



新华社图片

多地探索药品省级带量采购

大幅降价是主旋律

□本报记者 戴小河 傅苏颖

湖南:开展抗菌药物带量采购

湖南省政府新闻办公室11月21日宣布,为落实推进国家探索建立的医药集中采购机制,湖南省决定以抗菌药物为突破口,率先启动药品带量采购。取得成熟经验后,相关做法将扩大到其他临床用药类别。

“带量采购简单地讲就是大型团购,主要采取明确采购量,低价者中标的方式,以量换价、招采合一、量价挂钩,降低虚高药价。”湖南省医疗保障局党组书记、局长王运柏表示,带量采购将减轻患者药费负担,提升用药质量水平。

湖南省此次将2020年度全省抗菌药物预估总量的60%左右作为带量采购合同约定量。测算显示,本次抗菌药物带量采购的52个品种,价格下降幅度可达30%。

具体实施举措包括:优先将中标药品纳入医保协议,医保部门与医院签订协议时将首先保障使用;出台药品支付标准,明确医保和老百姓各自支付比例,引导患者合理用药;加大对中选药品和

未中选药品采购使用过程的监测监控,优先保障中标产品的使用;对因规范使用带量采购中选品种而减少医保基金支出的医院,承诺当年度医保预算总额不降低,保障医务人员待遇;建立健全医疗机构医保考核评价指标体系,将中选药品使用情况纳入考核,未使用带量采购药品的将受到惩处。

抗菌药物采购金额大,供应企业多,降价空间较大。米内网数据显示,2018年国内城市公立医院、县级公立医院、城市社区卫生服务中心及乡镇卫生院终端化学药的市场规模达10325亿元。其中,全身用抗感染药物为1993亿元,市场份额为19.30%。

湖南抗菌药带量采购,反映出临床上对这类药品的需求大。加之抗菌药物可替代性强,临床短缺风险小,故而选择抗菌药物实施带量采购具有代表性。

江西:推进未过评药品带量采购

11月26日,《关于印发江西省药品带量采购和使用工作实施方案的通知》发布,宣布推进未过评药品的带量采购。通知提出,将从未通过质量和疗效一致性评价的仿制药对应的通用名药品中,遴选部分临床用量大、采购金额高且竞争较为充分

的药品,组织实施带量采购。江西成为全国首个对临床使用量大的未通过一致性评价品种进行带量采购的省份。在国家医保局此前组织的全国集中采购行动中,通过一致性评价的品种才有资格参与。

其操作思路和“4+7”模式类似,全省公立医疗机构根据上一年度实际采购量,预估并上报汇总后形成全省年度采购用量。1家企业中选的,取年度采购用量的50%为约定采购总量。2家企业中选的,取75%为约定采购总量。其中,50%作为低价中选企业的约定采购量,25%作为高分中选企业的约定采购量。非中选药品竞争其余的市场份额。

河北:15个品种给予全省市场

河北的带量采购探索进入更加细分领域。《河北省城乡居民高血压糖尿病门诊药品集中采购文件》显示,此次采购共涉

及15个品种。其中,高血压治疗品种9个,糖尿病治疗占6个品种。值得注意的是,在上述15个品种中,除卡托普利曾在“4+7”采购中流标外,其余品种都未参与过国家集中采购。

上述文件称,此次公布的15个药品采购量为采购周期集中采购约定采购量(按主规格折算),给予城乡居民“两病”门诊药品中选企业该品种通用名下全省全部市场份额,对城乡居民“两病”医保报销范围内门诊药品实行封闭管理。

文件同时明确了约定采购量的分配:对同一通用名药品,实际中选企业为1家的,拥有全部约定采购量;实际中选企业为2家的,首家中选药品企业占约定采购量的60%,第2家中选药品企业占约定采购量的40%,达到约定采购量后医疗机构自由使用;实际中选企业为3家的,首家中选药品企业占约定采购量的50%,第2家中选药品企业占约定采购量的30%,第3家中选药品企业占约定采购量的20%,达到约定采购量后医疗机构自由使用。

值得注意的是,其中多个品种的最高限价仅几分钱一片。例如,卡托普利片(25mg)最高限价3分/片、二甲双胍限价6分/片、利血平仅9分/片。

随着洗牌的加剧,行业集中度不断提高。中国电动汽车充电基础设施促进联盟公布的数据显示,截至2019年10月,全国运营充电桩数量超过1万台的企业仅8家,8家运营商占总量的89.8%,其余的运营商占总量的10.2%。其中,特来电、星星充电和国家电网位居前三。

