

要搞汽车充电“平台的平台”

这家广州科创企业有点“野”

C 着手：多重措施赋能运营

“充电站不只是智能自助设备，更是一种生活服务场景，是一种具备较强经营属性的产品。”谈及部分充电桩利用率过低的现象，孙功臣总结道，“很多厂商认为把桩建好放在那里就可以了，其实不是的，我曾经遇到一个厂商建了10个充电桩，看到收益不错后，再加建20个，结果把原本的十个充电桩给堵住了，这就是经营缺乏规划的问题。”

设备厂商做不好的事情，蔚景云可以帮他们做好。通过电子眼，从枪口状态到周边垃圾，再到留车占位，影响用户体验的问题，蔚景云远程站岗监控尽收眼底，从而指导运营者作出相应调整。除此之外，SAAS云平台是蔚景云协助厂商运营的又一法宝。所谓SAAS，就是软件即服务，通过云端将操作系统、运行环境和软件客户端都事先搭建好，使用方不需要安装软件就能直接使用。

基于SAAS，蔚景云开发了公有云和私有云两类产品。公有云相当于将蔚景云搭建的面向充电场景的互联网管理系统直接交付给运营者使用。私有云主要面向政府和国企央企，相当于帮助他们建设自己的平台。通过SAAS，蔚景云可以实现充电服务监控、会员管理、清分结算等应用，也能解决充电设备多品牌连接的兼容性问题，还可以对站场周边设备（道闸、监控、安防等）进行智能化升级。

除了提供先进的软件支持，蔚景云还深入线下生态，为合作伙伴提供全方位的助力，包括但不限于施工协调、站点建设指导，以及金融链路的畅通，展现了蔚景云在充电服务领域的全面服务能力。因为开放，无论是大玩家还是小玩家都能从中获得便利，孙功臣形容，这也是蔚景云汇聚5000多家运营者的原因之一。



蔚景云高速公路运营站场

B 初心：搭建一个开放平台

2013年-2015年，由于市场情况的转变，从事互联网教育行业的孙功臣正在筹划一次转型。当时的新能源行业仍处于起步阶段，许多链路尚未打通，在一次与从事新能源的朋友交谈时，孙功臣察觉到了机会，“充电桩行业里，有做板卡的、出模块的、搞网络的、搞组装的，硬件产品是一个很整齐的链条，但始终没有一个搞平台的。而我们都是搞平台出身，有非常好的经验积累，于是就想着摸索着做一个新能源行业的平台”。

蔚景云平台创始团队合照（左一为孙功臣）



2015年后，随着政策端不断释放红利，新能源汽车行业迎来风口，充电桩行业也随之兴起，各方势力相继涌入，但也出现了一个天然的问题，各家设备厂商之间是相互孤立的，尽管每家厂商都拥有自己的平台，但平台与平台之间并不相通。

关于这点，孙功臣向羊城晚报记者诉说了自己当时的一段亲身经历：“当时在广州给新能源汽车充电，在我们楼下的安居宝产业园充电要先在安居宝平台充值100元。到了下一个服务区又没电后，到另外一个平台的充电桩，又要再交100元。”

难以知悉充电站是否向私家车开放、导航过来后发现园区不让进入、赶时间时想找个快充却发现全是慢充，支付过于繁琐不便，这些都是数据不连通情况下，车主常常遇到的窘境。平台间相互孤立带来的困扰让蔚景云的创始人提出了两个美好的愿景：一是把新能源充电桩数据资源聚合在一个平台上；二是把这些资源向车主开放，在支付和后端服务上再做统一。

孙功臣向记者介绍，市场上做平台的有三类：第一类是以特来电、星星充电为代表的设备厂商，第二类是国家电网、地方城投为代表的充电站运营者，第三

类是以整车厂商、图商为代表做出来的车主服务平台。这些平台大多为半开放平台，更关心自己的服务领域。而蔚景云要做的就是让这些平台之上再搭建一个开放的平台，让这三类平台的客户都能通过蔚景云得到所有平台的服务。

