

新能源产业观察

OBSERVATION ON NEW ENERGY INDUSTRY

车桩新媒体(chezhuangw.com)网刊

二零二三年八月刊

聚焦

第2000万辆下线，
新能源汽车高质量发展呈现“加速度”

本期精彩



扫码登陆车桩网

紧急删除！中汽协声明发生了什么
新能源汽车热发展的充电站入局冷思考
多地充电费用上涨，新能源车主会被收割吗！
欧美上半年新能源汽车市场均呈快速增长态势
溢出效应不可阻挡！中国智能电动汽车出海矩阵研究



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

26888_起

BOSS直售特惠价

爆款
直降

保 2年质保

免 2年SaaS免费使用

订 10台起订



华东 彭总监:
18915512762

西部 吴总监:
18913741920

华南 邹总监:
18913241652

华中 邓经理:
18915708023

全国 左总:
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



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。

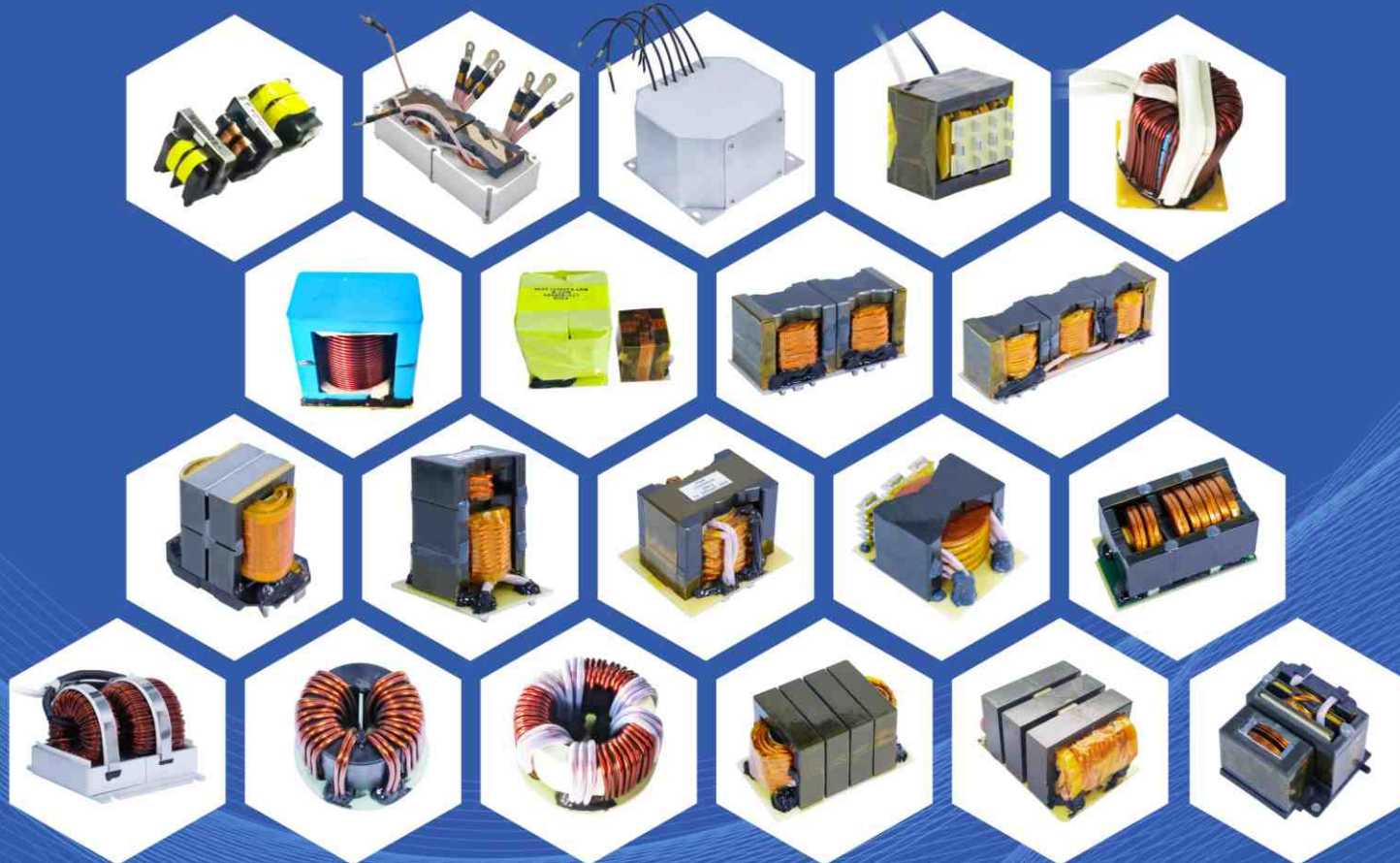




深圳市万志宇科技有限公司

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

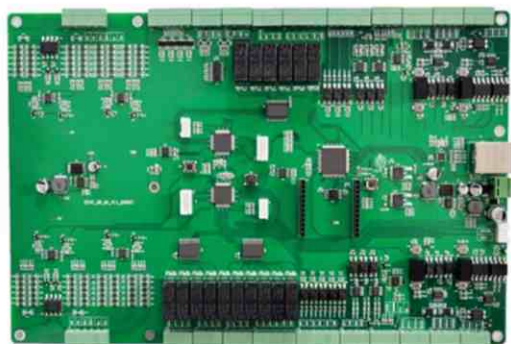
深圳市易电创新科技有限公司成立于2016年，主要聚焦于充电桩产品的软硬件开发，为客户提供核心控制板以及相应的售后服务。

产品主要包含：

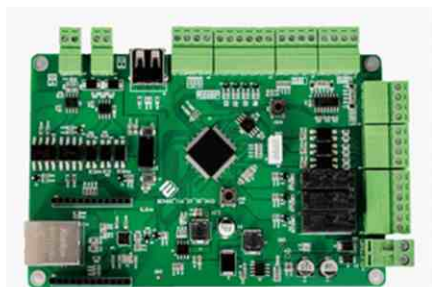
交流充电桩系列：交流单枪运营控制板；. 交流单机控制板；交流双枪运营控制板。

直流充电桩系列：直流单枪控制板；直流双枪控制板。

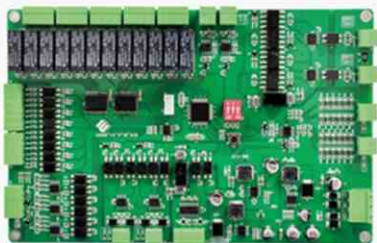
相关产品：刷卡板；4G通讯板等；以及其他一些定制开发项目。



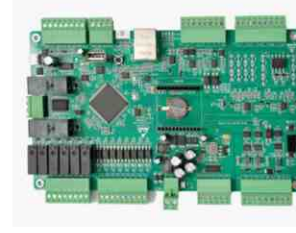
多芯片五合一直流控制板



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



**2023年
6月
14-16日**

MESSE MÜNCHEN 慕尼黑新国展中心
国电动汽及充电备展会
**International Exhibition
for Charging Infrastructure and
E-Mobility**

- n 为移动出的未来充电
市场、商业模式和势
- n 体创新
智充电系统、电动和移动服务
- n 知共享
会、展坛、导等
- n 业会点
在四个平活动上与85000多名源与移动专家和1600家
参展商

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

深圳市地木升能源科技有限公司TIMXON创建于2019年，是国家高新技术企业。公司位于深圳市光明新区，是一家集研发、生产、销售于一体的新能源高科技公司。

TIMXON核心产品研发团队专注于新能源汽车充电行业，开发包含CCS系统的ISO15118协议(含DIN70121)、PnC支付与加密等；国际充电协议OCPP模组；充电桩系统集成主控、CPU卡读卡器等模块与转接盒；成品包括欧标交流桩、欧美标直流桩、国标交直流充电桩、日标直流桩等等全球全部系列充电桩产品；云平台与服务器、APP与在线支付等等；并取得新能源汽车交直流充电桩、PLC、测试仪等多项产品的专利以及认证。

荣誉资质



7KW 交流桩
PCBA EMC认证



欧标交流桩
EMC 认证



欧标交流桩
安规认证



欧标交流桩
IEC62955 漏电认证



PLC SECC
协议转换盒

PLC SECC / EVCC

- ◎ DIN70121/ISO15118
- ◎ SECC LAN远程分析诊断、远程升级
- ◎ CAN协议自定义、GB27930
- ◎ 国产载波芯片，产能保证
- ◎ SLAC 匹配时间短
- ◎ EVCC 超低功耗待机、定制协议，



SECC



Small SECC



EVCC-PCBA



EVCC

欧美标模拟器



CCS2 欧标模拟器



CCS1 美标模拟器

- ◎ 研发测试、生产测试、维护测试
- ◎ 直流测试、交流测试
- ◎ DC:200A/1000V, AC:32A/400V

欧标Type 2



交流桩枪座版



交流桩

- ◎ OCPP1.6 J TLS/SmartCharging
- ◎ 动态负载管理
- ◎ 7KW、11KW、22KW

- ◎ 枪座、枪线
- ◎ APP
- ◎ 云平台



0755 - 23242585



郑 19129962097

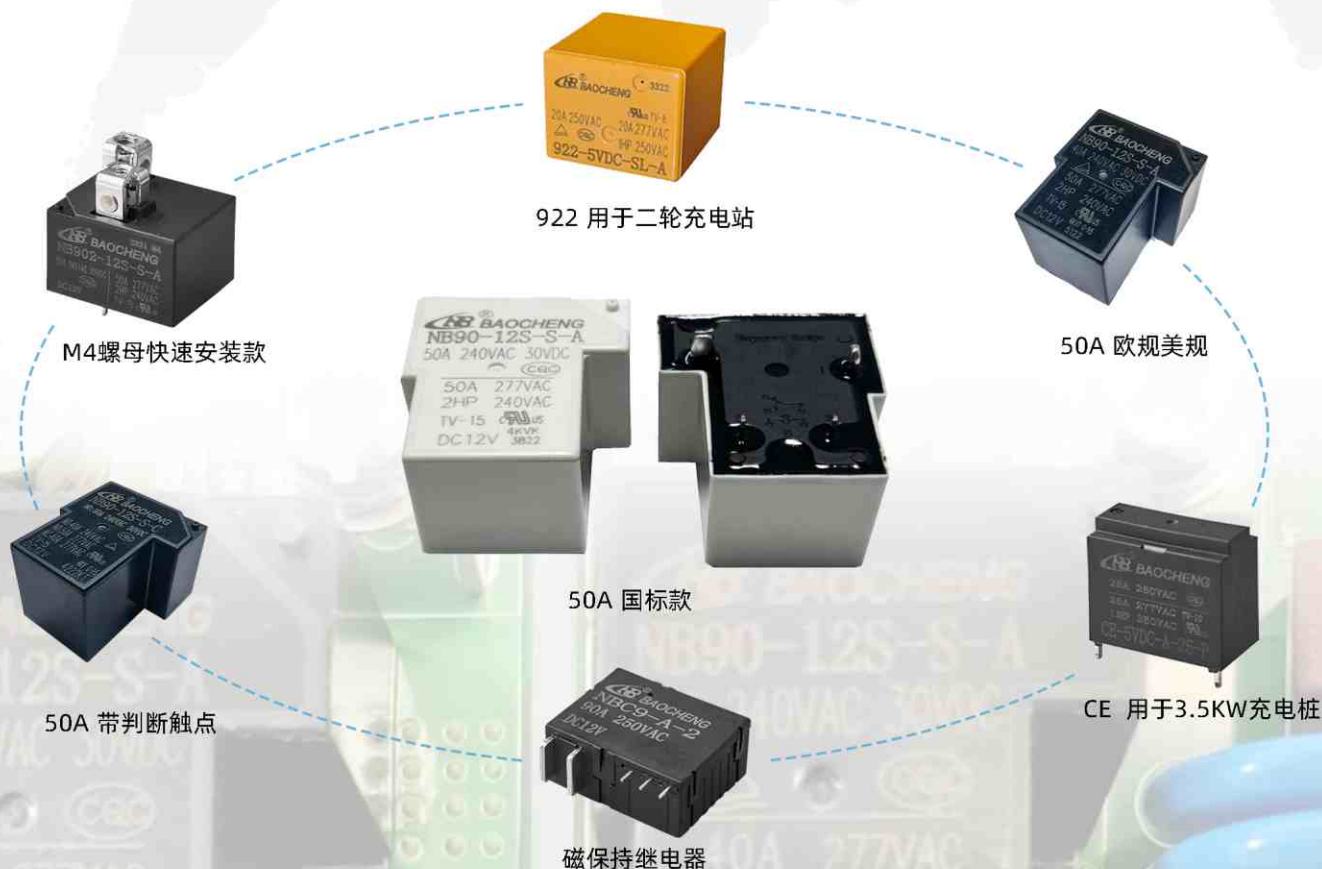


alex.zheng@timxon.com

www.timxon.com

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

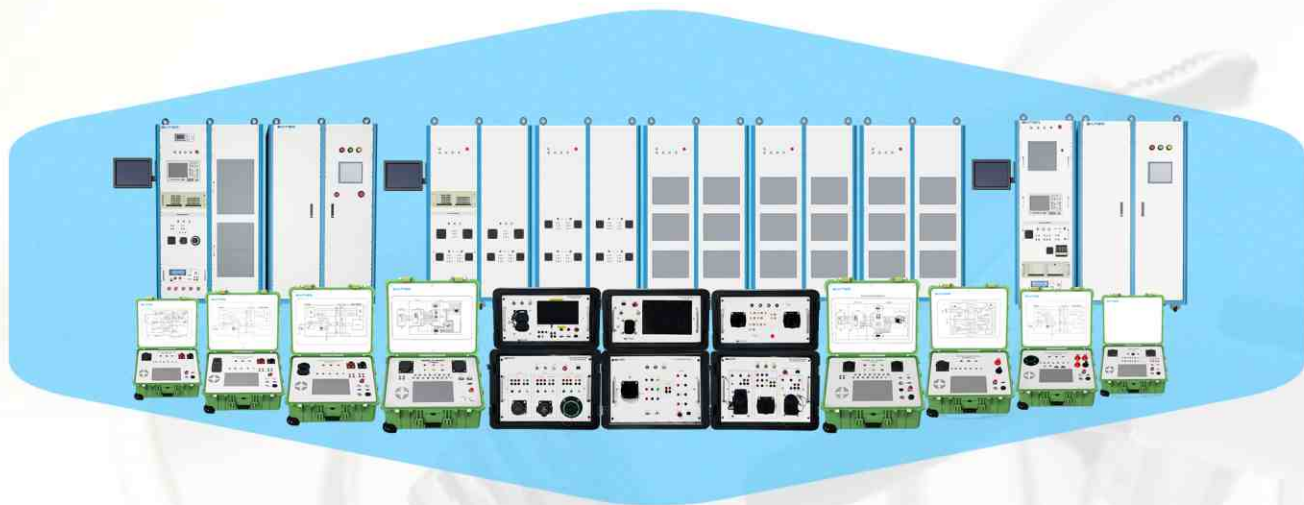
罗女士：13725883626

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



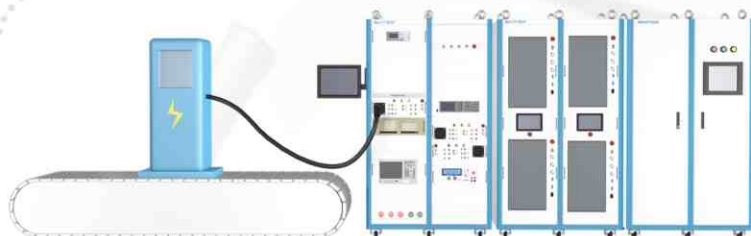
专用校准端子



4mm标准安全接口



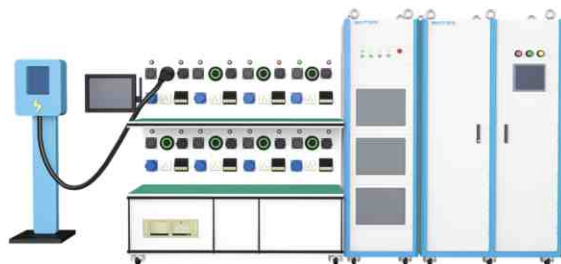
便携 美观



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 第2000万辆下线，新能源汽车高质量发展呈现“加速度”
- 26 “双积分”全新修订版8月施行 新能源车积分比例要求提高

市场聚焦 | Market focus

- 29 多地充电费用上涨，新能源车主会被收割吗！
- 32 市场调查：大城市的充电桩多了，钱却更难赚了
- 35 紧急删除！中汽协声明发生了什么

企业风采 | Corporate Style

- 37 离职大厂二次创业，瞄准千亿充电桩赛道，获投数千万

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：欧洲电动汽车及充电设备展览会 |
| P12：郑州久弘塑胶模具有限公司 | P13：深圳市地木升能源科技有限公司 |
| P14：宁波宝橙电子有限公司 | P15：东莞市泓达电子科技有限公司 |
| P16：深圳市赛特新能科技有限公司 | P65：深圳市吉恒达科技有限公司 |
| 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

产业观察 | Industry observation

- 40 新能源汽车热发展的充电站入局冷思考
- 43 溢出效应不可阻挡！中国智能电动汽车出海矩阵研究
- 46 中国汽车市场正呈现“3+1”特征
- 49 动力电池从“火”起来走向“活”起来

行业数据 | Industry data

- 52 简报：2023年1-6新能源汽车、动力电池、充电设施运行情况

技术应用 | Technology application

- 55 充电基础设施运营之：充电站安全管理

环球资讯 | Global News

- 58 欧美上半年新能源汽车市场均呈快速增长态势

大事记 | Chronicle of events

- 61 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

明确了！财政部：新能源汽车车辆购置税再减免4年！



19日上午，在财政部举行的新闻发布会上，财政部有关负责人介绍了延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的具体内容，明确新能源汽车车辆购置税减免政策延长至2027年底。

[\(扫码阅读全文\)](#)

事关电动汽车充电价格！湖南新规定，7月1号起执行

湖南省发展改革委出台关于居民电动汽车充电设施用电试行分时电价的通知，拟充分发挥价格杠杆作用，引导用户削峰填谷，对居民电动汽车充换电设施用电试行分时电价政策。



[\(扫码阅读全文\)](#)

小区充电桩安装难？江西出手了



为加快和规范全省居民区电动汽车充电基础设施建设，切实解决电动汽车充电基础设施“安装难”“进小区难”等问题，近日，江西省住房和城乡建设厅对加快推进电动汽车充电基础设施建设提出工作要求。

[\(扫码阅读全文\)](#)

微信社区

山西：到2025年底公共充电桩数量将达13万台（附分年度建设计划表）

《山西省电动汽车充（换）电基础设施建设“十四五”规划》提出，到2025年底，全省公共充电桩数量达到13万台左右，桩车比不低于1：8，力争达到1：6，能够满足80万辆电动汽车充电需求

[（扫码阅读全文）](#)



河南：到2025年累计建成各类充电桩（枪）25万个以上

《河南省实施扩大内需战略三年行动方案》印发，加快加油站、高速公路服务区、客货运枢纽等区域充电设施和适宜使用新能源汽车的农村地区充电设施建设，到2025年累计建成各类充电桩（枪）25万个以上、集中式公用充换电站6000座以上。

[（扫码阅读全文）](#)



新能源汽车充电难？佛山打算这么做→

消防安全隐患，改造资金匮乏，邻里意见不一，佛山市住建部门拟通过引入第三方运营商以统建统服模式破解市民买车容易充电难困局。目前，该模式已在顺德区开展试点。

[（扫码阅读全文）](#)



充电运营之路：“充电桩”怎么赚钱？

通过分析充电桩的经济性，天风证券认为，长尾效应固然一定程度上能降低集中度，但头部运营商得益于先发优势，头部效应依旧显著。与此同时，随着建设补贴的逐步退出，运营补贴机制成熟，充电运营商即将迎来新一阶段的机遇与挑战。

[（扫码阅读全文）](#)



是真的吗！新能源汽车充电桩费用开始上涨

事实上，商用充电站悄然涨价，郑州并非个例，几乎是同一时间，上海、杭州等地也有网友爆料称，自己所在的城市商用充电站充电费用迎来大涨。

[（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



岳正阳 (岳正阳)

河南智能管家网络科技有限公司 销售部
手机:1859592
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:河南智能管家网络科技有限公司
部门职务:销售部
邮箱:415230605@qq.com
微信号:1859592
产品:两轮车充电桩、新能源7kw交流桩
地址:河南省郑州市中原区国家大学科技园



于越 (cherry)

飞哥立桩(北京)新能源科技有限公司 人力
手机:1338122
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:飞哥立桩(北京)新能源科技有限公司
部门职务:人力
邮箱:yuhun@51figo.com
微信号:xiaoyuer-526
产品:飞哥立桩app平台、计费桩、
地址:北京朝阳区诚盈中心5号楼



9 (9)

睿通 运营
手机:1531532
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:睿通
部门职务:运营
邮箱:1632557542@qq.com
微信号:Lyy W0618
产品:电动车充电桩/汽车充电桩
地址:深圳



罗元华 (罗元华-新能源商务客车物流车)

成都洪益汽车有限公司 总经理
手机:1366815
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:成都洪益汽车有限公司
部门职务:总经理
邮箱:1083193005
微信号:1083193005
产品:充电站运营
地址:成都双流区龙井街39号



苏杭 易电创新充电桩方案 (苏杭 易电创新...)

