

市场监管总局出手

# 共享充电宝太贵或成过去式？

羊城晚报记者 沈钊

## 入场费、分销费用高企 相关企业挣钱难

不久前，共享充电宝第一股怪兽充电公布了2021年第二季度财报。财报显示，其第二季度营业收入9.724亿元（人民币，下同），同比增长52.9%，连续五个季度盈利。然而，本季度怪兽充电净利润为820万元人民币，净利润率仅为0.8%。

有着近10亿元营收的怪兽充电，为啥赚钱这么难？细究数据不难发现，怪兽充电2021年第二季度销售与营销费用为7.710亿元，占营收比例约为79.1%，同比增长64.6%。

原来，现阶段共享充电宝企业通常采用的是与渠道商或代理合作来进行网点铺设，怪兽充电的“销售与营销成本”占比接近八成，也说明了行业正处于点位争夺的白热化阶段。

作为行业头部，怪兽充电的日子已经算不错了。数据显示，另一家共享充电宝上市企业小电科技日子更“惨”：2020年，营业收入为19.1亿元，净利润亏损1.04亿元。

有行业人士对羊城晚报记者表示，除了入场费以外，共享充电宝的点位营收是要与商户进行分成的。“6-7成是很普遍的现象，个别极端的情况商户要分走9成的收益。”该人士表

8月30日，国家市场监督管理总局发布消息称，在市场监管总局的行政指导下，哈啰、青桔、美团、怪兽、小电、来电、街电、搜电等8个共享消费品牌经营企业限期整改，取得成效，共享消费领域价格涨势得到有效遏制，标价逐步透明化、规范化。

记者注意到，在过去，提起共享充电宝，“贵”“暴利”是广大消费者的第一印象。但另一方面，净利奇低、企业哭“穷”也确实发生在这个行业当中。为何在这么“暴利”的行业中企业赚不到钱，消费者的钱究竟进了谁的口袋呢？

据羊城晚报记者表示，共享充电宝点位入场费高、分成高的现象其实不能完全责怪商家，这主要是行业内部恶性竞争造成的：“假设A品牌给商户的入场费是5万元，B就开口给10万元，C可能愿意给15万元。”“解铃还须系铃人”，行业自律是关键。此外，国家的相关部门也应该对这种情况进行监督规范，多方努力来解决问题。

示，入场费高、分成低，再除去运营成本、人力成本，共享充电宝企业的盈利实在艰难。

对此，艾媒咨询CEO张毅对羊城晚报记者表示，共享充电宝点位入场费高、分成高的现象其实不能完全责怪商家，这主要是行业内部恶性竞争造成的：“假设A品牌给商户的入场费是5万元，B就开口给10万元，C可能愿意给15万元。”“解铃还须系铃人”，行业自律是关键。此外，国家的相关部门也应该对这种情况进行监督规范，多方努力来解决问题。

据了解，今年6月3日，市场监管总局价格竞争局会同反垄断局、网监司召开行政指导会，要求哈啰、青桔、美团、怪兽、小电、来电、街电、搜电等8个共享消费品牌经营企业限期整改，明确定价规则，严格执行明码标价，规范市场价格行为和竞争行为。

此次参加整改的6个共享充电宝品牌共有机柜426万台，占市场份额约80%。从整改结果看，街电有8万台机柜降价，小电、搜电、怪兽、美团分别有数千台机柜降价。目前各品牌平均价格为2.2-3.3元/小时，每小时3元及以下的机柜占比69%-96%。

相对而言，处于热门旅游景点等相对

封闭区域或者繁华商业区的机柜价格仍然高于均价。杭州市西湖景区88家共享充电宝商户中有23家降价，最高价格由10元/小时下降到8元/小时。

记者8月31日通过多个小程序测试共享充电宝价格时发现，在广州地区，多数共享充电宝价格相对平价。以珠江新城商户为例，怪兽、小电、街电等品牌的充电宝价格都在2-3元，很少有定价超过3元的商户。此外，黄埔、海珠、越秀等多地商圈的价格也基本如此。

张毅表示，在普通的消费场景中，共享充电宝的定价是相对合理的。定价高的点位主要存在于酒吧、星级酒店、旅游景区中。这些场景中，商户们消费者对共享充电宝的使用是刚需且“别无选择”，因此定价会高于其他场景。

张毅表示，目前市面上共享充电宝的充电效率是低于自用充电宝的技术储备，是完全可以解决这个问题。消费者认为企业方存在主观故意的成分，不去对充电宝的充电功率进行升级，这是合理的猜测，也是市场监管部门应该着手调查的方向。

