下探，国内销量112.6万辆，比上年同期减少29.2万辆，环比下降10.9%，同比下降20.6%。由于7月是车市传统淡季，叠加去年同期疫后复苏与购置税补贴下的高基数效应，销量同比微降体现出车市不断向好的发展态势。

1-7月，乘用车产销分别完成1339.7万辆和1336.8万辆，同比分别增长6%和6.7%。上半年汽车产销增速较高，但6月之后统计基数逐渐抬高，后期累计增速将呈现逐步回落的趋势。同时，近期多地极端暴雨天气也对消费者进店购车带来一定影响。加之去年同期乘用车市场在促消费政策拉动下呈现高增长，本月乘用车销量环比、同比均下降。

7月，商用车产销分别完成28.6万辆和28.7万辆，环比分别下降16.4%和19%；同比分别增长17%和16.8%。在商用车主要品种中，与上月相比，客车、货车产销均呈两位数下降，其中客车产销增速高于货车。与上年同期相比，客车、货车产销均呈明显增长。

1-7月，商用车产销累计完成225.3万辆和225.8万辆，同比分别增长16.9%和15.9%。在商用车主要品种中，与上年同期相比，客车、货车产销均呈两位数增长，其中客车产销增速更为显著。

新能源产销同比持续快速增长。7月，新能源汽车产销分别完成80.5万辆和78万辆，同比分别增长30.6%和31.6%，市场占有率达到32.7%。在新能源汽车主要品种中，与上月相比，7月插电式混合动力汽车产销均呈小幅增长，纯电动汽车产量微增、销量小幅下降，燃料电池汽车产销明显下滑；与上年同期相比，纯电动汽车和插电式混合动力汽车产销呈不同程度增长，燃料电池汽车产量下降、销量增长。

1-7月，新能源汽车产销累计完成459.1万辆和452.6万辆，同比分别增长40%和41.7%，市场占有率达到29%。在新能源汽车主要品种中，与上年同期相比，三大类汽车产销均呈较快增长。



15

1-7月，新能源汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为384.7万辆，同比增长55.8%，占新能源汽车销售总量的85%，高于上年同期7.7个百分点。上半年，整个新能源市场依旧外在快速增长阶段。随着新能源车型的上市及产品性能的提升，行业竞争加剧，销量分化现象更为明显，车企表现加速分化。比亚迪销量继续在高基数上维持高增速，1-7月累计销量超过150万辆，同比增长88.9%。理想和广汽同比增速均超过一倍。

汽车出口方面，7月，汽车企业出口39.2万辆，环比增长2.7%，同比增长35.1%。分车型看，乘用车本月出口32.6万辆，环比增长4.4%，同比增长34.9%；商用车出口6.6万辆，环比下降4.9%，同比增长36.2%。新能源汽车出口10.1万辆，环比增长29.5%，同比增长87%。

1-7月汽车企业出口253.3万辆，同比增长67.9%。分车型看乘用车出口210.5万辆，同比增长77.5%；商用车出口42.7万辆，同比增长32.5%。新能源汽车出口63.6万辆，同比增长1.5倍。

中国汽车动力电池产业创新联盟发布2023年7月动力电池月度数据，7月，我国动力电池产量共计61.0GWh，同比增长28.9%，环比增长1.5%。其中三元电池产量20.4GWh，占总产量33.4%，同比增长17.2%，环比增长15.2%；磷酸铁锂电池产量40.5GWh，占总产量66.4%，同比增长35.6%，环比下降4.1%。

1-7月，我国动力电池累计产量354.6GWh，累计同比增长35.4%。其中三元电池累计产量120.0GWh，占总产量33.8%，累计同比增长13.3%；磷酸铁锂电池累计产量234.0GWh，占总产量66.0%，累计同比增长50.3%。

销量方面：7月，我国动力电池销量共计61.0GWh，同比增长28.9%，环比增长1.5%。其中三元电池销量20.4GWh，占总产量33.4%，同比增长17.2%，环比增长15.2%；磷酸铁锂电池销量40.5GWh，占总产量66.4%，同比增长35.6%，环比下降4.1%。

7月，我国动力电池企业电池出口共计11.2GWh。其中三元电池出口7.2GWh，占总出口64.7%；磷酸铁锂电池出口3.9GWh，占总出口

34.8%。1-7月，我国动力电池企业电池累计出口达67.1GWh。其中三元电池累计出口46.6GWh，占总出口69.5%；磷酸铁锂电池累计出口20.2GWh，占总出口30.1%。

2.3 2023年7月我国动力电池装车量

按车型划分的动力电池装车量					
单位：MWh、%					
车型种类	7月	1-7月	环比增长	同比增长	累计同比增长
纯电动乘用车	23,857.1	140,309.9	-2.9%	22.9%	30.2%
纯电动客车	480.1	2,526.4	-32.7%	-5.0%	-35.6%
纯电动专用车	2,176.5	11,906.5	-7.3%	39.2%	27.3%
插电乘用车	5,666.2	29,262.7	10.3%	111.8%	125.3%
插电客车	2.4	40.5	24.3%	——	-14.5%
插电专用车	15.7	74.3	-49.8%	273.9%	12.7%
燃料电池乘用车	0.8	4.0	-52.7%	——	122.2%
燃料电池客车	3.2	45.4	-45.9%	-62.2%	-10.8%
燃料电池专用车	15.8	196.3	-75.3%	33.0%	130.3%
合计	32,238.0	184,366.1	-2.0%	33.3%	37.3%

装车量方面：7月，我国动力电池装车量32.2GWh，同比增长33.3%，环比下降2.0%。其中三元电池装车量10.6GWh，占总装车量32.8%，同比增长7.4%，环比增长4.8%；磷酸铁锂电池装车量21.7GWh，占总装车量67.2%，同比增长51.1%，环比下降4.7%。

1-7月，我国动力电池累计装车量184.4GWh，累计同比增长37.3%。其中三元电池累计装车量58.6GWh，占总装车量31.8%，累计同比增长5.6%；磷酸铁锂电池累计装车量125.6GWh，占总装车量68.1%，累计同比增长59.6%。

2023年7月储能电池月度数据储能方面：7月，我国储能电池销量共计4.3GWh，其中磷酸铁锂电池销量4.3GWh。1-7月，我国储能电池累计销量达35.5GWh。其中磷酸铁锂电池累计销量35.2GWh。