如今，蔚景云通过开放式SAAS模式聚集5000多家充电运营者、上百家大型国企，基本覆盖全国的主要城市，以往分散的数据支流通过蔚景云汇聚成洪流，一步步地让车主找到桩、用好桩。

D 对策：塑造共建共赢生态

尽管蔚景云能够帮助企业提高运营水平，但依然存在两个问题。如何让运营者主动分享数据权限给中间商？在数据串联下，用户数据隐私安全如何保障？蔚景云摸索出一套办法。

在数据分享意愿上，首先是完整的证据链，孙功臣将蔚景云数据联通的类别分为“微信公众号”，就像是每篇文章的来源都是清晰的一样，蔚景云对每条充电记录都打上了标签。用户通过哪位运营者数据信息找到的充电桩，进行扫码支付时又是扫了谁的码，都是有迹可循的。证据链条清晰的情况下，运营者只需要付出较低的成本就能获得一个曝光自有产品的过程，车主也不需要下载多个客户端才能查看充电站的信息。其次是绝对的开放性，任何人皆能参与进来，即使是彼此存在竞争关系的两家企业，蔚景云也会一视同仁，保证行业的客观性。

在用户数据安全上，孙功臣表示，他们跟很多企业都展开了一些有意思的创新，能在便利用户的同时保护用户的数据安全。比如跟比亚迪合作创新的VIN码再加密技术，在以往，汽车VIN码作为全国统一

的车辆识别码是不允许向第三方泄露的。比亚迪通过再加密的方式将VIN码用于充电桩识别车辆信息，蔚景云与比亚迪“握手”后就能解析出车辆信息，从而在VIN码信息不被第三方知晓的情况下完成“即插即充”，“通过这个技术，在大热天或下雨天时，把充电枪插好就能直接去喝咖啡了，不需要再撑着伞扫码”。比如蔚景云与支付宝共同创新快充桩面向用户的即插即充授权，再比如蔚景云与华为液冷超充的数据接入共享，与电网企业共同研发的V2G等等。

展望未来，蔚景云将面临数据量激增带来的挑战，孙功臣已明确两个重要迭代方向：一是加大研发投入，确保平台稳定性与数据处理能力的提升；二是推动“两相融”战略，将充电与车联网、和光伏、储能、虚拟电厂等业务在内的能源网深度融合，共同开启新能源汽车与智慧能源的新篇章。蔚景云正以卓越的技术实力和前瞻的战略视野，引领充电运营服务平台行业迈向更高水平。

据孙功臣透露，蔚景云此前已获得千万级融资，目前公司正准备展开新一轮的融资。

高质量发展
一个都不能少
我是中小微

文/羊城晚报记者 戚耀琪 实习生 叶帝昌 图/受访者提供

随着新能源汽车行业的发展，作为充电基础设施的充电桩建设的脚步不断加快，自2006年比亚迪在深圳建设第一批充电桩至今，充电桩的建设逐渐从以国家电网为代表的国企主导过渡到国企与民企百花齐放的局面。

乘联会数据显示，近年来我国充电基础设施快速发展，已建成世界上数量最多、服务范围最广、品种类型最全的充电基础设施体系。按照1个公桩=3个私桩的测算，中国2024年增量市场的纯电动车的车桩比已经达到1:1。截至今年6月，全国充电运营企业所运营充电桩数量前四名依次为特来电（59.5万台）、星星充电（55.4万台）、云快充（52.6万台）、国家电网（19.6万台），广州本土科创企业蔚景云（16.9万台）排在第五位。



蔚景云充电站场

A 现状：用户痛点多未解决

在充电桩保有量“不断增加”的同时，“质”的问题却持续暴露，好不容易导航过来，却发现常有桩不通电、有桩无法充、有桩被占位。许多运营商会建桩，却不会运营，导致用户充电体验并不好。另一方面，百花齐放下的各自为政，导致不同设备厂商之间的信息并不共通，经常需要车主安装多个App来进行找桩、抵押、支付、开票等操作，就像为了听喜欢的音乐要“辗转”多个音乐软件一样，想找到、用到好用的桩也需要车主“辗转”多个App，为此付出的额外成本让许多车主苦不堪言。