加快布局

伴随着保有量的快速增长,充电桩的市场前景被各界所普遍看好。申万宏源发布的研报指出,国内充电网络建设进度落后于规划。以国家电网充电桩的中标价格(直流桩约8万元/台,交流桩约0.8万元/台)为标准计算,到2020年我国充电桩设备市场空间在1165亿元,2025年将达到2378亿元。

在此背景下,上市公司加快在充电桩领域的布局。11月25日,广汽汽车与国网电动汽车成立的合资公司国网广汇(上海)电动汽车服务有限公司在上海揭牌。据相关媒体报道,合资公司将于2020年完成43万个充电桩布局,并将与恒大和万科等地产商合作,推进社区新能源汽车充电桩建设。

正加快新能源汽车领域布局的传统车企更是不会缺席这场盛宴。今年7月11日,总投资40亿元的开迈斯新能源汽车科技有限公司宣布成立。据了解,该公司由大众汽车、中国一汽、江淮汽车与江苏万帮德和新能源科技股份有限公司共同出资成立,主要从事充电桩产品的开发、设计、生产、销售与运营。

不少上下游公司通过业务延伸加快在充电桩领域的布局。以A股新材料龙头公司国恩股份为例,公司作为新材料纵向一体化生产专业平台,以轻量化材料和功能性材料业务为两翼,全面推动新材料在各领域应用业务的协同发展,并凭借在轻量化材料领域积累的优势高起点布局充电桩领域。

2017年10月15日,国恩股份与特锐德签署《全面战略合作协议》,充分发挥双方资源整合和技术平台优势,实现强强联合,在箱式变电站和充电桩的外管结构等领域进行联合技术创新和产品研发进行深度合作,打造产品层面、产业层面和资本层面等多层面、全方位战略合作关系,共同推动新能源汽车充电设备的建设和运营。

目前,国恩股份着力研发轻量化新材料代替原有金属材料,在大幅减重的同时提高了产品的美观性和实用度,在特来电第三代非金属直流终端充电桩壳体基础上开发了第四代充电桩、壁挂式充电桩、长城WEY定制单桩等壳体,并推出了箱式变电站的轻量化非金属材料、格栅、防尘罩、百叶窗、隔网门、非金属材料等产品,并实现批量供货。

共享出行企业等新势力也加快在充电桩领域布局。今年8月1日,滴滴出行和英国石油公司(BP)宣布双方将成立合资公司,在中国这一全球最大的电动汽车市场建设新能源车充电站网络。

前景广阔

根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟公布的数据,截至今年6月份,国内充电桩保有量已突破百万台大关,达到100.2万台。其中,公共充电桩保有量超过41万台,私人充电桩保有量超过59万台;车桩比提升至3.5:1。充电基础设施的发展基本上跟上了新能源汽车发展的节奏。

即便如此,充电桩建设仍然存在着巨大缺口。根据国家四部委联合印发的《电动汽车充电基础设施发展指南(2015-2020年)》,到2020年,新增集中式充换电站超过1.2万座,分散式充电桩超过480万个,规划车桩比基本达到1:1,以满足全国500万辆电动汽车充电需求。

今年10月份,国内新能源汽车销售7.5万辆,同比下滑5.9%,同比增速四连降。不过,由于面临着巨大的缺口,充电桩建设仍然保持着快速的发展。据中国电动汽车充电基础设施促进联盟日前公布的数据,截至2019年10月,国内充电桩保有量已达114.4万台,同比增长66.7%。

巨大的发展潜力吸引了众多企业参与,2017年国内充电桩企业一度超过1000家。不过,由于充电桩行业投资建设和运营维护成本高、使用率低等方面的原因,充电桩企业普遍处于亏损状态,2018年更是迎来一波充电桩企业的倒闭潮。比如,2018年7月,容一电动科技有限公司发布解散公告。

同时,特来电、星星充电等龙头企业经过长期的布局和持续投入,逐渐扭亏为盈,进入良性循环。以在国内充电桩市场占有率排名第一的特锐德全资子公司特来电为例,公司经过长期的持续投入和战略布局,已于2018年实现了盈亏平衡。