深圳市易电创新有限公司 业务部
手机:1768877
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:深圳市易电创新有限公司
部门职务:业务部
邮箱:649065548@qq.com
微信号:1768877
产品:充电桩方案 控制板
地址:深圳宝安



唐庆鑫 (唐庆鑫)

深圳驿普乐氏科技有限公司 高级采购经理
手机:1555251
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:深圳驿普乐氏科技有限公司
部门职务:高级采购经理
邮箱:qingxin.tang@en-plus.com.cn
微信号:1555251
产品:新能源车充电设备
地址:深圳南山区西丽未来科技园



汪奎 (如此)

科汇(重庆)新能源有限公司 副总经理
手机:1869660
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:科汇(重庆)新能源有限公司
部门职务:副总经理
邮箱:502281965@qq.com
微信号:ruchimeihao
产品:充电桩
地址:重庆市南岸区美全世纪城3号楼1楼1718号



王加刚 (Taylor Wang)

广东领益智造股份有限公司材料事业部 总经理
手机:1345177
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:广东领益智造股份有限公司材料事业部
部门职务:总经理
邮箱:1345177@163.com
微信号:1345177
产品:汽车复合材料内外饰、结构件
地址:苏州

社群匹配

**王铁刚 (王铁刚长寿小镇康医养)**

长寿小镇中医医院 (辽宁) 有限公司 董事长
手机:1360981[REDACTED]
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:长寿小镇中医医院 (辽宁) 有限公司
部门职务:董事长
邮箱:286148
微信号:1864008[REDACTED]
产品:量子产品
地址:辽宁省沈阳市沈河区方明街15-2号金华苑...

**倩 (倩)**

跨越速运 市场
手机:1375817[REDACTED]
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:跨越速运
部门职务:市场
邮箱:2926967925@qq.com
微信号:1375817[REDACTED]
产品:物流
地址:全国各地都有网点

**王迅 (王迅)**

长沙市鹏和制造有限公司 技术部
手机:1557318[REDACTED]
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:长沙市鹏和制造有限公司
部门职务:技术部
邮箱:445198781@qq.com
微信号:445198781
产品:充电桩
地址:长沙望城

**旺达 (旺达)**

英飞源 市场部
手机:1768886[REDACTED]
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:英飞源
部门职务:市场部
邮箱:316989997@qq.com
微信号:1768886[REDACTED]
产品:充电模块, 储能设备
地址:湖南长沙

**吴瑶 (很稳啊)**

成都标定 销售经理
手机:1528228[REDACTED]
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:成都标定
部门职务:销售经理
邮箱:1104036724@qq.com
微信号:Callelie9766
产品:浪涌保护器
地址:青羊工业园B区7栋301

**光导科技-袁小姐 (光导科技-袁小姐)**

深圳市光导科技有限公司 营销中心
手机:1328616[REDACTED]
奉献:0 分享:1 引荐:0
单位/公司:深圳市光导科技有限公司
部门职务:营销中心
邮箱:2485378035@qq.com
微信号:huan211024
产品:充电桩控制板
地址:深圳市宝安区石岩街道科技四路精诚达科...

**张力 (张力)**

江苏联瑞达信息技术有限公司 总经理
手机:1381525[REDACTED]
奉献:0 分享:1 引荐:0
单位/公司:江苏联瑞达信息技术有限公司
部门职务:总经理
邮箱:1461891619
微信号:1381525[REDACTED]
产品:新能源充电桩投建
地址:江苏

**张侨 (Cheung)**

成都辰普汽车服务有限公司 总经理
手机:1810904[REDACTED]
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:成都辰普汽车服务有限公司
部门职务:总经理
邮箱:78228908@qq.com
微信号:1810904[REDACTED]
产品:新能源汽车配套运营
地址:成都市武侯区

**杨竞凯 (凯哥家熊)**

国家电投 投资部 技术部 副总经理
手机:1878222[REDACTED]
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:国家电投
部门职务:投资部 技术部 副总经理
邮箱:53113523@qq.com
微信号:1878222[REDACTED]
产品:电站投资
地址:成都

**唐刚 (唐刚)**

星星充电 大客户总监
手机:1760151[REDACTED]
奉献:0 分享:0 引荐:0
单位/公司:星星充电
部门职务:大客户总监
邮箱:986318821@qq.com
微信号:1760151[REDACTED]
产品:充电桩, 换电站, 电力交易
地址:江苏常州



第2000万辆下线， 新能源汽车高质量发展呈现“加速度”

本刊编辑 | 易之

7月3日，中国新能源汽车第2000万辆下线活动在广州举行。随着一辆液钛银昊铂GT驶下生产线，我国第2000万辆新能源汽车在广汽埃安诞生。这是我国新能源汽车关键核心技术、智能制造和超大规模市场优势的体现，表明我国正加快从汽车大国迈向汽车强国。

新能源汽车突破2000万辆，意味着什么？工业和信息化部副部长辛国斌在活动致辞中表示，“新能源汽车是全球汽车产业转型升级和绿色发展的主要方向，也是我国汽车产业高质量发展的战略选择。70年来，我国汽车产业从无到有，从小到大、从弱到强，第2000万辆新能源汽车的下线，是一个具有历史意义的重要时刻。”

中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长付炳锋

指出，近年来，我国新能源汽车发展势头强劲。2020年9月，中国新能源汽车生产累计突破了500万辆，实现了《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020年）》中提出的目标；2022年2月，这一数字突破了1000万辆；从1995年我国第一辆新能源车起步，实现首个1000万辆的突破，历时27年；2023年7月3日，迎来第2000万辆的下线。实现第二个1000万辆，仅用了1年零5个月的时间。这组数字变化，展示了我国新能源汽车崛起速度，勾勒出我国汽车产业高质量发展轨迹。

与会专家认为，新能源汽车突破2000万辆标志着中国新能源汽车在产业化、市场化的基础上，迈入规模化、全球化高质量发展新阶段，正成为以实体经济为支撑的现代化产业体系的重要组成部分，

引领着全球汽车产业以电动化、智能化为主要方向的转型升级。

中国新能源车产业加速步入快车道

目前，我国新能源汽车产销规模已连续8年稳居全球第一，同时建立起结构完整、有机协同的新能源汽车产业体系，形成了新能源汽车与相关行业互融共生、合作共赢发展新局面。在新能源汽车的驱动下，我国汽车行业展现新气象。今年前5个月，自主品牌乘用车国内市场份额达到53.1%，超越外资品牌。业内预计，今年我国汽车出口将突破400万辆，成为全球最大汽车出口国。

从发展趋势来看，新能源汽车是全球汽车产业转型升级和绿色发展的主要方向，也是我国汽车产业高质量发展的战略选择。当前，我国新能源汽车产业成果突出，正不断适应新形势新变化，巩固自身发展优势，持续释放创新活力。

对于中国新能源车产业而言，2000万，既是一个里程碑，是一个新台阶，同时也意味将从新的起点出发，迈上一段新征程。第一个1000万辆，经历了二十余年的点滴积累与埋头苦干；第二个1000万辆，仅用17个月，实现了厚积薄发。未来，第三个1000万辆的时刻就在不远的前方。

发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路。经过坚持不懈的努力，我国已经建立起结构完整、有机协同的新能源汽车产业体系，新能源汽车年销量从2020年的136.7万辆增长到2022年的688.7万辆，两年增长了4倍。

同时，新能源汽车的加速上升通道已打开，市场对于新能源车的接受度与日俱增。数据显示，2022年全年新能源乘用车零售567.4万辆，同比增长90.0%。新能源乘用车渗透率达到27.6%，较2021年提升12.6个百分点，全球销量占比超过60%。从数据来看，新能源乘用车渗透率不断提升，五年时间内，已经从2018年的3.73%跃升至2022年的27.6%。

据乘联会数据，新能源汽车新车渗透率（销量达到汽车新车总销量）在最近4个月连续达到30%以上。未来新能源车的渗透率快速提升，预计2023年新能源乘用车销量850万辆，渗透率将达36%。

新能源车品牌高端化时机已成熟

2000万，不仅仅是一个数字，它标志着我国新能源汽车在产业化、市场化的基础上，迈入规模化、全球化的高质量发展新阶段。

近年来，在汽车“新四化”浪潮的推动下，中国新能源汽车产业发展突飞猛进。在中国汽车换道超车的历史机遇下，中国车企打造高端品牌的最佳时机已经到来。乘联会的数据显示，国内40万元以上新车消费的新能源汽车销量占比，已经从2017年的1.2%提升至2023年的3.4%，在20-30万元区间，这一数据则从8.5%提升至17.5%。种种迹象表明，主流中国品牌新能源汽车表现正逐渐走强，中国品牌车型在高端市场突破明显，已成为高端新能源车市场的主要力量。

《中国制造2025》将汽车产业列入新战略重点突破的领域。在汽车制造中实现生产智能化和高度自动化，将有力推动“中国制造”向“中国智造”迈进。

专家表示，中国新能源汽车引领着全球汽车产业以电动化、智能化为主要方向的转型升级。作为新能源汽车的核心部分，我国动力电池材料和新技术应用不断取得突破。而在技术端，我国新能源汽车整车智能化水平显著提升。

随着我国新能源汽车国际竞争力不断提升，车企积极抢抓机遇大力开拓海外市场，推动中国汽车尤其是新能源汽车加速“走出去”。2022年，中国汽车出口量达到311万辆的新高，首次超过德国，成为世界第二大汽车出口国。有媒体预计，中国今年或将超过传统汽车制造强国日本，成为全球最大的汽车出口国。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为，我国自主品牌在新能源汽车中拥有强势地位，而自主品牌的崛起对应的是产业链的崛起。我国自主品牌企业占据了世界汽车零部件体系新的规模优势和技术优势，将对中国汽车产业链拉动中国制造业转型升级起到重要的龙头带动作用。

正所谓行而不辍，履践致远。下一步，工业和信息化部将优化支持新能源汽车购买使用政策，鼓励企业丰富新能源汽车供应，加快推进新能源汽车科技创新和相关产业发展。



“双积分” 全新修订版8月施行 新能源车积分比例要求提高

文 | 李星 编辑 | 肖晓

日前，工信部等部门联合发布的《关于修改〈乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法〉的决定》（以下简称《决定》）明确，对现行《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》进行修改，经过一年时间的征集，积分办法最终修改了部分内容，其中变化最大的有两项：新能源车型积分计算方法变化，新能源乘用车标准车型分值平均下调40%左右，并调整了积分计算方法和分值上限；设立积分池制度以调节积分市场供需。自2023年8月1日起施行。

“对现有‘双积分’政策进行修订，是相关主管部门根据当前国内‘积分’供需情况采取的一项重要举措，将进一步促进国内传统车企向电动化转型。”7月10日，标普全球汽车中国轻型车销售预测经理林怀滨表示，预计到2025年，国内新能源汽车市场渗透率有望达到50%。

有机构统计，2022年“双积分”整体达标情况比2021年有所提升。2021年，在105家境内乘用车生产企业中，平均燃料消耗量积分、新能源车积分为负的企业分别为45家、24家，2022年这一数字分别减少到32家、17家，达标企业占比分别达到69.5%、83.8%。而2020年平均燃料消耗量积分达标企业刚刚超过五成。随着越来越

越多的车企不再为双积分担忧，双积分的影响也因此大打折扣，很显然，这与积分办法的制定初衷是背道而驰的。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为，新版“双积分”政策出台后，修订内容很有针对性和创新性，为未来两年国内新能源车保持可持续高增长发展明确了方向。不过，随着新能源汽车市场的逐步扩大，双积分政策也将逐步退出市场。

单车积分下调有利于供需平衡

据悉，《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》（即双积分政策）2017年正式发布，接续新能源汽车补贴政策，旨在以市场化手段，推动中国新能源汽车产业高速发展。

2017年9月，工信部等5部门联合发布《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》，试图通过建立积分交易机制，形成促进节能与新能源汽车协调发展的市场化机制，并于2018年4月1日开始施行。

2020年6月，工信部等部门对2017版“双积分”政策进行了首次修订，新增引导传统乘用车节能的措施，意在引导低油耗节能型燃油车和新能源汽车均衡发展，并于2021年1月1日起施行。而此次发布的“双积分”政策修订版，则是“双积分”政策实施以来的第二次重大修订。

“‘双积分’政策执行中出现机制不够灵活、市场供需调节能力不足、积分价格波动较大等问题。”工业和信息化部装备工业一司负责人坦言，为助力实现“双碳”目标，促进节能与新能源汽车产业高质量发展，亟需再次修改“双积分”政策。

梳理发现，相较现行“双积分”政策，《决定》将新能源乘用车标准车型分值平均下调40%左右，单车积分下降。具体来看，2021~2023年（ $0.0056 \times \text{续航里程} + 0.4$ ）上限为3.4分，续航里程达到536公里即可达到积分上限；2024~2025年纯电动乘用车标准车型积分（ $0.0034 \times \text{续航里程} + 0.2$ ）上限为2.3分，续航里程需达到618公里才达到积分上限。以一辆续航里程为500公里的纯电动车为例，按照2021年起实施的计算方法能获得3.2分，按照最新的计算方法只能获得1.9分。

当续航里程低于100公里时，标准车型积分为0分；当介于100公里~150公里时，标准车型积分为0.6分；插电式混动汽车积分由1.6分修改为1分，下降37.5%；燃料电池车积分从此前的 $0.08 \times P$ （分值上限6分）修改为 $0.05 \times P$ （分值上限4分），其中P为燃料电池系统额定功率。

对比来看，新“双积分”政策实施后，车企新能源产品积分将面临大幅缩水。不过，在林怀滨看来，单车积分的下调对车企来说是利好消息。“从去年市场新能源汽车积分和交易价格来看，市场‘积分’市场就处于过剩状态，并不值钱。而积分交易价格低廉，将直接影响的是新能源车企的盈利状况。”林怀滨认为，新“双积分”政策的落地，是政府层面对稳定积分交易市场供需平衡，提升企业积分价值的重要手段。

长城汽车方面回复称，单车积分大幅下降，一定程度上可以引导车企加速电动化转型、推进新能源产品的合理布局、高质量发展，避免“盲目生产没有市场的新能源汽车”“大量生产廉价新能源汽车赚取积分”等不良现象。

中国汽车工业协会专务副秘书长罗军民在接受采访时称，从去年到今年，国内新能源汽车呈现出了快速增长的态势，积分也得到了迅猛增长。“相关主管部门此时对现行‘双积分’政策进行适当调整，有利于推动新能源汽车行业长远健康发展。”罗军民分析认为。

不仅如此，《决定》还将2024~2025年新能源汽车积分考核比例设定为28%和38%，较2021~2023年的14%、16%、18%有了明显提升。中邮



证券在最新研报中分析称，本次修改有望更好应对积分供需失衡问题，稳定积分价格，并且对于传统燃油车企转型起到更好刺激作用。

“双积分”政策或于2030年退出？

除大幅下调单车积分外，此次“双积分”政策修订另一较大变动为建立“积分池”管理制度。“为避免出现供需失衡，尽量保持价格稳定，稳定行业企业预期，《决定》新增‘新能源汽车积分池管理’一章，探索建立积分池制度。”上述工业和信息化部装备工业一司负责人表示。

《决定》显示，当年度新能源汽车正积分与负积分供需比超过2倍时启动积分池存储，允许企业按自愿原则将新能源汽车正积分存储至积分池，该部分积分存储有效期五年；当年度新能源汽车正积分与负积分供需比未达1.5倍时释放积分池中的积分，允许企业提取储存的新能源汽车正积分，当年度未使用的新能源汽车正积分将返还积分池。

长城汽车方面认为，“积分池”管理制度的建立，能够应对积分供需失衡问题，实现积分的动态调节，稳定积分价格，避免企业在新能源汽车积分盈余较多时，积分交易所得减少。

工信部等部门联合发布的《2022年度中国乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分情况公告》显示，2022年度，中国境内125家乘用车企业共生产/进口乘用车2176.03万辆（含新能源乘用车，不含出口乘用车，下同），行业平均整车整备质量为1575千克，平均燃料消耗量实际值（WLTC工况）为4.11升/100公里，燃料消耗量正积分为3256.49万分，燃料消耗量负积分为364.04万分，新能源汽车正积分1523.08万分，新能源汽车负积分46.26万分。

据上述工业和信息化部装备工业一司负责人介绍，2021年以来我国新能源汽车市场快速发展，新能源汽车正积分供应充足，同时由于测试工况切换，企业平均油耗变化情况好于预期，油耗负积分规模降低，导致新能源汽车正积分供给充裕、积分价格走低。

长城汽车方面坦言，受产量、平均油耗等因素影响，每年积分需求及价格存在不确定性和不可预测性，对于企业而言，需要及时掌握“双积分”完成情况，做好公司的运营管理及风险掌控。不过，罗军民也提出，随着我国新能源汽车市场的快速扩大，“双积分”政策也将如新能源汽车财政补贴般逐步退出。

