

充电行业掀IPO热潮 盈利难题成最大障碍

证券时报记者 康殷

在政策利好和新能源汽车需求的双重刺激下,充电行业掀起了一股上市热潮。星星充电、特来电等企业纷纷冲刺IPO,特来电也曾筹划分拆上市,这一系列举动表明,充电企业对进军资本市场充满了期待。

综合多方采访后,业内共识是当前资本市场对充电行业相关企业IPO要求愈发严格,这主要是因为充电桩产业固有的投资大、回本周期长、利用率低的问题,以及行业参与者普遍面临的盈利难题。资本市场希望通过更严格的要求来确保上市企业的盈利能力和市场竞争力。

充电企业密集闯关IPO

万帮数字能源旗下的星星充电,作为充电桩行业的重要参与者,在近期迈出了上市的关键一步。证监会官网消息,万帮数字能源已在江苏证监局进行上市辅导备案,计划在A股上市,辅导机构为国泰君安。

星星充电自2014年成立以来,发展迅速,市场份额逐年攀升。截至2024年9月,其运营的公共充电桩数量达58.4万台,仅次于特来电,市场份额达17.54%。

具体来看,中国充电联盟最新数据显示,截止到2024年11月,全国充电运营企业所运营充电桩数量TOP15企业中,特来电运营66.7万台、星星充电运营60.8万台、云快充运营57.6万台、小桔充电运营20.1万台、国家电网运营19.6万台, TOP15占总量的87.1%。

同样在充电领域崭露头角的特来电科技11月28日向港交所递交上市申请,作为全球最大的电动汽车家庭充电解决方案提供商之一,特来电科技以智能家用电动汽车充电桩为切入点,构建了“三位一体”的电动汽车家庭充电解决方案。

除了星星充电、特来电科技冲刺资本市场外,充电桩行业已经跑出了一批上市企业。在充电桩赛道,已经上市的公司包括芯能科技、国电南瑞、特锐德等。

随着新能源汽车市场的快速发展,充电桩行业的竞争日益激烈。多种运营模式并存,包括资产型运营商、第三方充电服务商、车企充电运营商和众筹建桩运营商等。不同模式的企业在市场中各显神通,但也面临着各自的挑战。

华宝证券指出,包括星星充电、特来电等为代表的资产型运营商,专注于自有资产运营,并与其他运营商和第三方平台开展合作,以实现用户端的流量互补。

“作为重资产模式的代表企业,特来电在充电桩建设方面投入巨大,构建了广泛的充电网络。然而,这种模式也面临着资本开支大、投资回报周期长且不确定等问题。”国内充电平台的一名高管告诉记者,重资产模式下,早期铺设的充电桩设备需要更新换代,新的快充桩建设也需要持续投入大量资金,这使得充电运营行业难以出现一家独大的寡头局面,而各类中



小乃至个人运营的长尾运营者的存在使得行业呈现逐渐分散化的特征。

此外,由于充电站点分布广泛且分属不同业主,整合难度较大,导致场站投资回报周期差异很大。前述充电平台运营高管告诉记者,比如网约车出租车公交车比较集中的场站,回报率往往较高,而普通点位的回本周期可能需要六七年,这使得运营企业在扩张上面临资金和管理能力方面的较大挑战。

轻资产模式崛起

在新能源车充电行业中,除了以重资产模式参与制造、建设、运营的企业外,另一些企业则选择轻资产模式的路径参与其中,出现了以能链智电(NAAS.US)为代表的充电运营服务商角色。这类企业通过搭建第三方平台,链接新能源车主和充电站两端,实现将分散化的充电站链接成一张服务网络,为供给侧和需求侧同时提供服务,并从充电服务费中获得分润。

与欧美市场以私桩充电为主的模式不同的是,中国新能源汽车充电市场以公共充电为主,约70%至80%的充电量在公共充电站完成。

“这是由于国情决定的。”一位充电平台的专业人士告诉记者,“一方面中国有3.4亿辆汽车,而停车位数量仅为保有量一半不到,私家车位数量就更是少数群体;另一方面由于小区电力基础设施条件不同,电力扩容不确定性不一,能否安装私桩也存在不确定性;再者,家庭充电桩安装也存在电网改造费用高、拉线成本高等问题,影响了部分用户的决定。”

