

共享充电宝企业提价后闷声发财：一台设备回本仅需半个月？

■本报记者 许 洁

共享充电宝行业能够走到现在，并形成“三电一兽”+美团的市场格局，令人意外，毕竟这个行业曾被称作是跟风并滥用共享概念。但2021年伊始，“三电一兽”中的怪兽充电计划今年上半年赴美上市的消息着实让大家又意外了一把。

有数据显示，共享充电宝行业的用户增速近三年呈现逐年下滑趋势，用户总规模有见顶之势。而在2019年提价后，用户体验却没有随之提升，导致行业投诉不断。此外，随着优质点位入驻成本的升高，各家的竞争日渐白热化，共享充电宝企业到了需要思考如何更好地实现精细化管理的时候。

“怪兽充电想要上市，或是为了步入下一个发展阶段做准备。”网经社电子商务研究中心分析师陈礼腾对《证券日报》记者表示，但能否通过此举来改变现有的竞争格局，实现一家独大，还需后续再观察。

用户规模增速逐年下滑

艾瑞咨询数据显示，2017年-2020年，共享充电宝的总用户规模呈上升趋势，从2017年的0.8亿人增长到2020年的2.9亿人，但增长速度却在明显放缓，年增长率从104.9%降到56.3%，再降到15.6%。虽然各家已经开始向三四线城市布局，但下沉市场的培育还需要几年的时间。

疫情也对行业产生了较大的冲击，一位头部共享充电宝企业的北京市场负责人对《证券日报》记者表示：“疫情一来，街上人流锐减，对订单影响还是比较大的。在我们的收入中，以充电宝的租赁营收为主，广告业务营收占比极低。目前租赁业务约占整体交易规模的九成以上。”

而在所有场景中，餐饮场景的渗透率最高，截至2019年底，餐饮场景的渗透率约占50%，其次是休闲娱乐，包括购物场所、影院、KTV、酒吧、网吧等，约占30%，最后是其他类，如医院、酒店、交通枢纽等场所。随着平台资本实力和运营能力的增强，开始从对单一门店的渗透过渡到对大型商业综合体、连

锁餐饮以及高铁酒店的布局开拓。

上述北京市场负责人表示：“共享充电宝对线下场景的依赖性较强，企业要保证铺设密度来满足即时性需求与借还体验感，培养市场，如果突破了铺设量级的临界点，点位的使用频次会降低，因此行业倾向排他性合作。这就导致了点位竞争日趋激烈。如果可以给客户提供优质的增值服务或者更佳的分成模式，比如与一些大型连锁商场合作，可以签下5年甚至更长时间的独家排他合作。”

但作为B2B2C的行业，在对中间B端商户的话语权上，共享充电宝企业是相对缺失的。

“因为安全问题，我们已经不允许共享充电宝企业进入商场的餐饮商户，但有部分商户为了给客人提供更好的服务，会自行购买充电设备，但也都是免费给客人使用。”一家全国连锁大型商业综合体的管理人士对《证券日报》记者表示。

艾瑞咨询的报告中指出，以商户的角度看，最关注的因素仍是分成利润，商户分成比例从最初的20%甚至免费，增长到50%左右。对运营商来说，商户渠道应该是其在供应链中话语权最弱的一环，这也是运营商越来越重视精细化运营，以避免恶性竞争的原因之一。

一台设备回本仅需半个月

多位接受记者采访的业内人士均表示，共享充电宝行业实现盈利的主要原因之一是稳健的盈利模式与现金流。相比共享经济的其他行业，共享充电宝为刚性需求，因此现金流流入有保障，且由于产品成本较低，室内场景下损耗程度及维护费用较低，行业的现金流流出主要在商户分成等人因为因素可干预的方面。相比其他共享行业，算是具备了很好的商业模式。