特锐德公告称,公司充电业务经过4年多的长期战略布局,融合智能制造、充电运营以及数据增值服务的充电生态模式得到较好体现,取得突破性的进展。截至2018年底,公司充电业务累计充电量约16.9亿度,2016年-2018年度复合增长率超过200%。随着充电量的快速增长及充电业务板块其他业务的增长,2018年度公司充电业务已实现盈亏平衡。

随着洗牌的加剧,行业集中度不断提高。中国电动汽车充电基础设施促进联盟公布的数据显示,截至2019年10月,全国运营充电桩数量超过1万台的企业仅8家,8家运营商占总量的89.8%,其余的运营商占总量的10.2%。其中,特来电、星星充电和国家电网位居前三。

加快布局

伴随着保有量的快速增长,充电桩的市场前景被各界所普遍看好。申万宏源发布的研报指出,国内充电网络建设进度落后于规划。以国家电网充电桩的中标价格(直流桩约8万元/台,交流桩约0.8万元/台)为标准计算,到2020年我国充电桩设备市场空间在1165亿元,2025年将达到2378亿元。

在此背景下,上市公司加快在充电桩领域的布局。11月25日,广汽汽车与国网电动汽车成立的合资公司国网广汇(上海)电动汽车服务有限公司在上海揭牌。据相关媒体报道,合资公司将于2020年完成43万个充电桩布局,并将与恒大和万科等地产商合作,推进社区新能源汽车充电桩建设。

正加快新能源汽车领域布局的传统车企更是不会缺席这场盛宴。今年7月11日,总投资40亿元的开迈斯新能源汽车科技有限公司宣布成立。据了解,该公司由大众汽车、中国一汽、江淮汽车与江苏万帮德和新能源科技股份有限公司共同出资成立,主要从事充电桩产品的开发、设计、生产、销售与运营。

不少上下游公司通过业务延伸加快在充电桩领域的布局。以A股新材料龙头公司国恩股份为例,公司作为新材料纵向一体化生产专业平台,以轻量化材料和功能性材料业务为两翼,全面推动新材料在各领域应用业务的协同发展,并凭借在轻量化材料领域积累的优势高起点布局充电桩领域。

2017年10月15日,国恩股份与特锐德签署《全面战略合作协议》,充分发挥双方资源整合和技术平台优势,实现强强联合,在箱式变电站和充电桩的外管结构等领域进行联合技术创新和产品研发进行深度合作,打造产品层面、产业层面和资本层面等多层面、全方位战略合作关系,共同推动新能源汽车充电设备的建设和运营。

目前,国恩股份着力研发轻量化新材料代替原有金属材料,在大幅减重的同时提高了产品的美观性和实用度,在特来电第三代非金属直流终端充电桩壳体基础上开发了第四代充电桩、壁挂式充电桩、长城WEY定制单桩等壳体,并推出了箱式变电站的轻量化非金属材料、格栅、防尘罩、百叶窗、隔网门、非金属材料等产品,并实现批量供货。

共享出行企业等新势力也加快在充电桩领域布局。今年8月1日,滴滴出行和英国石油公司(BP)宣布双方将成立合资公司,在中国这一全球最大的电动汽车市场建设新能源车充电站网络。

前景广阔

根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟公布的数据,截至今年6月份,国内充电桩保有量已突破百万台大关,达到100.2万台。其中,公共充电桩保有量超过41万台,私人充电桩保有量超过59万台;车桩比提升至3.5:1。充电基础设施的发展基本上跟上了新能源汽车发展的节奏。

即便如此,充电桩建设仍然存在着巨大缺口。根据国家四部委联合印发的《电动汽车充电基础设施发展指南(2015-2020年)》,到2020年,新增集中式充换电站超过1.2万座,分散式充电桩超过480万个,规划车桩比基本达到1:1,以满足全国500万辆电动汽车充电需求。

今年10月份,国内新能源汽车销售7.5万辆,同比下滑5.9%,同比增速四连降。不过,由于面临着巨大的缺口,充电桩建设仍然保持着快速的发展。据中国电动汽车充电基础设施促进联盟日前公布的数据,截至2019年10月,国内充电桩保有量已达114.4万台,同比增长66.7%。

