



充电桩企业海外淘金，欧美新能源补贴好不好拿？

为了降低对石油资源的依赖、改善全球能源结构、减少污染与温室气体的排放，汽车电动化已然成为大趋势。目前除了中国之外，欧美各国也在积极推出新能源汽车的引导法案，推动行业发展。

全球新能源汽车市场仍处于快速增长的阶段。统计平台 Statista 的数据显示：2022年，全球新能源汽车市场规模预计将达3840亿美元。面对全球市场，中国作为最大的新能源汽车生产国，自主品牌新能源汽车也在加速“出海”。

与自主新能源车一同“出海”的，还有充电配套设施企业。随着全球各国新能源汽车保有量增多，对于公共充电桩、家用充电桩的需求也与日俱增，不少国内充电配套设施生产企业，也瞄准了这一契机，积极布局海外新能源充电市场。

据南方都市报报道，最近两年，很多国内新能源充电设施企业申请欧洲“出海”认证，认证企业数量实现近200%的增长。同时嗅到商机的非相关行业厂商，也迅速抢滩海外充电设备市场，试图抢占一定份额。

一场充电桩企业的“出海”竞赛，正式拉开序幕。

「01」

海外市场的增量空间很大？

在部分报道新能源充电桩企业“出海”的新闻下，有不少网友评论道，目前国内新能源汽车保有量正快速增长，车主“充电难”问题仍然十分突出，而这些企业不优先解决国内市场难题，反而着眼海外市场，是否有点本末倒置了？

事实上，网友质疑的关键问题，充电桩企业了然于心。

据发改委相关数据显示：今年前8月，国内新能源汽车的产销量分别将达397万辆、386万辆，保有量为1099万，约占全球总量一半左右。

“无论是新能源汽车市场活力，还是充电需求，中国无疑都是全球第一。”深圳某充电桩企业的市场部经理杨拓（化名）如是说，在充电设施企业的心目中，国内市场可谓商机无限。

但与此同时，充电桩企业在国内拓展业务也面临着的发展瓶颈。一方面，随着新能源车销量的激增，车主充电需求居高不下；另一方面，充电桩的建设、区域布局显得十分不平衡。

杨拓透露，算上公共充电桩、私人充电桩，目前国内的车桩比约为3:1，每3台新能源汽车，拥有1台充电桩，看似比较合理。然而在人口相对稠密、新能源车较为集中的一线城市中心区域，车桩比显然没有这么理想。

“在一线中心区域，车桩比会更高，充电需求大，充电难问题也更突出。”按理说，有需求的地方，自然会有市场，但杨拓坦言，在一二线城市的中心区域，企业拓展新的充电设施，难度也大得多。

首先是中心区域寸土寸金，企业要想找到合适的、租金低的场地建快充桩，并不是一件简单的事情，更何况在人口稠密的社区旁，建充电站的条件更苛刻，“电力供应、消防安全，全都是企业需要考虑的问题。”

至于慢充桩，尽管没有严苛的场地限制，在住宅、综合体停车场都可建设，但不少小区业主、综合体物业出于用电安全风险考虑，也限制企业进场、建桩，“随车附赠的充电桩，很多都送不出去，道理也是一样的。”

杨拓强调，人口稠密的中心区域，停车位相对紧张。即便征得了物业的同意，在社区、综合体停车场建设慢充桩，也常遭油车占位，影响运营方的经营收入，“至于一线郊区，三、四线小城市，很多充电桩闲置，根本没那么大需求。”

再加上目前国内充电桩行业“头部效应”明显，不少二三线充电桩品牌，只能是另寻出路，开拓新的增量市场。新能源汽车销量呈现快速增长趋势的海外市场，自然也成了企业争相布局的蓝海。

「02」

到更“初级”的市场去淘金

那么，相比国内的充电桩市场，海外是否存在更多难题？

当问及该问题时，资深行业从业者、广州某充电桩企业的BD经理陈海杨（化名）摇了摇头说道：海外市场的问题甚至比国内市场更多，发展状况也更为初级。

“尤其是一部分欧洲国家，充电桩行业的发展现状，更像三、四年前的中国。”今年四月，陈海杨与公司同事到欧美国家考察，他发现除了挪威、荷兰、德国等几个较早布局充电基础设施的欧洲国家之外，很多欧洲国家都面临充电难题。

