

“赛维时代”希望贯穿光伏+充电桩+分时租赁

国家公布的《能源生产和消费革命战略（2016—2030）》，把新能源上升到国家战略层面，光伏发电补贴政策不会变。同时，在新能源汽车产业链下游，《中国制造2025》规划明确提出，将到2020年，我国自主品牌新能源汽车年销量达到150万-200万辆，到2025年，新能源汽车年销量突破300万辆；国家能源局在《2017年能源工作指导意见通知》中明确提出，2017年内计划建成充电桩90万个；其中，公共充电桩10万个，专用充电桩80万个。

因此，电动车已经不是单纯的产品，而是城市最重要的基础设施之一，也将成为出行行业最大的单一产品和入口。充电桩，作为出行的载体和车联网、物联网、智能电网的重要数据入口，在未来智慧城市、智能交通建设中也能发挥数据采集与分析、资源优化配置等作用。在此基础上，将光伏发电、充电桩站、电动车分时租赁结合起来便成为一种自然的布局。

我近期接触的“中航赛维时代”是一家新能源科技有限公司，其业务布局包括新能源光伏、新能源充电桩、新能源汽车分时租赁，公司有12项专利，解决桩+的盈利问题，解决车联网、智慧电网的数据入口问题。

据中航赛维CEO李京生介绍，其首期工程——北京地铁出站口104站点632根桩的智能充电站已经启动，全部采用光伏发电系统，每一个充电站也是一个小型的太阳能发电站，自发自用、余额上网，完工后，具备每天为6000辆电动车充电的能力。在分时租赁方面，前期采用线上线下平台合作模式，用户导流，合作分成，第一批500辆已投放北京市场，实现了绿色能源的全生命周期利用。目前能够拿到国家补贴30%，2年收回投资。

下面分别说下这三个业务布局，在新能源光伏方面，赛维时代建设运营的智能充电站，将采用光伏发电系统，每一个充电站也是一个小型的太阳能发电站，自发自用，余额并网。工程完工后，充电站能源提供全部由太阳能完成，达到电力的自给自足，实现绿色能源的全生命周期利用。

在充电桩方面，赛维时代会通过APP（开放端口，提供第三方服务，业务分成或收费）、桩+WIFI（广告，CPM千人曝光，精准推送等）、桩+广告（充电桩成为广告新的载体）、桩+零售（小型商业）、桩+售电（售电牌照）的方式建立商业模式。在分时租赁方面，赛维时代会主要聚焦机场、高铁、商业综合体、写字楼、酒店和社区之间的电动汽车分时租赁业务，并将采取平台合作、品牌合作、加盟合作等分成方式。

对于充电桩来说，如何聚集巨大而优质的流量是关键，这也是为何赛维时代要取得北京地铁和京港地铁沿线2000多个停车场的充电桩建设经营权，并且其一期104个站点632根桩的建设已启动。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/109235.html>