

共享充电宝盈利困境下问题频出

► 孙立彬

近日有消息称,深圳来电科技有限公司创始人袁冰松“失联”,与其同时失联的还有来电科技第一手接盘人韩冰以及其他4名来电科技相关人员。而“失联”原因,或涉及其在与浙江省浦江县国资的合作中致使国有资产流失。

来电科技事件无疑给共享充电行业乱象又增添了浓重一笔。事实上,共享充电行业存在的问题已日益引起广泛关注,“好借难还”和“价格刺客”等情况广受诟病。中国消费者协会近期发布的2024年上半年受理投诉情况分析显示,由于商家信息显示不准、状态更新不及时等原因,共享充电宝行业存在消费者使用后难以找到正确归还地点,被迫延长计费时间等问题。

而在这些乱象背后则是共享充电企业普遍面临的盈利困境。

收费不低却盈利困难

艾瑞咨询此前发布的《2024年中国共享充电宝行业研究报告》显示,共享充电宝行业集中度较高,头部效应明显,前五大品牌占据的市场份额为96.6%。其中,怪兽充电市场占有率最高,达到36%。

截至去年年底,怪兽充电在全国共有123.4万个POI(点位数),累计注册用户数达3.92亿,拥有在线共享充电宝920万个,3项数据同比分别增长23.8%、17.3%、36.6%。即使如此,“共享充电宝第一股”怪兽

充电依然盈利困难。

2021年至2022年,怪兽充电分别亏损1.25亿元和7.11亿元,直到2023年才首次实现全年盈利。

然而,今年第一季度怪兽充电业绩又大幅下滑,财报显示,第一季度怪兽充电营业收入3.97亿元,同比大幅下降51.7%,较上季度下降18.3%,幅度进一步扩大。利润方面,第一季度亏损30万元,而上年同期净利润为1080万元,净利润由盈转亏结束了此前连续4个季度盈利的趋势;第一季度经调整净利润380万元,虽然是第五季度经调整净利润盈利,但相较于上年同期大幅下滑近78%。

来电科技创立于2014年,是共享充电宝行业最早“吃螃蟹”的企业。2020年年末,来电科技100%股权持有人变更为浦江来电正奇科技有限公司,背后股东方主要为浙江省浦江县国资。2022年,来电科技逐步陷入困境,遭遇大量供应商、代理商诉讼,账户被冻结等一系列问题,来电充电宝的收款方则由浦江来电变更为深圳市来电哥信息科技有限公司,而后者则是由来电科技创始人袁冰松控制的主体。彼时,就有媒体指出此举是否导致国有资产流失的问题。

2021年,小电科技计划在港股启动IPO,此后申请材料自动失效致使上市“搁浅”,且多次传出裁员消息。小电科技当时的招股书显示,2020年,其营业收入为19.1亿元,净亏1.04亿元。

在共享充电企业盈利难的同时,许多品牌的共享充电宝的实际使用价格则大幅上涨,更有甚者已达到5元/小时,不足一小时需要按一小时收费,一些热门景区等使用场景可达10元/小时以上。

关于制约行业盈利能力的首要原因,目前看似无解。据了解,共享充电宝进驻热门商圈(如餐饮门店、KTV、酒吧等)需缴纳入场费,并按照比例向合作伙伴支付佣金,入场费和佣金在内的费用大约占设备收入的50%-70%。随着激烈的竞争,相关费用还有进一步增加的趋势。

代理模式导致乱象频出

据了解,共享充电宝行业运营模式主要为直营和代理两种。其中,直营模式的商户入场费、佣金、设备及人员成本已占据营业收入近九成,算上物流仓储等相关费用,直营模式的运营利润率水平很低;代理模式中,企业最大成本来自于代理商分成及设备成本。因此,代理已成为行业的最主要的运行模式。

去年从第二季度开始,怪兽充电开始主动开启转型,减少直营模式的投入。2023年,怪兽充电新增代理合作伙伴超过4300个,代理点位占比提升至72.8%。代理业务为怪兽充电贡献了18亿元的收入,同比增长49.3%。