以深圳为例,给电车安装家用充电桩,拉线费用可能高达五六千元甚至更多,而这笔费用大概可充5000度电,使

得家庭充电的实际落地面临挑战。

上述人士对新能源汽车充电的未来表示非常乐观,他预计,在交通能源油电切换的大背景下,未来几年随着新能源汽车保有量的持续快速增长,中国公桩充电量预计到2030年将有接近10倍的增长,且未来20年仍有保持高速增长态势。

在此背景下,通过链接新能源车主和充电站,提供便捷充电服务的充电平台类企业,得到了快速发展的空间。作为第一家以充电服务作为主营业务登陆资本市场的能链智电,截至今年三季度已拥有近1400万用户,链接了接近10万个充电站和超过100万根充电桩,并通过与众多新能源车企、电网企业以及政府部门建立紧密的合作关系,实现了资源的有效整合和高效匹配。

与能链智电类似,朗新集团旗下充电聚合平台“新电途”,也是走的轻资产路线,通过数字化手段为充电运营商赋能,利用AI和大数据技术提升运营效率。财报显示,前三季度朗新集团能源互联网收入同比增长约30%。截至2024年9月末,“新电途”聚合充电平台充电设备覆盖量超过140万台,平台注册用户数超1500万,前三季度聚合充电量达39亿度。

有了广泛的链接能力,叠加高效的数据分析能力,成为充电平台企业的重要优势。能链智电今年推出了自研的NEF(NAAS Energy Fintech)系统,就是利用人工智能算法对大量交易数据进行建模和分析,为新能源车主和充电站提供定制化的服务方案。例如,通过全国网络数据的供需关系模型,帮助场站业主优化场站布局;通过动态定价系统帮助场站提高收入等。这些数据分析师技术的应用不仅提高了充电服务的效率和质

量,也为充电平台企业带来了更多的商业价值。

冲击上市并非易事

回顾新能源汽车充电行业的发展历程,最初由“国家队”主导,在2014年以前几乎都是国家电网、南方电网和普天新能源大规模建设投入。2014年,国家出台政策鼓励充电基础设施的建设和使用,自此,星星充电、特来电等民营企业开始涌入充电赛道。

“从竞争格局来看,充电场站业主中,国企、车企占一定比例,民营企业投资占比大,且呈现长尾化分布。”前述充电平台专业人士指出,充电市场仍处于早期发展阶段,增长空间巨大。随着市场发展,行业竞争格局逐渐稳定,但面临着诸多机遇与挑战。

“充电桩行业技术更新换代较快,需要大量的资金投入进行研发。星星充电通过IPO获得资金后,可以加大在大功率充电技术、智能运维平台、车网互动技术等方面的研发投入,推动行业技术创新和升级。”新质生产力会客厅发起创始人袁帅告诉记者。

但对充电行业企业来说,冲击上市并非易事。

事实上,早在2020年9月,星星充电就已与国泰君安证券签署辅导协议,拟A股挂牌上市,其后无进一步进展,直到今年10月重启上市辅导。以充电桩行业龙头特来电为例,早在2020年11月底,特锐德就已经启动了分拆特来电上市的前期筹备工作,但至今未果。

“近年资本市场对充电行业IPO的门槛抬高,实则反映业界对行业稳定性和收益能力的忧虑。企业需以

坚实基础,应对审查标准提升,展示成熟商业模式与清晰未来愿景。”袁帅表示。

从部分披露的业绩来看,充电公司的整体盈利模式单一,建设和运营的前期投入成本较高,回收期较长。面对市场竞争加剧和充电需求多元化的趋势,筹备闯关资本市场的充电企业纷纷寻求战略转型,以寻找新的增长点。特来电科技实施“全球化、数字化、智能化”2.0战略,加大研发和营销投入,虽然短期亏损有所扩大,但从长期来看,这有助于强化产品竞争壁垒,扩大业务覆盖范围,实现可持续增长。