7月，我国储能电池出口共计1.0GWh。其中磷酸铁锂电池出口1.0GWh。1-7月，我国储能电池累计出口达7.3GWh，其中磷酸铁锂电池累计出口7.3GWh。

2.11 2023年1-7月国内动力电池企业装车量前五名

序号	企业名称	装车量 (GWh)	占比
1	宁德时代	79.50	43.12%
2	比亚迪	54.76	29.70%
3	中创新航	15.77	8.55%
4	亿纬锂能	7.93	4.30%
5	国轩高科	7.31	3.96%
6	欣旺达	4.31	2.34%
7	LG新能源	3.33	1.81%
8	蜂巢能源	2.63	1.43%
9	孚能科技	2.31	1.25%
10	正力新能	1.81	0.98%
11	瑞浦兰钧	1.61	0.87%
12	捷威动力	0.77	0.42%
13	多氟多	0.69	0.38%
14	力神电池	0.22	0.12%
15	安驰新能源	0.18	0.10%

注：对多家动力电池企业同一车型产品采取平均值方式计算，换电车型选取换电容量最大值计算

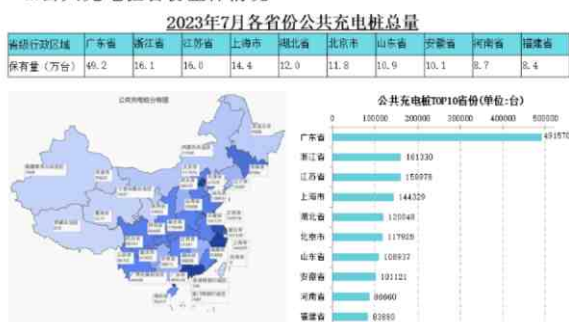
7月，我国新能源汽车市场共计36家动力电池企业实现装车配套，较去年同期减少1家。排名前3家、前5家、前10家动力电池企业动力电池装车量分别为26.0GWh、28.6GWh和31.3GWh，占总装车量比分别为80.7%、88.7%和97.2%。

1-7月，我国新能源汽车市场共计48家动力电池企业实现装车配套，较去年同期增加3家，排名前3家、前5家、前10家动力电池企业动力电池装车量分别为150.0GWh、165.3GWh和179.6GWh，占总装车量比分别为81.4%、89.6%和97.4%。



一、充电基础设施整体情况

2.公共充电桩省份整体情况



中国充电联盟公布2023年7月全国电动汽车充电基础设施运行情况：公共充电基础设施运行情况，2023年7月比6月公共充电桩增加6.2万台，7月同比增长40.4%。截至2023年7月，联盟内成员单位总计上报公共充电桩221.1万台，其中直流充电桩93.8万台、交流充电桩127.3万台。从2022年8月到2023年7月，月均新增公共充电桩约5.3万台。

公共充电基础设施省、区、市运行情况方面，广东、浙江、江苏、上海、湖北、北京、山东、安徽、河南、福建TOP10地区建设的公共充电桩占比达71.3%。全国充电电量主要集中在广东、江苏、浙江、四川、河北、福建、上海、陕西、山东、河南等省份，电量流向以公交车和乘用车为主，环卫物流车、出租车等其他类型车辆占比较小。另外，2023年7月全国充电总电量约32.5亿度，较上月增加2.9亿度，同比增长48.4%，环比增长9.9%。

公共充电基础设施运营商运行情况，截至2023年7月，全国充电运营企业所运营充电桩数量TOP15，分别为：特来电运营43.9万台、星星充电运营39.9万台、云快充运营36.1万台、国家电网运

营19.6万台、小桔充电运营12.1万台、蔚景云运营10.4万台、深圳车电网运营8.0万台、南方电网运营7.3万台、依威能源运营7.2万台、汇充电运营5.8万台、万城万充运营5.1万台、蔚蓝快充运营4.2万台、万马爱充运营3.0万台、上汽安悦运营2.5万台、中国普天运营2.4万台。这15家运营商占总量的93.9%，其余的运营商占总量的6.1%。

充电基础设施整体运行情况，2023年1至7月，充电基础设施增量为171.8万台，其中公共充电桩增量为41.3万台，随车配建私人充电桩增量为130.5万台，同比上升39.6%。截至2023年7月，全国充电基础设施累计数量为692.8万台，同比增加74.1%。

充电基础设施与电动汽车对比情况，2023年1-7月，充电基础设施增量为171.8万台，新能源汽车销量452.6万辆，充电基础设施与新能源汽车继续快速增长。桩车增量比为1:2.6，充电基础设施建设能够基本满足新能源汽车的快速发展。

