驿普乐氏：大部分的桩企都在“赔钱赚吆喝”

驿普乐氏总经理 靳涛

“在充电桩技术研发上，我们可以实现产品的不断更新换代，因为我们‘玩’得起。”深圳驿普乐氏科技有限公司（简称“驿普乐氏”或“EN+”）总经理靳涛告诉记者。

驿普乐氏成立于2015年4月，是一家创新型企业，主要致力于电动汽车充电设备的研发及提供相应的解决方案。公司有49名工作人员，其中有35名是研发人员。

“对于我们这样的小企业来说，只有专注一个发展方向，把产品做到极致，才能在新能源汽车发展浪潮中留到最后。”靳涛告诉记者，驿普乐氏坚持以技术创新为根本出发点，自公司成立一年多以来，在充电桩领域已拥有19项专利产品。“因为我们公司员工大多都是行业内的技术人员出身，产品的技术研发是我们的强项。”

据介绍，驿普乐氏目前已构建完成交流充电、直流充电、运营管理软件三大产品线。

在2016中国北京国际充电站（桩）技术设备展上，驿普乐氏携公司新推出的60kW直流桩整机、交流桩、配套的充电站运营系统和停车充电结合的解决方案亮相。“只靠卖充电桩，截至目前盈利的很少。”靳涛告诉记者，公司取名“EN+”就是意指以能源为中心向外延伸。

船小好调头

按照工信部的要求，从2016年7月1日起，车型必须符合充电新国标的标准才能进入新能源汽车目录，否则上不了目录，拿不到补贴。

该规定将车辆补贴与新能源汽车补贴挂钩，打破了前期车企与充电桩企业不积极按照新国标改造和处于互相观望的状态。

靳涛表示，新国标的实行，无论对车企还是桩企来说，不仅是一件投入大量人力、物力的工程，而且还需要投入高额的改造成本。对于整个行业来说，改造难度很大。

在对标新国标上，靳涛表示驿普乐氏不存在面临大量改造工程的问题。在靳涛看来，作为一家在充电新国标发布之前不久成立的充电桩企业，前期没有大量老桩投入市场，也就不需要面临改造问题。他笑着说：“还真应了一句俗语--船小好调头。”

据了解，在新国标发布之前，驿普乐氏仅向市场推出了小批量的适用充电桩。靳涛介绍，新国标发布后，驿普乐氏

研发的产品均是按新国标要求生产的。从今年5月份开始，驿普乐氏推向市场的充电桩都已对标新国标。“今年在国内预计交付的交流充电桩为两万个，截止到6月底，驿普乐氏已完成了20%的交付量。”

记者从靳涛介绍中了解到，今年驿普乐氏主要推广产品为交流桩。而在直流桩销售计划方面，驿普乐氏并没有做出具体规划。靳涛说：“我们初步销售目标暂定为2000-2500个，这主要取决于产品上线的时间。”

驿普乐氏目前推出的最新直流桩整机为60kW，面板仅有A4纸大小，并采用黑色一体钢化玻璃。据介绍，除这款60kW的直流充电桩，驿普乐氏直流充电产品线还包含30kW/45kW落地式单、双枪直流桩和75kW/90kW/120kW落地式单、双枪直流桩等一体化直流设备。

此外，驿普乐氏具备了独立产品设计、产品开发、项目交付全流程的能力。

寻求跨界合作

充电桩盈利难问题在行业内不是一个新鲜话题，但绝对是行业内的热门话题。

据记者了解，目前市场上的充电桩企业真正实现盈利的少之又少。在盈利难的问题上，驿普乐氏作为新加入的充电桩企业也逃避不了这一行业难题。

靳涛说：“我可以大胆说一句，目前除跟着政府和国网走的充电桩企业外，市场上大部分的桩企都在‘赔钱赚吆喝’。”

不仅充电桩生产企业如此，充电桩运营企业也面对盈利难的问题。靳涛表示，就目前国内充电运营市场的发展现状来看，3-4年内企业想盈利都会很难。

去年5月，北京市发改委发布了《关于本市电动汽车充电服务收费有关问题的通知》，决定从2015年6月1日起，允许市内的充电设施经营单位，在为电动汽车充电的同时，可以按照标准收取一定的服务费。

对于充电服务费的实施，靳涛表示，充电服务费的收取，对充电桩企业的盈利难有一定的缓解作用，但是不能从根本上解决企业的盈利难这一瓶颈。“企业指望充电服务费赚钱是不现实的，应需求一些跨界的东西。如在一线城市车位比较紧张的情况下，企业可以收取一些其他费用。”

靳涛认为，企业可以在充电桩领域寻求一些跨界合作，如广告屏租赁、分时租赁、售电等方式。他相信，这些盈利方式将在未来三年左右出现。“只依靠充电服务费，很难覆盖企业前期的投资。”

靳涛表示，在面对充电市场不能盈利、市场显现出浮躁迹象时，企业更应该坚持。这时大家拼的是专注，不管市场出现何种波动都不能躁动。（记者 李星）

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/99661.html