

# 电费快赶上油费了 新能源不香了？

新能源车主圈近期热议的一个话题是：充电费涨价了。最初，郑州的一名车主表示，当地公共充电桩价格从0.8元/度电涨到1.5元/度电。而不止郑州，上海、重庆、青岛等城市也出现了使用充电桩费用上涨的情况，部分地区的公共桩充电费甚至暴涨87%。

相比于燃油车，新能源汽车的一大优势在于其补能成本低。但事实上呢？根据安德森经济集团基于美今夏汽油均价、居民用电价格、商业充电价格、燃料和电动汽车税等因素研究发现，美国大多数电动汽车充电费用仍高于燃油车加油费用。研究发现，关于充电和加油的费用，不同的车型有不同的结果。对于卡车来说，加油和充电的费用大致相同。而对于入门级和中档的轿车和SUV来说，在家或公共场所充电的费用都高于在加油站加油的费用。豪华车型和SUV则介于两者之间，如果在家充电，可能比加油便宜一些，但如果在公共场所充电，则可能比加油贵一些。

向来以低使用成本为优势的新能源车，难道红利不在了？



视觉中国

## 电费快赶上油费，新能源不香了

充电桩可分为直流桩和交流桩。直流充电桩，俗称“快充”，可提供足够功率，实现快充要求。交流充电桩，俗称“慢充”，只是起控制电源作用，充电速度较慢。现在来看，电费涨价并不是全国所有城市的统一动作，新能源车的优势还在。但是车主们担忧的是充电费涨价的趋势，尤其是依赖低成本的电价来跑网约车的司机们，原本就不可观的利润将被进一步压缩。“现在按1.2元/度电来算的话，一公里的价格大概是两毛钱，这是油车花费的五分之一。如果升到2.5元/度或者更高，那新能源车的优势就不存在了。”有司机这样表示。

装充电桩就无所畏惧？事实上，不是所有车主都会受到公共充电桩涨价的冲击，比如拥有换电服务的车主，还有一部分在家里安装了私人充电桩的车主。今年初，在上海工作的唐云购入了一辆蔚来ES6。当时，她选择这款车的理由之一是蔚来提供的

每月四次的免费换电服务，“蔚来的换电体系建设比较完善，高速沿线有很多换电站，像跑浙江、安徽的话很方便，换电的时间大概就三分钟左右”。所以，她表示，“总体上来说我没有充电焦虑，电价上涨的话没有太大感受”。

但是，在最近，蔚来的换电政策有了新的调整。6月12日，蔚来宣布以后免费换电将不再作为基础用车权益，用户可选择单次付费进行换电，此后将推出灵活的加电补能套餐。8月起，蔚来的权益升级包（包含终身免费换电权益）不再开放购买。而新购车的用户将能获得别的购车优惠。唐云解释说：“相当于消费者可以选择放弃免费换电权益，那样车价就会再便宜三万元，买车的门槛再次降低了。”作为新势力中在售车型最多的车企，蔚来的换电服务一直是其护城河之一，不过最近的政策调整，让换电不再是一项和新车捆绑的车主权益，也就让蔚来这条护城河变得不那

么坚固。

另一部分不受公共充电桩影响的车主，则是在自己家小区安装了充电桩的人群，这样电价能向居民用电靠近，而且能通过手机设置定时充电。两年前购入特斯拉的车主杨景叶在小区停车场装好了充电桩，但这个过程并不容易。安装充电桩有很多限制条件，比如，停车位有没有预留位置、有没有配备消防设施等因素，如果不符合，都会“被卡住”。经历过一次次地沟通之后，杨景叶终于花了大力气将充电桩装好。而这一趟成本花费下来并不便宜——特斯拉的充电桩要8000元，又因为车位离电表比较远，电缆补了7000元，整个加起来要接近15000元。

杨景叶表示：“大城市里的车位寸金寸土，不一定每个人都买得起车位。而且，还有些楼盘比较旧，消防和电容的要求不一定达标，所以即使车主想装，客观条件也不允许。”