2019年，在用户规模急速增长后，共享充电宝行业选择了提价。

一位从业者对《证券日报》记者表示：“2019年，共享充电宝行业进行了两次大规模调价，第一次是2019年4月份、5月份，将普遍的1元一小时变为2元一小时，到了9月份、10月份，将普

■本报记者 黄 群

股东大会放行贵州路发收购案 司尔特磷矿石有望实现自给

原本被股东大会否决的司尔特收购贵州路发实业有限公司(以下简称“贵州路发”)的议案，在2月26日司尔特召开的第二次临时股东大会上顺利过关。至此，贵州路发将成为司尔特全资子公司，上市公司磷矿石原材料有望完全实现自给。

“贵州路发的磷矿石品位比较高，有30%，非常适合我们磷酸一铵复合肥的生产工艺，我们收购这个公司是生产经营的需要，拿下全部股权后可以有效控制生产升本，实现磷矿石原材料的自给。”司尔特相关工作人员对《证券日报》记者说。

收购案一波三折

贵州路发与司尔特产生交集始于2015年7月份。彼时，司尔特以3.96亿元对贵州路发进行增资，增资完成后上市公司持有贵州路发20%股权。2019年司尔特又以2亿元对贵州路发进行增资，增资完成后上市公司持有贵州路发40%股权。

资料显示，贵州路发是司尔特最大的磷矿石供应商，地处贵州省开阳县，目前拥有明尼湾4.56平方公里的磷矿采矿权和永温8.39平方公里的磷矿探矿权，永温磷矿已经进入勘察阶段，磷矿石可

采储量预计不低于10000万吨，且磷矿石品位预计在30%以上。贵州路发配套建设了硫酸、磷酸一铵、磷酸二铵及其他产品的磷化工一体化项目，并拥有年装卸能力约300万吨的铁路专用线。

在双方合作了五年后，司尔特在今年1月份提出，希望以5.61亿元收购贵州路发剩余60%股权。

“司尔特每生产1吨复合肥至少需要1吨以上磷矿石，每年磷矿石要消耗200万吨左右。目前我们在开阳县有两个磷矿，年产80万吨的明尼湾磷矿正在开采中，年产300万吨的永温磷矿项目还在建设中，没有正式开采。”上述工作人员表示。

然而，这一收购案在1月25日司尔特召开的临时股东大会上被否決。

根据当时的投票结果，此次收购案同意票数占出席会议所有股东股份的36.87%，反对票数占比达到62.86%，弃权票数占比0.27%。由于反对票数较多，其他两项相关议案也未获通过。从出席会议股东人数及正反两方较为悬殊的票数比例可以判断，司尔特控股股东国购产控对该议案持反对意见。

上述工作人员猜测，或许是出于某种考虑，大股东对收购方案投了反对票。

不过，司尔特收购贵州路发意志坚定，一个月后就将该收购议案二度上呈股东大会审议。

模较历史峰值值压降约20万亿元。四是金融违法犯罪行为受到严厉惩治，不法金融集团风险逐步化解，一大批非法集资案件得到有序处置，互联网金融风险形势根本好转。五是外部风险冲击应对及时有效，金融体系保持较强韧性。六是房地产金融化泡沫化势头得到遏制，2020年房地产贷款增速8年来首次低于各项贷款增速。七是地方政府隐性债务增量风险已基本控制，存量风险化解有序推进。八是大中型企业债务风险平稳处置。到2020年末，全国组建债委会2万家，市场化法治化债转股落地金额1.6万亿元，500多家大中型企业实施联合授信试点。

第四，强监督强监管的良好氛围

热点聚焦 FOCUS



王琳/制图

遍的2元一小时提高到3元一小时。但根据数据模型的测算，当提高了租借单价后，对于租借订单的影响并不是很高。所以说当用户有充电需求后，首先要解决的是充电的问题，而非价格的问题，对于1元-3元区间的价格敏感度还不是很。因为每个人都有一个自己的心理价位。此外，共享充电宝的使用价格还会在不同场景下进行调整，即高消费场景下或者人流密集度高的场景下的需求会比较旺盛，相应的价格也会适当提高。”

