

# 多地充电桩末端收费上涨

## 能否缓解桩企“生存焦虑”

■中国城市报记者 郑新钰文图

多地充电桩电价上涨？近期，有媒体报道，郑州、上海、青岛、重庆等地多个品牌的充电桩充电价格有所上涨，涨幅从一成到一倍不等。

涨价是普遍现象吗？未来价格还会进一步上涨吗？末端涨价能否缓解相关企业盈利难状况？本期，中国城市报记者围绕充电桩充电价格上涨问题进行了采访分析。

### 分时电价 与行业竞争共同作用

近日，有上海网友称，上海某地区的充电桩充电费用出现较大幅度上涨的情况。这位新能源车主表示，同一地点、同一时间段，过去充电桩充电的价格为每度1.15元，而现在却涨到了每度2.15元，涨幅高达87%。

消息一经曝出，有不少网友纷纷表示，自己所在的区域也存在涨价现象。甚至还有网友调侃“2元钱只是过渡，6元钱才是归宿”。

充电桩为何齐涨价？要弄清涨价背后的真相，首先要厘清充电桩计费规则。中国城市报记者了解到，充电费用分为两类：充电服务费和电费。其中，电费是指运营商从电网采购电力的成本，峰谷不同时段价格也有所更新。由于白天晚上充电繁忙程度不同，每度电服务费也有一定的波动。一般而言，中午时间段以及下班后

到深夜前的时间段，充电费用最高。

对于近期充电桩涨价的原因，一位充电桩行业观察人士分析称，首先，充电桩市场需求增加，导致供应不足，从而推高了价格；其次，充电桩企业可能面临成本上涨的压力，例如原材料价格上涨或者人工成本上涨等，这也是涨价的原因之一；最后，充电费用涨价可能是企业为了提高利润而采取的策略。

另据相关报道分析，近期电价规则改变，以及分时电价、尖峰电价政策调整也影响了充电费用。

公安部7月公布的数据显示，今年上半年，新注册登记新能源汽车312.8万辆，同比增长41.6%，创历史新高。截至6月底，全国新能源汽车保有量达1620万辆，其中纯电动汽车保有量1259.4万辆，占新能源汽车总量的77.8%。

东南大学电气工程学院教授黄学良预测，2030年，我国新能源汽车保有量将达到8300万辆，等效储能容量将达50亿千瓦时，届时车辆充电需求将占社会用电量的6%—7%，最大充电负荷将占电网负荷的11%—12%。

从上述数据不难发现，如不加以引导，往后高峰期电力平衡和系统安全稳定运行将面临极大考验。这也是为什么一些地区拉大了峰谷电价差，核心原因就是引导车主错峰有序

充电。

### 重建设轻运营 痛点仍存

前不久，中国城市报记者在北京市丰台区某商业中心采访时注意到，该商业中心的地下车库内，宽阔的场地上整齐地铺设着充电桩；地面上，“充电专用位”字样一目了然，每个车位上都标有充电功率。直流快充桩形似冰箱，交流慢充桩则外形各异。

刚刚给车充满电的廖先生告诉中国城市报记者，他的车用直流快充桩1个多小时便可充满电，若用慢充则需要6小时以上。

“平日出门赶时间，我一般都用电快充。今天一共花费了60多元。”在廖先生展示的缴费明细中记者看到，不同时段电费在每度0.4元到1元不等，充电服务费为每度0.8元。“收费依据实用电量而非充电时间，所以用电快充和慢充在收费上无差别。”

廖先生称，若不是看到公开报道的数字，他也很难意识到，经过多年的发展，车桩比已经达到2.5:1。

2.5:1这个数据来源于中国充电联盟统计数据——2022年全年充电基础设施增量为259.3万台，而同期新能源汽车销量为688.7万辆。也就是说，目前国内平均每2.5辆新能源汽车拥有一个充电桩。

“虽然桩的数字与日俱增，但车主们的‘充电焦虑’似乎仍存在。”廖先生表示，焦虑点在“找桩难、坏桩多、充电慢”等问题上。

北京新能源车车主何女士告诉中国城市报记者：“我平日里都是通过公共轨道交通出行，唯有节假日带孩子出行游玩时才会开车。为了避免‘里程焦虑’，我们一定得充满电才能出行，好像已经成习惯了。”