清华大学碳中和研究院零碳交通研究中心主任王贺武认为，到2025年，国内新能源汽车市场渗透率将达到50%；到2050年新能源汽车市场渗透率超80%；到2060年新能源车占比将达90%。“未来，当燃油车市场占比下降到一个较低的水平后，积分交易退出也将是必然趋势。”崔东树预测称，到2030年后，“双积分”政策实施的意义不会太大。（每日经济新闻）





多地充电费用上涨 新能源车主会被收割吗！

本刊编辑 | 罗富敏

近期，我国多地持续高温天气，多省份用电负荷创下新高。高温带来用电需求的增长，就在数日前，国家能源集团单日完成发电量40.9亿千瓦时，刷新历史最高纪录，此外，华南、华东等省区最高负荷屡创新高，部分地区电力供需形势仍需关注。

今夏以来，各地用电量屡创新高。来自国家能源集团的数据显示，7月10日，国家能源集团单日完成发电量40.9亿千瓦时，刷新历史最高纪录，较前一日增长2.1亿千瓦时，超历史峰值0.4亿千瓦时。国家能源集团表示，华南、华东等省区最高负荷屡创新高，部分地区电力供需形势严峻。

正值夏季用电高峰，连日来媒体报道，近期郑州、杭州、上海、重庆等地的公共充电站均出现大幅涨价，一些地段和时段的充电费用甚至翻倍。无论是网约车司机还是普通新能源车主，对于充电站的这种说涨就涨的“突袭”，肯定少不了质疑的声音，难免成为网络热议的焦点。



来自上海的车友称，对比涨价前的充电费用，新的电价差不多上调了50%。尤其中午时段（分时电费）上涨幅度最大，有的涨了六七毛钱，以前1.15元，现在涨到2.05元，差不多都翻倍的涨了。

有浙江的司机发现，某充电APP推出的“随心电量包”价格也发生了变化，300度电涨了20元。而重庆市当前公用的快充站充电价格也均有不同幅度的上涨，在12:00-14:00的尖峰时段，价格来到了顶峰，达到了1.94元每度电，其中电费为1.54元，服务费为0.4元。

除了上海，浙江，重庆的车友，郑州多位网约车、巡游出租车车主也反映，近乎一夜之间，郑州市新能源充电站充电价格出现普涨，整体使用一度电需要多花三四毛钱。一位出租车司机说：“充一次电，大约贵了一包烟钱。”为了节省充电费，该司机早已习惯于平峰时间充电。而这两天，他发现充电费价格每度电上涨了四毛，平峰时期达到了八九毛，每次算下来比平时充电多了16元钱。

价格总是敏感议题，甚至有网友担心充电市场的收割时刻是不是已到？会不会迎来一次大涨价？对此，网友们大可不必多虑。

今年6月份，我国实行了新的电价方案。根据新电费方案，居民生活用电、农业用电、工商业用电这三类电费从低到高递增。而大型公共充电站的用电被划归到了工商业用电中，电价是充电费用的绝对大头，也直接决定了充电价格的涨跌。因此充电费用就相应上涨了。

公共充电桩充电费用主要由电价及服务费用构

成，其中电价是由国家规定的，充电服务费标准上限由省级人民政府价格主管或其授权的单位制定，因此对于充电运营商来说，定价主动权比较弱。

而且目前国内各类充电桩运营企业3000余家，大部分的充电场站都处在亏损状态，市场发展仍处于激烈竞争的阶段，目前不太可能会出现、针对新能源汽车用户群体进行收割。而且充电服务是民生工程，将来被收割的可能性也不会太高。

大力发展和推广新能源车，对于推动我国交通低碳绿色发展有重要意义，也是落实“双碳”政策的关键举措。近年来，通过实施新能源车购车补贴等政策，我国新能源车保有量连年增长。而随着更多充电桩加快建设和投入运营，过去“充电难”已大幅缓解，如今却面临“充电贵”的问题。

公共充电桩电费上涨，受影响最大的可能就是网约车用户，大家出去跑车时没电是几乎不可能回家用充电桩充电，所以作为商业充电桩的主要用户群体，电费上涨跑网约车的成本也将进一步提升。

不过相对于燃油车来说，目前纯电动汽车的使用成本还是非常低的。就算尖峰时段电价上涨到了2块钱一度，那么充满60度电也只需要花120块钱；而目前广东地区92号汽油的价格为7.68元/L，燃油车想要加满60L的油箱则需要花费460.8元，比纯电动汽车的成本高出了340元。

虽然60L燃油能获得的续航里程更长，但就算把油钱减去一半，成本也还比充电高出一百多块钱。何况目前高峰时段电费也没有达到2块钱，而且大多数地区在低谷时段的电价甚至只要几毛钱一度，就目前而言，新能源汽车在成本方面的优势依旧显著，所谓的“贵”也是相对的。

而且针对此次充电站涨价的主要原因其实还是夏季气温升高导致电力需求上升所致，属于临时性的夏季用电高峰时段涨价，等到夏季结束，用电负荷下降，电价预计会有所回落。至于家用充电桩属于生活用电，整体电价几乎不会受到影响。

至于未来新能源充电桩的费率会不会也逐年上涨，目前还不能下定论。但从发展的角度来看，我国推行电动汽车普及化的决心依然很坚定。特别是前段时间才发布了新能源汽车购置税相关优惠政策

继续延续4年到2027年。而且随着“双碳”战略的积极稳妥推进，我国在风电、太阳能发电等各类新能源项目建设都在提速，这也为新能源车的普及提供了更坚实的基础。

此外，应对新电价方案的特点，如果新能源车主觉得所在充电区域价格昂贵，可以自行选择较为合适的时段或地区进行充电。作为消费者，目前能做的，似乎也只能尽量避开充电价格高峰时段，以减少不必要的损失，从这个角度来看，这确实也是一个能够减轻高峰时段用电负荷的有效方法。

但值得观察的是，不少城市、不同品牌“协商式”的涨价引来网友热议，商业充电企业的充电服务定价是市场行为，可以单方面自主涨价。加之市场竞争还处于发育过程，又值夏季用电高峰，不排除充电企业“集体涨价”的合谋嫌疑。

北京师范大学政府管理研究院副院长宋向清认为，就多品牌充电站几乎“共同涨价”，相关政府部门则应介入调查，避免部分运营商成立“垄断性质的联盟”或有“共同协商涨价”行为的决策过程，“如果有则涉嫌不正当经营。”

北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔则认为，为避免运营商出现寡头情况，当地政府应出台相关政策，对不同运营商实施分区管理，从而形成差异化竞争，避免一家独大，肆意调控价格的情况出现。

对于如何稳定公共充电价格，宋向清认为，政府应将其视为公共服务设施组成成分，通过政府层面宏观调控，统一制定相关合理价格切实保护车主权益。事实上，公共充电桩的充电服务定价，也应纳入政府价格监管机制，推动公共充电价格的确定和调整参照执行相关公用事业类服务的定价政策和程序。

因为大型充电站的用电划归工业用电，导致充电价格水涨船高，也被认为是此轮涨价的主要诱因，考虑到公共充电桩主要服务居民和公共交通，将其划归居民用电可能是更为合理的选择。尽可能兼顾充电企业、充电车主和政府部门的多方利益诉求，使公共充电服务价格更加贴近民意。这不仅使定价机制更加透明，也能让新能源车主明白消费。





市场调查：大城市的充电桩 多了，钱却更难赚了

编辑|罗富敏

七月的广州，骄阳炙烤着大地，在非中心城区的花都等地多个村庄探访发现，各村充电桩数量仅有两三个，有的村庄尚未布局公共充电站。“村里几乎就没有公共充电桩，要充电只能‘蹭’村里其他新能源车主家中安装的私人充电桩，或者跑几公里到村外的商业区。”老家在广州郊区的村民王海表示。

高德地图显示，距离王海家最近的公共充电桩在几公里外，且几个快充充电桩正在使用，仍需要排队等候，而最近比较大的充电站则在十几公里外。王海平常工作居住在广州中心城区，这里居民密集，商业林立，以他生活的小区为例，虽然小区内没有更多私人充电桩，但小区外的公共充电站达十几座，完全可以满足他的日常充电需求。

村里和城里的充电桩数量和分布格局，完全是两重天。充电桩发展不平衡的问题也受到政府的高度关注。6月19日，国务院办公厅发布的《关于进一步构建高质量充电基础设施体系的指导意见》提出，到2030年，基本建成覆盖广泛、规模适度、结构合理、功能完善的高质量充电基础设施体系。

在王海这样的村民看来，这样的政策“加持”将加速非中心城区以外的其他地区的充电桩布局和发展。不过，在充电桩行业投资耕耘多年的吴先生对此有不同看法。在他看来，目前大家对充电桩投资的热情主要还是

在城市，很多地方甚至出现了超饱和状态，带来的直接影响是行业恶性竞争严重，赚钱效应急剧下降，投资回报周期大幅拉长，从而导致投资热情下降，这些可能将影响充电桩发展建设。

不均衡饱和

王海所在的公共充电桩位于广州江南大道南和新滘西路交会处，这里及周边两三公里范围内，盘踞着功率大小不一的数百个充电桩，在新能源车车主群体中素有“充电一条街”之称，有多个品牌充电桩企业入驻，各类运营商集聚竞争，公共充电桩密集，长期吸引大量出租车、网约车以及货拉拉司机停靠充电。

“小区外有多个公共充电桩站，可以满足日常充电需求，只是隔三岔五都要自行前往充电，即使快充也要花30至40分钟，有时候遇到充电高峰，还需要等待比较耽误时间。”王海说，平常他生活在广州中心城区海珠区东晓南地铁站片区，由于回老家比较少，日常充电还是在市区。“我一般需要充电半个小时，有时候充电之前需要等待，来回要花半小时左右，总共花费1~1.5小时。”

在广州城区这样充电设施完备的地区，甚至出现了充电总功率远可以满足存量新能源汽车的充电需求。据广州市工信局发布的《关于广州市第十六届人大三次会议第20232217号建议答复的函》，截至今年2月底，全市电动汽车公私充电桩达13.18万台（其中公共充电桩4.61万台，私人充电桩8.57万台），总功率413.35万kW，充换电站点3842座，其中换电站点112座，每天可为近100万辆次电动汽车提供充电服务（413.35万kW×12小时每天/50度电每辆车），而广州市2022年12月底的新能源汽车保有量仅为56.34万辆。

“广州充电桩总功率远超全市新能源车的需求，充电桩实际利用率只有10%左右。”广州市电动汽车充电设施行业协会会长刘豫明在2022年10月接受媒体采访时提到，“广州市充换电站点共计有3672个，远超700多个加油服务区，但新能源车主依然有充电焦虑。”

充电设施发展不均衡的问题，并非广州独有。今年4月，广东省人大官网披露一位人大代表提出的《关于促进我省新能源汽车充电设施高质量建设

的建议》（下称“人大代表建议”）指出，广东省新能源汽车推广及充电基础设施建设已形成了较好的基础，但充电基础设施的建设运营等方面仍存在较多问题和短板，比如，充电设施建设区域发展不平衡。该人大代表称，广东省充电基础设施虽然在规模上基本满足电动汽车的出行，但地区性差异较大，“广州、深圳两地的充电设施网络建设已较为完备，珠三角其他地市充电设施建设需加强，粤东西北地区充电设施布局建设仍然薄弱。”

此外，用户充电体验有待提升，由于充电场站在空间上分布不均、用户获取充电场站服务信息不精准导致用户找桩难；而不同的充电设施运营商还要求用户下载不同的手机程序，进一步降低了用户的充电体验。

安建“私桩”非易事

不管从哪个角度来分析充电桩配备是否充分，多数新能源车车主的直观感受还是充电桩配备不足。那么有没有通过建设“私桩”来缓解呢？现实来看，似乎也不容易。

王海所在小区是一座拥有上万居民的大型小区，建设于本世纪初，已超20年，小区地下停车场并无更多固定车位，大部分是公共停车位。该小区物业经理表示，前两年物业公司专门请消防部门过来勘察发现，由于早期规划设计的原因，小区地下停车位较为紧凑，并不具备大批量安装充电桩的条件，“一般含停车位在内得有10平方米的场地，目前小区（只有）零星的私家车位业主，向供电部门申请安装了几个私人充电桩。”安装充电桩还涉及电力增容的问题，“小区电容不够，还需要收取电容扩容费用，目前是1500元/kW，以7kW的新能源车计算，车主增容需要花费1万多元。”

供电部门人士称：“现在充电桩的电表等设施基本是有线的，线路会经过小区公共区域，安全问题需要物业公司负责和承担。”，需要物业方面向该部门发来一份《同意公变线路引入专变供电范围的声明》（下称《声明》），物业公司同意申请安装的业主在其产权车位范围安装汽车充电装置。

但实际上，物业公司一般会在《声明》中注明接入线路和充电装置的日常维护和用电安全责任由该业主负责。但“供电部门是希望物业公司可以为

这一充电桩的安装和后期使用安全‘兜底’，毕竟充电桩是安装在小区内，后续出了任何安全问题，物业肯定‘脱不了干系’。”物业方面表示。物业与业主经常会为此“扯皮”。

广东省电动汽车充电基础设施发展“十四五”规划指出，在私人电动汽车领域，受车位、建筑物共有关系、物业管理等多种因素影响，现有居民区充电桩建设难以落地。尤其老旧小区充电设施建设却受很多主客观因素制约，比如小区容量不够、车位不够、安全问题等，充电设施建设面临很大的协调难度。

事实上，私人充电桩建设一直较为缓慢。除了广东之外，其他城市也面临类似情况。根据成都市《电动汽车充换电基础设施专项规划（2023-2025年）》，在自用充电设施方面，成都市现已建成自用桩62239个，主要分布于居民小区和商业楼宇，为私家车服务，前期由于增容改造难度大、安全监管职责不明晰等因素制约，自用桩建设较为滞后，普及率仍有较大提升空间。

即使不是在城区，要想安装“私桩”也面临很多问题。比如，王海就发现，要想在他老家的村子里自己安装充电桩，首先就面临用地的问题，村里的宅基地都是早期分配好的，如果需要在家门外安装私人充电桩，用地方面仍需与其他村民以及村委协商，这个过程可能不会太顺利。

投资回报周期大幅拉长

尽管市场需求巨大，而且又有政策“加持”，但从事充电桩投资、生产、销售和运营工作长达8年的吴先生却说，现在投资充电桩生意一定要冷静。今年以来，他明显地感觉到“生意没有以往好做”。“（充电桩）市场有点供过于求，投资进入以后，可能投资回报率并没有预测的那么高。”在他看来，现在充电桩数量是越来越多，但是新能源汽车的充电需求却并未跟上步伐。

“充电桩市场是纯市场行为，政府没有干预。”吴先生说，之前政府鼓励发展充电桩市场，后来社会资本都看到了这块潜在的“蛋糕”，大家都过来抢食，抢着抢着就出现了充电桩过剩的情况，而一旦充电量未有起色，平台就会想方设法低价吸引车主过来充电，继而出现了低价的服务费，

甚至不收服务费的恶性竞争情况，“这就有点类似2014年滴滴和快的竞争‘大战’，亏钱补贴消费者（乘客），等抢占了市场再去提价‘收割’用户”。

吴先生表示，以深圳为例，目前就有运营商200多家，充电桩市场已经出现充电功率过剩的现象，特别是快充市场。“在这样的情况下，市场往往形成恶性竞争，大家经常打服务费‘价格战’。”吴先生说，早期的时候，服务费也是一个较为可观的水平，平均充一度电的服务费在0.4~0.5元，现在服务费的价格在0.1~0.2元。

吴先生说，业内投资充电桩站基本是16个充电桩起，“平常一个充电桩的投资成本是8万元至10万元左右，包含充电枪、变压器等设备以及项目以及上线运营，合计整个桩站投资成本在130万元至160万元”。作为充电公司来说，目前营收来源还是服务费，服务费越高，收入就越高，但是现在服务费收入较低，由过去的0.4~0.5元/度，降至现在的0.1~0.3元/度，“现在单桩的运能在每天250多度，算下来单桩收入仅有80元左右，整个桩站每年收入40万元至50万元。”

理论上，每年收入50万元的话，3年基本可以回本。但吴先生表示，现在一个桩站还有场地合作等方面的成本，场地合作费用分成抽掉35%，电损花费去掉8%左右，人工成本10%左右，算下来又有50%的营收花销。“之前投资桩站基本3年可以回本，现在要6年才能回本，投资回报周期明显拉长，如果真正去评估的话，这笔投资算是失败的。”（第一财经）



紧急删除！中汽协声明发生了什么

本刊编辑 | 罗富敏

7月6日，中国汽车工业协会组织16家汽车生产企业共同发布承诺书。7月8日，中国汽车工业协会发布声明称，将承诺书中“不以非正常价格扰乱市场公平竞争秩序”涉及“价格”表述这一条款从承诺书中删除。

7月6日，16家车企刚签订承诺不打“价格战”和“宣传战”的《汽车行业维护公平市场秩序承诺书》，没过两天，就紧急删除了一些表述。

发生了什么？

7月8日，中国汽车工业协会发布声明称，7月6日，中国汽车工业协会组织16家汽车生产企业共同发布承诺书，旨在按照《反垄断法》第十四条“行业协会应当加强行业自律，引导本行业的企业依法竞争，合规经营，维护市场竞争秩序”的规定，履行行业协会维护市场公平竞争的义务。

协会认识到，承诺书中“不以非正常价格扰乱市场公平竞争秩序”涉及“价格”表述，表意不当，有违《反垄断法》精神，引发了广泛关注。

中国汽车工业协会表示，现发布声明：将上述条款从承诺书中删除，并敦促16家及其它汽车生产会员企业，严格遵守《反垄断法》及相关行政法规、指南、规章，自主定价、公平竞争，共同为产业规范健康创新发展贡献力量。

中新财经注意到，此前，在7月6日的2023中国汽车论坛上，16家主流汽车企业高层在现场联合签署了《汽车行业维护公平竞争市场秩序承诺书》。

此次签署《汽车行业维护公平竞争市场秩序承诺书》的16家主流汽车企业分别为，中国第一汽车集团有限公司、东风汽车集团有限公司、重庆长安汽车股份有限公司、上海汽车集团股份有限公司、北京汽车集团有限公司、广州汽车集团股份有限公司、中国重型汽车集团有限公司、奇瑞汽车股份有限公司、安徽江淮汽车集团股份有限公司、浙江吉

利控股集团有限公司、长城汽车股份有限公司、比亚迪汽车工业有限公司、蔚来控股有限公司、北京车和家信息技术有限公司、广州小鹏汽车科技有限公司、特斯拉汽车(北京)有限公司。

上述承诺书中明确提出，坚持遵守行规行约，规范市场营销活动，维护公平竞争秩序，不以非正常价格扰乱市场公平竞争秩序；注重营销宣传方式方法，不夸大宣传、不虚假宣传，不为吸引眼球、增加获客而对消费者进行误导性宣传等。