此举被消费者吐槽为“割韭菜”。但上述北京市场负责人对记者表示：“充电宝一直是刚需生意，价格提高不会影响到订单量。”

对此，陈礼腾则指出，价格的改变必然会影响用户的数量，这是一个动态过程，只要市场需求存在，适当的价格调整有助于平台收入的最大化，而用户的留存会抑制价格的浮动，慢慢会形成合适的价格体系。

那么，一台共享充电宝设备多久可以回本？答案是半个月。上述北京市场负责人对记者表示：“回本周根据各公司政策不同，设备成本不同，后期各代理商铺设的商家品类也不同，如果把充电宝设备放到营收比较高的品类，那半个月就能收回设备成本。”

如火如荼的行业发展背后是消费

者的投诉和商家的“吐槽”。记者在黑猫投诉上搜索发现，无论是街电、小电、来电还是怪兽充电，都面临着用户对充值多扣费、押金不退、归还不规范等问题的投诉，还有商家称：“有街电的充电宝业务员来谈合作，说用我的地方和电费，商家可以得到分成，说好一月一结，到后来放了一年也没给分成，有一天，来了一个业务员就把充电宝拿走了，分成却迟迟没到账。”

艾瑞咨询分析认为，共享充电宝行业的技术壁垒并不高，商业模式可复制，想脱颖而出实属不易。其核心竞争力归结为四个方面：资源、产品、运营以及规模。资本是一切的基础，其决定了现金流的可持续性，规模化扩张的速度；产品和运营是左膀右臂的角色，关键是做精做细，大到合作商的选择，小到机柜的摆放位置，无数的细节值得推敲，随着时间推移与战线拉长，其作用也会愈发明显，三者最终决定了企业规模，而规模作为重要的结果型指标会反哺前三者，即吸引更多的资本，留存更多的商户，投入更多的研发。因此后期的竞争是一场综合实力的竞争。

“其实‘三电一兽’如果没有资本介入，也会活得比较好。只要本身运营不犯错误就行，但如果操作不当或者管理不善，就会迅速被其他企业赶超。”上述从业者对记者如此表示。

求，预计两三个月后对外披露。

作为国购产控手中最优质的资产，司尔特的一举一动都被高度关注。

一位接近国购产控的业内人士对记者表示：“国购产控最初认为收购矿业公司剩余股权的不确定性很高，尤其是后续的资金投入，毕竟现在司尔特的经营情况不错。而一旦出现风险，上市公司一己之力很难把控，出于这种考虑大股东才投了反对票。现在，司尔特与政府签了框架协议，大股东觉得资金风险能够把控，所以投票赞成。”

另据该人士介绍，开阳县的磷矿石品位高，投资价值大。“其磷矿”资源非常好，但是原来的自然人股东由于种种原因，并没有利用好这个资源，业绩反而是亏损的。现在司尔特收购过来，不仅可以把公司管理好，还能把上市公司原材料的问题一并解决。”他说。

从估值来看，本次收购贵州路发的整体估值约12.79亿元。而在2015年司尔特首次增资贵州路发时其估值接近20亿元，2019年贵州路发整体估值降至10亿元。

“这个收购价格不算高。对于司尔特来说，掌握了磷矿资源肯定是一件好事，这两年复合肥的整体销量不错，上市公司流动性也比较好，后续对贵州路发的投资将稳步实施。”该人士表示。

显强化，关联交易专项整治有序开展。目前，我国商业银行体系不断优化，市场竞争充分，大型保险公司资本充足水平。

第六，银行业保险业其他各项改革开放持续深化。稳步推进中小银行深化改革和化解风险，积极推动发行2000亿元地方政府专项债补充中小银行资本。深化保险资金运用、商业车险和意外险定价机制等改革，推进商业养老保险改革发展和健康保险稳步成长，引导理财、保险、信托等长期资金支持资本市场发展。持续推动对外开放措施落地见效，2018年以来，共批准新设各类外资银行保险机构100多家。