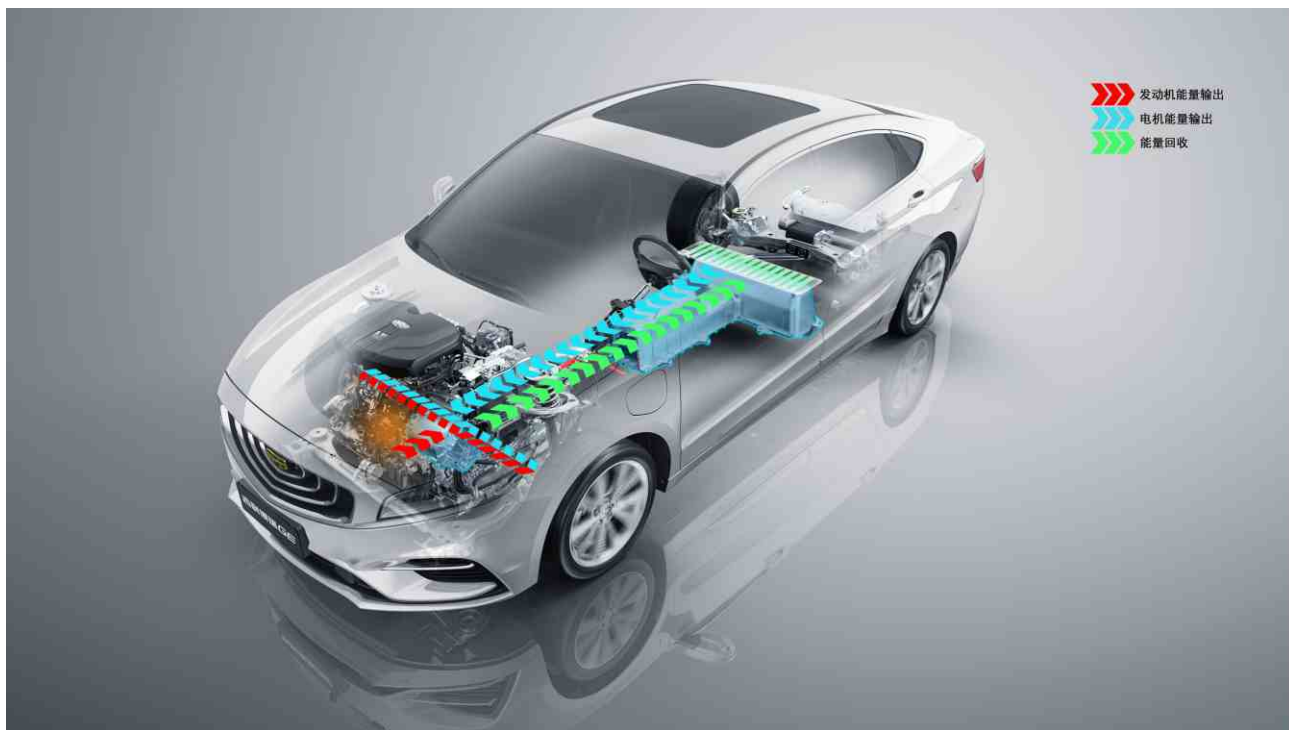
5.充电基础设施与电动汽车对比情况

- 2023年1-7月，充电基础设施增量为171.8万台，新能源汽车销量452.6万辆，充电基础设施与新能源汽车继续快速增长。
- 桩车增量比为1:2.6，充电基础设施建设能够基本满足新能源汽车的快速发展。

	单位	1-7月全国增量	同比
公共充电桩	万台	41.3	-3.3%
随车配建私人充电桩	万台	130.5	39.6%
充电基础设施(公共桩+私人桩)	万台	171.8	26.1%
新能源汽车销量	万辆	452.6	41.7%
桩车增量比		1:2.6	

我国经济延续恢复发展态势，推动经济整体好转的积极因素不断累积，制造业景气水平持续改善，企业信心有所增强。但汽车行业经济运行依然面临较大压力，从目前来看，实现稳增长目标任务艰巨，需要进一步恢复和扩大需求，以推动行业平稳增长。

中汽协认为，宏观经济的持续回升向好有助于汽车行业的平稳运行，新能源汽车和汽车出口延续良好发展态势。虽然去年同期基数依然较高，但因为传统车市淡季等因素，汽车产销量同环比或继续出现下降，预计伴随新一轮汽车促消费政策的实施落地，汽车消费潜力有望得到进一步释放，有助于行业全年实现稳增长目标。（中汽协资料综合）



混合动力汽车主要技术路线及应用浅析

本刊编辑 | 肖晓

为了解决纯电动汽车面临的续航短、充电慢等问题，混合动力汽车应运而生，且各大主机厂在大力布局研发，本文将深入分析当前混合动力汽车主要的技术路线、原理及应用场景，为混合动力汽车的设计研发提供借鉴和指导。

混合动力汽车的定义及节能原理

1. 混合动力汽车的定义

汽车是指由动力驱动，具有四个或四个以上车轮的非轨道承载的车辆，主要用于载运人员或货物。按发改委公告定义，新能源汽车是指采用非常规的车用燃料作为动力来源（或使用常规的车用燃料、采用新型车载动力装置），综合车辆的动力控制和驱动方面的先进技术，形成的技术原理先进，具有新技术、新结构的汽车。

新能源汽车包括混合动力电动汽车（HEV）、纯电动汽车（BEV，包括太阳能汽车）、燃料电池电动汽车（FCEV）、其他新能源（如超级电容器、飞轮等高效储能器）汽车等。

非常规的车用燃料指除汽油、柴油、天然气（NG）、液化石油气（LPG）、乙醇汽油（EG）、甲醇、二甲

醚之外的燃料，纯电动汽车是完全由可充电电池（如铅酸电池、镍镉电池、镍氢电池或锂离子电池）提供动力源的汽车。混合动力电动汽车是指拥有两种不同动力源的汽车。

这两种动力源在汽车不同的行驶状态下分别工作，或者一起工作，通过这种组合达到最少的燃油消耗和尾气排放，从而实现省油和环保的目的。

动力源：蓄电池、燃料电池、太阳能电池、内燃机车的发电机组，当前混合动力汽车一般是指内燃机车发电机，再加上蓄电池的汽车。

2. 混合动力汽车的节能原理

传统燃油车的发动机工作时在不同发动机转速和输出功率下，对应的燃油消耗量不同，从普通发动机万有特性可以看出：发动机在低转速和高转速下，燃油消耗率均比经济区间大。

对此，为了降低汽车油耗，混合动力汽车通过传统汽车基础上再增加一个动力源（通常是电动机），两者根据汽车不同的行驶工况分工协作，使得燃油发动机工作在经济区间，从而实现节能、降低油耗的目的。

3. 混合动力汽车的分类

混合动力汽车常见三种分类方式：

①根据是否能外接充电电源分为插电式混合动力和非插电式混合动力；

②根据混动系统混合度的不同分为微混合动力系统、轻混合动力系统、中混合动力系统及重混合动力系统；

③根据混动系统的结构特点分为：串联式混合动力、并联式混合动力及混联式混合动力。

混合动力汽车主要技术路线及应用场景

根据当前主流混动结构分类，本文将重点浅析其技术原理并结合其路线特点列举典型应用场景。

1) . 串联式混动汽车及应用场景

串联式混合动力汽车，其动力来源于电动机，燃油发动机只能驱动发电机，为蓄电池充电，不能直接驱动车辆行驶，相当于把发动机变成发电机，

发动机保持在最佳燃油效率给电池组充电，电池再供电给电动机驱动车辆。其化学燃料的燃烧利用率提高了，且减少污染物排放，同时可以利用电机进行能量回收。

串联式混动系统动力传递路线：发动机—发电机—动力电池—驱动电机，其特点为发动机只用来发电，纯电驱动。

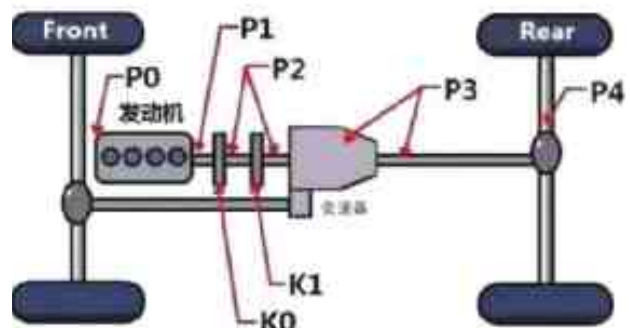
另外，当前随着技术发展，一种新型的串联式（RangeExtended ElectricVehicle, REEV）应运而生，它相当于在纯电动车（EV）的基础上，增加一台增程器，提高续航里程。