事实上,目前充电企业正在不断探索充电桩+增值服务的模式以提高盈利。华宝证券指出,我国头部运营商目前开发的新盈利模式。首先,包括车位经营,即设置摄像头、移动感应器等设备安保维护充电桩;其次,拓宽手机APP的应用情景,通过收集和分析客户信息,推送定制化广告与服务内容;此外,充电桩本身是一个优质的广告载体,在充电桩上安装液晶显示屏是一个有效的广告投放途径,可靠的广告收入可以降低充电桩运营成本;最后,许多充电站附近提供便利店、车辆保养等一站式服务,同样可开拓新的消费场景和盈利机会。

中国充电联盟数据显示,2024年1~11月,充电基础设施增量为375.6万台,同比上升23.0%。其中公共充电桩增量为73.4万台,同比下降11.3%,随车配建私人充电桩增量为302.2万台,同比上升35.7%。截至2024年11月,全国充电基础设施累计数量为1235.2万台,同比上升49.5%。

数据可见,充电设施仍然保持高速增长,随着产业进程加速和技术进步,充电行业的盈利拐点即将加速到来。

东软集团与盛京医院 签署战略合作协议

证券时报记者 孙宪超

12月18日,东软集团(600718)微信公众号发布消息,近日,东软集团与中国医科大学附属盛京医院正式签署战略合作协议,依托双方在医疗健康领域的资源积累和创新实践,通过智慧医院、医工结合、医疗健康产业创新等全方位战略合作,打造行业领先的智慧医院新典范,携手共创数智驱动医院高质量发展的行业新标杆。此次合作标志着双方进入了更深层次、战略高度协同的全新阶段。

东软集团系中国第一家上市的软件公司,在智慧城市、医疗健康、智能汽车互联、企业数字化转型、国际软件服务等众多领域处于领先地位。

随着数智化时代的到来,东软集团全面推动智能化战略与医疗健康产业深度融合,推出基于智能化、数据价值化、服务化、生态化的医院高质量发展解决方案,赋能医院高质量发展,满足民众对优质医疗服务的期待。

据东软集团最新发布的信息,在智慧医院建设方面,双方将紧密围绕智慧医疗、智慧服务、智慧管理、智慧医联体等方向,构建以数据驱动的高质量发展核心引擎,建设统一数据管理平台,充分释放医疗数据的价值化。在医工结合科研方面,双方将聚力数据驱动的专科专病前沿研究和高端医疗设备关键核心技术,促进医院学科发展和产业成果转化,共享科研成果。此外,双方还将聚焦医工结合、医信结合方向,联合探索培养医疗卫生行业的复合型人才。

中国医科大学党委常委、附属盛京医院党委书记冯艳清表示,东软集团在医疗健康信息化领域具有显著的地位和影响力。多年来,盛京医院与东软集团进行着密切合作,为医院的高质量发展提供了有力支撑。此次与东软集团开启新一轮合作,将在医疗健康产业领域开辟领跑未来的新赛道,盛京医院将与东软集团一起推动医院管理向智能化、精细化、服务化的跃迁。

东软集团董事长刘积仁表示,此次多维度、深层次的战略合作,东软集团将发挥在医疗健康产业全链布局的资源优势,与盛京医院共同打造数智驱动医院高质量发展的行业典范,为医疗健康产业的创新与发展贡献更多的智慧和力量。

据证券时报记者了解,今年年初以来,东软集团在核心业务方向加速推出了多款新产品与解决方案,新签合同和在手订单双增长,进一步夯实了公司在各业务领域的领先地位。在医疗健康及社会保障领域,东软集团将县域医共体、公立医院高质量改革、医疗健康数据价值化、城市就业公共服务能力提升作为公司医疗健康领域业务的战略重点,提升业务发展动能。