华中数控10年研发投入12亿元 跻身数控领域先进行列

■本报记者 李万晨曦

法国里昂商学院发布的“2020中国智能制造企业百强榜”显示，华中数控位列第27名，跻身中国智能制造30强。湖北省仅有6家企业上榜，华中数控成为其中排名最靠前的智能制造龙头企业。

华中数控是国内数控系统行业的第一家上市公司，于2011年1月份上市。2021年，正值华中数控上市十周年。2月26日，华中数控董事长陈吉红在接受《证券日报》记者采访时表示：“这十年，华中数控很痛苦，高端制造业要耐得住寂寞。”

陈吉红对《证券日报》记者说：“高档数控系统是国家需要我们做的，这需要长期积累大量投入，需要培养一支高水平的队伍，我们要留住团队，且不能亏损，既承担国家责任，也要给股东回报，上市以来我们熬过了这十年，我认为现在从我们积累的情况来看，我们有信心后面实现快速发展。”

关键部件 不再被国外“卡脖子”

华中数控主要从事数控系统的研发和生产，“数控机床是装备制造业最重要的‘工业母机’，其技术水平代表着一个国家的综合竞争力。数控系统作为数控机床的‘大脑’，是决定数控机床功能、性能、可靠性及成本的核心部件。”陈吉红说。

由于西方发达国家对高档数控系统长期进行技术封锁和价格垄断，多年以来，我国市场急需的高档数控系统90%以上依靠进口，而高档数控系统成为导致中国制造“基础薄弱”的“卡脖子”关键基础部件。

从华中数控的财务数据看，2019年与2010年相比，总资产增长333%，净资产增长321%，营业收入增长137%，净利润则在1000万元至3000万元之间波动。而10年来，公司累计研发投入达12亿元，仅2019年就投入2.95亿元，获得的专利授权，2010年仅为6项，2019年达107项，还有计算机软件著作权18项。

华中数控上市以来的发展历程，和一个被称为“华中8型”的高档数控系统密切相关。在国家开展的“高档数控机床与基础制造装备”科技重大专项支持下，华中数控经过多年努力，成功研制出华中8型系列化高档数控系统。

陈吉红对《证券日报》记者说：“8型数控系统经历了20年的积累，8年的攻关，以国外最先进的高档型、标准型数控系统为标靶，攻克了高速、高精度运动控制系统的难题，突破了现场总线、五轴联动和多轴协同控制技术，实现了全数字化的系统内部通讯和外部互联。”

华中数控攻克核心技术，实现了对国外数控系统高档控制功能的全面覆盖。某3C典型零件加工对比测试数据显示，华中8型为14分36秒，而国外同类系统为15分33秒，零件加工质量相当的情况下，华中8型系统效率更高。

2013年2月份，华中8型完成了对航空航天领域进口数控机床的第一例国产化改造，这是沈飞数控加工厂的一台进口大型双龙门五轴联动铣床，机床原数控系统采用光栅尺全闭环控制，该系统早已停产，无维修备件。经过华中数控的改造，机床的定位精度达到5微米，恢复到机床出厂时的精度指标。自此，华中8型数控系统在骨干航空企业中逐渐得到应用。2018年，该项技术获得国家科学技术进步二等奖(2017年度)。

目前，华中8型数控系统已与十多项约2000台高端数控机床实现了配套应用，包括高速/精密车削中心、高速/精密立加、车铣复合、高速/精密卧加、五轴联动加工中心、六轴砂带磨等高端数控机床，满足国内高速、高精、大型、重型、复合、生产线等高端数控装备的配套需求。