近日,怪兽充电更是被曝出大面积出

售城市直营业务,全面转向代理加盟模式。除上海、成都等核心城市优质点位仍在保持运营外,其余城市直营点位已在打包出售,转卖给区域代理商。

虽然代理模式可以大幅降低运营成本,从而实现轻资产经营,但营业收入和利润也会受到影响。

在直营模式下,用户支付的费用全部被计入营业收入;转向代理模式后,用户是向代理合作伙伴付费,相关企业只能从代理商处抽成,直接影响了相关企业的营业收入。放开代理后,毛利率快速下滑,2020年怪兽充电的毛利率高达84.67%;此后3年,这一数字逐级递减,分别为82.13%、76.76%和56.45%。

代理模式的大行其道,也是整个行业乱象频出的主要原因。分析认为,全面开放代理商经营,意味着相关企业放弃了区域充电宝定价权,而高价拿下代理资格的代理商面对已经开始饱和的共享充电宝市场,只会进一步加快“回本”的速度。若管理不善,服务质量就会下降,用户体验不佳将会进一步影响品牌形象。虽然减少了前期投入,但长期看,后期服务体系投入仍有压力。

怪兽充电为经销商开放了自由设置运营价格权限,这导致了商家对于不同区域定价模式的差异,一些用户往往消费后才发现扣款额度超出预期,因此产生了大量大额扣款的维权与投诉。



新华社记者郭绪雷/摄

插电式混合动力优势受市场热捧

► 本报记者 于大勇

近日,中国汽车工业协会发布的最新数据显示,今年7月份,我国新能源汽车产销继续保持高速增长。然而增长主要来自插电式混合动力(PHEV)车型。

专家表示,作为新能源汽车重要组成部分,插电式混合动力汽车在节约能源、减少排放、降低使用成本上效果显著。在纯电动汽车续驶里程等问题没有得到彻底解决之前,插电式混合动力仍是一种最好的过渡车型,而这种优势正受到市场热捧。

持续高速增长

数据显示,7月份,我国新能源汽车产销量分别完成98.4万辆和99.1万辆,同比分别增长22.3%和27%;当月,新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的43.8%。其中,新能源汽车国内销量88.7万辆,同比增长30.7%;新能源汽车出口10.3万辆,环比增长20.6%,同比增长2.2%。

“我国新能源汽车市场的增长,主要来源于插电式混合动力车型的推动。”中汽协副秘书长陈士华介绍说,今年7月份,纯电动车车型销量增速为2.6%,而插电式混动车型的增速80.7%,增速超纯电动车型高达31倍。

今年以来,插电式混合动力汽车保持高速增长,除2月份受春节假期影响外,其他月份的销量同比增速保持在80%以上。其中,1月份销量同比增长135%、3月和4月同比增长超过90%。与此同时,插电式混合动力车型的销量也从1月份的28.4万辆增长至7月份的43.8万辆。

据了解,目前混合动力汽车的种类主要有3种。第一种是以发动机为主动力,电动马达作为辅助动力的“并联”方式。这种方式主要以发动机驱动行驶,利用电动马达所具有的再启动时产生强大动力的特点,在汽车起步、加速等发动机燃油消耗较大时,用电动马达辅助驱动方式来降低发动机的油耗。第二种是在启动和低速时只靠电动马达驱动行驶,速度提高时发动机和电动马达相配合驱动的“串联、并联”方式。第三种是只用电动马达驱动行驶的电动汽车“串联”方式,发动机只作为动力源,汽车靠电动马达驱动行驶。

作为混合动力汽车中节油效果最好的车型,插电式混合动力汽车一般采用串联插电式技术,在一定里程内采用电力驱动,超过该里程后则由内燃机带动发电机,将电力输入到蓄电池内,再由蓄电池将电力提供给驱动电机带动汽车行驶。

“在技术路线上,插电式混合动力技术几乎囊括了燃油、插电、增程、纯电动的所有功能,堪称‘全能选手’。”中国科学院院士欧阳明高说。

市场热度持续升高

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会发布的最新数据显示,2024年上半年,全球汽车销量总计达到4390万辆,其中新能源汽车销量739万辆,占全球市场份额的16.8%。