巨大的发展潜力吸引了众多企业参与,2017年国内充电桩企业一度超过1000家。不过,由于充电桩行业投资建设和运营维护成本高、使用率低等方面的原因,充电桩企业普遍处于亏损状态,2018年更是迎来一波充电桩企业的倒闭潮。比如,2018年7月,容一电动科技有限公司发布解散公告。

同时,特来电、星星充电等龙头企业经过长期的布局和持续投入,逐渐扭亏为盈,进入良性循环。以在国内充电桩市场占有率排名第一的特锐德全资子公司特来电为例,公司经过长期的持续投入和战略布局,已于2018年实现了盈亏平衡。

特锐德公告称,公司充电业务经过4年多的长期战略布局,融合智能制造、充电运营以及数据增值服务的充电生态模式得到较好体现,取得突破性的进展。截至2018年底,公司充电业务累计充电量约16.9亿度,2016年-2018年度复合增长率超过200%。随着充电量的快速增长及充电业务板块其他业务的增长,2018年度公司充电业务已实现盈亏平衡。

随着洗牌的加剧,行业集中度不断提高。中国电动汽车充电基础设施促进联盟公布的数据显示,截至2019年10月,全国运营充电桩数量超过1万台的企业仅8家,8家运营商占总量的89.8%,其余的运营商占总量的10.2%。其中,特来电、星星充电和国家电网位居前三。

加快布局

伴随着保有量的快速增长,充电桩的市场前景被各界所普遍看好。申万宏源发布的研报指出,国内充电网络建设进度落后于规划。以国家电网充电桩的中标价格(直流桩约8万元/台,交流桩约0.8万元/台)为标准计算,到2020年我国充电桩设备市场空间在1165亿元,2025年将达到2378亿元。

在此背景下,上市公司加快在充电桩领域的布局。11月25日,广汽汽车与国网电动汽车成立的合资公司国网广汇(上海)电动汽车服务有限公司在上海揭牌。据相关媒体报道,合资公司将于2020年完成43万个充电桩布局,并将与恒大和万科等地产商合作,推进社区新能源汽车充电桩建设。

正加快新能源汽车领域布局的传统车企更是不会缺席这场盛宴。今年7月11日,总投资40亿元的开迈斯新能源汽车科技有限公司宣布成立。据了解,该公司由大众汽车、中国一汽、江淮汽车与江苏万帮德和新能源科技股份有限公司共同出资成立,主要从事充电桩产品的开发、设计、生产、销售与运营。

不少上下游公司通过业务延伸加快在充电桩领域的布局。以A股新材料龙头公司国恩股份为例,公司作为新材料纵向一体化生产专业平台,以轻量化材料和功能性材料业务为两翼,全面推动新材料在各领域应用业务的协同发展,并凭借在轻量化材料领域积累的优势高起点布局充电桩领域。

2017年10月15日,国恩股份与特锐德签署《全面战略合作协议》,充分发挥双方资源整合和技术平台优势,实现强强联合,在箱式变电站和充电桩的外管结构等领域进行联合技术创新和产品研发进行深度合作,打造产品层面、产业层面和资本层面等多层面、全方位战略合作关系,共同推动新能源汽车充电设备的建设和运营。

目前,国恩股份着力研发轻量化新材料代替原有金属材料,在大幅减重的同时提高了产品的美观性和实用度,在特来电第三代非金属直流终端充电桩壳体基础上开发了第四代充电桩、壁挂式充电桩、长城WEY定制单桩等壳体,并推出了箱式变电站的轻量化非金属材料、格栅、防尘罩、百叶窗、隔网门、非金属材料等产品,并实现批量供货。

共享出行企业等新势力也加快在充电桩领域布局。今年8月1日,滴滴出行和英国石油公司(BP)宣布双方将成立合资公司,在中国这一全球最大的电动汽车市场建设新能源车充电站网络。

前景广阔

根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟公布的数据,截至今年6月份,国内充电桩保有量已突破百万台大关,达到100.2万台。其中,公共充电桩保有量超过41万台,私人充电桩保有量超过59万台;车桩比提升至3.5:1。充电基础设施的发展基本上跟上了新能源汽车发展的节奏。