增程器是将发动机和发电机耦合，并与车轮解耦，利用发动机运行在经济区实现节油，其工作原理与串联式模式相同，不同的是增程式混动在蓄电池电量充足时可当作纯电动车使用，而在蓄电池能力不足时发动机才介入工作。

串联式混动汽车节油率大概在15%~20%，控制模式简单，最接近纯电动汽车，它全工况电驱动、发动机运行高效，且适合低速工况，起步快，特别适用于城市内用乘用车、城郊轻型载货商用车上。

2) . 并联式混动汽车及应用场景

并联式混动汽车由发动机和电动机共同驱动或者各自单独驱动，其结构原理示意图如图2所示，常见3种工作模式：①车辆起步，低速和低负荷行驶时，发动机关闭，车辆由电机驱动，为纯电工况；②车辆行驶时，当蓄电池电量低于临界值，发动机驱动车辆行驶，同时给蓄电池充电；③车辆减速及制动时，电机以发电机模式工作，回收车辆制动能量向蓄电池充电。



3. 单电机并联式混动系统结构示意图

对于单电机并联式混动系统，根据电机相对于传统动力系统的位置，可细分为5大类，分别以P0、P1、P2、P3及P4命名

并联式混动汽车节油率大概在10%~20%，可纯电驱动，发动机也可以作为动力源，但节能能力有限，模式切换易有顿挫，自重大，集成结构难度大，一般在重载商用车、皮卡、重卡上应用居多。

3. 混联式混动汽车及应用场景

混联式混合动力汽车，简称PSHEV，结合了串联和并联的特点，由发动机、电机和驱动电机三大动力总成组成。通常根据发动机与发电机的位置，分为串并联结构和功率分流两种结构，主要有四种主要工作模式：分别是纯电模式、串联模式、并联模式和发动机直驱模式。

(1) 纯电动模式电池电量和功率足够时，离合器断开，驱动电机直驱车辆，如车辆起步、加速、高速巡航及停车时均处于该模式。

该模式主要作用为：停车时停机避免发动机怠速费油；低速纯电驱动降低噪声；小功率纯电驱动避免发动机高油耗点运行；以确保在使用制动能量回收和发动机工况优化所存电量，维持电池SOC处于合理区间。

(2) 串联模式当电池电量偏低或加速动力电池放电功率不足时，离合器断开，发动机发电，电机驱动车辆。车辆停车、起步、加速、急加速及中低速巡航时均处于该模式。

该模式主要作用为：电池电量不足时发电，并保证发动机处于高效区；急加速时且电池功率不足时发动机与车速解耦运行在高功率点发电提供额外功率满足动力性需求；中低速巡航时，发动机与车速解耦运行在高效区，提升系统经济性。

(3) 并联模式在高车速大扭矩需求时，离合器闭合，发动机和驱动电机共同驱动车辆，发动机工作在经济区直接驱动车辆，电机发电或辅助驱动。并联式混合动力电动汽车具有更加灵活多样的动力组合方式，根据驾驶条件和需求可以随时切换不同的工作模式。

该模式主要作用为：在合适的工况下，发动机直驱，避免发电机和驱动电机效率损失，系统效率

最高；当车辆驱动阻力较小或较大时，通过电机发电和辅助驱动可以优化发动机工况点。

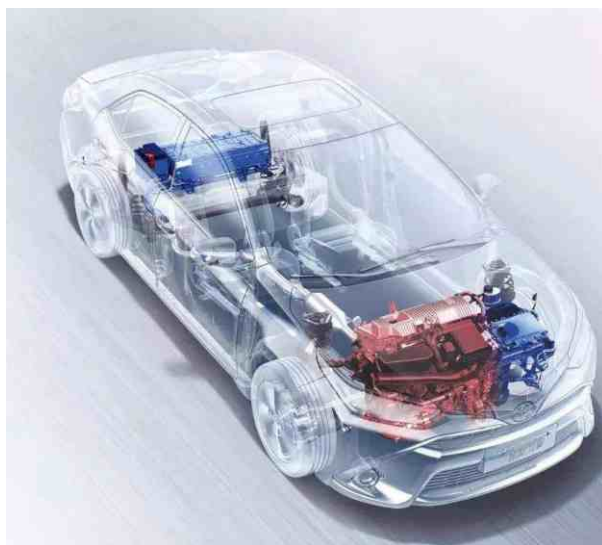
(4) 直驱模式在中高速巡航时，让其中的离合器接合，电机和驱动电机空转，就由发动机单独驱动车辆。

另外，能量回收功能：收加速踏板或制动时，进入滑行或制动能量回收模式，电机发电回收车辆制动能量。

该模式主要作用为：适当工况进行能量回收提升系统综合效率；用电机制动代替制动器，减缓磨损；在不影响驾乘感受的前提下，分配尽可能多的回收制动能量。

混联式混动汽车节油率在25%~35%，工作模式多，动力性好，节油率高，但技术难度大，控制较为复杂，成本较高，多应用于城市内高端轿车、城市城郊高端商用车、皮卡及SUV等，是目前很多主机厂主流研究的路线和方向。

众所周知，纯电动汽车是零排放最佳方案，但受制于当前用户里程焦虑、成本高、充电不方便以及高低温适应性问题，短期内混合动力汽车是“双碳”政策下最优过渡方案，国内外各家车企均在混合动力系统的架构技术上探索和尝试了多种技术发展路线。各主机厂可结合目标市场法规政策、客户群体、用户使用场景和需求、系统成本目标及动力和节能减排目标来进行路线的选型和设计，不同产品，技术实现路径不同，但最终目标为用户提供最佳选择方案。