在欧美市场新能源汽车销量激增的前提下，一部分中东欧、北美国家，新能源车桩

比正持续扩大，充电难愈发明显。一项海外统计数据显示：截至今年4月，美国市场车桩比，高达21:1——即每21台车拥有一台充电桩。

在欧洲市场，车桩比大于10:1的国家，更是比比皆是。尽管设施缺口大，但是与国内一样，不少欧美国家同样面临城市基建老旧问题。而审批流程繁琐，人口分布不均匀，无疑也加大了企业“出海”的难度。

“好的一点是，现在欧美新能源基建仍然在初级阶段，并不是很内卷。”因此，陈海杨强调：越早“出海”的充电桩企业，越有可能抢占海外的红利，“而且相比直流快充，欧美用户对于慢充桩的需求也比我们大不少。”

毕竟，与国内市场相比，欧美国家人口大都不算很稠密，尽管也有大城市，但很多用户都居住在较安静、生活空间更大的郊区，只有平时上班、周末购物，才会往返通勤城市中心区域。

因此，在人口密度较低、没有高楼林立的社区，用户对家用充电桩的需求，自然更大。阿里巴巴国际站发布的10月跨境指数显示，全球充电桩热搜前五国家，分别为英国、德国、爱尔兰、美国、新西兰。

热搜指数从2020年以来呈现快速增长趋势，通过跨境电商“出海”的充电桩企业，也在不断增多中。

据安永会计师事务所预计：到2035年，欧洲需要安装6500万个充电桩以满足1.3亿辆新能源汽车的充电需求，其中85%为家用充电桩。

正因欧美市场对家用充电桩需求大，陈海杨表示，国内部分充电桩运营企业开始转型充电桩设计、制造、销售业务。至于他所在的公司，则是瞄准了海外公共充电桩基建的领域。

从去年底开始，英国便出台新的规划，要求新建住宅必须为新能源汽车配备充电站（桩）；欧盟各国也推出了相应的规划和鼓励措施。这些规划推动的新能源公共设施基建市场，规模自然不容小觑，需求前景引人遐想。

在不少企业看来，充电桩业务“出海”，除了前景更有“钱景”，但是机会在哪呢？

「03」

充电桩企业海外“淘金”热

“欧美有很多国家也开始出台规划，鼓

励充电基础设施的建设和投资。”

在陈海杨看来，目前国外新能源充电基础设施建设的发展趋势，跟几年前国内发展的趋势类似，各类充电基建鼓励、补贴的措施、手段，更像是我们“玩剩下”的。

随着新能源汽车行业的发展，一些欧美国家也开始明白，充电桩作为“薄利”行业，仅依靠民间资本、市场机制，充电基础设施难以在短时间内快速布局，也无法满足日益激增的市场需求。

德国近期批准了一项计划：未来三年内将投资63亿欧元，在全国范围内，快速扩大新能源汽车充电站的数量，据悉此举将作为德国推动净零排放举措中的一部分。

今年年中，奥地利也发布了针对充电基础设施建设最新鼓励措施：措施将根据充电容量的大小，对一般企业所建设公共充电桩，给予最高1.5万欧元的补贴。

早在今年年初，美国能源部和交通部就宣布：将在未来5年内，拨款近50亿美元，以帮助各州加强部署新能源车充电服务。并且在2030年，达成全美拥有50万个公共电动车充电桩的目标。

陈海杨表示，随着“后知后觉”的欧美各国，陆续出台强有力的激励措施，国内充电桩企业、运营机构也嗅到其中商机，纷纷计划“出海”抢占市场，掀开一场海外充电设施“淘金”热潮。

然而，当问及企业是否会担忧海外补贴规定，会对非本土资本、企业有一定的限制时，陈海杨坦言，只要欧美市场规模、需求够大，想要“绕开”规定的条条框框，也不是难题。

“现在还暂时没有限制，限制也不怕，不行就贴牌、合资，总能出海的。”聊及所在桩企赴欧美地区“淘金”的计划，身为BD经理的陈海杨，信心满满，“之前公司在国内怎么运作，到了海外依葫芦画瓢就行了。”

有数据显示：目前，欧洲地区新能源汽车的销售渗透率，一直徘徊在20%左右，美国新能源车渗透率甚至不足10%，都低于国内市场30%。随着“停燃”时间表临近，欧美新能源车市场或将出现强劲的增长势头。