商务部研究院电子商务研究所副研究员洪勇在接受中国城市报记者采访时说，充电桩行业起步较晚，许多地方政府和企业短时间内投入大量资源进行充电桩建设。建设的速度往往超过了实际需求，导致一些充电桩建设在位置选择、数量规划等方面存在不合理性。

“一些企业为了争夺市场份额，只是过于注重充电桩的建设，忽视了后期的运营和维护。此外，充电桩行业缺乏统一的标准和规范，影响了充电桩的互联互通。不同品牌、不同地区的充电桩存在兼容性和互操作性的障碍，影响了用户的充电体验和使用便利性。”洪勇说。

“传统充电桩门槛并不高，但是快充桩以及高质量智能化的桩，比如具备实时信息交互、故障预警、智能调度等功能的则有一定准入门槛。”得力士能源有限公司相关负责人告诉中国城市报记者，为了响应车主更快速、更安全、更方便的充电需求，企业需要持续投入大量精力和资金。

伏逆新能源（珠海）有限公司产品经理谢成在接受中国城市报记者采访时持有相似观点。据他透露，交流桩功率低，技术简单，很多中小企业都可以做；但快充桩里的PDU（Power Distribution Unit，电源分配单元）调度、保护监测和充电模块，以及通讯协议、组网、支付等都具有较高的技术门槛，通常来说，都是有实力的大企业在做研发。

### 企业出海寻“钱”途

自2015年《电动汽车充电基础设施发展指南（2015—2020年）》发布以来，充电桩的热潮就一浪更比一浪高。

到如今，在上一轮争夺战告一段落后，市场又在最新高层喊话和政策红利中站在舞台中央。

“坦白来说，充电桩行业虽

然热度高、需求大，但盈利难。”江西某充电桩设备供应商告诉中国城市报记者，一个桩的建设成本包括充电桩设备的购置、安装、维护等费用，以及与之相关的土地租赁、电力供应等成本；营收上，经过几年的发展，行业模式基本清晰，多数充电桩运营企业的营收还是靠充电服务费。

中国城市报记者在采访时了解到，按照目前的收费标准，一根桩收回成本需要5—8年，甚至更长时间。一方面成本很高，与此同时桩企还需要回笼资金搞研发；另一方面，是服务效率和收费不高，导致的直接结果就是企业“钱”途未卜。

回看行业发展初期，为了培育和发展市场，不少省区市出台了充电设施建设补贴政策，补贴方式分为投资补贴、定额补贴、按充电功率补贴等多种方式。2018年，北京市出台政策以综合运营指标考评为依据落实充电设施补贴，打响了从“建设补贴”到“运营补贴”的头一枪，随后不少城市跟进效仿。

但财政支持的目的，终究是扶上马送一程而已。如今，运营补贴逐步退坡的消息不胫而走，这也令许多企业产生了“生存焦虑”。

“退补后国内市场打价格战，企业利润不高，而且账期较长、回款困难。”在谢成看来，实际上，退补对市场来说是好事，可以优胜劣汰，规范市场秩序，让行业健康发展。对于企业来说，虽是挑战，但更是机遇。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树在接受中国城市报记者采访时研判，行业未来走向总体较好，但很难大幅盈利。

“部分海外市场对价格不敏感，利润较高。因此，开拓海外市场不仅是桩企掘金全球蓝海市场的战略需要，更是从国内市场竞争中杀出另一条‘血路’的活法。”谢成说道。

“我们已与奇瑞联合出海，携手在墨西哥、智利等国家开拓市场。未来，我们将进一步深化数字技术与能源技术的融合与创新，联合全球合作伙伴，共同构建电动汽车产业链智慧生态体系。”得力士能源有限公司相关负责人说。

海关总署的数据显示，2022年我国新能源汽车出口量达到67.9万辆；今年1—5月，新能源汽车出口45.7万辆，同比增长1.6倍，中国品牌新能源汽车出海步伐正在加快。



新能源汽车在北京市丰台区某商业中心地下停车场充电。