即便如此,充电桩建设仍然存在着巨大缺口。根据国家四部委联合印发的《电动汽车充电基础设施发展指南(2015-2020年)》,到2020年,新增集中式充换电站超过1.2万座,分散式充电桩超过480万个,规划车桩比基本达到1:1,以满足全国500万辆电动汽车充电需求。

今年10月份,国内新能源汽车销售7.5万辆,同比下滑5.9%,同比增速四连降。不过,由于面临着巨大的缺口,充电桩建设仍然保持着快速的发展。据中国电动汽车充电基础设施促进联盟日前公布的数据,截至2019年10月,国内充电桩保有量已达114.4万台,同比增长66.7%。

巨大的发展潜力吸引了众多企业参与,2017年国内充电桩企业一度超过1000家。不过,由于充电桩行业投资建设和运营维护成本高、使用率低等方面的原因,充电桩企业普遍处于亏损状态,2018年更是迎来一波充电桩企业的倒闭潮。比如,2018年7月,容一电动科技有限公司发布解散公告。

同时,特来电、星星充电等龙头企业经过长期的布局和持续投入,逐渐扭亏为盈,进入良性循环。以在国内充电桩市场占有率排名第一的特锐德全资子公司特来电为例,公司经过长期的持续投入和战略布局,已于2018年实现了盈亏平衡。

特锐德公告称,公司充电业务经过4年多的长期战略布局,融合智能制造、充电运营以及数据增值服务的充电生态模式得到较好体现,取得突破性的进展。截至2018年底,公司充电业务累计充电量约16.9亿度,2016年-2018年度复合增长率超过200%。随着充电量的快速增长及充电业务板块其他业务的增长,2018年度公司充电业务已实现盈亏平衡。

随着洗牌的加剧,行业集中度不断提高。中国电动汽车充电基础设施促进联盟公布的数据显示,截至2019年10月,全国运营充电桩数量超过1万台的企业仅8家,8家运营商占总量的89.8%,其余的运营商占总量的10.2%。其中,特来电、星星充电和国家电网位居前三。

加快布局

伴随着保有量的快速增长,充电桩的市场前景被各界所普遍看好。申万宏源发布的研报指出,国内充电网络建设进度落后于规划。以国家电网充电桩的中标价格(直流桩约8万元/台,交流桩约0.8万元/台)为标准计算,到2020年我国充电桩设备市场空间在1165亿元,2025年将达到2378亿元。

在此背景下,上市公司加快在充电桩领域的布局。11月25日,广汽汽车与国网电动汽车成立的合资公司国网广汇(上海)电动汽车服务有限公司在上海揭牌。据相关媒体报道,合资公司将于2020年完成43万个充电桩布局,并将与恒大和万科等地产商合作,推进社区新能源汽车充电桩建设。

正加快新能源汽车领域布局的传统车企更是不会缺席这场盛宴。今年7月11日,总投资40亿元的开迈斯新能源汽车科技有限公司宣布成立。据了解,该公司由大众汽车、中国一汽、江淮汽车与江苏万帮德和新能源科技股份有限公司共同出资成立,主要从事充电桩产品的开发、设计、生产、销售与运营。

不少上下游公司通过业务延伸加快在充电桩领域的布局。以A股新材料龙头公司国恩股份为例,公司作为新材料纵向一体化生产专业平台,以轻量化材料和功能性材料业务为两翼,全面推动新材料在各领域应用业务的协同发展,并凭借在轻量化材料领域积累的优势高起点布局充电桩领域。

2017年10月15日,国恩股份与特锐德签署《全面战略合作协议》,充分发挥双方资源整合和技术平台优势,实现强强联合,在箱式变电站和充电桩的外管结构等领域进行联合技术创新和产品研发进行深度合作,打造产品层面、产业层面和资本层面等多层面、全方位战略合作关系,共同推动新能源汽车充电设备的建设和运营。

目前,国恩股份着力研发轻量化新材料代替原有金属材料,在大幅减重的同时提高了产品的美观性和实用度,在特来电第三代非金属直流终端充电桩壳体基础上开发了第四代充电桩、壁挂式充电桩、长城WEY定制单桩等壳体,并推出了箱式变电站的轻量化非金属材料、格栅、防尘罩、百叶窗、隔网门、非金属材料等产品,并实现批量供货。

共享出行企业等新势力也加快在充电桩领域布局。今年8月1日,滴滴出行和英国石油公司(BP)宣布双方将成立合资公司,在中国这一全球最大的电动汽车市场建设新能源车充电站网络。