海外巨大的新能源充电需求，也给国内相关企业创造了新的商机。相比起“热闹”的自主新能源汽车“出海”大潮，国内新能源充电企业的“出海”似乎更显低调，那么，他们的“钱景”会更明朗吗？

揭秘 HUAWEI Mate 50 系列创新科技背后的故事

在华为开发者大会期间，华为举办了“华为手机创新科技媒体沟通会”。沟通会上，华为终端BG手机产品线副总裁李小龙对XMAGE影像技术和北斗卫星消息功能的创新科技进行了深度解读，并分享了“全球第一条北斗卫星消息”诞生背后的故事，以及华为在色彩科学领域的最新探索。

此外，华为宣布了HUAWEI Mate Xs 2将支持北斗卫星消息功能，并于11月5日起正式开启众测，成为全球首款支持北斗卫星消息的折叠屏手机；同时，华为还宣布将在HUAWEI Mate 50系列中冰霜银、曜金黑、流光紫三款配色的机型上推出昆仑玻璃版本，给消费者更多选择。

XMAGE：三大创新，两大突破，引领移动影像持续向前

华为影像XMAGE聚焦光学系统、机械结构、成像技术、图像处理四大成像模块，从“光机电算”四个维度持续创新。受限于智能手机体积限制和便携性的要求，感光元件

尺寸继续提升的空间有限。HUAWEI Mate 50系列搭载了“可变光圈”技术，在狭小的机身空间内实现光学系统和机械结构的最佳匹配，让影像模组的能力得到最大化的发挥。

HUAWEI Mate 50系列采用了高精度的环形磁场微控马达，配合高精度的驱动控制算法，让控制光圈大小的6个金属叶片保持同步开合，从而保证各个光圈档位的精确度。

为了应对在微距拍摄中，“防抖和图像质量不佳”和“创作空间受限”的挑战，HUAWEI Mate 50 RS保时捷设计引入了3.2mm的超长机械行程马达，并首次在业界采用双镜群内对焦架构设计，可以利用镜群之间的移动对焦进行二次校准，有效提升了微距模式下的光学解析力。

此外，华为依托全球研发资源，提炼海量样本，并联合清华大学艺术与科学研究中心色彩研究所共同研发，基于“色彩科学”理

论基础，提炼出独树一帜的XMAGE风格，旨在为全球消费者提供独特、非凡、美好的移动影像体验。

三年创新之路：北斗卫星消息最终落地，星地通信走向大众化

此前，HUAWEI Mate 50系列手机已经率先实现了北斗卫星消息功能，即使所处环境没有地面网络覆盖，也能向联系人发送卫星消息，真正做到了“让用户与世界保持连接”。

在这项功能研发之初，华为的工程师们面临着的一系列挑战：此前主流的卫星终端设备，体型笨重，不便携带且功能应用场景单一，主要用于海事、气象预报、应急救援等领域。要将卫星通信的能力落地到大众智能手机上，面临着高轨卫星传输损耗大、智能手机发射信号功率低等挑战。工程师们从“0”开始研发，完成了通信协议、软硬件开发、卫星系统搭建等一整套闭环系统的设计，历时15个月，终于成功发出第一条北斗

卫星消息：【星辰大海，纵横相依。遥遥星光，向你而来】。

为了进一步验证北斗卫星消息在无地面网络覆盖、环境复杂地区的可靠性与稳定性，测试人员横跨31个省份、直辖市、自治区，测试场景覆盖了戈壁沙漠、高山丛林、江海湖泊等各式地貌环境。历经3年研发测试，华为最终实现了将北斗卫星消息的能力落地到大众消费级智能终端。

HUAWEI Mate 50系列推出全新昆仑玻璃版本，给消费者提供更多选择

昆仑玻璃版本的HUAWEI Mate 50系列上市以来，受到众多消费者的喜爱和好评。在这次创新科技媒体沟通会上，华为也宣布将在HUAWEI Mate 50系列中，冰霜银、曜金黑、流光紫等三款配色的机型上搭载昆仑玻璃，为屏幕提供更好的保护，也让消费者在机身颜色上拥有更多的选择。

顺势而上，华为正坚定地走在科技创新的道路上不断前行。