## 共享充电宝充电慢 疑似主观故意？

记者留意到，除了市场监管总局出手处理的价格问题外，有关共享充电宝产品老、充电慢的情况格外受到消费者关注：“充电两个小时，还不如我自己的充电宝充一个小时”，“有时候觉得企业是故意的”。

张毅表示，目前市面上共享充电宝的充电效率是低于自用充电宝的技术储备，是完全可以解决这个问题。消费者认为企业方存在主观故意的成分，不去对充电宝的充电功率进行升级，这是合理的猜测，也是市场监管部门应该着手调查的方向。

张毅表示，目前市面上共享充电宝的充电效率是低于自用充电宝的技术储备，是完全可以解决这个问题。消费者认为企业方存在主观故意的成分，不去对充电宝的充电功率进行升级，这是合理的猜测，也是市场监管部门应该着手调查的方向。



图/视觉中国

## 光大银行：盈利能力大幅提升 财富管理银行建设实现新跨越

8月30日晚，中国光大银行发布2021年半年度报告。报告显示，2021年上半年，光大银行积极贯彻中央精神、监管政策和集团部署，坚持服务实体经济本源，紧扣国家发展战略，积极融入国内大循环、国内国际双循环的新发展格局，落实碳达峰、碳中和重大决策，强化战略导向和创新驱动，突出财富管理和金融科技特色，规模实现平稳增长，盈利水平大幅提升，一流财富管理银行建设取得良好成效。

## 坚持服务实体经济 履行央企职责使命

光大银行全面融入“十四五”规划大局，履行央企职责使命，助推高质量发展。大力发展绿色金融，支持绿色低碳转型。6月末，该行绿色信贷余额1127亿元，较年初增长8.7%，其中清洁能源产业贷款余额98亿元，较年初增长18.7%，均快于全行贷款增速。

强化对制造业、民营企业支持力度。6月末，该行制造业贷款余额3308亿元，较年初增长6.0%；制造业中长期贷款余额1224亿元，较年初增长30.0%。民营企业贷款余额7085亿元，较年初增长8.2%。

全力支持普惠金融，按计划完成“两增两控”监管目标。6月末，该行普惠金融贷款余额2206亿元，较年初增长17.9%；普惠客户数38.1万户，较年初增加7890户；新投放贷款加权平均利率4.86%，同比下降40BPs；不良率0.70%。

## 规模保持平稳增长 盈利水平大幅提升

光大银行持续深化数字化转型，赋能一流财富管理银行建设。6月末，该行实现零售电子交易渠道替代率98.83%，远程服务客户满意度99.52%，手机银行交易笔数同比增长12%；交易金额同比增长21%。上线手机银行私行专区，搭建线上经营体系，提升长尾客群AUM。

用科技赋能公司业务和普惠金融，对公电子交易渠道替代率93.94%，健全移动金融战略版图，发布企业手机银行1.0；升级阳光供应链云平台，打造数字金融名片，其中物流业科技“物流通”获中国金融科技“创新大赛”专项领域“金奖”。

## 风险管控稳健有效 资产质量稳中向好

光大银行不断完善风控体制机制，加强风险政策指导，提升资产管理水平，资产质量稳中向好。截至6月末，该行不良贷款率1.36%，较年初下降0.02个百分点；关注率1.90%，较年初下降0.25个百分点；逾期率2.05%，较年初下降0.10个百分点；拨备覆盖率184.06%，较年初提升1.35个百分点，风险指标“三降一升”，风险抵御能力持续增强。

2021年是中国共产党的百年华诞，是我国“十四五”规划的开局之年，也是光大银行“三步走”战略第二步“再上新台阶”的起步之年。面对新发展阶段的机遇和挑战，光大银行作为金融央企国家队，将继续积极践行金融央企国家队的社会责任与担当，主动将自身发展融入新发展格局，服务国家战略，服务人民对美好生活的需要，坚定不移地推进盈利能力、经营规模、财富管理特色、客户基础、风险管控新跨越，推进一流财富管理银行建设再上新台阶。（文/戴曼曼）

## 绩优“中生代”基金经理李进 执掌景顺长城科技创新

8月31日，景顺长城基金发布公告，景顺长城科技基金增聘李进为基金经理。作为市场上绩优“中生代”基金经理，李进倾向于根据中观数据对市场和行业做前瞻性判断，从行业中观出发进行自下而上选股，具有较

## 锂电引领能源革命浪潮 借道锂电池ETF一键布局行业龙头

伴随着中国新能源市场正如火如荼地发展壮大，占据了新能源产业链成本重中之重之锂电，必将引领动力电池乃至能源革命的浪潮。据悉，工银瑞信国证新能源车电池ETF已于8月20日登录深交所并启动交易，助力投资者便捷分享、高效把握动力电池产业机会。