美国：汽车电动化路上磕绊多

本刊编辑|肖晓

为加强电动汽车本土制造，美国政府近期用上了赏罚两手：一面为汽车和电池制造商发放补贴和贷款，一面不断收紧汽车排放和能耗规定，促使汽车业向电动化转型。然而，美国汽车业内普遍表示，政府当前制定的政策目标“不切实际”，忽略了美国汽车业发展现状。同时，美国政府以所谓“安全”为由干预电动汽车供应链，也给产业发展带来更多困扰。

“胡萝卜加大棒”

在电动汽车领域，美国政府近来砸钱不断。白宫方面近日表示，将依据去年《通胀削减法案》拨款 20 亿美元，加快国内电动汽车制造并救助濒危车企。6 月底，美国能源部还宣布为福特汽车与韩国 SKOn 合资的企业提供 92 亿美元政府贷款，用于生产电动汽车电池，这是美国能源部贷款项目办公室迄今为止最大的一笔贷款。

美国还通过有条件的补贴政策，鼓励车企加强“美国制造”。4 月，美国财政部发布电动汽车补贴新规，要求制造商如想获得价值 7500 美元的税收抵免，必须在北美组装电动汽车，同时，电池中一定比例的关键矿产也需在美国或与美国有自由贸易协定的国家提取或加工。



与此同时，美国不断收紧排放规定，“倒逼”车企转型。不久前，美国交通部下属的美国国家公路交通安全管理局公布一项提案，要求汽车制造商提高汽车燃油效率。2027年至2032年销售的新车中，乘用车的燃油效率每年须提高2%，轻型卡车的燃油效率每年须提高4%，否则将面临巨额罚款。路透社称，该提案可能会迫使车企大幅转向电动汽车，以避免惩罚。

此前，美国环境保护署还提出了被誉为“史上最严”的汽车尾气排放标准。该机构表示，2027年起，美国新销售的乘用车和轻型卡车，温室气体排放量必须年均减少13%，到2032年实现减排至少56%。美联社报道称，这意味着到2032年，美国销售的新车中约67%必须是电动汽车。

“美国政府正在使用‘胡萝卜加大棒’的手段发展电动汽车。”斯坦福大学经济政策研究所日前发布报告称，美国一方面以《通胀削减法案》《两党基础设施建设法案》规定的补贴政策刺激电动汽车制造，一方面通过更严格的燃油效率和排放限制，迫使车企向电动化转型。一系列政策的目标在于扶持本土电动汽车制造业、加强供应链、提高美国竞争力。

“电动汽车梦遭遇了现实”

美国的“胡萝卜加大棒”在电动汽车产业产生了一定效果。近期，有电动汽车和电池制造商等获得政策优惠后开始在美投资设厂。然而，分析指出，美国电动汽车产业发展面临多重掣肘。

首先是上游原材料供给问题。《纽约时报》报道称，美国在关键矿产及电池组件等方面高度依赖

进口。美国的关键矿产加工和精炼效率较低，原材料本土化供应步履维艰。美国地质勘探局2023年矿物商品总结报告显示，包括石墨在内，美国100%净进口的矿物约有10种。美国咨询公司高德纳分析表示，电动汽车供应链不可能在未来几年完全转移到美国手中。

中国社会科学院美国研究所经济室主任罗振兴表示，除了原材料受供应链制约，美国汽车产业自身的竞争力也影响了转型进度。

“当前，特斯拉在美国电动汽车市场‘一家独大’，其他车企在电动汽车领域大都起步相对较晚、技术水平相对较弱、品牌认知度相对不高、竞争力和发展规模相对有限。随着赛道内竞争越来越激烈，许多车企还面临盈利和再生产的压力，难以持续扩大投入。”罗振兴说，“此外，由于美国在投资建厂方面的法律法规和审批流程繁复，一座厂房的建设周期往往需要2—4年甚至更长时间。而且，近年来，美国制造业‘用工荒’和频繁罢工也拖慢了工厂投产进度。”

高昂的转型成本也是问题。包括通用、福特、丰田等汽车制造商在内的美国行业组织“汽车创新联盟”日前表示，政府的排放新规会大幅提高厂商成本。据预测，新标准将使2027年车企平均每辆车的达标成本增加633美元，2032年每年车的达标成本增加1200美元。

中国现代国际关系研究院美国研究所所长助理李峥表示，美国电动汽车产业制造成本本就相对较高，导致美国电动汽车售价居高不下。近期美国激进推行本土化制造，可能导致制造成本进一步上升，影响美国电动汽车的价格竞争力。

充电基础设施不足和电网薄弱也给美国电动汽车发展“拖了后腿”。

据国际能源署数据，目前全美有约13万个公共充电桩，车桩比高达23:1，存在巨大需求缺口。另据市场调查机构J. D. Power的报告，美国公共充电桩有不少存在软硬件故障，2022年美国电动汽车车主充电失败率高达20%。英国《卫报》称，美国电网设施不足也导致电力难以实现远距离传输。

“拜登政府的电动汽车梦遭遇了现实。”《华尔街日报》称，“美国的电网无法应对电动汽车制

造的强行推进。”美国能源联盟近日也发文称，“拜登政府的电动汽车梦是工薪家庭的噩梦”，美国消费者不仅要面对高昂电价，还要忍受缺乏充电桩和充电桩损坏的情况。

“既不合理也不可行”

“美国政府雄心勃勃的燃油车削减计划正面临着现实性考验。”美联社报道称，目前，美国市场上近80%的车辆使用汽油或柴油。按此速度，9年后预计只有约22%的车辆是电动汽车。2022年，美国的新车销量中电动汽车占比约为5.8%，距离美国政府67%的目标相距甚远。

“受原材料供应链制约及美国电动汽车产业自身竞争力条件所限，美国的电动汽车制造能力短期内难有很大提升。”罗振兴说。

美国电动汽车的销售情况也难言乐观。

“美国消费者对电动汽车的热情可能正在放缓。”美国《连线》杂志报道称，美国经销商库存的电动汽车数量目前已超过9.2万辆，其中，新车库存比1年前增加了74%。美国考克斯汽车公司分析师表示，“即使美国制造商生产更多电动汽车，可能也没有足够的消费者来到这个领域”。

“政府提出到2032年电动汽车占美国市场约67%的目标，既不合理也不可行。”“汽车创新联盟”方面日前表示，政府低估了制造电动汽车的成本和难度。除了促使厂商转型，美国在充电基础设施、供应链、电网弹性、燃料和关键矿物供给以及市场培育等方面还有很多问题需要解决。