前景广阔

根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟公布的数据,截至今年6月份,国内充电桩保有量已突破百万台大关,达到100.2万台。其中,公共充电桩保有量超过41万台,私人充电桩保有量超过59万台;车桩比提升至3.5:1。充电基础设施的发展基本上跟上了新能源汽车发展的节奏。

即便如此,充电桩建设仍然存在着巨大缺口。根据国家四部委联合印发的《电动汽车充电基础设施发展指南(2015-2020年)》,到2020年,新增集中式充换电站超过1.2万座,分散式充电桩超过480万个,规划车桩比基本达到1:1,以满足全国500万辆电动汽车充电需求。

今年10月份,国内新能源汽车销售7.5万辆,同比下滑5.9%,同比增速四连降。不过,由于面临着巨大的缺口,充电桩建设仍然保持着快速的发展。据中国电动汽车充电基础设施促进联盟日前公布的数据,截至2019年10月,国内充电桩保有量已达114.4万台,同比增长66.7%。

巨大的发展潜力吸引了众多企业参与,2017年国内充电桩企业一度超过1000家。不过,由于充电桩行业投资建设和运营维护成本高、使用率低等方面的原因,充电桩企业普遍处于亏损状态,2018年更是迎来一波充电桩企业的倒闭潮。比如,2018年7月,容一电动科技有限公司发布解散公告。

同时,特来电、星星充电等龙头企业经过长期的布局和持续投入,逐渐扭亏为盈,进入良性循环。以在国内充电桩市场占有率排名第一的特锐德全资子公司特来电为例,公司经过长期的持续投入和战略布局,已于2018年实现了盈亏平衡。

特锐德公告称,公司充电业务经过4年多的长期战略布局,融合智能制造、充电运营以及数据增值服务的充电生态模式得到较好体现,取得突破性的进展。截至2018年底,公司充电业务累计充电量约16.9亿度,2016年-2018年度复合增长率超过200%。随着充电量的快速增长及充电业务板块其他业务的增长,2018年度公司充电业务已实现盈亏平衡。

随着洗牌的加剧,行业集中度不断提高。中国电动汽车充电基础设施促进联盟公布的数据显示,截至2019年10月,全国运营充电桩数量超过1万台的企业仅8家,8家运营商占总量的89.8%,其余的运营商占总量的10.2%。其中,特来电、星星充电和国家电网位居前三。

加快布局

伴随着保有量的快速增长,充电桩的市场前景被各界所普遍看好。申万宏源发布的研报指出,国内充电网络建设进度落后于规划。以国家电网充电桩的中标价格(直流桩约8万元/台,交流桩约0.8万元/台)为标准计算,到2020年我国充电桩设备市场空间在1165亿元,2025年将达到2378亿元。

在此背景下,上市公司加快在充电桩领域的布局。11月25日,广汽汽车与国网电动汽车成立的合资公司国网广汇(上海)电动汽车服务有限公司在上海揭牌。据相关媒体报道,合资公司将于2020年完成43万个充电桩布局,并将与恒大和万科等地产商合作,推进社区新能源汽车充电桩建设。

正加快新能源汽车领域布局的传统车企更是不会缺席这场盛宴。今年7月11日,总投资40亿元的开迈斯新能源汽车科技有限公司宣布成立。据了解,该公司由大众汽车、中国一汽、江淮汽车与江苏万帮德和新能源科技股份有限公司共同出资成立,主要从事充电桩产品的开发、设计、生产、销售与运营。

不少上下游公司通过业务延伸加快在充电桩领域的布局。以A股新材料龙头公司国恩股份为例,公司作为新材料纵向一体化生产专业平台,以轻量化材料和功能性材料业务为两翼,全面推动新材料在各领域应用业务的协同发展,并凭借在轻量化材料领域积累的优势高起点布局充电桩领域。

2017年10月15日,国恩股份与特锐德签署《全面战略合作协议》,充分发挥双方资源整合和技术平台优势,实现强强联合,在箱式变电站和充电桩的外管结构等领域进行联合技术创新和产品研发进行深度合作,打造产品层面、产业层面和资本层面等多层面、全方位战略合作关系,共同推动新能源汽车充电设备的建设和运营。