在未来广阔市场的引导下，受益于新能源汽车发展及储能政策落地，电池需求有望持续增长。借道锂电池ETF一键布局锂电池产业链，不失为抓住锂电池产业链投资机会的较佳方式之一。（杨广）

## “家电茅”美的咋的啦？

Q2营收增12.65%，净利反降6.94%

羊城晚报记者王丹阳报道：8月30日晚，美的集团2021年半年报发布。公司上半年营业收入达1748亿元，同比增长25.14%，归母净利润达150亿元，同比增长7.8%。此外，报告期内，美的集团自有资金1230亿元，经营性活动现金流202亿元，资金充沛经营稳健。

但值得关注的是，在今年第一季度营收和净利润同比大幅提升下，美的集团第二季度没能延续“双增”态势。第二季度，营收913.06亿元，同比增长12.65%，但净利润为85.40亿元，同比下滑6.94%，出现负增长。

如果和2019年上半年相

比，美的集团今年上半年营收仍保持增长，增长率为13.03%，但归母净利润则微幅下滑，降幅为1.17%。

美的集团在半年报中称，上半年，铜、钢等大宗原材料价格强势走高，同时，人民币升值也对公司盈利端带来压力。

去年，美的集团的空调业务营收首超格力电器，成功抢过了“空调一哥”的称号，当时两者全年营收差距为33亿元。

而今年上半年，双方空调业务的营收差距进一步扩大。

半年报显示，美的今年上半年暖通空调营收764亿元，同比增长19.33%；而同期格力电器空调营收为671.94亿元，同

比增长62.57%，二者相差距扩大到92亿元。但在同期空调毛利率上，格力电器为29.79%，美的为20.85%，格力比美的空调毛利率高出9个百分点。

更值得玩味的是，在2021半年报中，美的与格力的空调行业数据称自己空调市场占有率第一。

其中，格力电器半年报中援引产业在线公布的数据显示，格力空调市场份额为33.89%，内销排名全行业第一。美的则援引奥维云网(AVC)的数据显示，2021年上半年，美的主要家电品类在国内市场的份额占比均实现不同程度的提升，其中家用空调产品的全渠道份额提升

明显，在线上与线下的市场份额均位居行业第一，分别达到37.6%和36.5%。

与此同时，与格力电器主要依赖营收占比常在70%以上空调业务相比，美的集团多元化更为成功。

半年报显示，除空调业务外，美的集团电饭煲、电压力锅、电暖器、电风扇等小家电的线上线下份额均稳居第一。

截至8月31日收盘，美的集团收报66元/股，微涨0.03%，市值4608亿元。但股价较今年2月107.11元/股的高点，已累计跌幅逾30%。同期，格力电器、海尔智家的股价也震荡下跌。

## 迎难而上向高质量发展 粤青年企业家畅谈坚定理想信念

## 助力广东民营经济跃上新台阶

羊城晚报记者孙晶、通讯员粤商报道：日前，广东省工商联召开省青年企业家学习贯彻习近平总书记在全国抗击新冠肺炎疫情表彰大会上的讲话座谈会，引导青年企业家坚定理想信念，继承和弘扬优良传统。

省统战部副部长、一级巡视员李阳春指出，青年企业家要主动接过历史的接力棒，共同唱响新时代年轻企业家的青春之歌。

会上，广东省青年企业家联合会会长、广东华银集团有限公司副董事长陈宏海表示，“提升企业抗风险能力，结合当下特殊经济形势，及时解读行业政策，

正确预估政策变化趋势，深刻认识错综复杂的国际环境带来的新矛盾、新挑战，是青年企业家在应对疫情冲击的又一重要课题。”

省工商联执委、广东拓斯达科技股份有限公司董事长兼总裁吴丰礼介绍，在拓斯达的发展过程中非常强调对于底层技术的研发和应用，组建起一支由多名具有博士学位的技术专家带领的团队。他建议，希望政府能够积极参与助力实现“双碳”目标的企业，一是加强引导和政策扶持力度，提高企业绿色创新能力。二是培育节能审核、碳排放核查等第三方机构。

谈到企业家的担当时，广东省青年企业家联合会常务副会长、广东东升实业集团有限公司总裁赖志光表示，企业的发展应该和社会的进步结合起来，积极践行绿水青山就是金山银山的生态文明发展理念，将生态修复、社会和谐、可持续发展作为集团发展的首要考虑因素，在建材生产中融入更多新技术、新理念、新模式，最大可能的实现集约化、绿色化生产。