据东软集团2024年半年报介绍,今年上半年,东软集团新签10余个覆盖“智慧医院”关键领域的千万级项目;新增助力24家、累计助力70家医院客户通过国家电子病历系统功能应用水平高级别(五级及以上)评级,保持行业领先地位;新增为9家、累计为50余家医共体客户提供服务,并发布以卓越运营和数据驱动为核心的“8+1”创新型县域医共体解决方案,已有成功应用,为紧密型县域医共体建设提供了可借鉴、可推广的新典范。



宁德时代启动巧克力换电生态建设



证券时报记者 韩忠楠

持续引领动力电池行业进步的宁德时代,又放大招了。

12月18日,2024宁德时代巧克力换电生态大会召开。在活动现场,宁德时代董事长、CEO曾毓群宣布宁德时代即将推出新一代的巧克力换电解决方案,也将携手广大的生态伙

伴启动“巧克力换电生态”。

曾毓群判断,今天的换电,已经不仅是一项技术和一个解决方案,还已成为推动整个社会走向可持续发展的重要途径。在他看来,基于市场的需求,到2030年,换电、家充、公共充电桩将“三分天下”。

基于对行业趋势的判断,宁德时代表态,未来所有电池新技术都将应

用于巧克力换电车型。同时,在本次活动现场,宁德时代还明确了要推动换电电池标准化的目标,并推出20号和25号标准换电块。

曾毓群强调,宁德时代会继续推进换电标准化,最核心的是电池尺寸的标准化。对标加油,汽油有92号和95号,而巧克力换电也将使用两种标准换电块,宁德时代把它命名为20号和25号换电块。通过不同的电量为用户提供按需配电的个性化服务。

时代电服CEO杨峻透露,“以前,我们通过电池数量实现按需配电,但随着电池能量密度的提升,在新一代方案中,我们通过不同化学体系来解决这个问题,因此,每一个换电块,都将有磷酸铁锂、三元两个电量版本,供消费者按里程需求选择。”杨峻还表示,明年巧克力换电将建设1000座换电站,还将进入港澳地区。中期目标是建设1万座换电站,最终目标则是要建成3万座换电站。

据悉,今年以来宁德时代已经和

长安、广汽、北汽、五菱、一汽官宣了合作。而在本次活动中,宁德时代重磅官宣,将与上述5家车企共同推出10款换电车型。据介绍,这10款车型从今年年底开始陆续上市,接下来每个季度都有新车型推向市场。

对于消费者最为关心的换电块

售价问题,杨峻透露,20号换电块分为家庭包369元/月和畅行包469元/月,25号换电块分为家庭包499元/月和畅行包599元/月。

此外,为共建换电生态,宁德时代还联合了数十家企业在活动现场共同启动“巧克力换电生态”建设。

交通银行深圳分行开展支付便利化主题联合宣传活动

为深入推进支付便利化工作,交通银行深圳分行以网点为阵地,积极联合社区、商圈、企业等,在厅堂内外持续开展宣传活动,不断提升金融服务质效,更好地满足广大民众的支付需求。

厅堂内,交通银行深圳分行精心准备了外籍来华人员开户服务指南、数字人民币支付指南、微信支付使用指南等宣传物料,并将其放置在全辖网点的醒目位置,方便客户随时取阅。同时,围绕适老化服务、账户服务、外币兑换、“零钱包”兑换等关键领域,做好厅堂宣传,通过现场讲解、演示等方式,帮助客户更好地了解和掌握支付便利化的相关知识。

厅堂外,交通银行深圳分行组织专业团队,深入开展金融知识“五进入”宣传活动。近日,交通银行深圳分行联合南园社区及周边物业公司等机构,开展了以“支付便利化,办好民生微实事”为主题的系列宣传活动。活动设置了猜灯谜、巧做中国结、趣味游戏等多个互动环节,灯谜内容不仅涵盖了传统文化知识,还巧妙融入了支付便利化、反假反诈等金融知识,使大家在娱乐中增长了金融知识,得到了众多居民的欢迎和认可。

未来,交通银行深圳分行将继续秉承“金融为民”理念,不断创新金融产品与服务,提升支付便利化水平,为构建更加和谐、安全的金融环境贡献力量。(CIS)