

充电宝也“共享”?实是分时租赁

搭“共享”概念,资本疯狂入局,10多天融资三亿元

“用手机扫描一下,选择支付宝或者微信支付,一分钟时间不到,便可拿到一部共享充电宝。”细心的市民发现,最近在长沙的一些酒吧、餐厅和商场,出现了许多不同类型的充电宝租赁机器,市民交纳100元押金以后,就可以1元/小时的费用使用充电宝,用完之后在就近的机器归还即可。

继共享单车、共享汽车之后,共享充电宝成为资本新一轮追捧对象:10多天之内,20多家投资机构纷纷入局,涉及金额3亿元。共享充电宝究竟如何共享?市民在接受程度与使用频率几何?在风口之下,共享充电宝能否成为“飞起来的猪”?

租用1元/小时,押金百元

共享充电宝正迅速占领长沙一些商业密集区域。如果你在餐厅门口或者商场的拐角处留意,就会发现多了个名为“租借充电宝”的自助机器,扫码付费就可以租赁使用充电宝。

4月18日,记者在长沙市解放西路VDCpark商场二楼的1919音乐餐吧门口找到一个名为“来电”的充电宝租赁机,这台机器约有2米高,最大容量为40个充电宝,每个充电宝的抽屉式出口有蓝光显示。

按照机柜上的操作流程,通过支付宝、微信扫码关注其公众号就可以开始租借。租用规则显示,押金100元(支付宝芝麻分600分以上可免押金),充电宝归还后押金退回来电账户。首小时使用免费,超时费用为1元/小时,最高一天10元封顶。同时,机柜还出售数据线,10元一条。

记者用芝麻信用借出一部充电宝,由于充电宝不带数据线,记者支付5元(首次赠送五折券)购买了一根数据线。约半小时后归还充电宝时,记者发现,由于没有超过1小时,此次的租借没有扣费。

记者在运达中央广场、可可清吧长沙滨江店等地也找到了类似的充电宝租赁机。来电APP地图显示,长沙各区域已有10多处来电充电宝租赁机,主要摆放在餐厅、购物中心、酒吧等商贸场所,用户在任一处柜机上租借的充电宝,都可以自由归还到其他网点。

据不完全统计,目前在行业已有10多家创业公司入局,规模较大的包括“来电科技”、“街电科技”和“小电”等,还有电小鸟、云充吧、Hi电等公司。

从使用场景来分,共享充电宝大致可以分为三大类:一是以“来电”为代表的大机柜派,一台单机设备可放几十个充电宝;二是以“街电”为代表的小机柜派,一般机柜有6个或12个充电宝;三是以“小电”为代表的桌面派,不可带走充电,桌面上有共享充电宝,不需要交付押金,扫码付费后直接充电。

用户破坏充电宝会被罚

“共享单车”面临的损毁、破坏、丢失等问题,“共享充电宝”同样也得面对。对此,运营商提出了押金赔偿制。

据运营方来电科技介绍,如果充电宝损毁无法归还到机柜时,大机柜智能识别会开启下方的回收仓口,放入后视为归还成功。若用户持续不归还,那就会扣取押金,每天扣10元,直到扣完100元为止,免押金用户会扣关联的支付账户,也是扣100元为止。

记者查询京东、淘宝等电商网站发现,目前市场上容量为1万毫安、2万毫安且销售排名靠前的充电宝,价格大多在七八十元左右。不难发现,用一部充电宝的购买价对比租赁费用,偶尔借用应急是比较划算的,但“丢失”一部按100元扣费来计算,就不算便宜了,且来电充电宝侧面显示,其输出容量仅为3100毫安。

长沙麓谷创业投资管理中心投资总监肖波也表示,一般来说,充电宝的出厂价仅为30元左右,丢失一个充电宝需要支付100元代价有点大,按照费用规则,只要连续租用一周,使用成本就超过一个充电宝的购买成本,有多少客户会持续使用,难以确定。

出借率低,市民多没见过

与此前“共享单车”高调亮相长沙相比,“共享充电宝”要“低调”得多,记者咨询了多名市民,大多表示没听过、没见过。

1919音乐餐吧的工作人员也表示,偶尔会有用餐的顾客有充电需求,这时候来电充电宝就派上了用场。记者从来电APP上的出借数据发现,截至15时,331个来电充电宝只借出了105个,出借率为31.7%。记者观察发现,在接下来的1个小时内,仅出借了一个充电宝,截至17时,出借率约为32%。

湖南商学院尹元元教授在接受记者采访时表示,相比共享单车,充电无疑是一个日频需求。租赁充电宝从用户角度来说仅仅是图个方便,更多的是应急需要,毕竟几十块钱一个的充电宝用户并不是买不起。