目前,国恩股份着力研发轻量化新材料代替原有金属材料,在大幅减重的同时提高了产品的美观性和实用度,在特来电第三代非金属直流终端充电桩壳体基础上开发了第四代充电桩、壁挂式充电桩、长城WEY定制单桩等壳体,并推出了箱式变电站的轻量化非金属材料、格栅、防尘罩、百叶窗、隔网门、非金属材料等产品,并实现批量供货。

共享出行企业等新势力也加快在充电桩领域布局。今年8月1日,滴滴出行和英国石油公司(BP)宣布双方将成立合资公司,在中国这一全球最大的电动汽车市场建设新能源车充电站网络。

前景广阔

根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟公布的数据,截至今年6月份,国内充电桩保有量已突破百万台大关,达到100.2万台。其中,公共充电桩保有量超过41万台,私人充电桩保有量超过59万台;车桩比提升至3.5:1。充电基础设施的发展基本上跟上了新能源汽车发展的节奏。

即便如此,充电桩建设仍然存在着巨大缺口。根据国家四部委联合印发的《电动汽车充电基础设施发展指南(2015-2020年)》,到2020年,新增集中式充换电站超过1.2万座,分散式充电桩超过480万个,规划车桩比基本达到1:1,以满足全国500万辆电动汽车充电需求。

今年10月份,国内新能源汽车销售7.5万辆,同比下滑5.9%,同比增速四连降。不过,由于面临着巨大的缺口,充电桩建设仍然保持着快速的发展。据中国电动汽车充电基础设施促进联盟日前公布的数据,截至2019年10月,国内充电桩保有量已达114.4万台,同比增长66.7%。

巨大的发展潜力吸引了众多企业参与,2017年国内充电桩企业一度超过1000家。不过,由于充电桩行业投资建设和运营维护成本高、使用率低等方面的原因,充电桩企业普遍处于亏损状态,2018年更是迎来一波充电桩企业的倒闭潮。比如,2018年7月,容一电动科技有限公司发布解散公告。

同时,特来电、星星充电等龙头企业经过长期的布局和持续投入,逐渐扭亏为盈,进入良性循环。以在国内充电桩市场占有率排名第一的特锐德全资子公司特来电为例,公司经过长期的持续投入和战略布局,已于2018年实现了盈亏平衡。

特锐德公告称,公司充电业务经过4年多的长期战略布局,融合智能制造、充电运营以及数据增值服务的充电生态模式得到较好体现,取得突破性的进展。截至2018年底,公司充电业务累计充电量约16.9亿度,2016年-2018年度复合增长率超过200%。随着充电量的快速增长及充电业务板块其他业务的增长,2018年度公司充电业务已实现盈亏平衡。

随着洗牌的加剧,行业集中度不断提高。中国电动汽车充电基础设施促进联盟公布的数据显示,截至2019年10月,全国运营充电桩数量超过1万台的企业仅8家,8家运营商占总量的89.8%,其余的运营商占总量的10.2%。其中,特来电、星星充电和国家电网位居前三。

加快布局

伴随着保有量的快速增长,充电桩的市场前景被各界所普遍看好。申万宏源发布的研报指出,国内充电网络建设进度落后于规划。以国家电网充电桩的中标价格(直流桩约8万元/台,交流桩约0.8万元/台)为标准计算,到2020年我国充电桩设备市场空间在1165亿元,2025年将达到2378亿元。

在此背景下,上市公司加快在充电桩领域的布局。11月25日,广汽汽车与国网电动汽车成立的合资公司国网广汇(上海)电动汽车服务有限公司在上海揭牌。据相关媒体报道,合资公司将于2020年完成43万个充电桩布局,并将与恒大和万科等地产商合作,推进社区新能源汽车充电桩建设。

正加快新能源汽车领域布局的传统车企更是不会缺席这场盛宴。今年7月11日,总投资40亿元的开迈斯新能源汽车科技有限公司宣布成立。据了解,该公司由大众汽车、中国一汽、江淮汽车与江苏万帮德和新能源科技股份有限公司共同出资成立,主要从事充电桩产品的开发、设计、生产、销售与运营。