会上，其他青年企业家们也纷纷表达了广东青年企业家积极履行社会责任、努力实现高质量发展的决心和信心。

## 中信银行广州分行投放科技贷 支持“专精特新”小巨人企业做优做强

近日，中信银行东莞分行营业部落地“小巨人”企业广东鼎泰机器人科技有限公司科技贷款，实现放款250万元。中信银行广州分行采取一系列举措推动科技型中小微企业融资，支持广东制造业“专精特新”小巨人企业做优做强，支持重点产业“补链”“补链”“控链”，实现高质量发展。

据了解，广东鼎泰机器人科技有限公司为国家级“小巨人”，主营生产钻针、铣刀自动化设备，

在细分领域拥有独特的技术专利，为精准扶持小微制造业企业。受益于国产化替代，企业需要资金驰援，提升与国外公司竞争力。中信银行东莞分行迅速制定授信方案，授予该企业1000万元额度，目前企业已提款超过900万元，有力支持企业扩大生产规模，进一步提升市场占有率。

科技型中小企业在我国国民经济中发挥着重要的作用，而融资问题一直制约着科技型中小企业的发展，中信银行广州分

行坚定贯彻落实党中央、国务院支持“专精特新”科技型中小企业发展的决策部署精神，引导与精准支持。中信银行广州分行迅速走访调研、内部讨论、组织企业名单制加快对接，提供差异化服务与资源倾斜，确定科技型中小企业授信方案，优质客户可信用方式合作，解决科技型中小企业担保少、融资难问题，进一步扩大科技贷款产品覆盖面。

“专精特新”科技型企具备高成长性，为科技型企业提供

融资服务是中信银行社会责任担当。中信银行广州分行针对科技型企业在天使投资资金、上市辅导、股权投资等投行等方面过程中融资需求，充分依托集团协同优势，提供“一体化”“全流程”综合金融服务，联合中信证券、华夏基金、中信资本等团队，为科技企业金融服务诉求提供专业、优质的一站式服务，支持“专精特新”高质量发展与制造业产业升级。

（文/戴曼曼）

## 上半年亏损34.15亿 新希望还有希望吗？

羊城晚报记者李志文报道：8月31日，新希望六和股份有限公司（000876，以下简称“新希望”）发布了半年报，财报显示，今年上半年主营业务收入为615.19亿元，同比上升37.64%，但净利润却为-34.15亿元，同比下降207.94%。

记者观察到，自去年9月2日创下42.2元/股的新高后，新希望股价就一直下跌，截至8月31日收盘，股价为10.94元/股，比最高位时跌去了七成不止。记者还了解到，大约是一同时期，新希望还遭遇了高层“大换血”，有包括总裁在内的6位高管离职。多重挑战之下，新希望还有希望吗？

## 四大养猪巨头里亏最多

8月31日，新希望和正邦科技（002157）同时披露了年中财报，至此，国内市值最高的4家养猪巨头均完成了年中报的发布。羊城晚报记者梳理发现，这4家企业中，新希望是亏得最多的一家。

对于此次巨额亏损，新希望给出的解释是，与去年同期相比，报告期内生猪销售价格大幅下降，叠加饲料原料价格上涨及疫情影响等因素，生猪养殖成本上升，“猪产业亏损是本期经营业绩亏损的主要原因”。另外，还对目前存栏的消耗性生物资产计提了10亿元左右的存货跌价准备。不过，这仍不足以解释其为何亏得最多。

记者发现，主要原因或许在于新希望是扩张最为激进的那一个。2020年，猪肉价格高企，各大企业纷纷扩大产能。去年全年，牧原、正邦、温氏、新希望分别实现生猪销量1811.40万头、955.95万头、954.60万头、829.25万头，其中新希望增速最猛，达到133.60%。不过从今年年初开始，猪肉价格不断下滑，如今已经跌到了成本线以下，产能扩张得最厉害的新希望，便由此遭遇最严重的冲击。

## 国家出手调控猪价

多重压力之下，新希望还有希望吗？或许情况没有外界想象的那么糟。

昨日新希望半年报发布后，其股价并没有出现股民猜测的跌破10元的情况，相反，还涨了1.02%。

国家层面为了稳定猪肉价格，于近期发布的一系列宏观调控措施对新希望而言也是利好。另外，危机之下，新希望自身也在积极自救。新希望总裁张明贵表示，公司将向牧原股份等同行学习，建设标准化养猪场，采用自繁、自育、自肥的运营模式。国海证券今天发布的研报也显示，新希望猪场开办费用逐渐降低，预计下半年将有效控制养殖成本，并对其给予“增持”评级。