美国政府近期针对供应链实施的保护主义政策，给自身的“电动梦”增添了更多不确定性。

路透社称，7月底，美国众议院两个委员会表示要调查宁德时代与福特汽车的在密歇根州的电池合作项目，确定是否存在“就业机会和美国资金流向中国的问题”。5月，美国能源部撤销了对电池制造商Microvast提供的2亿美元拨款，理由是该公司或与中国存在业务往来。

“美国以经济安全为由，力推供应链‘去风险’，短期内不能压低电动汽车制造成本和售价，对发展和推广电动汽车来说成效并不明显。”李峥说。





新能源汽车是国家支柱性行业 and 重点发展的行业，也是新能源行业关注的热点与焦点，每天海量信息袭来，不及一一了解。本栏目特别为您甄选其中重要者，每个月进行系统化整理，向您展现全景的新能源汽车产业链之月度动态资讯。

■ 工信部、质检总局召开新能源汽车安全管理工作会议，表示将加快修订完善强制性国家标准要求，引导企业加快高效能电池系统热管理、多层级安全防护等技术研发。

■ 工信部、国标委联合印发《国家车联网产业标准体系建设指南（智能网联汽车）（2023版）》，表示力争到2025年形成自动驾驶通用功能的智能网联汽车标准体系。

■ 发改委发布关于恢复和扩大消费措施的通知，其中提出：各地区不得新增汽车限购措施；着力推动全面取消二手车限迁、便利二手车交易登记等已出台政策落地见效。

■ 公安部发布《公安机关服务保障高质量发展若干措施》指出，便利交通物流货运车辆通行。进一步放宽城市道路对新能源厢式和封闭式货车的通行限制。

■ 国家税务总局纳税服务司司长沈新国在新闻发布会上表示，今年上半年全国共免征新能源汽车车辆购置税达491.7亿元，同比增长44.1%。

■ 山东省发改委《关于进一步完善居民电动汽车充电桩分时电价政策的通知》。根据通知将电动汽车充电峰谷分为深谷、低谷、高峰和尖峰四个时段，在深谷时段电价为每千瓦时0.222元、低谷时段为0.385元、平时段

为0.555元、高峰时段为0.585元、尖峰时段为0.888元。

■ 《重庆市中心城区充换电基础设施专项规划（2023—2025）》公布。按照规划，中心城区将新增公共快充站1340座、自用充电桩29.8万个、城配物流专用快充站106座等。

■ 《河南省电动汽车充电基础设施建设三年行动方案（2023—2025年）》印发，加快构建适度超前、布局均衡、智能高效的充电基础设施体系和覆盖市、县、乡三级的公共充电网络。河南省人民政府表示，将购车补贴政策延续至2023年12月底，对在省内新购车消费者按照购车价格的5%给予补贴。

■ 甘肃省发改委印发《关于加快推进充电基础设施建设更好支持新能源汽车下乡和乡村振兴的若干措施》指出，充分释放农村地区新能源汽车消费潜力，更好推动新能源汽车下乡，引导农村地区居民绿色出行，促进乡村全面振兴。

■ 陕西省发改委《关于居民电动汽车充电桩分时电价政策有关事项的通知》，为健全分时电价机制，10月1日起，居民电动车充电桩分时电价日间高峰时段每千瓦时提高0.05元，夜间低谷时段每千瓦时降低0.2元。

■ 浙江发布表示，到2025年将累计建成充电桩230万个以上，车桩比降至1.5:1，促进新能源汽车下乡消费。

■ 长沙市发改委发布关于向社会公开征求《关于进一步优化我市路边泊位停车收费标准的通知》，路边停车费9月起拟降费！新能源汽车停车有半价。

■ 海口市发改委印发《关于电动汽车充换电服务费收费标准的通知》，明确了海口市电动汽车充换电服务费收费标准。充电服务费上限标准0.65元/千瓦时（不包含电费）；换电服务费上限标准 0.60元/公里（包含电费、电池租赁和充换电服务等费用）。

■ 广汽集团公告，公司合营企业如祺出行已于2023年8月18日向香港联交所递交了关于拟在境外首次公开发行股票并在香港联交所主板上市的申请。

■ 东风公司宣布实施东风乘用车新能源“跃迁行动”，将一体化管理“东风”品牌下东风风神/eπ/纳米三大系列品牌。

■ 吉利汽车集团和龙泉市人民政府举行项目合作签约仪式，双方签约新能源汽车热管理项目、换电项目及汽车科技产业投资基金项目。

■ 长安汽车与百度签署战略合作协议，双方将在云计算、人工智能、大数据和物联网等领域进行深度合作，助力长安汽车向智能低碳的出行科技公司转型。

■ 宝骏官方报道，宝骏云朵将搭载“全新一代三电”系统，充电模式分为交流慢充和直流快充，拥有460km和360km两种续航版本。

■ 一汽弗迪公众号称，一汽弗迪首台电池包在PACK生产车间下线，动力电池将会在9月份正式大规模投产。

■ 比亚迪发布公告称，董事会同意控股子公司比亚迪电子与捷普新加坡签署框架协议，以约158亿元收购其位于成都、无锡的产品生产制造业务，以及零部件生产制造业务。

■ 比亚迪已经与菲律宾企业集团Ayala达成合作协议，将在菲律宾本土市场销售电动汽车。

■ 极氪宣布，与哈萨克斯坦ORBIS AUTO达成合作，正式签署协议，ORBIS AUTO将面向当地市场推出极氪001和极氪X，计划在四季度开启预售。极氪还将在不久之后进入挪威、德国、丹麦及法国等西欧核心国家市场。

■ 卫蓝新能源创始人兼首席科学家李泓表示，卫蓝新能源计划于2025年IPO，并实现收入增长20倍，达到100亿元，同时，公司计划在国内再建4个电池厂，到2025年将其年产能从目前的6GWh提高到30GWh。