中国汽车工业协会

声 明

7月6日，中国汽车工业协会组织16家汽车生产企业共同发布承诺书，旨在按照《反垄断法》第十四条“行业协会应当加强行业自律，引导本行业的企业依法竞争，合规经营，维护市场竞争秩序”的规定，履行行业协会维护市场公平竞争的义务。

协会认识到，承诺书中“不以非正常价格扰乱市场公平竞争秩序”涉及“价格”表述，表意不当，有违《反垄断法》精神，引发了广泛关注。

现发布声明：将上述条款从承诺书中删除，并敦促16家及其它汽车生产会员企业，严格遵守《反垄断法》及相关行政法规、指南、规章，自主定价、公平竞争，共同为产业规范健康创新发展贡献力量。



中国汽车工业协会发布的声明

其中“不以非正常价格扰乱市场公平竞争秩序”引发争议。有声音认为此举可能触犯《反垄断法》的规定。《反垄断法》在第13、16条规定，行业协会不得组织本行业的企业固定或者变更商品价格，达成排除、限制竞争的协议、决定或者其他协同行为。

《反垄断法》第十三条 禁止具有竞争关系的经营者达成下列垄断协议：

- （一）固定或者变更商品价格；
- （二）限制商品的生产数量或者销售数量；
- （三）分割销售市场或者原材料采购市场；
- （四）限制购买新技术、新设备或者限制开发新技术、新产品；
- （五）联合抵制交易；
- （六）国务院反垄断执法机构认定的其他垄断协议。

本法所称垄断协议，是指排除、限制竞争的协议、决定或者其他协同行为。

第十六条 行业协会不得组织本行业的经营者从事本章禁止的垄断行为。

目前，虽然中国汽车工业协会发布声明从承诺书中删除“不以非正常价格扰乱市场公平竞争秩序”涉及“价格”表述，但在一些汽车行业人士看来，确实需采取措施以应对汽车市场出现的不明确、不正当竞争的现象。

“当下，汽车行业面临市场竞争秩序重构的挑战，竞争越发激烈。”谈及业内“价格战”和“宣传战”的现象，重庆长安汽车股份有限公司总裁王俊坦言，市场因素、非市场因素也在渗透到市场竞争的氛围之中，让竞争更加复杂。行业内还出现了一些不明确、不正当竞争的现象。

与此同时，新能源汽车行业受“价格战”困扰更加严重。今年年初，特斯拉两款国产车型降至历史最低价，蔚来、小鹏等十余个品牌也先后宣布旗下新能源车型优惠政策。在新能源汽车的带动下，燃油车也全面开启优惠模式，动辄六折、八折的购车折扣，迅速引发消费者关注。

数据显示，2022年，在售的新能源车型超过350款，平均月销量仅千辆，百余个品牌中，在新能源领域里面盈利只有寥寥少数。王俊认为，新能源汽车可持续高质量发展受到了成本与效益的挑战。业内人士普遍认为，良好健康的市场竞争秩序是汽车产业高质量发展的重要保障之一。上述承诺

书的签署，将起到维护良好的汽车市场秩序，共同营造和谐消费环境，积极稳定和促进汽车消费的正面作用。

在广州汽车集团股份有限公司总经理冯兴亚看来，汽车行业除了避免“价格战”和“宣传战”外，还应加强协同合作，补强短板。“由于自力更生、单打独斗的传统，中国车企需要协同应对特定领域技术专利诉讼、碳排放、反倾销、贸易保护等挑战，打造覆盖国内外主流市场的产业生态等。”

【条文注释】本条是对垄断协议概念及横向垄断协议类型的规定。

本法所称垄断协议实施主体是两个以上的独立经营者；垄断协议的表现形式除书面或口头协议、决议外，还包括协同行为；垄断协议具有排除、限制竞争的目的或产生排除、限制竞争的效果。垄断协议这种垄断行为最为常见，危害极为明显。因为，不同经营者之间的竞争，实现了各种经济资源的自由流动和优化配置，而垄断协议会削弱甚至消除竞争，使得经营者满足现有的经济技术条件而不思革新；一些经营者结成同盟，会产生对其他经营者的竞争的排斥，也增加了潜在经营者进入市场的难度；而价格的固定和市场的划分，使得来自消费者的市场压力减轻，从而导致消费者权益的弱化。总之，垄断协议不利于市场的扩大和发展，不利于保护消费者、经营者的合法权益和社会公共利益。

《反垄断法》把竞争者之间的限制竞争协议称为横向协议，或称“卡特尔”。本条主要禁止下列横向协议：(1)固定价格；(2)限制数量；(3)分割市场；(4)限制购买新技术或者限制开发新产品；(5)联合抵制。考虑到实践中情况比较复杂，在对横向垄断协议作出具体列举的同时，又规定了兜底条款。第一至第三类协议因为损害竞争的程度非常严重，各国《反垄断法》一般将它们称为核心卡特尔或者恶性卡特尔，任何情况下都不给予豁免。鉴于竞争者之间有些限制竞争有利于提高经济效率，如为改进技术和节约成本进行的合作研发、统一产品的规格或型号、推动中小企业之间的合作，或者有利于公共利益，如节约能源、保护环境，《反垄断法》第十五条对某些限制竞争协议作出了豁免的规定。

离职大厂二次创业，瞄准 千亿充电桩赛道，获投数千万

文|贾紫璇 编辑|罗富敏

“新能源汽车正快速增长，未来还存在上百倍增长空间，而新能源汽车的口粮—充电设施的配套还存在巨大的缺口，导致还有能源焦虑症。只有充电运营商先富起来，这个行业才能富起来。”广州蔚景科技有限公司（以下简称：蔚景科技）创始人兼CEO黄隽莹曾一语道破充电桩行业的痛点，也成为这家新能源汽车智能充电软件运营服务平台创立的初衷：让运营更高效，让充电更方便。

据悉，蔚景科技经德勤中国与大湾区科技创新服务中心、广东粤港澳大湾区研究院联合组织征集、评选及审定，已成功入选“2022德勤粤港澳大湾区高科技高成长40强”及“2022德勤广州高科技高成长20强”。

目前，蔚景科技已经有下一步融资计划。蔚景科技联合创始人兼COO孙功臣表示新一轮融资将用在三方面：技术创新、铺设市场能力、扩充生态资源。在新能源汽车如此旺盛的情况下，作为“补给站”角色的充电桩也在大面积铺设。然而，新的问题也接踵而至：有些充电枪和车的接口不匹配，有些即使接口匹配也因各类不可控因素不能充电。充电枪与电车实现物理匹配后，功率、电量、费用、电流、电压、温度等各个环节都存在供需差异。这些问题在降低电车用户的使用感同时，也限制了充电桩运营商的投资回报率。

新能源汽车智能充电软件运营服务平台是这些需求下的产物，而蔚景科技获得行业的认可，靠的



- 蔚景科技创始团队 -

是链接全产业链各个环节的能力。其打破运营商与运营商、运营商与用户之间的“孤岛”模式，搭建并运输多方信息，实现充电行业的“万物互联”。

解决运营商与用户痛点

在充电桩行业，有着不同的角色：资产型运营商、车企充电运营商、资源型运营商，以及第三方充电服务商。不同类型的运营商之间相对独立，缺少流量、数据、资源的互通性，急需充电服务平台来打破这些墙壁，让流量与资源流动起来，帮助运营商更快实现盈利。

电车主用户侧，则需要一个可以及时同步周围充电桩位置、电量数据、充电情况的服务平台，满足个性化需求。这些痛点虽被看见，催生出了各类新能源汽车智能充电软件运营服务平台，但当下依然呈现地区分散化、服务能力参差不齐的状况。



因为从投入充电桩到完成充电并实现盈利，是个漫长的链路，其中涉及的角色冗杂，对数据处理能力要求极高，对产业链上下游的整合能力都是考验。

因此，业内需要更多综合能力突出企业“打个样”。“德勤高科技高成长”的评选对蔚景科技来说是一种激励。毕竟“德勤高科技高成长”的评选早在1995年就在美国硅谷成立，进入中国也有近20年的时间，被誉为“全球高成长企业的标杆”。

历届高科技高成长榜单中涌现出微软、苹果、亚马逊、谷歌、特斯拉、阿里巴巴、腾讯、字节跳动等世界级科技企业。能够获得“德勤高科技高成长”奖，是因为蔚景科技真正解决了摆在各类运营商面前的问题：充电桩投入高，运营效率低，回报周期长。同时也帮助消除了横亘在运营商与用户之间的一座大山：信息不相通。

新能源汽车的增势已呈现确定态势，随之而来的充电桩将会是被带动发展建设的第一产业。有发展就有需求，满足需求的多样化，就是新能源汽车智能充电软件运营服务平台存在的意义。蔚景科技开发并运营了蔚景云充电SaaS服务平台，成为全国充电开放平台的优秀服务商，蔚景云旨在通过软件创新，帮助充电桩生产企业和充电桩运营商快速拥有软件和服务能力，共享充电资源和车主用户服务，共建新能源服务生态，推动落实国家新能源战略布局，让充电更方便。

截止到2023年6月，蔚景云先后成为南方电网、国家电网、广州捷电通、海南充电、江西赣云充、湖北交投、广州城投、广州发展、安阳绿捷、

宜春e城通等国家、省、市级政企平台的核心技术服务商，蔚景云SaaS用户突破3000家，业务覆盖全国各大中小城市。

据孙功臣介绍随着大众新能源汽车的崛起，C端用户的增量非常明显。商业车主与大众车主的需求是有较大区别的。在数据处理、错峰适配等多方面的技术上有着错综复杂的需求，这对充电桩运营服务平台的技术能力有相当高的考验，而蔚景云凭借多年累积的资源与实力，建立起了一条稳固的护城河。

建立物联网护城河需要生态级突破充电桩运营商数量增加，整个行业看似规模扩张，实则已经呈现出分散化和本地化，给产业链各个部分造成了痛点：主机厂无法独建覆盖全国范围的充电网络，制造商缺乏有效连接客户尤其是中小客户的渠道，充电运营商服务能力成为一项挑战，而车主用户也存在找桩难、充电需求得不到满足的问题。

面对这样的境况，一家家新能源汽车智能充电软件运营服务平台也在慢慢崛起。但能将这些问题都覆盖住，考验的是平台链接整个生态的综合实力。蔚景科技护城河的建立，靠的是攻克行业三大难题。“其实初期最大的困难就是我们自己能否理解到这么多业务的诉求。

充电场景看上只是插上电充满就走，但是它其实涉及了几个特别大的范畴。”孙功臣讲述，第一个是物联网的能力。因为充电桩是一个物联网的解决方案。充电桩里涉及到电流、电压、温度、湿度等多方面的数据，此外还有摄像头、地锁、自助售卖机、自助洗车机等，让一切周边物联网设备与所有数据实现互联互通，是一项基础的考验。“这也是整个行业的难题”。

其次，充电是一个非常大的交易系统，而不同时段电价是波动的。面对不同群体，电价也不尽相同，优惠、套餐、支付渠道等，又是一项需要系统搭建和不断完善的网络。“能够让我们的客户在使用的过程中获得不同的体验，对整个支付场景的要求非常高。”

最后，运营服务平台对业务流程的要求也是极高的。不同人关心不同数据，这些不同数据需要连接不同设备，例如运营商需要看的经营报表，运维

人员需要监测的充电桩故障报警报表，现场工作人员需要确认设备是否正常链接的反馈数据等，是全场景与全业务流程的综合管理体系。

把这三点再糅合成一个平台，并且能够长期稳定的运营，这是一个更大的突破。蔚景云的核心竞争力还在于，集行业所有“本领”于一身。从充电桩想要建立的那一刻起，蔚景云就提供了从金融、上下游供应商、软件和小程序开发、数据服务管理等全方位全流程的服务体系。

“目前很多充电站在自主经营的过程中，会发现单纯使用充电桩企业的平台会有一定的局限性；如果加盟第三方平台，又缺少自主性。而蔚景云在整个行业里面，为大家做了一套开放的、面向全产业场景的充电运营平台。既能让运营商拥有更大的自主性，又能匹配其各种管理、运营，以及运维等问题。因此才会选择加入蔚景云。”孙功臣说。

碰上“知己”

每个创业团队能够在行业厮杀中脱颖而出，一定离不开创始人的实力与思考，蔚景科技也不例外。蔚景科技的创始人各有所长，互相配合，让其成长为新能源汽车智能充电软件运营服务平台的行业标杆。

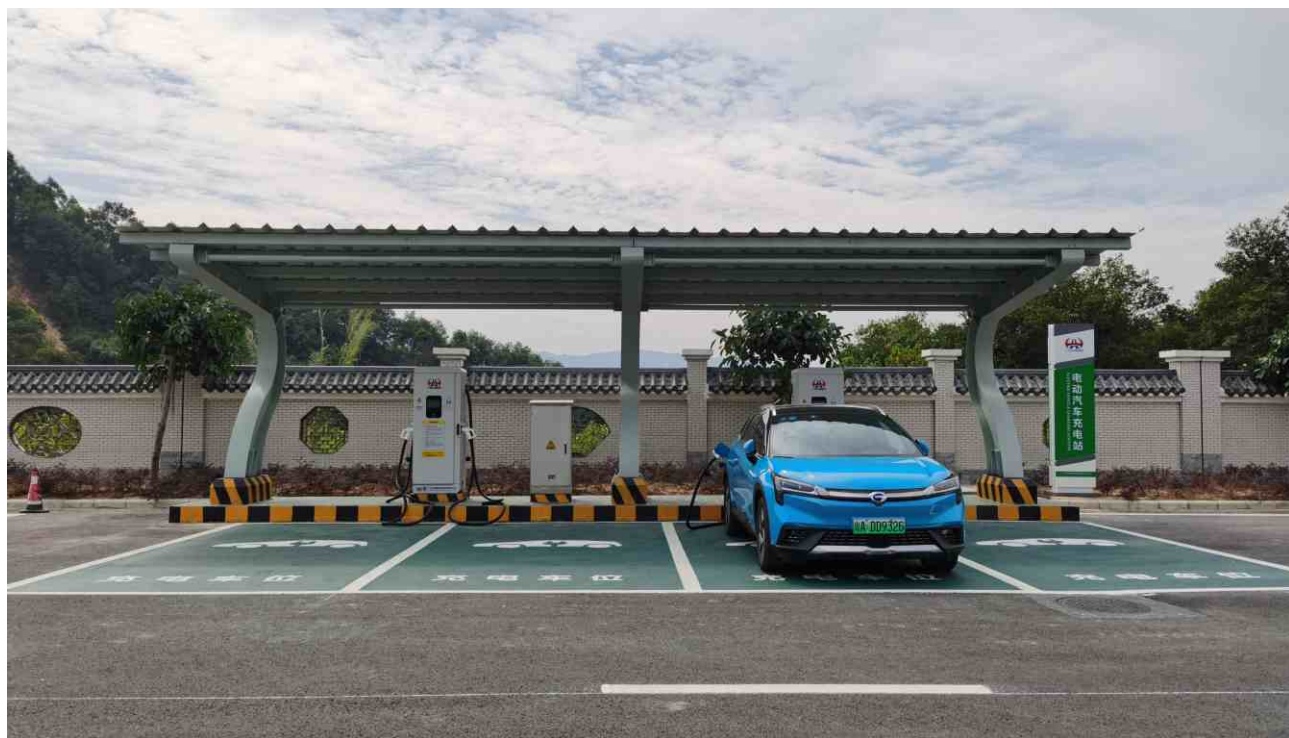
能够在行业萌芽期就与阿里系的各项生态业务建立联系，源自蔚景科技CEO黄隽莹，负责蔚景云核心产品。黄隽莹是原微软华南技术中心产品经理，主导过2010年广州市亚运会的信息网络主体架构的建设、和记黄埔移动外勤管理系统建设等，在互联网产品及运营上有非常多的行业积累。另一个重量级的创始合伙人是COO孙功臣，在大型政企及产学研合作有丰富的从业经历，彼时的几个同事探讨了自己所在新能源汽车产业的发展瓶颈和未来发展的趋势。除黄隽莹和孙功臣二位外，来自阿里巴巴的王军，以及在新能源领域具有丰富的行业经历的莫顺凡等早期核心团队成员，共同创造了蔚景云平台从创业至今的成绩。

黄隽莹介绍，“单看充电桩硬件层面，很多生产企业已经做得很好，在运营层面各路资源也在布局，国有的私营的各种资本涌入，然而车主用户与充电资源的服务能力，以及产业上下游的资源融合能力，将是行业的重要突破口”。

经历了7年的探索，蔚景科技已经走在了行业的前排，下一目标是启动新的融资计划。对于未来的发展，孙功臣表示，面对运营商与整个行业的差异化需求，对于平台的要求会更高。蔚景云会链接更多的生态资源，提供更加稳定、更加安全、更加有效的资金管理和运营服务。“我们也希望蔚景云能够跟更多的合作伙伴和更多的用户一起，把平台的模式做更多的输出，跟大家一起来成长。”（小饭桌）



新能源汽车热发展的充电站入局冷思考



文|闫甲民 编辑|肖晓

回望我国新能源汽车发展史，在经历了孕育、落地及成长期后，于2019年开始进入成熟期，补贴政策进一步退坡，新能源汽车产业链开始了大洗牌的同时也迈向了高质量发展阶段。伴随着电动汽车的发展历程，充电桩作为汽车服务后端链条，扮演着重要的支撑和牵引角色，从2010年的配套起步到目前的高速发展，无不彰显着前景广阔，东部发达省份已经不能将其描述为蓝海市场了，行业人员有称部分区域进入深红阶段。

截至2023年6月，全国新能源汽车保有达到了1620万辆，占汽车总量的近5%，其中1-6月新注册登记新能源汽车近313万辆，同比增长41%，渗透率近27%。参照一季度及上半年的同比增速情况，综合考虑季度影响元素，2023年新能源车预计新增

700万辆以上，到年末新能源汽车预计保有量将突破2000万辆，真正领跑了《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》的目标数据。

新能源汽车的快速发展，面临的充电需求同步激增，截至上述同期，调研行业数据了解到全国建成公共充电交、直流桩合计约220万台，其中23年1-6月新增35.5万台，月均增加5.5万左右，充电桩增量跑赢车辆增速。新能源汽车的快速发展，带动了公共充电设施的热投资，而公共充电设施的适度超前建设政策引导同样提振了新能源汽车消费信心，量子纠缠式联动给行业发展带来了新的热度。

在如此快速升温的情况下，想扩大或新进入充电行业的中小运营商应该如何冷思考地去入局和布局呢，简要分析几个关键词：顺势转向、充电技

术、效益贡献主体，以分享交流学习。

行业的热发展

社会的呼声

基于新能源和电动汽车的便利出行，受制于续航里程和补能便利性等关键因素，2023年两会上，不同行业的人大代表和政协委员提出了在充电标准、政策支持、建设规划城乡同步、平台互通等方面提出了前瞻性建议，充电桩上下联动着民生和产业，来自社会的呼声定将会转化成充电行业高质量发展的外生动力。