如何提高充电桩运营者的运营水平？如何打通彼此存在竞争关系的厂商数据？广州蔚景云科技有限公司（以下简称“蔚景云”）联合创始人之一的孙功臣给出了他们的构思：充电桩运营者已经不缺钱，各自逐步建成了一些小平台，难的就是做“平台的平台”。经过反复调研，蔚景云谨慎地将自己定位为“新能源汽车生态运营服务商”。通过平台创新与运营服务，推动新能源汽车产业上下游资源融合，串联不同设备厂商数据，疏通用户使用痛点，排解厂商运营难点，让充电真正变成一种服务。然而，能不能做成呢？

荣耀迈向IPO前夕迎来利好

中国移动入股是否锦上添花

文/图 羊城晚报记者 潘亮 实习生 孙琪

8月24日上午，荣耀向多家媒体证实，荣耀已经获得中国移动的投资。但对于具体的投资金额，双方并未对外披露。对于此次投资，荣耀表示，双方将充分发挥各自优势，共同为消费者提供更好、更具创新性的体验。

“荣耀作为我国目前重要的智能手机品牌，现在处于进一步发展提速的重要关口，应持续多元化股权结构。”业内相关人士表示，中国移动作为中国最大的电信运营商，不仅拥有雄厚的投资能力，其庞大的用户资源和行业资源将助力荣耀的进一步发展。同时，也将成为荣耀在IPO前夕的重要合作伙伴。



荣耀专卖店

A 十年沉淀迈出重要一步

据了解，荣耀品牌成立于2013年，曾是华为子品牌。2020年11月，华为整体出售荣耀业务资产，不占有新荣耀任何股份，不参与经营管理与决策。收购方为深圳市智信新信息技术有限公司，该公司由深圳市智慧城市科技发展集团（深圳国资控股）与30余家荣耀代理商、经销商共同投资设立。

荣耀从华为体系正式独立出来后，摆脱了部分禁令的限制，凭借此前多年在智能手机市场的积累以及独立后的持续发力，迅速崛起成为了国内头部的手机品牌厂商。在2022年11月，荣耀便完成了新一轮战略融资，当时新增了6名

股东，包括京东方科技集团股份有限公司等。

在荣耀独立三周年之际，即2023年11月份，荣耀CEO赵明曾表示：“中国荣耀还不够，下一步要打造世界荣耀。”IDC报告显示，今年第二季度，中国智能手机市场出货量约7158万部，同比增长8.9%，延续增长势头，其中，荣耀市场份额为14.50%，排名第四。海外方面，Canalys报告显示，荣耀手机在今年第一季度首次跻身拉美五大手机品牌之列，市场份额增至7%，同比增长达293%。可见，荣耀正朝着其目标稳步迈进，描绘新的商业蓝图。

值得注意的是，荣耀何时上市的消息一直备受外界关注，此前关于荣耀将借壳上市的传闻不断出现，荣耀曾公开否认借壳上市传闻。近期，荣耀回应羊城晚报记者表示：“荣耀始终坚持公开透明的发展原则，也会持续多元化股权结构。荣耀计划在今年四季度启动相应的股份制改革，并在之后适时启动IPO流程。”

“IPO即企业首次公开募股，向公众出售股份。上市后，公司能筹集大量资金，助力长远发展，改善治理、融资、宣传及财富增值。”中国通信业观察人士项立刚指出，中国移动的投资对荣耀IPO具有重要意义，将为其发展注入新动力。

在此之前，荣耀已经引入了众多渠道商以及供应链投资者。但作为此次投资方的中国移动，可以说是荣耀在IPO前夕的重磅合作伙伴，这也获得了大众的广泛关注。

首先，中国移动是中国最大的电信运营商，拥有超过10亿移动用户和3亿家庭用户，其庞大的用户基础和深厚的行业资源在终端产业发展中具有无可比拟的影响力，特别是中国移动在智慧家庭市场内的布局，将有效帮助荣耀优化产品布局，改变收入结构，将有效提升荣耀的市场竞争力。