- 蔚来官方宣布，单日上线12座换电站，全国换电站总数突破1600座，其中高速公路换电站达440座，打通6纵4横8大城市群高速换电网络。
- 理想汽车宣布通勤NOA推送计划，9月推送首批10座城市，年内推送全国100座城市。理想MEGA将于今年12月正式发布，明年2月开启交付。
- 小鹏汽车与滴滴宣布达成战略合作，双方将携手推广智能电动汽车及相关技术的规模化应用。小鹏汽车全品牌项目代号“MONA”车型预计于2024年开始量产；滴滴也将成为小鹏汽车的战略股东，首批股份的锁定期为24个月。
- 小鹏汇天向中国民航局提交的自研的航姿基准系统的适航取证申请，正式获得航空器适航审定司受理。
- 爱驰汽车员工收到了公司内部的《关于成立股东治理临时工作组的通知》文件，通知表示，将由朱小华、付强作为股东治理临时工作组组长，负责公司运营管理工作。
- 恒大汽车宣布，获得总部位于阿联酋迪拜的纽顿集团约5亿美元战略投资。根据该协议内容，纽顿将在交易完成后收购恒大汽车扩大发行普通股总数的约27.5%，并有权提名恒大汽车的多名董事会成员，交易将在2023年的第四季度完成。
- 宁德时代发布4C神行超充电池，该电池采用磷酸铁锂材料，可实现“充电10分钟，续航400公里”的超快充速度，并达到700公里以上的续航里程，将在2023年底量产，2024年一季度上市。长安、奇瑞、极氪和哪吒将首批搭载该电池。
- 蜂巢能源宣布盐城基地二期项目首条飞叠短刀电芯产线正式投产，可进一步提高为市场客户交付高品质飞叠短刀电池的供货能力。
- 欣旺达公告称，子公司拟在匈牙利投资建设新能源汽车动力电池工厂一期项目，投资金额约19.6亿元人民币。主要从事锂离子电池、动力电池系统制造及销售等业务。
- “潍坊发布”发布“关于雷丁汽车李国欣举报事件调查的通报”。通报称，昌乐县政府不为雷丁提供抵押物续贷支持，符合规定；雷丁汽车2022年工业总产值与销售额虚报45.43亿元。
- 全国首条高速公路重卡换电物流专线“宁德厦门干线”正式通车，全程约420公里，共配备4座换电站。
- 大众汽车集团宣布将向小鹏汽车投资约7亿美元，收购其约4.99%的股权，双方计划到2026年完成两款电动车型的开发；另外，奥迪与上汽集团签署备忘录，深化现有合作；两项合作均将联合开发专属中国市场的电动智能网联汽车。
- 据特斯拉美国官网显示，近期上线了84个月（7年）的分期购车政策。
- 特斯拉正在为全自动驾驶FSD招募本土团队，初期计划组建一个20人左右的本地运营团队；同时，特斯拉还在中国尝试成立一个数据标注团队，规模约上百人。
- 宝马创新纯电iX1日前在2023成都车展上市。宝马集团预计，到2030年之前会向全球客户交付超过一千万辆纯电动车。未来10年内，MINI和劳斯莱斯也都将成为电动品牌。
- 丰田与小马智行同步宣布，双方将于年内成立自动驾驶出租车相关事业合资公司，投资额超过10亿元人民币，将提供由广汽丰田生产的用于Robotaxi的丰田纯电动车辆平台。
- 欧盟通过新规：2025年起，高速公路需每60公里设立一处快充站，且需提供至少150kW的充电功率，并明确告知充电价格、等待时间等信息，无需订阅即可充电。

- 欧盟新的电池法规正式生效，将于2024年2月18日实施，其中某些义务的实施日期为2024年8月18日。
- 欧洲汽车制造商协会公布的数据显示，7月欧洲新车注册量同比增长17%至102万辆，主要是因为电动汽车市场需求强劲和零部件供应得到改善。纯电动汽车销量同比飙升62%。
- 法国政府表示，欧盟已批准一项15亿欧元补贴，用于支持在法国北部的敦刻尔克新建一座电池工厂，此前，法国北部地区宣布了多个电动汽车电池项目，法国媒体评论说，法国北部正致力建设欧洲的“电池谷”。
- 英国议会上议院在8月9日表示，该机构将启动一项针对电动汽车的调查，调查将重点审查英国政府逐步淘汰化石燃料车型、增加充电基础设施和报废电动汽车处理的做法。
- 美国国家公路交通安全管理局在8月1日表示，已经开始对28万辆新款特斯拉Model 3和Model Y的转向控制和动力转向失控故障进行调查。但该调查仅为初步评估。
- 美国得克萨斯州于当地时间周三批准了一项计划：电动汽车充电中只有采用特斯拉 NACS 标准，才能获得联邦资金。
- 泰国BOI发布声明称，长安汽车已提交投资促进申请，将在泰国投资88亿泰铢（约合2.5亿美元）建设一家电动汽车和混合动力汽车生产工厂，一期年产预估达10万辆。
- 马来西亚计划到2025年建立1万个电动汽车充电站。此外，马来西亚最大资产管理公司考虑合并森那美汽车公司与马来西亚第二国产车私人有限公司，创建一个价值超过100亿林吉特（约合21.5亿美元）的本土汽车巨头，引领该国电动汽车行业发展。



车桩新媒体拜访活动 与湖南安桩帮新能源技术有限公司 唐勇总经理合影

远程诊断 ·

REMOTE DIAGNOSIS



· 智能运维

INTELLIGENCE OPERATIONS

充电物联控制模块

产品介绍 / Product Description

充电物联控制模块，是一款集TCU、CCU、IMD、ELK为一体的高度集成、高度物联网化的一款充电控制器，运行资源丰富、硬件接口丰富，除了实现基本的充电控制和计量计费功能外，还能实现充电桩的远程诊断等功能，为充电桩的稳定运营、低成本维护提供技术保障。