政策的激励和支撑

今年4月28日，中央政治局会议指出要巩固和扩大新能源汽车发展优势，加快充电桩等设施建设配套电网改造。5月5日，国务院常务会议则审议通过了关于加快发展先进制造业集群意见，部署加快充电基础设施，支持新能源汽车下乡，并提出要确保充电设施要有人建、有人管、能持续。6月8日，国务院办公厅又印发了《关于进一步构建高质量充电基础设施体系的指导意见》，意见提出建成城市面状、公路线状、乡村点状布局充电网架。5月14日，国家发改委下发《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实施意见》中提到2030年前，对实行两部制电价的集中式充换电设施用电免收需量（容量）电费。

国家、部委及地方的一系列利好政策的出台将会进一步刺激和支撑新能源汽车推广应用。

从国家到地方，从汽车到配套设施，任何一个政策无不推动着国家新能源汽车以及配套服务的全产业进入快速发展通道。汽车产销正在呈现着70度的仰角发展态势，配套设施从传统运营商到新生的互联网平台商均已经开始快速布局，汽车后市场的从业者也在蓄势待发地等待机遇。整个新能源汽车产业链呈现出了红海氛围的热发展态势。

入局的冷思考

行业热发展定会带来大规模资本的涌入，大资本的方向性投资对中小以及个人资金流向有非常强的明示和引导效应，在新能源汽车这条快速发展的赛道上，准备扩大布局和新入局中小运营商，应如何真正分享这片红利，进而以小份额服务大市场。

1. 关注行业发展态势-运营商的顺势转向

引据充电联盟数据，目前实现全国性覆盖的头部平台及运营商主中，国有企业代表如国网和南网，兼具平台和运营商双重角色，社会企业代表如特来电、星星充电等，头部运营商合计占比全国公共充电设施的94%。其中不乏大型社会运营商企业开始转型向平台生态、轻资产方向发展，是企业战略调整，也是企业自我重新定位后的顺势之举。

作为新基建7大领域之一，充电桩是具有物联网功能的服务终端，头部企业向生态型平台方向发展，是行业属性使然。作为业内自主经营的中小运营商个体，既要看到且融合好平台商的赋能角色，也要客观的判断当下流量为王时代的资本属性，要用好平台不同发展阶段赋能功能。

2. 贴合充电技术演变路线-保障长续运行

充电功率低、充电耗时长是制约新能源汽车发展痛点，也是电动车主主要焦虑。未来公共充电站主流是超级快充，还是小功率直流的快慢结合呢？

为保障充电站的长续运行和经营效益，既要满足存量车的充电需求，还要兼容增量车的优质补能体验，在技术方面的投资不可忽视、更不可短视。通俗的讲，优质优价的设备选型至关重要，要保障老设备有兼容新技术的基本能力。当然换电模式是另一条后劲十足的补能场景，也在快速发展着。

迈入智能网联时代，车企对充电设施的布局已经开始向超充转向，尤其是以“蔚小理”为代表的造车新势力等均已在全国开启超充站建设，同时，超充电池、液冷设备、高电压平台技术等超充市场相关产品及技术也在快速的创新突破、迭代升级。



俗话说鞋合不合适，只有脚知道，那么电动汽车能接受多快的充电速度，只有电池知道，因此关注汽车厂家超充发展动向，可为投资做个技术背书。

3. 聚焦效益贡献主体-保障生存及盈利能力

效益贡献主体，顾名思义就是以进站充电为主的电动车客户及使用充电站内其他增值服务贡献收益的客户群体，是充电站的生存线。

以公共充电站为例，目前主要的客户群体是网约车和私家车，网约车车少但充电频次高，私家车多但充电频次低，且个人桩也分流了一部分电量，但随着电动汽车保有量的不断增加，网约车逐渐趋于饱和，以及商用车电动化步伐加快，未来的效益贡献主体势必会发生变化。

单体或成网络的充电站商户要近焦现量客户，并远焦客户群体变化。聆听客户需求，在白热化竞争的充电设施区域，做好价格和品质的双料引流。

盈利解析

在充电站建设氛围一片浓烈的背景下，大小运营商中普遍存在不挣钱、亏损等的声音。以单体站作为基本模型，充电站盈利来源主要还是依赖卖电，盈利为收入核减成本后所得。

充电站收入主要由电费和服务费组成，部分地区可能还有补贴，但随着行业逐步趋于成熟，补贴退坡及取消也许早晚会到来，依赖补贴挣钱的就不要考虑长续运营的可能性了。另有少量的充电站还会有实体广告收入，配套设施如洗车收入等增值收入，但占比极少。竞争激烈的区域服务费始终处于低位，即使有平台商补贴，对长续运营来说，这种短线收益可以忽略掉。要始终聚焦在如何提高主体收入和边际增值服务、场站资源共享服务等方面。

充电站成本由财务成本和经营成本组成，除去设备折旧外，经营成本包括了电费、场地费、设施及设备的日常运维检修费、平台管理等费用，所有费用均要依赖服务费支撑，这个账本算不清楚的话，难以跨越实现盈利这道鸿沟。

只要车辆上路，就要补能，这是行业发展的动力，但针对充电站经营，若要提高整体收入，未来要关注的目标客户群体不是车，而是持有车辆的车主，因车主形成的流量不是车流，是人流量。人的

消费欲望类别除了充电刚需外，还要分析以充电站为平台所能提供的其它方面的消费需求信息。

保障安全专项投资-守护客户和充电站生命线

投建一座充电站，涉及到场地管理、电网配套、设备选型、运营管理、客户群体等诸多环节和因素。每一个环节都依靠安全来维系。安全是充电站生命线，是运营商的饭碗。

一座充电站的安全稳定运营包括人员安全、设施设备安全、资金安全等。针对安全专项的投资向来就有“平时不用，用时保命”的说法。一座优质的充电站首要保障的就是客户安全。设备质量安全可靠、场站环境安全便捷、消防设施合规齐全等都是客户安全的基本保障。

资金安全就是要确保你的充电站收入存在哪个平台里，确保随用随取，随时能取，安全可靠。移动互联网给平台经济的发展创造了肥沃的土壤，平台经济也给消费带来了前所未有的活力，同样充电服务平台也给中小运营商投建充电站创造了条件。因此充电站选对了平台就是选择了资金安全。

充电站投资建设的冷思考绝无降温之意，是建议为顺势行业热发展做准备，是为了全面实现“有人建，有人管，能持续”。如今我国新能源汽车的研发、创新、生产、销售等全链条的产业链发展已经进入了全新赛道，国内外传统车企转型，造车新势力差异化定位等，最终均要聚焦到用户本身。车要上路，充换电设施先行，目前车和桩的关系已经不是鸡生蛋蛋生鸡的简单逻辑问题了，而是在向共生的生态转向，超充站、普通快慢充电站、换电站、充换结合站、充检一体化、光储充一体化等都将构建高质量充电基础设施体系中发挥它不可或缺的推动作用。（读者投稿）





溢出效应不可阻挡！ 中国智能电动汽车出海矩阵研究

本刊编辑 | 肖晓

当以“辆”和“亿元”等单位的新能源商品车出口数据被呈现之时，其背后必然潜藏着一幅完整的智能电动汽车及产业链的出海图景，不仅仅是主机厂，智能化、电动化、能源服务等各类供应商企业都在国内市场的蓬勃发展中积攒了足够势能，正以顺流之势溢向海外。

商品出口是形式，商业模式是本质，商品出口的量变引起出海商业模式的质变，因此需要透过形式看本质。从历史发展角度观察中国汽车产业的全球化，我们首先需要对整车及零部件出口、品牌和服务出海和品牌生态圈全球化三个方面给出清晰的定义。

澄清定义：何为出口、出海、全球化三阶段

出口：1.0阶段，以海关整车和零部件出口为主。

出海：2.0阶段，已在国内市场打磨过的、较燃油车更具产品竞争力的新能源汽车品牌相继出海，同时辅



以全新的销售、售后服务模式，并伴随智驾和智能的伙伴企业服务配套。因为当下中国汽车品牌在海外市场仍处于营销推广传播和消费者信心建立阶段，所以在目前大环境下仍属出海初级阶段。

全球化：3.0阶段，依托中国品牌在全球各区域打造的多样化服务生态圈，是未来趋势。

出海产业链：主机厂中流砥柱，智能、电动两翼齐飞

海关的数据，2022年中国汽车出口339.8万辆，同比增长55.4%，其中新能源汽车出口107.6万辆，同比增长95.3%。2023年一季度中国汽车出口量首次超越日本，跃居全球最大出口国。主机厂，特别是乘用车依然是中国品牌出海的中流砥柱。

中国汽车产业还在多个专业细分领域实现突破和领跑，并向海外市场延伸，成为推动全球汽车产业转型升级的翅膀。以三电企业为首，中国品牌借助全球最完整最高效的三电产业链，在动力电池等技术上的实力已获得市场验证。智能化方面，如ADAS驾驶辅助、360环视、语音交互、接入本地APP的座舱系统等，都在国际市场上具有相对优势，给消费者带来耳目一新的体验。

目标六大洲：欧洲和东南亚是两个主要方向

中国汽车产业出海目的地既有南美、东欧等传统优势地区，也有东南亚、西欧（以比利时、英国等为代表）和大洋洲等近两年快速增长的新兴市场。另外，智利是南美最大的汽车进口国，中东是

全球汽车消费潜力最大的区域之一。

欧洲：欧洲电动汽车市场是中国车企的另一潜在机遇，随着蔚来、小鹏、比亚迪、岚图等车企先后吹响进攻号角，欧洲成为了中国汽车出海“向上”发展的一片热土。

东南亚：当下最热门的出海区域，中国车企通过和当地供应链、生产企业合作，实现了采购、生产、销售的本土化。东南亚市场对于中国智能电动汽车产业出海而言具有多重优势，经济稳定、文化接近、矿山资源丰富等，有利于“无缝”进入。

出海六内容：整车、零件、技术、服务、标准和投资

中国智能电动汽车出海仍以整车产品以及零部件为主，正逐步向技术及服务出海过渡。未来，随着技术的升级及国际话语权的提升，中国汽车品牌也将逐步参与到智能电动汽车多个方面的国际化标准制定中，输出新能源汽车产业链相关标准，巩固先发优势。

而投资出海将长期伴随中国智能电动汽车产业的国际化征程，以“软出海”+“硬出海”的双向路径，共同构建完善的智能电动汽车出海生态体系，提高中国品牌在国际市场的影响力。

出海六模式：巨头、舰队、比肩、共建、返销和云基建

中国智能电动汽车及产业链出海的六种商业模式，分别为巨头、舰队、比肩、共建、返销和云基建，并围绕六种出海商业模式对其相关企业出海业务发展进行拆解剖析，六种商业模式的创建与命名分别借鉴乾、师、比、巽、兑和坤卦的象征意义。

巨头模式：独角兽企业符合定义四要素，即业务市场宽，全球触角广，产品标准化（可量产复制），行业地位高。乾：见龙在田、或跃在渊、飞龙在天，象征着晋升巨头之路需要天时地利人和，以及背后企业不断的努力奋斗。

舰队模式：由某核心品牌牵头带队，多个子品牌联动，多类型产业链、服务商辅助，整体进军海外市场。师：众也，象征师出有名所以为正，技术优势、产业链成本控制和共赢式商业模式都是不可被阻挡的溢出效应形成的原因。

比肩模式：国际市场中核心产业链企业绑定车企，或者产业链企业串联上下游，实现优势互补、短板互助。比：水之性平，地之道顺，水在地上，散则为万，合则为一，象征着友商比肩而立，共创发展良机。

共建模式：与目标区域企业协作共赢，渐进式扩大业务范围至新市场，贯彻稳扎稳打的策略。巽：随风，柔皆顺乎刚，巽顺在上，必相协也，象征着随风潜入夜，润物细无声的业务共建模式，为合作方赋能更高价值，长远的发展策略。

返销模式：全球化品牌，中国国内生产制造，返销全球，充分利用中国智能电动汽车产业链的技术和成本优势。中国本土的产业链以包容的态度和行动使特色鲜明的GDG模式成为可能。

云基建模式：覆盖全球通讯、简洁标准化产品、符合地方法规、本地化运营，高规模下的高性价比是加分项。地势坤，君子以厚德载物，在Everything to Cloud的数字化技术加持下，云基建成为助力出海的坚固船身和智能底座。

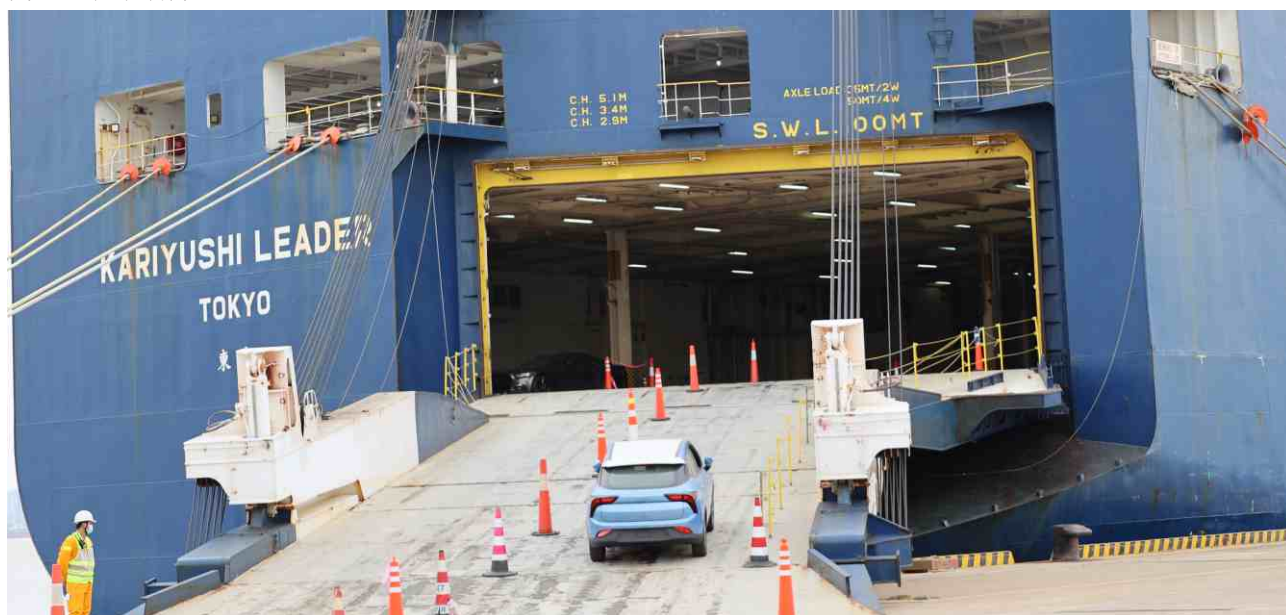
结语：减缓内耗，迈向蓝海，未来可期

2023年，后疫情时代，中国智能电动汽车企业纷纷开启国际化篇章；2025年，在缺乏本土强势车企的区域如南美洲、东南亚、中东、非洲等市场将获得较高份额；2030年，中国智能电动汽车出海将实现稳步增长，在多个潜在区域及潜力赛道渗透率均将大幅提升。亿欧智库预测2025年中国智能电动汽车及产业链出海市场空间将超过千亿美元，2030年将达到1786.7亿美元。

蓝海虽好，但“高筑墙，广积粮”的出海战略仍需企业们脚踏实地的坚持执行5-8年，并耐心的按照创新扩散模型寻找新旧产品市场趋势的临界拐点。品牌之道，攻心为上，针对海外市场从长期正确的角度来说品牌理念的定位至关重要。

宽泛来讲，所有中国智能电动汽车及产业链企业之间都是“师”和“比”的关系。师意味着无众则不能成军，不正则无法行军；比则代表团结和亲密比辅的关系。全球市场广阔，出海是减缓产业链内耗最有效的办法和出路之一。

综上所述，当中国智能电动汽车及产业链在与传统燃油汽车工业、商业体系的角力过程中，积攒到一定程度的势能后，溢出效应必然不可阻挡！全球汽车用户和出行市场空间广阔，愿相关企业行稳致远，进而有所作为。（亿欧智库）





中国汽车市场正呈现“3+1”特征

编辑|罗富敏

汽车产业正处于百年未有之大变局的特殊时期，以新能源汽车为载体、智能网联为内核的技术变革浪潮，深刻改变着全球汽车产业未来发展，汽车产业发展依然是挑战和机遇并存。

当前，中国汽车产业正在进入全新的发展阶段，中国品牌长风破浪，取得了长足的进步，迎来换道超车的最佳历史窗口期和关键时间节点。

中国品牌取得的成绩

一是中国汽车品牌市场份额持续攀升。中国汽车市场竞争格局由曾经的欧、美、日、德、韩、中“六分天下”，到现在的中国品牌独占“半壁江山”。今年一季度，中国品牌乘用车市场份额达到52.2%，并持续走高。在新能源汽车领域，中国品牌份额更是达到82.3%。

二是海外出口实现历史性突破。中国汽车品牌整体实力的提升，推动国内汽车企业出口量持续攀升。一季度，国内汽车企业出口99.4万辆，同比增长70.6%。其中，新能源汽车出口24.8万辆，同比增长110%。

三是品牌价值不断提升。在国内市场，中国品牌15万元以上的销量占比已由2018年的10.2%上升到去年年底的27.8%。原来的价格天花板是20万元，现在已升至上百万元。在海外市场，中国汽车品牌的品牌价值也在不断提升。乘联会的统计数据显示，我国新能源乘用车出口均价从2018年的0.3万美元/辆，一路上涨至2022年

的2.2万美元/辆。其中，对欧洲出口均价更是突破3万美元/辆。

特征与挑战

随着百年变局的加速演进，技术创新的不断突破，汽车产业正处于诞生以来最为深刻的变革之中，中国乃至全球汽车市场都在发生革命性的变化。新能源、智能化已成为战略的共识性选择，从今年上半年中国市场的发展和企业的实际运营情况来看，中国汽车市场正呈现“3+1”的特征。

“3+1”特征：

一是产品技术迭代加速。

二是供需结构调整加快。

三是市场竞争矛盾加剧。

还有一个机会：一个百年难遇的产生具有全球竞争力的中国汽车品牌的机会正在出现。

可以说中国汽车产业迎来了转型升级高质量发展的重要机遇期。当然，客观来讲，要实现以上战略目标，我们还必须克服诸多挑战。

挑战一：市场竞争秩序重构

随着市场竞争格局从原来的自主品牌与合资品牌，演变为传统自主品牌、传统合资品牌、新势力、ICT四方角逐，当期竞争越发激烈。同时市场因素、非市场因素也在渗透到市场竞争的氛围之中，让竞争更加复杂。同时，行业内还出现了一些不明确、不正当竞争的现象。非资本因素参与、非市场化逻辑导致竞争格局的构建进一步复杂化。

挑战二：中国汽车出海的风险控制面临挑战

中国汽车出海的风险控制面临挑战。中国汽车品牌的出口业务迎来爆发式增长的同时，也受到了地缘政治、逆全球化以及供应链、产业链各方面的挑战，包括最近还出现了一些非技术性的壁垒。

