

专访盛弘电气：充电桩产品的稳定性是需要关注的重点

时至今日，应该不会再有人否认电动汽车会是汽车行业的未来趋势，面对庞大的充电桩市场，蜂拥而至的企业让人应接不暇。充电桩其本质还是电气设备，盛弘电气凭借着多年的经验积累，在早几年已经开始围绕着绿色节能和智能电网这个方向布局，形成光储充一体化的产业格局，成为充电桩市场中最早吃螃蟹的一批企业。

深圳市盛弘电气股份有限公司（以下简称盛弘电气）位于深圳市南山区，成立于2007年，是国家高新技术企业。盛弘电气专注于电能质量和可再生能源行业的电力电子技术，在可再生能源领域，生产电动汽车充电桩及光伏储能等产品。盛弘电气电力电子技术的优势是模块化大功率电源产品技术，可再生能源及电能质量的各种产品均以此为平台技术，将模块化技术的效能发挥到极致。



盛弘电气电动汽车充电桩模块具有如下特点：1. 体积小，功率高达15KW，效率可达96%，是行业内功率密度比最高的模块之一；2. 电源模块采用三相三线制380VAC输入，无中线，采用全数字解耦控制，自带APFC功能，功率因数高，电流谐波低，电磁兼容性好；3. 全桥LLC DC/DC隔离变换拓扑，全数字控制，数字化同步均流技术，效率高、纹波低、调压范围大；4. 采用智能型电源模块，多模块并联组成N+X冗余分布式控制系统，电流不均度小于5%，单模块故障不影响系统运行；5. 全新智能化管理理念，智能化模块调度，可以根据负载电流的大小自动选择启动的模块数量，大大延长模块寿命，降低系统损耗，提高运行效率，降低运行能耗；6. 可靠的防雷和高度的电气绝缘防护措施，确保系统安全。

盛弘电气还具有分体式充电桩及一体式充电桩，180KW一体式智能充电桩及405KW分体式充电桩在行业内同体积同类别的充电桩中，属功率最大、安全防护等级最高的设备之一。所有电动汽车充电设备均覆盖200-750V电压范围，满足国内所有品牌的电动汽车充电需求。如今势头正好的充电桩行业，盛弘电气已布局多年，对此，盛弘电气的总经理盛剑明有着他独到的见解和经验。9月11号电动汽车资源网对盛剑明进行了采访。



深圳市盛弘电气股份有限公司总经理盛剑明

电动汽车资源网：您对这个充电桩行业的发展有什么看法和建议，未来的发展趋势会怎么样？

盛剑明：充电桩产业发展的现状很好，我们也终于从产业的角落中熬出来了。

盛弘电气在这一块儿布局很早，但其实是亏损很多年的，前几年开始一直都是亏损的，现在才开始盈利。这也算是大气候。不管是对我还是对同行而言，都是一件好事。2009年的时候，因为看好新能源的未来，在很艰难的状况下，依然选择推出光伏逆变器，直至后来的储能和电动汽车充电也都是几年前便开始涉足。如今充电设备的发展趋势也证明了当时我们的战略是没有错的，布局光储充一体化是我们一直以来坚持的方向。

电动汽车资源网：您觉得目前充电桩企业在发展的时候需要注意一些什么？

盛剑明：做任何一个产品都需要一个成熟的过程。一个产品没有经过实践验证，很难说是成熟的。因为新产品必须经过大量的应用，通过实践应用的反馈，在发现问题、解决问题的基础上，才能逐渐达到成熟和稳定。没有任何一款产品从生产出来就是完美的，一点问题都不出，这是不可能的。

现在，市面上的充电桩已经出现了一些事故，这是涉及人身安全的问题，关于这一点，还是希望行业能够谨慎一点，还是稳妥为重。现在充电桩产业发展的很好，很多企业涌入行业，短期就直接做这个，肯定是不行的，没有经过验证的产品极有可能出现问题。

电动汽车资源网：盛弘电气在充电桩布局很早，相比同行而言，优势在哪里？

盛剑明：我们做的比较有优势的是充电模块，做成效率最高，性价比较好，有各种系统，不同的应用方案，从技术性角度来讲大家可能都相差不多，技术的问题其实都差不多。

我更看重稳定性。我们的产品在市面还没有发生一起事故。不急于把不成熟的东西推向市场，看好这个行业，需要慢慢地去实验，出现问题，解决问题，去完善它。

盛弘电气最大的优势就在于布局早，暴露出来的问题，早期就可以发现，解决它。

电动汽车资源网：您觉得是什么导致了充电桩的价格下降？面对现今市面竞争激烈导致的价格骤降的局面，您怎么看？

盛剑明：大量涌入行业的企业是造成价格下降的主要原因。对客户而言，他们或许很少去关注价格背后的内容，可能会因为价格的差异而选择与某个企业合作。

对于行业来说，不能纯粹的去比价格打价格战，拼到没底线，降低价格就需要控制成本，最终的结果就是偷工减料，就会出现质量问题。这可能已经违背了产品的基本规律，不利于行业的良性循环。

行业都是欢迎竞争的，我们也不惧竞争，最终，客户看重的还是产品的品质。

电动汽车资源网：下一步你们的主要战略和方向是什么？您将怎么去实现？

盛剑明：我们关注同行，但更多关注自己。从开始做到现在，也是看好大趋势。

会逐步的去打造一个整体的运营管理平台，从我们的角度，围绕客户的需求，围绕产业链，利用公司相对比较强大的优势，为客户做一些定制化的解决方案。

小编总结：相对部分“见了兔子才撒鹰”的企业，一直保持行业探索行业布局的盛弘电气无疑是一家有远见意识的企业。尽管行业竞争日益白热化，在充电桩行业盛弘电气一直有着他的底气和底线。

在盛弘电气的总经理盛剑明看来，无论是新产品的推出，还是在生产成本的控制，产品的稳定性、安全性是企业必须关注的重点。也正因为这样责任感，盛弘才能在竞争激烈的市场环境下，越做越强。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/88390.html>