在插电式混合动力汽车市场方面,中

国市场份额持续增长。2024年上半年,中国插电式混合动力车型的全球市场份额高达74.2%。

与此同时,相关企业纷纷加大在插电式混合动力领域的投入。

今年4月,长安启源发布“可插混可增程”数智AI电驱2.0。据了解,在插混模式下,数智AI电驱2.0可提供强劲动力输出,并兼顾超低能耗,超车游刃有余,还能节省长途出行成本。在增程模式下,数智AI电驱2.0具有更好的舒适性,并能实现更好纯电行驶感受,日常城市通勤更加轻松惬意。

今年5月,上汽荣威发布“DMH超级混动技术”。根据规划,未来两年,DMH超级混动技术将全系适用到上汽自主品牌的10余款混合动力的整车产品。

同样是5月,比亚迪发布最新插电式混合动力技术第五代DM-i双模混动系统。该系统可让发动机热效率达到46.06%,综合续航里程达到2100千米。

此外,一汽-大众、上汽大众、东风日产、上汽通用等多个合资品牌也在加速布局插电式混合动力车型。

繁荣期还有多久

“中国全面电动化转型大约还需要10年时间,因此还要继续过渡与转型并行互动,实行电动和插电式混合动力‘双轮驱动’。”欧阳明高表示,插电式混合动力车型将在突破燃油车型主流地位、抢占家用主流A级市场发挥决定性作用,其在性能方

面将全面超越燃油汽车。

据了解,随着电池技术的进步和充电桩数量的快速增长,插电式混合动力车型的纯电里程越来越长,充电便利性也在持续提升。在经济性、动力性和可靠性等方面,插电混动技术相较于增程式和燃油车均展现出明显优势。

“插电式混合动力车型可使用专用发动机,比一般的内燃机效率要高很多。此外,插电式混合动力车型的发动机运行工况点集中在高效区,燃油车的发动机运行点分布很散;按照百公里油耗看,插电式混合动力优势明显,可达到百公里油耗3.8升。”欧阳明高说。

“未来5-10年,插电式混合动力和增程式电动汽车的占比会从2023年的22%逐步提升到30%-40%,甚至接近50%都是可能的,其中占比最高的就是中级主流轿车。”欧阳明高表示,从中长期看,伴随电池商业模式创新和技术创新,电池购置和使用的综合成本会继续下降,纯电动的优势会越来越明显。2030年之后,插电式混合动力和增程式车型的占比会逐步降低。

专家表示,插电式混合动力汽车在节能环保和满足消费者需求方面能够实现较好的平衡,插电式混合动力汽车的快速发展在一定程度上会对我国新能源汽车产业的发展起到积极的促进作用。虽然混合动力只是一个过渡技术,但目前的市场需要这一过渡。通过混合动力技术的不断应用,可以掌握电池、电机、电控等关键系统及零部件工程化技术,为纯电动汽车发展奠定基础。

近日,北京市发展改革委联合北京市城市管理委印发《本市加快推进新能源汽车超级充电站建设实施方案》提出,预计到2024年年底,北京市将建成超级充电站500座,到2025年年底力争实现数量翻倍,达到1000座。

据了解,自从2023年6月国务院办公厅印发《关于进一步构建高质量充电基础设施体系的指导意见》以来,深圳、广州、重庆、海南等多地先后提出超级充电站建设目标。

超级充电站建设如火如荼地展开将有效解决新能源汽车的“里程焦虑”,从而大大促进该行业的发展。

超充站建设提速

北京市发展改革委相关负责人表示,新能源汽车消费者越来越期待获得类似加油站的“随行随充”服务,主要体现于“四性”即可靠性、便捷性、时效性、经济性,尤其是充电的时效性,已逐步成为影响购(换)车决策的前置因素之一,迫切需要通过技术产品的创新,为消费者提供高品质的充电服务。