挑战三：技术链、供应链、产业链韧性不足的挑战

中国汽车产业的锂、镍、钴等原材料高度依赖进口，其中锂进口依赖度达65%，镍和钴进口依赖度高达90%以上。还有车规级芯片、操作系统等关

键技术的进口依赖度也在90%以上，存在较大的“卡脖子”风险，中国汽车产业关键核心技术的突破依然任重道远。

挑战四：新能源汽车可持续高质量发展的挑战

中国汽车市场的新能源规模尽管已经达到了千万级别，但是要实现可持续高质量发展，必须要过三关：一是用户体验关。包括现在的里程焦虑、电池安全、充电便利性，都极大地对用户体验形成了威胁。

二是产品技术关。能否提供符合消费者预期的产品，能否在技术路线的稳定上给用户创造更大的价值，这都是我们必须关注的问题。

三是成本效益关。举一个小例子，2022年行业在售的新能源车型达到了383款，平均月销量仅为1135辆，一百多个乘用车的品牌在新能源领域里面盈利的只有寥寥少数。

挑战五：中国汽车产业的品牌之路任重道远

近年来，尽管中国汽车品牌的品牌价值不断向上，产品售价稳步提升。但从市场表现来看，中国品牌与合资品牌之间的价格差距仍然存在。今年1-5月，中国汽车品牌狭义乘用车20万元以上的销量占比为17.5%，合资品牌达到了42%。

建议及实践

基于以上可以看到，尽管机遇与挑战并存，但中国汽车产业长期向好的发展态势不会逆转。中国汽车产业转型升级高质量发展，需要社会各界全行业的共同努力。

国家政府层面：

一要完善汽车产业顶层设计。建议国家有关部



委结合各地实际情况，与地方政府、企业联合制定各省市新能源产业的普及规划和发展节奏，避免产业盲目投资和无序竞争，减少非市场因素对公平竞争环境的干扰。

二要优化中国汽车市场舆论环境。建议国家有关部门，针对捏造不实信息，恶意引导舆论等不正当的竞争行为，加大监管和打击力度，从执法层面净化汽车行业舆论环境。

三要打造公平竞争的海外市场环境。建议国家有关部委牵头，协调中国品牌的主要出口国家和地区，签署公平互惠的贸易合作协议，争取公平竞争的市场环境。

行业协会层面：

一要发挥新型举国体制优势，加速关键核心技术突破。建议行业协会、各大企业、科研院所等强强联合、共同推动芯片、操作系统等关键核心技术攻关，提升汽车产业链、供应链稳定性，共建、共享共性技术平台。

要强化行业协同，降低企业出海风险。建议行业协会、海外服务机构、各大企业共同成立出海联盟，对汽车出口的相关政策、规则进行沟通、研究和风险识别，为企业出海提供指导。

三要联合推动新能源行业标准化。建议行业协会、主机厂、电池厂等联合建立电池行业的标准规范，推动电芯型号、电池整包、换电模式通用化、标准化，建立高水平标准化体系。

企业层面：

一要以开放的心态推动国际合作。尽管中国汽车品牌取得了长足的进步，但与众多国际汽车品牌相比，仍存在不小的差距。在新合资时代之下，建议中外汽车企业要进一步强化合作，开创全新的发展局面。

二要以积极的态度推动技术合作。中方企业强化与优秀外资企业的合作，共同推动芯片、操作系统等关键领域技术攻关。

要强化行业自律，推动中国品牌健康发展。建议企业之间要开放合作，彼此取长补短，融合发展，带动整个汽车产业生态链的健康、高质量发展。在海外市场要抱团取暖，坚持长期主义，以品牌、质量、服务、技术为核心打造竞争优势，携手推动中国汽车品牌在全球长远、健康发展。





动力电池从“火”起来走向“活”起来

文|赵建国 编辑|罗富敏

为加强行业规范管理，将加快制定《新能源汽车动力蓄电池回收利用管理办法》（以下简称《办法》）。”工业和信息化部副部长辛国斌在国新办新闻发布会上介绍称，从利用回收情况看，目前全国基本做到了“应收尽收”，2022年我国回收利用的废旧动力电池达到10.2万吨。

在退役电池数量不断增长的情况下，其回收及再资源化利用议题越来越受到关注和重视。据了解，我国已初步建立了动力电池的回收利用体系，在地市级行政区已建设1万多个回收服务网点。可以预见，随着产业链闭环体系的构建，更多退役动力电池将迎来真正“活”起来的一天。

从五层面入手搭建闭环体系

动力电池退役潮涌动，源自我国新能源汽车加速市场化的支撑。2013年，我国开始大规模推广应用新能源汽车，并于2017年进入爆发式增长阶段。我国运营类新能源汽车动力电池的报废年限为3~5年，私人电动乘用车的动力电池报废周期为5~8年，今年已进入动力电池退役的高峰期。

据了解，随着新能源汽车推广，我国动力电池累计装机量已超过700GWh，2022年装机量同比增长超过90



%。在电池材料体系方面，2022年，磷酸铁锂电池占比高达62%，超越三元锂电池。同时，行业正在面临动力电池规模化退役高潮，预计到2027年动力电池累计退役量将达114万吨，必须加快建立动力电池回收再资源化体系。

“在这样的背景下，建立产业闭环体系可以解决退役电池的出路问题，同时破解环境污染和资源短缺挑战，也能为绿色发展、循环经济提供支撑。”北京科技大学冶金与生态工程学院教授曾欣说到，这一闭环体系主要应由五个层面组成。在产业层面，包括回收、拆解、分类、资源化、销售等环节；其中，拆解和分类一种是将不再适用于整车但仍可用于储能等用途的电池拆解分类，另一种是将彻底报废的电池拆解，按材料种类分离后仍有大量可回收的镍、钴、锂等价值较高的金属，可以缓解资源紧缺问题，且具备可观的经济效益。这也是该“赛道”吸引一众企业纷纷涌入的主要原因。同时，这一环节还要对完全废弃的材料进行无害化处理等。在研发层面，应加强产学研合作，着力突破退役电池无损检测、资源高值化利用等关键技术，推广先进工艺等。在市场层面，应加强规范化管理，提高行业集中度。在政策层面，包括前述《办法》在内，涵盖主管部门的相关政策、技术标准、相关法规的制定等。在生态建设层面，涉及相关的主管部门、产学研用及行业组织、产业链上下游企业、资源循环利用机构等。

规范发展六大要素缺一不可

尽管我国已加快迈开动力电池回收利用的步伐，但产业总体发展仍然存在规范化不足等问题，成为建立动力电池闭环体系的堵点。

当前，国内动力电池回收利用市场仍有待规

范。天能集团新材料事业部总裁孙星星在大会上发言称，近年来，动力电池回收企业大小玩家跑步竞争，虽然企业数量的增速较快，而且几乎覆盖了整个产业链，但鱼龙混杂。随着行业开始洗牌，未来头部企业必须具备渠道、技术、规模、资质、产品与客户、成本与毛利控制六大要素，缺一不可。

北京赛德美资源再利用研究院有限公司董事长兼总经理赵小勇表示，动力电池回收是近年来出现的新兴行业，在行业快速发展的背景下，主要堵点包括定价机制不明确，市场管理不规范等。据介绍，由于当前回收侧的动力电池定价机制不明确，市场呈现价高者得的恶性竞争局面，非正规企业由于前期没有相关的专业性技术、环保等投入，成本极低，因此能够出高价抢占市场，局部回收市场依然存在劣币驱逐良币现象。同时，非正规渠道、没有足够技术力量的小作坊，对易燃的电池材料进行简单拆解、提炼，存在巨大的安全生产隐患。由于缺乏环保处理技术，在这个过程中产生的废水、废渣可能对周围的环境造成二次污染。退役电池属于第9类危险品，如果没有专门的设备拆解，多个环节都会产生二氧化硫、二氧化氮等有害废气，电解液中的六氟磷酸锂属有毒物质且易潮解生成极强腐蚀性的氢氟酸。赵小勇强调，对于闭环体系建设而言，规范市场发展是首先要迈出的一步。

以数字化应对行业信息不对称

“相关产业链上下游信息不对称，也是动力电池回收利用的瓶颈之一。”王震坡指出，由于上下游信息不畅，一些资源综合利用企业可能无法掌握退役电池的相关信息。尽管通过检测可以了解部分信息，但效率较低。同时，由于每一块电池都有不同的应用周期和特性，因此一致性检验检测系统仍非常缺乏。从建立动力电池回收到再资源化的闭环体系看，智能化装备和数字化管理水平亟待提升，大数据赋能尤为重要。

王振坡认为，要针对动力电池回收利用环节进行全流程信息采集管理。从入库、拆解，到分选、重组，再到运营、再生，搭建一个完整的数字化管理管控平台，以提高动力电池回收利用的数字化水平。把溯源平台、电池和企业内部信息全面打通，从而实现行业的全面共享。基于数据分析可以提供相应的分层服务，将电池信息、规格信息、编码信

息、网点信息进行汇集。在全流程溯源方面，对电池拆解、梯次重组、回收各个环节的数据，进行全流程溯源管理。在数仓建设方面，为数据资产分析、实时监测、溯源评估等提供数据管理、资产管理、数据服务等。而且，要推动这一数字化管理平台呈现出全域动力电池流转的数据和分析结果，包括实时监测、业务流转、外部数据采集等，把结构化数据、半结构化数据、非结构化数据都进行融合和应用。同时，对退役电池在各个应用环节中的状况进行全生命周期管理，对各个环节的价值进行评估。此外，还应同步建立梯次利用电池产品大数据监测和管理体系，并且基于大数据采集和评估技术，实现梯次产品的智能化管理。

建立规范有序的市场生态

对于动力电池回收到再资源化闭环体系的建设，行业专家纷纷建言献策。中国工程院院士、新能源电池回收利用专业委员会专家委员会主任孙逢春在大会上指出，我国的回收利用产业仍处于初级阶段，需要加快完善顶层制度，包括政策引导、标准规范、考核监管、奖励激励等方面，以实现电池回收利用产业的有序健康和可持续发展。废旧电池的回收利用产业链是一个各参与主体相互联系的闭环生态系统，其高效运转依赖于各企业主体的有效协作。他说道，我国动力电池回收利用还需要攻克关键技术。首先是高效、高安全的梯次利用技术，其次是高回收率和环境友好的再生利用技术。

事实上，电池企业、车企与回收企业正通过深度绑定，共建动力电池闭环体系。近一段时间以来，格林美与容百科技、亿纬锂能、孚能科技等上下游企业联手，以“废料换原料”的模式锁定资源循环利用模式。去年5月，宝马宣布与回收企业华友循环合作，将动力电池原材料闭环回收，并将分解后的原材料如镍、钴、锂等，提供给宝马的电池供应商，实现动力电池原材料的闭环管理。截至目前，蔚来、大众等多家车企推出或规划电池租赁模式，即车电分离，用户购买裸车，电池所有权仍归车企、电池租赁商或电池厂商。这种模式从根本上避免了用户直接出售动力电池的可能，通过企业的统一分配和集中回收，既避免了退役电池污染，也有利于资源得到充分利用。

中国汽车动力电池产业创新联盟理事长董扬提

出了四点建议。一是对于动力电池梯次利用产品，建议多采用“以租代售”模式，既便于明确梯次利用产品的安全责任，也便于回收，这也适用于动力电池的首次利用，从而有利于充分利用和回收；二是在全国合理布局动力电池回收企业，包括应该明确动力电池回收企业进入化工园区，鼓励企业在电池拆解、材料回收、再生制造全链条布局；适当设置准入门槛，要求电池材料循环再生生产企业具备一定规模等；三是建议海关允许动力电池回收粗加工产品进口，单列海关编码。因为动力电池回收粗加工产品属于动力电池材料重要资源，不应视为“洋垃圾”，这对于我国新能源汽车出口也有重要意义。新能源汽车出口目标国很可能要求出口企业负责废旧电池的回收与处理，而我国目前不允许此类废旧电池再进口；四是动力电池生产企业应有回收电池的责任。我国目前规定了新能源汽车生产企业有动力电池回收责任，并没有将动力电池生产企业直接纳入其中。据悉，中国汽车动力电池产业创新联盟已向有关主管部门提出建议，责成整车厂商和动力电池生产企业共同承担动力电池回收责任，特别是针对采用换电模式运行的新能源汽车。而且，我国目前在新能源汽车注册登记时，采用整车与动力电池双重编号登记制度，在管理流程上很容易赋予动力电池生产企业这一责任。

对于动力电池回收利用市场的规范化发展问题，赵小勇表示，企业应重视锂电池回收自带的环保属性，在环保的基础上先无害化再资源化；现有的湿法（化学法）回收企业应注重环保设备和措施投入，尽量减少用酸碱氨物质带来的环保问题；干法（物理法）回收企业应走向前端，在一二线城市有序进行市场布局，做到就近回收，就近拆解，就近资源化处置。（中国汽车报）



简报：2023年1-6月新能源汽车、动力电池、充电桩运行情况

本刊编辑 | 罗富敏

中国经济运行保持持续恢复态势，积极因素累积增多，经济长期向好趋势依然稳固。在这样的背景下，汽车行业走出了一季度的市场过渡期，二季度形势明显好转，整体来看上半年行业保持稳健发展，国内市场持续恢复，主要经济指标持续向好。

中国汽车工业协会数据显示，6月，汽车产销分别完成256.1万辆和262.2万辆，环比分别增长9.8%和10.1%，同比分别增长2.5%和4.8%。



1-6月，汽车产销分别完成1324.8万辆和1323.9万辆，同比分别增长9.3%和9.8%，由于去年6月受燃油车购置税减半等政策拉动产销呈现高增长，1-6月累计产销增速较1-5月回落1.8和1.3个百分点。一季度，整体车市处于负增长状态；4月份以来，在同期低基数影响及多重利好因素的共同推动下，汽车市场持续好转，产销量延续增长态势，上半年累计实现较高增长。

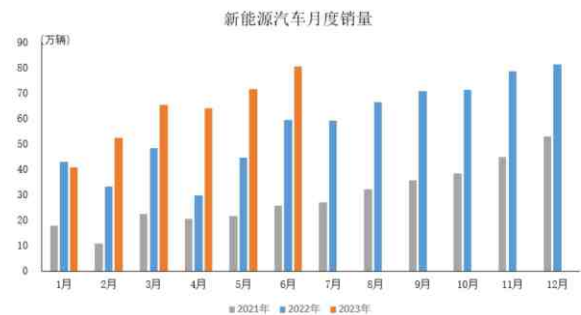
乘用车产销环比较快增长。6月，乘用车产销分别完成221.9万辆和226.8万辆，环比分别增长10.4%和10.6%，产量同比下降0.9%，销量同比增长2.1%。其中传统燃油乘用车国内销量126.4万辆，比上年同期减少21.9万辆环比增长10.6%，同比下降14.7%。由于去年同期产量的回补效应明显，同期基数较高，今年6月份厂家产量同比微降。

1-6月，乘用车产销分别完成1128.1万辆和1126.8万辆，同比分别增长8.1%和8.8%。从上半年乘用车市场表现来看，国家和各地相继出台的促销政策、车企的季末冲量带动、新能源汽车销量和出口的持续增长，共同推动了上半年乘用车市场的产销双增长。

6月，商用车产销分别完成34.2万辆和35.5万辆，环比分别增长6.3%和7.3%，同比分别增长31.3%和26.3%。在商用车主要品种中，与上月相比，客车、货车产销均呈不同程度增长，其中客车产销增速更为显著；与上年同期相比，客车、货车产销均呈两位数快速增长。

1-6月，商用车产销累计完成196.7万辆和197.1万辆，同比分别增长16.9%和15.8%。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，其中客车产销增速高于货车。

新能源产销持续快速增长。6月，新能源汽车产销分别完成78.4万辆和80.6万辆，同比分别增长32.8%和35.2%，市场占有率达到30.7%。在新能源汽车主要品种中，与上月相比，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；与上年同期相比，三大类汽车产销均呈增长。



1-6月，新能源汽车产销累计完成378.8万辆和374.7万辆，同比分别增长42.4%和44.1%，市场占有率达到28.3%。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不同程度增长。

1-6月，新能源汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为318.3万辆，同比增长58.8%，占新能源汽车销售总量的85%，高于上年同期7.9个百分点。上半年，整个新能源市场依旧处在快速增长阶段。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速增长，1-6月累计销量超过120万辆，同比增长95.9%。理想和广汽同比增速均超过一倍。

汽车出口方面，6月，汽车企业出口38.2万辆，环比下降1.7%，同比增长53.2%。分车型看，乘用车本月出口31.2万辆，环比下降4.1%，同比增长57.7%；商用车出口7万辆，环比增长10.7%，同比增长36%。新能源汽车出口7.8万辆，环比下降28.4%，同比增长1.7倍。

1-6月，汽车企业出口214万辆，同比增长75.7%。分车型看，乘用车出口178万辆，同比增长88.4%；商用车出口36.1万辆，同比增长31.9%。新能源汽车出口53.4万辆，同比增长1.6倍。

另据公安部统计，截至2023年6月底，全国机动车保有量达4.26亿辆，其中汽车3.28亿辆，新能源汽车1620万辆。占汽车总量的4.9%。其中，纯电动汽车保有量1259.4万辆，占新能源汽车总量的77.8%。上半年新注册登记新能源汽车312.8万辆，同比增长41.6%，创历史新高。新能源汽车新注册登记量占汽车新注册登记量的26.6%。

中国电池促进联盟发布2023年6月动力电池月度数据，6月，我国动力电池产量共计60.1GWh，同比增长45.7%，环比增长6.3%。其中三元电池产量17.7GWh，占总产量29.4%，同比下降4.2%，环比下降4.9%；磷酸铁锂电池产量42.2GWh，占总产量70.3%，同比增长86.3%，环比增长11.7%。

1-6月，我国动力电池累计产量293.6GWh，累计同比增长36.8%。其中三元电池累计产量99.6GWh，占总产量33.9%，累计同比增长12.6%；磷酸铁锂电池累计产量193.5GWh，占总产量

65.9%，累计同比增长53.8%。

销量方面：6月，我国动力电池销量共计52.2GWh，同比增长9.9%。其中三元电池销量18.4GWh，占总销量35.2%，同比下降16.8%；磷酸铁锂电池销量33.7GWh，占总销量64.5%，同比增长33.0%。

1-6月，我国动力电池累计销量达256.5GWh，累计同比增长17.5%。其中三元电池累计销量99.8GWh，占总销量38.9%，累计同比增长10.9%；磷酸铁锂电池累计销量156.3GWh，占总销量60.9%，累计同比增长22.0%。

6月我国动力电池企业电池出口共计10.0GWh。其中三元电池出口6.6GWh，占总出口66.3%；磷酸铁锂电池出口3.3GWh，占总出口32.5%。1-6月，我国动力电池企业电池累计出口达56.7GWh。其中三元电池累计出口39.4GWh，占总出口69.4%；磷酸铁锂电池累计出口17.2GWh，占总出口30.3%。

装车量方面：6月，我国动力电池装车量32.9GWh，同比增长21.8%，环比增长16.5%。其中三元电池装车量10.1GWh，占总装车量30.6%，同比下降13%，环比增长11.6%；磷酸铁锂电池装车量22.7GWh，占总装车量69.1%，同比增长47.5%，环比增长18.7%。