事实上，华中数控实现了对中国高档数控系统技术的突破，然而如何打破

外资企业长期形成的“市场生态圈”，让国产自主可控的高档数控系统得到广泛应用，却依然是一个不小的挑战。

中国人民大学助理教授王鹏在接受《证券日报》记者采访时表示，目前高端制造业的现状跟过去相比有长足进步，包括重大项目以及某些零部件领域的突破，但整体来看，高端制造业跟国际先进水平相比差距还是有的，相关核心技术不够强。高端制造业与传统的低端制造业、轻工业以及互联网不一样的是，高端制造业投入大见效慢，整个行业也存在积累不足、人才不足等问题，高端制造业是大国复兴和经济腾飞绕不开的话题，无法弯道超车，必须一步一个脚印。

推进智能化升级 “卓尔系”人主带来新变化

如果说十年的技术积累是华中数控未来发展的基石，那么“卓尔系”的人主，则为华中数控的发展注入“活水”。

华中数控是湖北省首家启动高校企业混合所有制改革的校办企业，2019年7月份，“卓尔系”旗下公司卓尔智能通过在二级市场增持和举牌等方式，入主华中数控。同年11月份，华中数控控股股东由华科产业集团变更为阎志及其一致行动人卓尔智能，实际控制人由华中科技大学变更为阎志。

“我们希望利用卓尔的优势，发挥机制体制创新，留住人才，发挥内部协同，同时利用资本市场。”陈吉红说。

据介绍，“卓尔系”入主后，阎志对企业作出了“三不变”的承诺，即“股东结构变了，经营战略不变；企业属性变了，产学研格局不变；实际控制人变了，管理架构不变”。

公司体制改革后，随即启动定增，向控股股东卓尔智能发行A股股票，募投资金2.28亿元用于高性能数控系统技术升级及扩产能项目，项目建成后，可形成年产2.5万套数控系统的生产能力。

而在市场拓展方面，公司将“以高档数控系统、伺服驱动与电机为核心，以机床数控系统、工业机器人智能制造、新能源汽车配套为三个主体”。

华中数控自主研发的新一代智能数控系统华中9型已经在武汉量产，并即将推向市场。9型数控系统基于新一代人工智能技术，将人工智能芯片植入数控系统，能实现自主感知、自主学习、自主决策、自主执行，进行优质、高效、可靠、低耗的加工。

事实上，华中数控不仅是数控系统提供商，其还利用数控方面的技术优势，较早切入了工业机器人领域。“除了减速机，华中数控的工业机器人核心零部件全部自主研发，实现了全数字化的系统内部通讯和外部互联。”

据介绍，公司拥有六大系列40多种规格的机器人整机产品能力，新近自主研发的国际创新BR双旋系列机器人，突破了通用六关节机器人的限制，机器人通过内旋可快速到达点位，高精度、高灵活性、高速、惯量小的性能，可应用于搬运、喷涂、打磨、焊接、下料、装配等多个工位，在家电、3C、五金、汽摩、汽配、机加工等领域“泛”应用。2019年，公司机器人与智能产线营业收入4.18亿元，占营业收入比重达到46.15%。

“随着制造业智能化的升级改造，我国智能制造产业呈现较快增长。智能制造在汽车行业、3C电子、国防军工、航空航天、能源等领域的应用已经逐步加深，工业机器人及智能产线的需求稳步增长。”陈吉红说。

“卓尔系”入主后，华中数控业绩也发生了一定的变化，华中数控的2020年度业绩预告显示，2020年，华中数控的营业收入预计为13.1亿元至13.9亿元，归母净利润为2300万元至3300万元，同比增长50%至115%。

中国机器人CR教育培训标准委员会委员魏国红在接受《证券日报》记者采访时表示，2020年在疫情背景下，华中数控能够顺利融资和转型，也是厚积薄发。国资和民营相结合，多渠道合作共赢，将实现融合发展。



公司供图