据了解,“超充”是指以单枪方式为电动汽车提供电能的一种大功率充电技术,相较于快充和慢充,“超充”充电速度更快,充电时间更短,可以为充电用户带来“一秒约一公里”近似加油站加油的极致充电补能体验。

近日,北京市大兴区西红门超级充电站和丰台区东管头超级充电站投入使用,这是国网北京市电力公司建成并投运的首批超级充电站。

据了解,首批超充站日均服务能力可达700车次,采用1000伏高压技术平台,运用液冷超充技术,单枪最大输出功率可达600千瓦,具备超级快充电池技术的电动汽车10分钟即可满足补电需求。

相比之下,一辆家用车使用慢充桩充满电通常需要7-8个小时,使用快充桩则需要1-2个小时。

目前,超级快充站建设已成为未来发展的主流趋势。

除北京市外,深圳市提出力争到2023年年底建成不少于150座公用超充站,2024年3月底前建成不少于300座公用超充站;广州市的目标是到2024年基本建成“超充之都”,超级快充站约1000座、换电站约200座。海南省则提出建设“超充之岛”,2025年建成超级快充站超400座。

除此之外,相关车企也在积极部署。前瞻产业研究院此前发布的数据显示,造车新势力超充站建设能力在不断提升。截至2024年6月,蔚来已在全国建成有2279座超充站、1.02万台超充桩,与特斯拉规模相近。小鹏、理想、极氪建设的超充站分别为354座、444座和456座。

还需各方合力

虽然发展迅速,但当前超充设备建设面临的痛点主要体现在投资成本高回收期长、充电车型少兼容难、电网功率不够、充电基础设施不足等方面。

据了解,一个超充桩成本在30多万元,相比普通慢充桩的几千元建设成本、直流快速充电桩几万元成本,均高出许多。同时,配备相应超充电池和接口的新能源汽车保有量还比较少,会影响到站点的投资回报率。

“超充”作为一个高度复杂的系统性工程,需要电池、车、充电桩等多方全面配合,并进行相应的技术升级,才能让超充站的价值最大化,在满足车主快速充电这个迫切需求的同时带动整个产业链快速发展。

深圳英飞源技术有限公司集团副总裁韩涛表示,要促进产业链上下游企业的合作与交流,推动新能源汽车制造商、充电设施运营商等相关企业之间的合作。同时,鼓励相关企业和研究机构加强超充技术的研发和创新,提升充电设施的科技含量和竞争力。

可喜的是,这种上下联动的趋势已经出现。2022年以来,孚能科技、宁德时代、亿纬锂能等电池厂陆续推出超充动力电池。车企方面,特斯拉、小鹏、蔚来、理想、北汽极狐、长安阿维塔、比亚迪等众多车企陆续推出了800V高压电气架构以及450kW以上的超级快充方案。

在建设成本方面,有专家表示,多地加速建设“超充之城”,将推动超级充电桩的普及和发展。在产业链各方的共同努力下,有望推动超级充电桩建设成本下降。

在超级充电站网络建设方面,充分发挥各方力量,齐力并举也是各地政府期望形成的局面。

根据北京市此次发布的《实施方案》,在超充站建设上,鼓励多方参与多元发展。遴选优质企业与充电设施、停车管理、物业服务等企业合作,加快推进高质量超充网络建设。鼓励充电桩相关研发设计、生产制造、安装运营等产业链上下游企业在京津冀区域布局集聚,构建全产业链生态。按照“政府搭台、企业自愿、多方参与”的思路,探索建立项目建设联合体,充分发挥不同企业类型优势,切实提升建设运营服务效率。



近年来,河北省秦皇岛经开区大力发展电子信息和智慧消防产业,助推经济高质量发展。目前,该区拥有电子信息技术及智慧消防产业企业21家,初步形成了高端电子线路板、消防电子、LED半导体照明、软件开发和信息技术服务等为主导的产业集群。

图为工人在河北省秦皇岛经开区一家电子消防器材企业的生产车间工作(8月15日)。

新华社记者 杨世尧/摄