3.3 2023年6月我国动力电池装车量

按车型划分的动力电池装车量					
车型种类	6月	1-6月	环比增长	同比增长	累计同比增长
纯电动乘用车	24,576.8	116,452.8	13.0%	11.5%	31.8%
纯电动客车	713.4	2,046.3	126.0%	-16.1%	-40.1%
纯电动专用车	2,347.3	9,730.0	60.8%	30.8%	24.9%
插电乘用车	5,154.0	23,576.5	8.6%	129.6%	128.8%
插电客车	2.0	38.1	—	-33.4%	-19.7%
插电专用车	31.2	58.6	578.1%	401.0%	-5.0%
燃料电池乘用车	1.8	3.1	37.9%	59.0%	75.5%
燃料电池客车	6.0	42.2	-31.6%	-70.1%	-0.5%
燃料电池专用车	64.1	180.5	39.0%	58.8%	146.1%
合计	32,896.6	152,128.2	16.5%	21.8%	38.1%

1-6月，我国动力电池累计装车量152.1GWh，累计同比增长38.1%。其中三元电池累计装车量48.0GWh，占总装车量31.5%，累计同比增长5.2%；磷酸铁锂电池累计装车量103.9GWh，占总装车量68.3%，累计同比增长61.5%。

6月，我国新能源汽车市场共计43家动力电池企业实现装车配套，较去年同期增加5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26.8GWh、29.5GWh和32.0GWh，占总装车量分别为81.3%、89.5%和97.2%。

1-6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124.0GWh、136.7GWh和148.4GWh，占总装车量比分别为81.5%、89.8%和97.5%。

3.11 2023年1-6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	66.03	43.40%
2	比亚迪	45.41	29.85%
3	中创新航	12.56	8.26%
4	亿纬锂能	6.61	4.35%
5	国轩高科	6.05	3.98%
6	欣旺达	3.74	2.46%
7	LG新能源	2.82	1.86%
8	蜂巢能源	2.04	1.34%
9	孚能科技	1.87	1.23%
10	正力新能	1.25	0.82%
11	瑞浦兰钧	1.11	0.73%
12	捷威动力	0.73	0.48%
13	多氟多	0.48	0.31%
14	天津力神	0.18	0.12%
15	安能新能源	0.15	0.10%

注：对多家电池企业配套同一车型产品或不同车型产品时，按电芯型号或电芯容量最大者统计

2023年6月储能电池月度数据储能方面：6月，我国储能电池销量共计8.7GWh，其中磷酸铁锂电池销量8.7GWh。1-6月，我国储能电池累计销量达31.5GWh。其中磷酸铁锂电池累计销量31.2GWh。

6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。1-6月，我国储能电池累计出口达6.3GWh，其中磷酸铁锂电池累计出口6.3GWh。

中国充电联盟公布2023年6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6月比5月公共充电桩增加6.5万台，6月同比增长40.6%。截至2023年6月，联盟内成员单位总计上报公共充电桩214.9万台，其中直流充电桩90.8万台、交流充电桩124.0万台。从2022年7月到2023年6月，月均新增公共充电桩约5.2万台。

2.公共充电桩省份整体情况



公共充电基础设施省、区、市运行情况，广东、江苏、浙江、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71.4%。全国充电电量主要集中在广东、江苏、河北、浙江、四川、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。2023年6月全国充电总电量约29.6亿度，较上月增加2.1亿度，同比增长53.4%，环比增长7.8%。

公共充电基础设施运营商运行情况，截止到2023年6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42.8万台、星星充电运营39.2万台、云快充运营34.4万台、国家电网运营19.6万台、小桔充电运营11.6万台、蔚景云运营9.7万台、深圳车电网运营7.8万台、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5.6万台、万城万充运营5.1万台、蔚蓝快充运营4.0万台、万马爱充运营2.9万台、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94.1%，其余的运营商占总量的5.9%。

充电基础设施整体运行情况，2023年1-6月，充电基础设施增量为144.2万台，其中公共充电桩增量为35.1万台，随车配建私人充电桩增量为109.1，同比上升18.6%。截止2023年6月，全国充电基础设施累计数量为665.2万台，同比增加69.8%。25个省份公共桩保有量超过1万台，充电服务网点密度持续健全丰富。

充电基础设施与电动汽车对比情况，2023年1-6月，充电基础设施增量为144.2万台，新能源汽车销量374.7万辆，充电基础设施与新能源汽车继续快速增长。桩车增量为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	1-6月全国增量	同比
公共充电桩	万台	35.1	-7.8%
随车配建私人充电桩	万台	109.1	18.6%
充电基础设施 (公共桩+私人桩)	万台	144.2	10.8%
新能源汽车销量	万辆	374.7	44.1%
桩车增量比		1: 2.6	

中汽协认为，展望下半年，宏观经济的温和回暖逐渐向汽车市场传导，新能源汽车和汽车出口的良好表现有效拉动了市场增长，且伴随政策效应持续显现，汽车市场消费潜力将被进一步释放，有助于推动行业全年实现稳定增长。但也要看到，当前外部环境依然复杂，一些结构性问题依然突出，消费需求依然不足，行业运行仍面临较大压力，企业经营仍有诸多挑战，需要保持政策的稳定与可预期，助力行业平稳运行。

中汽协数据及有关报道整理

充电基础设施运营之：充电站安全管理

文|许志胜 编辑|罗富敏

为了在充电设施运行维护中，提升消防安全管理效能，控制风险，预防事故，充电站安全管理尤其重要，本文先从运营管理，人员管理，操作安全等几方面进行介绍，以资参考。

运营安全管理

1. 配电箱钥匙需放置在值班室（监控室）的钥匙箱内，值班人员换班时需将钥匙箱的管理权限交接，并由当值人员对钥匙的数量和准确性进行清点、核查。

2. 充电站正常运营期间，值班人员应定时巡查，遇雷雨、超负荷、电力紧张等情况时应增加巡视次数，充电过程须全程监控。对设备异常状态要做到及时发现，正确处理，做好记录，并向有关上级汇报。

3. 定期对道路及场区的排水设施进行全面检查和疏通，特别是雨季来临前，防止站内积水浸泡充电机底座或充电机进线电缆，充电机2米范围内不能有积水。

4. 下雨时对房屋渗漏、下水管排水情况进行检查，雨后检查地下室、电缆沟、电缆隧道等积水情况，并及时排水。5. 设备室潮气过大时做好通风。6. 应保持充电站、变配电房、充电房地面清洁卫生，电缆沟干净，盖板齐全。

7. 做好防水、防鼠、防盗工作，进出变、配电室、充电房注意随手关闭好门窗，经常查看防护网密封条防护情况，谨防小动物窜入而发生意外。

8. 设备室空调、散热风扇运行如有异常或者停止工作应及时维修或更换不得无故延期处理。9. 严禁携带任何易燃、易爆、腐蚀性、强电磁、辐射性等对设备正常运行构成威胁的物品进入充电站。

10. 充电站内严禁吸烟。11. 严禁在充电站内使用与充电不相关电器设备。12. 充电站内不得从事与充电不相关的工作。13. 非工作人员未经批准不



得擅自进入监控室、充电房、配电室及充电区域。

14. 监控用的计算机不得做与监控工作无关的事情，禁止使用设备服务器（电脑）浏览网页。

15. 不得在监控室的设备上编写、修改、更换各类软件系统及更改设备参数设置。各类软件系统的维护、增删、配置的更改，各类硬件设备的添加、更换，平台数据的设置必须由专业厂家进行。

16. 设备不间断电源应定期检查、维护，不得作其它用途。17. 充电站操作人员发现充电车辆明显异常时应告知客户，提示客户进行车辆维修。

18. 遇到紧急事故，应快速准确地断电、防止事故扩大。19. 严禁无关人员插、拔充电枪或触摸充电设备。20. 经常主动与供电部门联系，及时了解供电网络运行情况；21. 认真做好值班记录、巡回记录和交接班记录。

充电站操作人员安全管理

一、岗位设置与职责

1. 充电站应设置负责人、安全员、设备维护员、监控员、充电员等岗位。2. 负责人是充电站的第一安全责任人，应全面负责充电站的安全及日常运营管理工作。3. 安全员负责充电站的安全宣传教育和监督工作，协助站长进行安全管理。

4. 设备维护员负责充电设备的巡查、检测和维护工作，保障设备正常运营。5. 监控员负责充电监

控设备及通信网络的正常运转，对充电过程进行实时、有效地监控。6. 充电员负责引导客户，并为客户提供充电服务。

二、岗位技能要求

1. 负责人应了解电动汽车的结构，熟悉充电设施的工作原理，熟练掌握充电站的运行和服务规范，安全知识和应急处理方法。

2. 安全员应了解电动汽车的构造、充电设备的工作原理，掌握充电操作规程、安全知识和应急处理方法。3. 设备维护员应掌握充电设备的工作原理，动力蓄电池的基本知识、电动汽车构造，掌握本岗位操作流程，设备检测、故障判断及处理。

4. 监控员应了解动力蓄电池电化学性能和动力蓄电池应用的基本知识，掌握监控系统使用方法。

5. 充电员应了解电动汽车蓄电池的基本常识，掌握电动汽车充电安全知识、本岗位操作规程和应急处理方法。

充电操作安全要求

一、充电前准备

1. 充电桩上电、自检完毕后，系统进入充电界面，检查充电机状态指示灯应可正常点亮，充电机显示界面应能正常显示可操作，应无故障显示，充电机散热风扇应运转正常。

2. 车辆进入充电区域，停置于电缆插头能及的位置，拔下车钥匙并由专人保管，车门锁好，关闭低压电源总开关，确保充电过程中整车低压断开，确保充电过程中不会有人进行车辆检修或者其他任何与充电无关的操作。3. 充电操作人员应穿戴绝缘手套进行充电作业，空气潮湿时还应穿绝缘鞋。

4. 确认高压手动快断器连接正常。5. 检查充电枪及充电插座是否正常完好，紧固、干燥、无尘。

6. 检查充电线缆无破损。

二、连接充电枪

1. 将充电枪从充电桩固定架上取出，一手握充电枪，一手握充电电缆，提拉充电电缆进行移动，禁止提拉充电枪进行移动。2. 均匀用力将充电枪插入车辆充电插座，并确认充电枪锁止卡扣卡住插座凹槽，充电枪机械按钮弹起，使充电插头与车辆插

座完全接触。

三、充电

1. 选择充电模式开始充电，充电机开始进行充电握手并开始充电，系统进入充电状态监控界面。

2. 充电启动后，确认充电数据正常，并监控充电机的运行状态，出现中断和异常现象应立即停止充电，并通知充电维护人员处理，不得私自判断、处理。

3. 如发现充电机内部响声异常、电流电压显示异常、机内有不正常的气味或者烟雾产生、液晶屏显示异常、各信号指示灯显示异常等情况应立即停止充电并切断配电室交流总开关，避免造成更多的元器件损害。

4. 电池接近饱和后若电池电压上升较快，需立即停止充电，并及时反馈给相关技术人员，由技术人员处理。5. 充电过程中车内不得有人员停留，严禁在充电过程中开启车门、启动车辆电源、移动充电车辆或进行其他作业。

6. 严禁在充电过程中拉、扯、摇、敲或拔出充电枪、需待充电自动终止或人工中止后方能对充电枪进行操作。

7. 充电过程中不要覆盖充电机，避免设备温度过高。8. 如果在充电时车端发生异常，立即按下充电机急停按钮，然后关闭配电室交流总开关。9. 充电过程中严禁碰触充电机内部裸线部分。

四、充电结束

1. 非紧急、异常情况，不允许使用急停按钮停止充电过程，可等充电过程自动结束或点击充电机操作屏上“停止充电”按钮实现，如遇异常情况请按“急停”按钮并断开配电箱内充电机电源，并报告充电维护人员进行充电机故障排查。

2. 应先按解锁按钮，机械解锁后均匀用力把充电枪插拔出充电插座，禁止野蛮操作，以防损伤插座卡扣。3. 一手握充电枪，一手握充电电缆，提拉充电电缆进行移动，禁止提拉充电枪进行移动。将充电枪线整理、清洁后挂在枪线支架上，插头插至插槽里，不得胡乱缠绕、随意放置。

4. 行车前，充电站操作人员应确认充电终止以

及充电设备与电动汽车是否物理分离。

驾驶员及车辆安全管理

1. 车辆进站充电时，驾驶员应服从充电站操作人员指挥，严格按照行驶线路驾驶车辆，车速控制在5KM/H 范围内，按规划区域停放（充满电和待充电区），不得阻塞通道，一车不得占据多个充电车位，禁止无关车辆进入充电区域，禁止在紧急疏散通道停放任何车辆。

2. 进场驾驶员必须严格遵守充电站安全管理规定，不得损坏站内各项设施。3. 进场驾驶员必须严格遵守充电站防火规定，禁止场内吸烟，严禁驾驶员携带易燃易爆、剧毒、腐蚀性、放射性、强电磁等危险品的车辆进入充电站。

4. 进场车辆和驾驶员要保持场内清洁，禁止在场内乱丢垃圾与废杂物。5. 进场车辆严禁在充电站内修车、试刹车，禁止任何人在充电站内学习车辆驾驶。6. 充电结束后、行车前，驾驶员应确认充电终止以及充电设备与电动汽车是否物理分离。7. 无权限移动车辆的充电站操作人员严禁挪动车辆。8. 车辆出现危险情况立即切断充电电源，必要时拨打报警电话。

设备安全管理

1. 防止充电机受强烈震荡或持续暴露于高温和潮湿的环境中。2. 设备周边禁止放置易燃易爆物品、腐蚀性化学品、强电磁物品和金属导电物，不得堆放杂物；3. 设备柜、台上不得放置茶杯、壶、盛有液体的容器、手机、钥匙等。

4. 设备柜内不得储物。5. 机房、监控室及设备不能乱拉电线电缆，粘贴与设备无关的文件图片。6. 电缆线上不得压置重物及有棱角的金属物体。7. 严禁在充电枪或充电线缆存在缺陷、出现裂痕、磨损、破裂、充电线缆裸露等情况下使用充电桩。

8. 不得使用正处于维护维修中的充电桩、插头作充电操作。9. 设备运行时不得作设备柜、台内外附着物的清洁，和一切维护维修作业，包括紧固螺丝、更换零配件、移动电线电缆以及控制台。

10. 设备运行（充电过程中）非特殊情况不得拉闸断电。11. 两次开机间隔时间不少于20秒（切断

输入电源）。12. 严禁用尖锐物体或野蛮操作充电机触摸屏，按键操作时请勿用力过大。

13. 严禁用硬物刮刮充电机外壳，禁止使用呈酸性的液体或磨损性清洁剂擦拭充电机任何部位，以免损伤机壳。14. 严禁充电机内凝露及有较严重的霉菌存在。15. 严禁非专业人员拆卸、维修、改装充电设施。16. 充电设施故障不能及时检修时须设立警示标识和故障提示标语。17. 遇雷雨天气和接地故障发生时，需注意存在跨步电压，操作者穿绝缘鞋，且离接地点远一些。

特殊天气充电安全管理

1. 台风、暴雨、强雷等恶劣天气来临前须对充电设施进行防护。对于未设置遮雨棚的充电站场，雷、雨、雪天气须暂停充电作业，并关闭设备电源和配电室交流总电源；对于设置遮雨棚的充电站场，强台风、高强闪电、雷击频繁等恶劣天气危及安全的须暂停充电作业，并关闭设备电源和配电室交流总电源。

2. 充电接口存在雨雪侵入的风险时禁止进行充电作业。3. 雨天避免充电枪插针处与电动车插座暴露在雨中，避免雨水接触充电接口，防止金属腐蚀以及产生漏电现象。4. 雨天禁止打开设备门，雨后要确保设备上无积水（尤其是设备门），方可打开设备门；5. 雨后确保充电桩导线或铜排处无积水，充电插孔内无积水，方可充电。

6. 如遇空气湿度较大的情况，需将充电机先接通电源，待散热风扇工作30分钟后才能开始充电。7. 潮湿天气时应确认充电枪头与充电插座干燥，否则禁止充电。8. 雨天发生漏电现象，应远离充电设备并立即切断配电室的交流总开关。





欧美上半年新能源汽车市场均呈快速增长态势

本刊编辑 | 肖晓

根据欧洲汽车制造商协会（ACEA）公布的数据，6月份，欧洲新车注册量同比增长19%，达到127万辆，其中，欧洲纯电动车的销量同比飙升55%，而柴油车交付量同比下降10%。得益于电动汽车需求增长、零部件供应改善以及去年同期因零部件短缺而较低的销量基数，欧洲新车注册量已经连续第11个月保持增长。

欧洲新车销量连续两月破百万。从市场来看，6月份，欧洲新车销量已经连续两个月破百万辆。除了匈牙利（-1.4%）外，其余所有欧洲国家的销量均较去年同期呈增长的趋势。其中，欧洲五大主流车市的销量都有所增长——英国（+25.8%）、德国（+24.8%）、西班牙（+13.3%）、法国（+11.5%）和意大利（+9.1%）。

欧洲车市上半年收官：销量迎来“11连涨”

上半年，欧洲新车累计注册量同比增长17.6%至659万辆，这表明欧洲汽车工业正在从新冠疫情造成的供应中断中恢复过来。不过，欧洲新车销量仍低于2019年新冠疫情前的水平。欧洲大多数市场的累计销量都显著增长，其中包括欧洲五大主流车市——西班牙（+24.0%）、意大利（+22.8%）、英国（+18.4%）、法国（+15.3%）和德国（+12.8%）。

从汽车的燃料类型来看，上个月，在欧盟市场，汽油车和混合动力车仍然是最受消费者青睐的两大选择，分别占市场份额的36.3%和24.3%。值得关注的是，欧盟纯电动汽车的市场份额从10.7%飙升至15.1%，首次超过了柴油车（13%），在荷兰、德国、法国和比利时尤其明显。

6月，欧洲纯电动汽车注册量为208,882辆，同比大涨55%。其中，德国纯电动汽车的注册量为52,988辆，同比增长64%；法国纯电动汽车销量为33,280辆，同比大涨52%；荷兰纯电动汽车销量为13,892辆，同比大涨90%。今年1月至6月，欧洲纯电动汽车累计注册量同比大涨45%至93万辆，接近百万辆大关。

从车企来看，6月份，大众汽车集团在欧洲地区的交付量为325,612辆，较去年同期增长27%，是欧洲最畅销的车企；Stellantis的欧洲销量同比下降2.5%，至210,495辆，但仍足以在欧洲市场排在第二位；雷诺集团欧洲销量微增3.5%，较前两个月逾30%的增幅相比有所放缓。

值得一提的是，特斯拉在欧洲市场售出了47,606辆汽车，同比增加了一倍以上，超过了当地品牌菲亚特和雪铁龙。特斯拉德国柏林工厂正在加紧提产，并计划将工厂的年产量翻番至100万辆，并希望成为欧洲最大的汽车工厂。

但积压订单难以为继，欧洲车市前景存在阴影。随着半导体等关键零部件长期短缺的情况有所缓解，汽车制造商仍在努力减少积压的订单，而积压的订单为上半年的欧洲车市注入了活力。与此同时，在欧洲市场，与电动汽车相关投资的竞争正在升温。近日，英国在争取电动汽车投资方面取得了一次重大的胜利—塔塔集团（Tata Group）宣布计划在英国建立一个价值40亿英镑（合52亿美元）的电池厂，为捷豹路虎生产的电动汽车提供电池。