不少上下游公司通过业务延伸加快在充电桩领域的布局。以A股新材料龙头公司国恩股份为例,公司作为新材料纵向一体化生产专业平台,以轻量化材料和功能性材料业务为两翼,全面推动新材料在各领域应用业务的协同发展,并凭借在轻量化材料领域积累的优势高起点布局充电桩领域。

2017年10月15日,国恩股份与特锐德签署《全面战略合作协议》,充分发挥双方资源整合和技术平台优势,实现强强联合,在箱式变电站和充电桩的外管结构等领域进行联合技术创新和产品研发进行深度合作,打造产品层面、产业层面和资本层面等多层面、全方位战略合作关系,共同推动新能源汽车充电设备的建设和运营。

目前,国恩股份着力研发轻量化新材料代替原有金属材料,在大幅减重的同时提高了产品的美观性和实用度,在特来电第三代非金属直流终端充电桩壳体基础上开发了第四代充电桩、壁挂式充电桩、长城WEY定制单桩等壳体,并推出了箱式变电站的轻量化非金属材料、格栅、防尘罩、百叶窗、隔网门、非金属材料等产品,并实现批量供货。

共享出行企业等新势力也加快在充电桩领域布局。今年8月1日,滴滴出行和英国石油公司(BP)宣布双方将成立合资公司,在中国这一全球最大的电动汽车市场建设新能源车充电站网络。

前景广阔

根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟公布的数据,截至今年6月份,国内充电桩保有量已突破百万台大关,达到100.2万台。其中,公共充电桩保有量超过41万台,私人充电桩保有量超过59万台;车桩比提升至3.5:1。充电基础设施的发展基本上跟上了新能源汽车发展的节奏。

即便如此,充电桩建设仍然存在着巨大缺口。根据国家四部委联合印发的《电动汽车充电基础设施发展指南(2015-2020年)》,到2020年,新增集中式充换电站超过1.2万座,分散式充电桩超过480万个,规划车桩比基本达到1:1,以满足全国500万辆电动汽车充电需求。

今年10月份,国内新能源汽车销售7.5万辆,同比下滑5.9%,同比增速四连降。不过,由于面临着巨大的缺口,充电桩建设仍然保持着快速的发展。据中国电动汽车充电基础设施促进联盟日前公布的数据,截至2019年10月,国内充电桩保有量已达114.4万台,同比增长66.7%。

巨大的发展潜力吸引了众多企业参与,2017年国内充电桩企业一度超过1000家。不过,由于充电桩行业投资建设和运营维护成本高、使用率低等方面的原因,充电桩企业普遍处于亏损状态,2018年更是迎来一波充电桩企业的倒闭潮。比如,2018年7月,容一电动科技有限公司发布解散公告。

同时,特来电、星星充电等龙头企业经过长期的布局和持续投入,逐渐扭亏为盈,进入良性循环。以在国内充电桩市场占有率排名第一的特锐德全资子公司特来电为例,公司经过长期的持续投入和战略布局,已于2018年实现了盈亏平衡。

特锐德公告称,公司充电业务经过4年多的长期战略布局,融合智能制造、充电运营以及数据增值服务的充电生态模式得到较好体现,取得突破性的进展。截至2018年底,公司充电业务累计充电量约16.9亿度,2016年-2018年度复合增长率超过200%。随着充电量的快速增长及充电业务板块其他业务的增长,2018年度公司充电业务已实现盈亏平衡。

随着洗牌的加剧,行业集中度不断提高。中国电动汽车充电基础设施促进联盟公布的数据显示,截至2019年10月,全国运营充电桩数量超过1万台的企业仅8家,8家运营商占总量的89.8%,其余的运营商占总量的10.2%。其中,特来电、星星充电和国家电网位居前三。

加快布局

伴随着保有量的快速增长,充电桩的市场前景被各界所普遍看好。申万宏源发布的研报指出,国内充电网络建设进度落后于规划。以国家电网充电桩的中标价格(直流桩约8万元/台,交流桩约0.8万元/台)为标准计算,到2020年我国充电桩设备市场空间在1165亿元,2025年将达到2378亿元。

在此背景下,上市公司加快在充电桩领域的布局。11月25日,广汽汽车与国网电动汽车成立的合资公司国网广汇(上海)电动汽车服务有限公司在上海揭牌。据相关媒体报道,合资公司将于2020年完成43万个充电桩布局,并将与恒大和万科等地产商合作,推进社区新能源汽车充电桩建设。