## 新能源还省钱吗？

8月，记者在工作日中午12点来到广州的一处公共充电桩，尽管进来的路弯弯绕绕，但仍然拐进来不少的车辆，很快把15个充电桩占满。充电平台显示，中午11点到12点的费用是1.85元/度电。这是全天里价格最高的时间段，但是附近跑网约车和出租车的司机还是会选择这个时间充电，因为，他们能顺便在充电站场里的小饭店解决午餐。其中，1.85元的费用，包含“1.57元的电费+0.28元”的服务费。不少车主表示，目前感受到的涨价幅度并不明显，大概在一两毛左右，但是对比起两年前仍然上涨了不少，当时只需要“几毛钱，最高一元”的价格。而且，不同充电桩的价格都不一样，地区差异也存在，比如，城区的价格高于郊区。而城市之间，也会有差异。充电桩的价格按时间段划分，一般中午和下午的价格最高，而凌晨的价格最低。有跑网约车的师傅表示，其选择夜班的原因之一是晚上不堵车，此外就是充电价格便宜。

江西新能源科技职业学院的新能源汽车技术研究院院长张翔分析道，充电桩的服务费用包括本身的硬件安装费、固定成本的分摊，还有运营人员的检查、维修和保养费用。服务费上涨，也是涨价的构成之一。

公共充电桩的损坏率并不低，像上述提到的15个公共充电桩里，就有两个充电桩坏掉，并且挂上了暂停使用的牌子。因为使用率高和缺乏维护，公共充电桩的环境一向为人诟病。有网约车司机告诉记者，不少司机在充电的时间里会趁机吃饭，但是垃圾随手就扔掉，也很少有人会专门在充电桩里值班，如果遇上了起火等突发事件，将比较危险。

公共充电桩的管理难度并不小，还会出现油车占位和有的车充满电后不拔走充电桩的现象，这些都会导致后面的车辆排起长队，所以像上述充电桩还另外规定了“占位费”——充电完成20分钟后未挪车就开始计费，会按照0.17元/分钟来算钱，封顶是30元。

## 充电桩行业的路还长

业内人士认为，目前室外充电涨价的主要原因有两方面。

一是处于夏季的用电高峰期。

二是大部分充电运营商处于亏损状态，需要通过涨价提高利润率，维持企业的生存，否则资金链会受到影响。

从盈利模式来看，目前充电桩运营商的盈利模式单一。其主要利润来源还是服务费，也就是每充一次电标价里收取的服务费用，偶尔会有运营商在战场里安装大屏幕投放广告或者提供wifi服务，但是目前来看，这些增值费的部分还是比较少。

根据光大证券分析的模型测算，以6万元的单桩成本、平均每度电0.6元来计算，单桩利用率为5%、即

每天使用1.2小时的话，60kW的直流快充桩的投资回收期需要3.8年，再加上运维、土地、建设等成本，盈利时间再度拉长。

张翔认为，目前充电桩行业发展还处在初期阶段，从大规模兴建到推广还不到10年时间，“行业增长很快，而且市场发展规律还不清晰，政府很难像管理粮食价格一样进行规范，所以还是要各个运营商根据情况进行调整。”而且，充电桩的运营成本和支出利益存在相互制约的关系，充电桩的用户体验想要做得很好，就需要增加线下巡视的工作人员，故障才能减少。但这也意味着人力成本的增加，“因为现在很多运营商都是在压缩开支，这反映出充电桩运营商普遍盈利困难，导致他们管理环节做得不是很好”。

公共充电桩运营水平的提升，很难单独脱离“涨价”的语境进行讨论。

针对现在充电桩企业盈利模式单一的情况，有行业人士提出，企业应该发展“充电网”，将各个地方的充电桩资源统一起来。简单来理解的话，就是把新能源车司机手机里的各种充电App进行集合，用规模化的优势衍生出别的商业模式，挖掘新的盈利点，而不只是单单赚取用户的充电服务费。

但是，充电桩运营是重资产行业，投资规模大、回报周期长，充电网建设更是一门极其花钱的生意。一家充电桩企业要想脱颖而出，最重要的是持续的资金投入。而距离充电桩企业的商业模式走得通，中间可能还会经历充电价格的几轮上涨和变化。（南风窗）



视觉中国