长沙麓谷创业投资管理中心投资总监肖波也表示,共享充电宝瞄准的就是人口概率问题,即市民在需要充电时却没有的概率。

市民于先生表示,从安全角度来看,现在手机等电子产品都连接着银行卡、信用卡,公共充电宝也可能存在信息泄露安全隐患。不过,街电、来电等共享充电宝运营商客服人员表示,其充电宝和数据线都是经过安全审核和认证,不会存在窃取、泄露用户信息的问题。

■记者 蔡平



继共享单车、共享汽车之后,共享充电宝成为业内“新宠”,正迅速占领长沙一些商业区。(资料图片)

观察

资本蜂拥而至 “百电大战”一触即发

或许是因为戴上了“共享”光环,充电宝租赁市场创投资本纷至沓来。公开信息显示,近日,来电科技获得SIG、红点中国领投的2000万美元A轮融资;街电宣布获得亿元级别的A轮融资,IDG资本、欣旺达领投;小电科技获得腾讯、元璟资本等数千万元天使投资。

记者统计发现,进入4月的10天里,行业发生5笔融资,目前已有超过20家投资方入局共享充电宝创投,金额达3亿元以上。其融资的速度和抢占市场的势头一点不比当时的共享单车弱,可以预见“百电大战”之后,“百电大战”或一触即发。

资本蜂拥,但质疑声也几乎一边倒,尤其是在关乎盈利前景的讨论:靠着充电宝租赁能赚钱吗?随着电池技术的进步,未来还需要充电宝吗?

肖波表示,所谓的“共享”系列创投更多是资本的游戏,“共享充电宝未来的发展还真不好说,至少在外人看来,滴滴目前都没有明确的盈利模式,共享充电宝面临同样的问题,再说这样的行业变化极快,行业未来的盈利方向可能还有待发掘。”

手记

共享充电宝:假共享 真租赁

“共享经济”这个词近年来非常火爆,共享单车、共享汽车、共享房屋、共享充电宝,甚至共享办公,都是因为搭上“共享”概念迅速进入大众视野,并一跃成为资本新宠。

但这些“共享家族”的兄弟姐妹,严格来说算不算共享经济?

尹元元教授认为,共享经济需要满足不同所有权主体之间的物品交互使用,目前来看,只有滴滴可以算得上严格意义的共享经济。

而像单车、充电宝等所有权属于创业公司,这只是模式的复制。而这样的模式之所以能成功,一是因为刚好赶上“互联网+”的风口,二是由于国内人口基数大、市场广阔,给了分时租赁足够的生存空间。

尹元元教授表示,把充电宝租赁冠上共享的头衔,有把共享经济的概念用滥的嫌疑。共享单车和充电宝,就是“分时租赁”,或者是“按次数租赁”。

华凯创意上市首季告亏



4月18日晚间,今年上市的华凯创意公布首份年报,2016年实现净利润4002.75万元,同比增长8.57%。值得一提的是,虽然业绩表现平平,但公司还是很大方的公布分红预案,拟每10股派1.0元(含税)。

如果说年报还算勉强交上一份合格答卷,那么2017年一季度则让投资者大失所望,归属于上市公司股东的净利润-3.16万元,同比下降107.08%。

年报净利小幅增长

从各方面的指标来看,公司2016年业绩表现平平。报告期内,公司实现营业收入52958.42万元,较上年同期增长9.99%,归属于上市公司股东的净利润4002.76万元,较上年同期增幅为8.57%。归属于上市公司股东的所有者权益为33227.19万元,较年初增长13.7%;每股净资产3.62元,较年初增长13.84%。

虽然业绩表现相对平稳,但公司股东还是发布了分红预案。以公司现有总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.0元(含税),分配总额1223.811万元。

一季报净利亏损3.16万元

18日晚间,华凯创意同步发布了2017年一季度报。据报告显示,一季度归属于上市公司股东的净利润亏损3.16万元,而去年同期净利润为44.6万元,同比下降幅度为107.08%。

针对亏损的原因,华凯创意表示,一季度公司确认收到的政府补助收入较上年同期下降61.60%;此外,非经常性损益对公司净利润的影响约为179.33万元。在业绩表现不好的同时,华凯创意的股价4月份以来也是新低不断,至今跌幅接近三成。

不过,公司对于今年整体业绩还是非常看好。据悉,公司先后中标长沙市非物质文化遗产展示馆、永州市“两中心”项目规划馆、江苏常州轨道交通产业展示馆、江西上饶市规划展示馆等项目,累计中标额17794.98万元,业务整体势头较好。 ■记者 黄文成