B 中国移动助力荣耀发展

其次，中国移动旗下终端公司是国内最大的代理商之一，尤其是在手机等泛终端产品的销售上。在今年上半年，终端公司出货量超过了4500万台。对于所有终端厂商而言，运营商渠道、电商渠道以及社会公开渠道，三者都是缺一不可的。

此外，中国移动在投资领域也拥有强大的实力。在上个月，中国移动投资公司发布了《中国移动投资生态白皮书（2024年版）》，分享了中国移动庞大的投资版图。目前，中国移动投资规模超过1900亿元，战略“联盟”巨擘5家、紧密协同龙头企业22家、广泛布局前沿企业39家、发掘培育生态企业超过500家。这些投资经验和资源将有助于荣耀在智能终端领域实现更快的发展。

行业分析师指出，中国移动凭借全球强大的运营商渠道资源加速出海，与荣耀的海外拓展战略不谋而合。特别是在欧美市场，运营商渠道占据主导，中国移动在渠道及用户资源上的优势相得益彰，助力其国内外市场加速发展。项立刚表示，荣耀的丰富产品组合与中国移动在渠道及用户资源上的优势相得益彰，双方合作空间广阔，将共同创新综合解决方案，拓展高端用户市场，为用户带来更加优质、创新的体验。

据悉，本期“三农债”及金融债吸引了百余家投资者参与认购，最终获配投资者近100家，涵盖国有大型银行、股份制银行、城商行、农商行、基金、券商、保险等各类机构投资者，在市场上获得了高度关注和积极反响。

其中，本期“三农”金融债募集资金将依据适用法律和监管部门的批准，专项用于发放涉农

罗永浩已还了8.24亿元

羊城晚报讯 8月26日上午，罗永浩此前预热的“重磅推文”在其个人社交平台正式发布。全文约15000字，结合配套视频用以回应近期外界争议。

据悉，在2019年锤子科技被字节收购后，罗永浩背上了6亿元的债务；还债过程中，因为各种官司纠纷带来的额外赔偿，以及滞纳金等各种罚款等等，使得债务总额多了近1亿元；此外，在锤子科技多年融资时，获得过国有资本的3亿元投资和3

亿元借款，共计6亿元，后来罗永浩直接对国有资本债权方承诺：除了借款的3亿元，把投资亏损的3亿元，也全都按债务来处理，会以现金的方式100%偿还6亿元本金。

罗永浩表示，到目前为止，其实“真还传”一共还了8.24亿元，还有5亿多元债务，会在未来几年全部还清。罗永浩还表示，之后也很快会公布与锤子科技投资人郑刚的争议事件的真相。

（钟和）

提升服务能力 助力乡村振兴

光大银行成功发行300亿元债券

8月21日，中国光大银行在全国银行间债券市场成功簿记发行2024年“三农”专项金融债券及2024年金融债券（第二期），发行规模分别为50亿元和250亿元，债券期限均为3年，最终票面利率分别为2.05%和2.07%，全场认购倍数分别达2.16倍和1.88倍。

据悉，本期“三农债”及金融债吸引了百余家投资者参与认购，最终获配投资者近100家，涵盖国有大型银行、股份制银行、城商行、农商行、基金、券商、保险等各类机构投资者，在市场上获得了高度关注和积极反响。

其中，本期“三农”金融债募集资金将依据适用法律和监管部门的批准，专项用于发放涉农

贷款，加大对乡村振兴重点领域资金投入。近年来，光大银行单列涉农贷款、普惠型涉农贷款信贷计划，加大涉农信贷投放，涉农信贷各项指标完成良好。截至2023年年末，光大银行涉农贷款余额4,501.49亿元，其中普惠型涉农贷款余额276.74亿元，脱贫地区涉农贷款余额396.81亿元，国家乡村振兴重点帮扶县贷款余额39.22亿元。

本期债券发行是光大银行贯彻落实国家战略部署，做好“五篇大文章”，持续加大对乡村振兴金融领域投入，不断提升金融服务乡村振兴能力的切实举措，亦是普惠金融“活水”润泽千乡百业、践行使命担当的重要实践。

（戴曼曼）