不过，由于电动汽车需求激增，供应链僵局可能会卷土重来，消费者可能会因生活成本上升和全球经济增长放缓而削减支出，这给欧洲汽车行业的前景蒙上了一层阴影。

Stellantis对于供应链也持有相似的看法。Stellantis半导体采购负责人表示，随着汽车软件功能的不断丰富、地缘政治风险加剧以及电动汽车

需求的不断增长，未来几年芯片供应严重紧张的风险“将大幅增加”。据悉，Stellantis预计到2030年将投资100亿欧元确保各种半导体的供应。

GlobalData预测，2023年西欧汽车市场的销量将达到1100万辆，但远低于正常水平，比2019年新冠疫情前的水平低了近四分之一。GlobalData的分析师JonathonPoskitt警告称，供应短缺缓解带来的市场反弹将在下半年逐渐减弱。他表示，“今年下半年，积压订单的缓冲力度将逐渐减弱。”

今年3月份，一份报告中指出，美国和欧洲新车价格的飙升以及汽车制造商的整体盈利能力即将结束。Kelly认为，“在某一时刻，可能是今年晚些时候，但也不太可能比这更早，不断增加的供应应该会满足不断下降的需求。”

Kelly对那些声称永远不会回到为销量牺牲利润的老路的汽车制造商表示怀疑。“我们不认可这种逻辑，并预计一旦供需失衡消失，市场竞争将成为一个主要因素。如果市场中一个汽车制造商愿意以更快的速度和（或）更优惠的价格提供产品，那么其余汽车制造商就只能眼睁睁看着市场份额的大幅流失。”

上半年，美国的电动汽车销量飙升50%

据华尔街日报中文网报道，今年上半年，美国的电动汽车销量飙升50%，不过在经销商未售出的电动汽车库存积压的情况下，增长速度放缓。

报道称，根据研究公司Motor Intelligence周四发布的数据，2023年上半年，汽车制造商共售出55.733万辆电动汽车，增速远远超过了传统汽车。在此期间，内燃机汽车的销量增长了约10%。



电动汽车是新车市场中一个规模仍小但迅速扩张的部分，在1~6月期间占整体销量的7.2%，高于上年同期的5.4%。

然而，电动车销量增长的速度比上年同期有所下降，当时在油价上涨和新车型涌入的情况下，销量增长了71%。Motor Intelligence的数据显示，尽管许多汽车公司更倾向于通过促销活动来刺激对电动汽车的需求，但今年迄今为止50%的增速仍落后于2022年全年65%的增速。

根据研究公司Cox Automotive的数据，经销商的电动汽车库存也已增长到创纪录的水平。截至6月底，经销商处或正运往经销商处的电动汽车约为9万辆，比上年同期增加了三倍。这一数字代表了92天的未售库存，这是基于近期销售趋势衡量可售库存的标准，而所有类型车辆的供应量为51天。

毕马威表示，车厂正投入2000亿美元在美国建设近100间电动车组装及电池厂，这是该行业成立一个多世纪以来规模最大的一次，不过美国消费者对电动汽车的接受程度慢于中国及欧洲，因为美国消费者对电动车的高价格及参差不齐的充电基础设施犹豫不决。

另据外媒报道，美国政府机构计划在2023预算年度内采购9,500辆电动汽车，这一目标几乎是上一预算年度的三倍，美国政府问责办公室表示，今年共有26个机构的电动汽车采购计划获批，这些机构将需要超过4.7亿美元的车辆采购资金，以及近3亿美元的额外资金，用于必要基础设施的安装和其他开支。

与价格最低的同级别汽油车相比，购买电动汽车的成本将增加近2亿美元。这些机构的车辆数量占联邦车辆总数的99%以上，其中不包括美国邮政总局（USPS），后者是一个独立的联邦实体。美国政府没有立即对置评请求作出回应。

在采购电动汽车的过程中，美国政府机构也面临着一些障碍，例如无法买到足够多的电动汽车，或是无法确定电动汽车是否能够满足需求。美国交通运输部就对政府问责办公室表示，2022年，该部最初的目标是采购430辆电动汽车，但是由于一些制造商取消部分订单，他们最终将采购数量下调到了292辆。

美国海关和边境保护局官员也表示，他们认为电动汽车“不能为执法设备提供支持，或无法在极端环境下执行执法任务，例如在边境环境中”。

2021年12月，美国总统乔·拜登（Joe Biden）发布行政命令，要求政府机构在2035年前停止购买汽油车。拜登的命令还规定，到2027年时，100%的联邦轻型汽车采购都将是纯电动或插电式混合动力汽车（PHEV）。

在截至2022年9月30日的12个月中，联邦机构将电动汽车和插电式混合动力车的采购量增加了4倍至3,567辆，采购比例也从2021年占汽车采购量的1%上升到了2022年的12%。





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。

- 工信部等四部门联合发布《关于修改乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法的决定》，调整新能源车型积分计算方法，将新能源乘用车标准车型分值平均下调40%左右，本决定自2023年8月1日起施行。
- 工信部等五部门发布《制造业可靠性提升实施意见》，重点突破基于数字化试验场的整车及关键零部件可靠性检测与评价技术，提升新能源汽车软件功能性能，促进新能源汽车和智能网联汽车整车可靠性水平提升。
- 据公安部最新数据，截至2023年6月底，全国机动车保有量达4.26亿辆，其中新能源汽车1620万辆。2023年上半年全国新注册登记机动车1688万辆，其中新能源车312.8万辆。
- 工信部数据，2022年，具备组合辅助驾驶功能的L2级乘用车新车渗透率达到了34.5%，预计2025年乘用车L2级及以上智能驾驶渗透率将会达到70%。
- 《上海交通领域光伏推广应用实施方案》印发。其中表示，结合实际发展需要，因地制宜推进各行业场地、场景合理发展光伏，整体谋划、分步实施，按照先易后难、分期分批的思路，促进“光伏+”与交通的融合发展。

- 北京市高级别自动驾驶示范区办公室宣布，在亦庄正式开放智能网联乘用车“车内无人”商业化试点。
- 天津市印发《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若干举措》。按照因地制宜、适度超前布局的原则，提出了3方面16项措施。
- 《河南省实施扩大内需战略三年行动方案》印发，其中提到，落实购车优惠政策，鼓励各地出台支持汽车以旧换新等政策，引导银行业金融机构加大汽车消费信贷支持力度。
- 湖南省发展改革委出台关于居民电动汽车充电设施用电试行分时电价的通知，拟充分发挥价格杠杆作用，引导用户削峰填谷，对居民电动汽车充换电设施用电试行分时电价政策。
- 《山西省电动汽车充（换）电基础设施建设“十四五”规划》提出，到2025年底，全省公共充电桩数量达到13万台左右，桩车比不低于1：8，力争达到1：6，能够满足80万辆电动汽车充电需求。
- 江西省住建厅发出《关于进一步推进电动汽车充电基础设施建设有关工作的通知》，切实解决电动汽车充电基础设施“安装难”“进小区难”等堵点问题。
- 《成都市新能源和智能网联汽车产业发展规划（2023—2030年）》。明确产业规模快速壮大。到2025年，汽车产业整体规模力争达到3000亿元，实现汽车本地整体产量达100万辆。
- 《长沙市电能替代工作实施方案（2023—2025年）》。《方案》提出，到2025年，长沙电能占终端能源消费比重提升到22%，电能替代量达到35亿千瓦时。全市公共充电桩达到3.6万根，保障全市电动汽车出行和过境电动汽车充电需求。
- 《浏阳市电动汽车充电基础设施建设规划（2023—2026年）》，浏阳将在全域范围内新建充电站300余个，新增充电桩约2万个，其中公用充电桩约5000个。
- 上汽集团总裁助理、国际业务部总经理、上汽国际总经理余德在媒体沟通会上透露，上汽将在欧洲建厂。同时，今年上半年公司海外市场销量已达53万辆，同比增长40%。
- 上汽通用汽车第三座奥特能超级工厂在山东烟台正式启动建设，计划于2025年上半年批量投产。
- 广汽集团品牌公关部部长、新闻发言人尹捷表示，广汽埃安今年计划产销50万辆纯电汽车，并启动海外业务工作；力争2025年产销量突破100万辆，同时正全力推进IPO工作。
- 广汽埃安副总经理肖勇与泰国锦汇董事长黄勇捷正式签署合作备忘录，按照计划，埃安将于今年内在泰国成立东南亚总部，同时入泰车型的本地化生产也在积极筹备当中。
- 昊铂官方发文表示，今年1-6月，昊铂充电站运营已新增524座。
- 吉利汽车在港交所公告称，与雷诺签署协议正式成立动力总成合资公司，在全球范围内研发、制造和供应先进的混合动力总成和高效的燃油动力总成。
- 极氪智能科技宣布，将与以色列联合集团在以色列市场建立汽车经销网络，双方已正式签署协议。
- 领克汽车宣布，其已于前一日同中国澳门宏益集团签署经销代理合作协议，正式宣布进驻中国澳门市场。
- 比亚迪储能产业园项目正式开工建设，项目达产后，将新增储能系统产能20GWh，年产值约200亿元。
- 比亚迪宣布在巴西新建3座工厂，总投资额达30亿雷亚尔（约45亿元人民币），计划于2024年下半年投产，其中，新能源乘用车整车生产产线规划年产能15万辆，涵盖纯电动和插电式混动车型。
- 比亚迪官宣，近期与AI和元宇宙公司MeetKai共同推出“BYD World比亚迪元宇宙”虚拟展厅，目前已在厄

瓜多尔和智利上线，将为美洲客户提供线上沉浸式品牌及产品互动体验。

■ 东风进出口公司与挪威合作伙伴Electric Way，在奥斯陆共同举办岚图海外合作洽谈会，并现场与来自荷兰、瑞士、丹麦、芬兰的四家经销商进行签约。

■ 威马汽车针对创始人沈晖限高令一事作出回应，官方声明：目前该限高令已撤销，公司正在沈晖的带领下，全力开展用户服务，依法有序清偿债务，有望于近期复工复产。

■ 蔚来加电APP向用户推送新版本更新提示，部分充电桩将开始收取超时占用费，7月4日-7月5日开始试运营。蔚来能源与中国海油炼化公司正式签署战略合作框架协议，双方将携手共建充换电基础设施。

■ 蔚来汽车正式发布V2G充电桩，并与祁连山国家公园共同构建了V2G光伏自循环补能体系，将于8月投入使用；同时推出电池灵活升级方案，可按照日/月/年三种模式起租，支持先用后付，一地取全国还；另外，Power Journeys将开启海外布局，欧洲年底会有50座左右的换电站。

■ 飞凡汽车公布换电计划进度，至今为止，已有10余城、50余座换电站陆续落地。官方首发5项换电黑科技，分别是：换电不断电、2.5分钟换电、单站最高40块电池、贯穿式换电体验以及主动消防站式换电站。

■ 宁德时代与长安汽车联合成立了一家新的电池公司，名为“时代长安动力电池有限公司”，该公司主营业务包括电池制造、电池销售等，所属地区为四川省宜宾市。

■ 欣旺达公告，无锡国寿、中银资产、建信领航等共8家企业共同向子公司欣动力增资，合计16.5亿元认购欣动力4.33亿元新增注册资本。

■ 蜂巢能源在泰国首家模组PACK工厂正式开建，预计2023年年底建完，未来产能为每年6万套模组Pack。

■ 合肥市首个新能源汽车充电综合体项目开始试运营，现已对外开放。据介绍，该项目总共设置197个车位，日均可充电约3万度，至少可满足1000辆新能源汽车充电需求。

■ 禾多科技宣布，近日由广东粤科金融集团和广汽资本共同领投，融资3亿元人民币，从而完成C3轮融资；在C3轮中，广汽又继续加持，截止目前广汽累计投资近4亿人民币。

■ 特斯拉墨西哥新莱昂州工厂的最新计划建成投产时间为2025年一季度，比市场预计的晚了1-2个季度，特斯拉已将新的时间表同步给零部件供应商。特斯拉创始人埃隆马斯克在2023世界人工智能大会上预测，大约在今年年底就会实现全面自动驾驶。

■ 大众汽车集团（中国）宣布，为进一步加速在中国的充电网络布局，公司将携手一汽-大众，拟共同向开迈斯增资约8亿元人民币；另外，大众与开迈斯将携手国网车联网公司，共同在京津冀地区开展有序充电（V1G）试点项目。

■ 大众正式官宣，成立大众汽车（中国）技术有限公司，将建立一个全新的电动智能网联汽车研发、创新和采购中心，总部设在安徽合肥，总投资10亿欧元。

■ 奥迪一汽新能源汽车配套产业园暨奥迪PPE配套项目在吉林省长春市集中开工，总投资超444亿元。

■ 保时捷CEO奥博穆在首次年度上市股东大会上表示，公司将在未来几年内投入超200亿欧元（约合219亿美元），为其计划推出的纯电动版卡宴SUV等车型配备尖端电动和数字技术。

■ 法拉第未来宣布，已从现有投资者那里获得9000万美元的融资承诺，本轮投资将由私募股权公司ATWPartners领投，该资金将用于FF91EV的生产和交付。

■ 三星电子将为特斯拉生产下一代FSD芯片，预计可以支持L5级自动驾驶功能。特斯拉将在未来3-4年内，大

规模量产HW5.0平台。

- 苹果公司再次扩大自动驾驶测试团队规模，截至2023年7月7日，苹果自动驾驶汽车测试团队增至152人。
- 据外媒报道，马来西亚总理安瓦尔称，吉利计划投资100亿美元，将马来西亚霹雳州丹绒马林打造成该地区最大汽车中心。另外，吉利持有马来西亚汽车制造商宝腾49.9%的股份。
- 泰国投资促进委员会（BOI）表示，奇瑞汽车计划在2024年初进入泰国市场。
- 据印度时报报道，特斯拉已开始与印度政府讨论在当地建厂的投资提案，建成后年产能高达50万辆。
- 美国政府机构计划在2023预算年度内采购9,500辆电动汽车，这一目标几乎是上一预算年度的三倍。
- 德国交通部表示，该国将拨出高达9亿欧元（合9.83亿美元）的补贴，用于增加面向家庭和企业的电动汽车充电桩。
- 日美汽车厂商加大新能源卡车的研发和生产，多家企业陆续公布新车型。日本五十铃汽车公司今年第一季度也宣布推出一款纯电动（EV）卡车。丰田和戴姆勒近期也达成了一项专注于重型卡车的技术共享协议。
- 欧洲审计院（ECA）周一发布的一份报告称，随着成本上升和竞争激烈，加之获得原材料仍然是一个主要障碍，欧洲各国有可能输掉成为全球电池强国的竞争。



车桩新媒体拜访活动 与陕西小飞象充电科技有限公司 康洋总经理合影



电源模块专用散热风扇

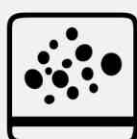
全封闭IP68

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

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

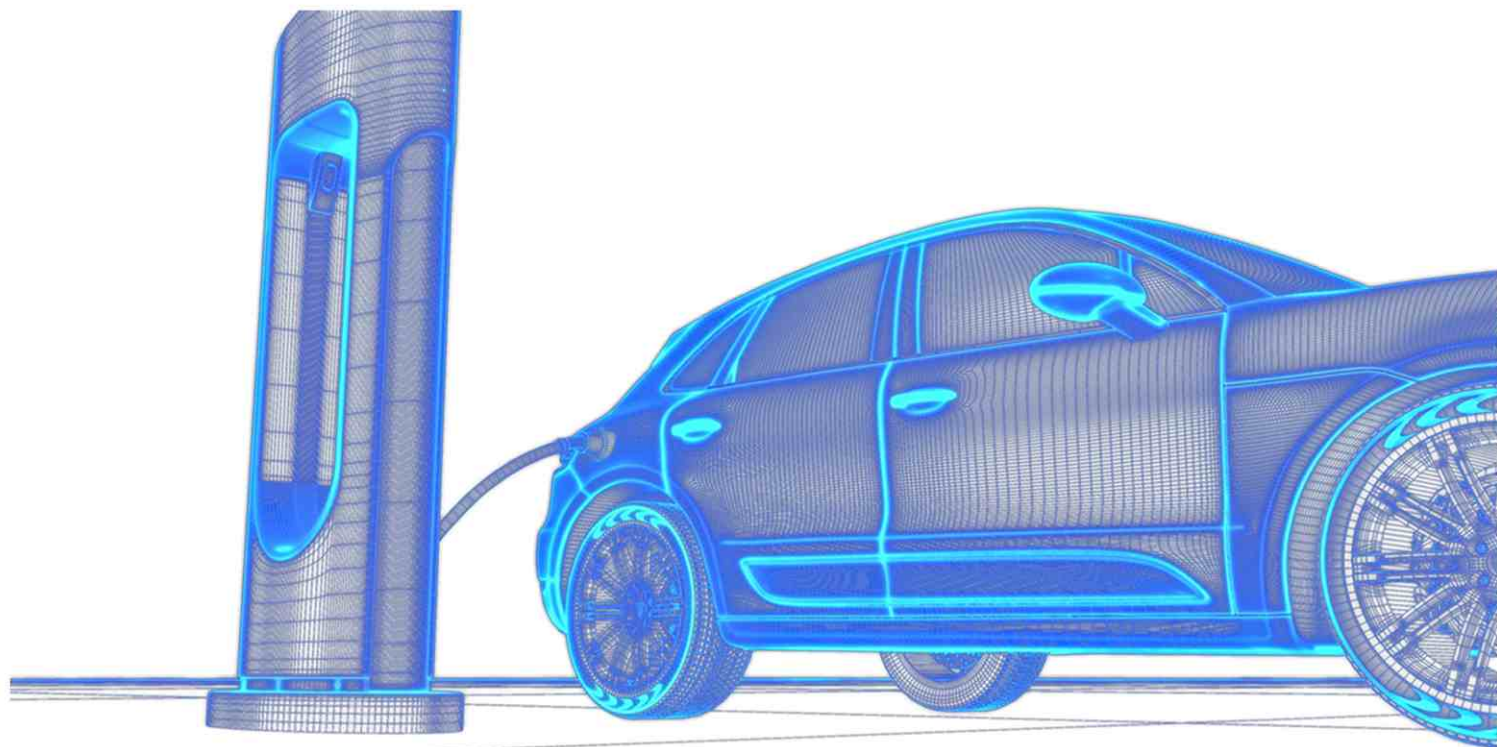
01	功能高度集中，充电桩系统简单，容易维护
02	性能强大，智能运维，适用于充电桩的各种使用场景
03	联网功能丰富，真正实现远程诊断和远程维护
04	方案灵活，可用于一体式单/双枪、充电堆等充电系统
05	充电安全卫士，黑匣子功能

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



深圳市亿电云技术有限公司

Shenzhen Yidian cloud Technology Co., Ltd



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 高价回收充电桩
- ⑧ 高价回收充电模块

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

修天下桩，修天下模块



业务联系电话：张卫国 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://ydydsm.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