产品特点 / Product Features

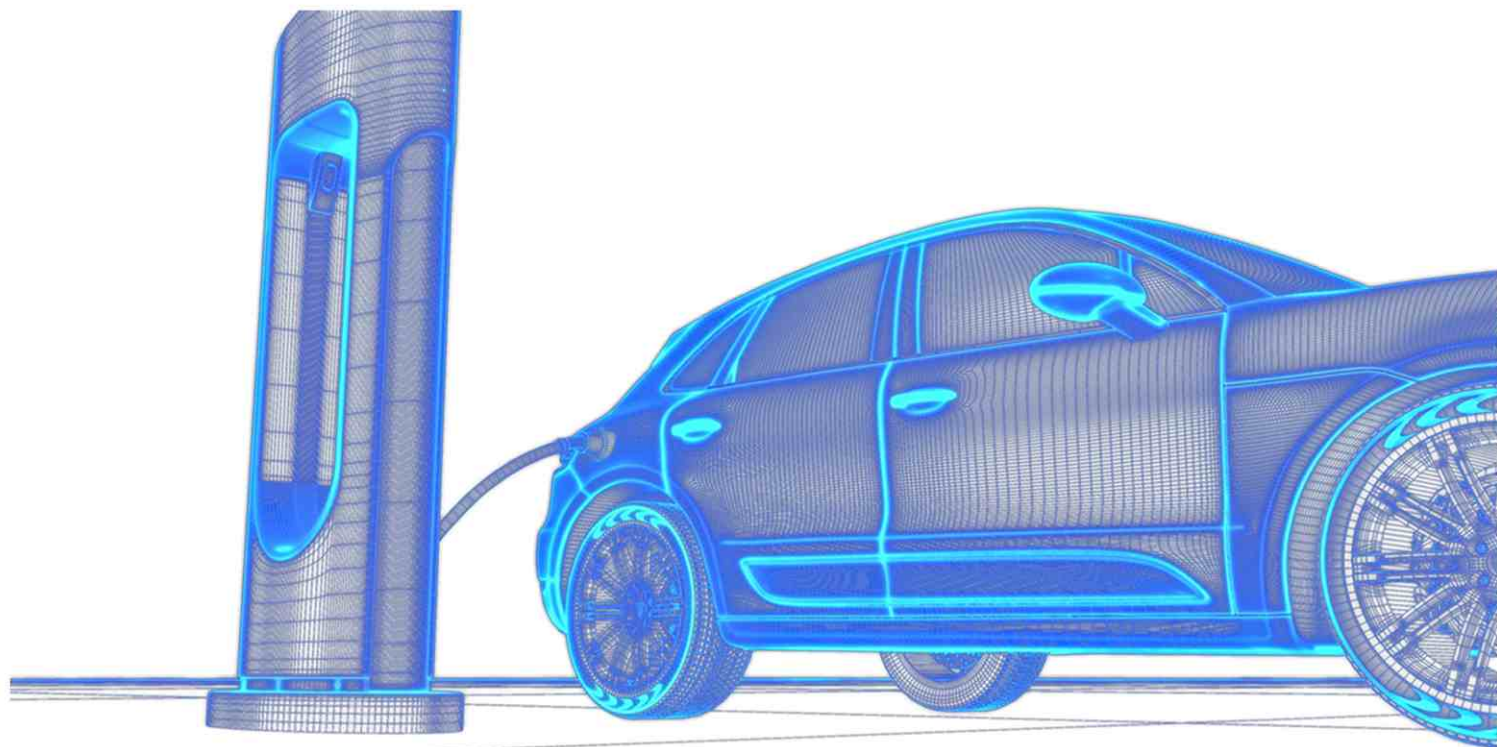
01	功能高度集中，充电桩系统简单，容易维护
02	性能强大，智能运维，适用于充电桩的各种使用场景
03	联网功能丰富，真正实现远程诊断和远程维护
04	方案灵活，可用于一体式单/双枪、充电堆等充电系统
05	充电安全卫士，黑匣子功能

产品功能 / Product Function

- ◆ CAN: 4路
- ◆ RS485: 3路
- ◆ RS232: 4路
- ◆ 以太网: 2路
- ◆ 4G: 集成4G
- ◆ Wifi: 集成WiFi



深圳市优力特技术有限公司



研发
实验

充电桩全生命周期检测

生产
测试

国家标准：国标、欧标、美标、日标

产品类型：交流充电桩、直流充电桩、充电桩模块

测试场景：研发实验室测试、生产（安规测试、出厂测试、老化测试）、运维计量测试

应用阶段：研发阶段、生产阶段、新安装、维修后、升级改造后、年检计量

运维
计量

客户类型：充电桩生产企业、充电桩核心部件生产企业、第三方测机构、科研院所等



深圳市斯康达电子有限公司

地址：深圳市宝安区福海街道吉安泰工业园

网址：www.skonda.com.cn

电话：400-800-6892



亿电云集团有限公司



产品特点

- ① 模块维修
- ② 充电枪维修
- ③ 显示屏主板维修
- ④ 巡查保养
- ⑤ 场站托管
- ⑥ 安装调试
- ⑦ 充电桩回收
- ⑧ 充电模块回收

专业维修模块品牌有

菊水皇家、永联、盛弘、麦格米特、英飞源、艾默生、英可瑞、台达、华为、中恒、罗宾森、优优绿能、晶福源、科士达、国耀、奥特迅、潮美特等等；

为中国新能源汽车充电产业链发展提供了有力的支撑。

充电桩维修专家

养护电桩一用亿电云服



业务联系电话: 彭慧琴 186 1711 9707 刘琴 186 8879 6221
技术服务电话: 尹工 132 6701 2666
全国服务电话: 4009979866
公司总部地址: 深圳市宝安区松岗街道东方一路东盛科技园B区A栋
公司网址: <http://ydyccsm.com/>



优优绿能
UUGreenPower

澎湃动力由优优绿能提供
POWER THE GREENWORLD

EV全场景直流快充解决方案 —— 领导者 ——

更高可靠性、更优颗粒度、更高功率密度、更全场景充电解决方案



20kW模块

国内首款1000V三统一模块



30kW模块

四年市场成熟应用



40kW模块

功率密度业内最高



30kW IP65高防护模块

业内首创倾力打造



20kW小功率直流充电桩

极致紧凑/易于集成/1000V宽范围



11kW双向V2G充电桩

双向互动/独立风道/1000V宽范围

具备20/30/40kW全系列

IP20风冷/IP65风冷/液冷多种散热技术

150-1000V全电压范围

服务电话：18088880326

登录车桩网，免费注册“会员”，发信息、发产品、自由交易



车桩网新媒体旗下车桩网及网刊扎根新能源汽车产业链领域，致力于推动车、桩、网一体化发展。基于移动端，公众号、网站、杂志、自媒体矩阵为特色、结合全国数百家媒体机构，专注内容创作，新媒体传播，品牌推广，定制化活动策划与实施，以及市场研究，发展战略辅导等全方位商务服务。

车桩网新媒体以丰沛的行业资源为依托，为客户打造全流程“整合营销”服务，为产业链提供系统化品牌营销方案。是客户精准开发市场，项目对接，品牌宣传，广告投放，高效社交的综合平台！



网刊《新能源产业观察》

车桩一体化门户网站

www.chezhuangw.com (车桩网.com)

新闻爆料: a18975609367@163.com



车桩网公众号



新能源数据中心



万人群友通讯录



扫码登录车桩网