

每经记者 瑞安（化名） 每经编辑 叶峰

油价涨了，油价又涨了！国内成品汽、柴油自10月24日24时分别上调185、175元/吨。已是今年下半年以来第二次、全年第12次涨价。

对于有车一族来说，油价一直涨不是什么好消息，开车的成本越来越高，他们当然希望加到便宜的油。因此，一类针对于向消费者提供加油补贴的加油类平台逐渐兴起，广告一度遍布电梯间。

再逢油价上调，补贴权益也遭司机党抢购，价格也即将被抬升，电商平台中销售号召消费者尽快下单的声音不绝于耳。

但是，在不断烧钱换流量的高要求以及新能源车的多元竞争下，投资界开始重新审视加油平台的商业模式是否具有成长性，未来的发展方向又在哪里。

### 司机党热衷加油类APP

“今天几百个人你们都抢不到的话，等到‘双十一’几万个人你们压根儿抢不到。”来自某电商平台的直播间，主播正在邀约观众购买某加油券，称赶上了百万补贴活动，买到就是赚到。

10月24日，油价又涨了，类似的加油类APP在这几天又火了一把，有销售人员介绍说，他们平台的优惠券暂时没有跟随油价上涨而涨价，反而有所下调，但接下来是会上涨的，“但不管涨或跌，卖得都很好的，因为油站的优惠很少，我们每次给你杀一百块钱，肯定比你‘裸加’划算。”

这话确实不假，来自小宇、老张（化名）的亲身经历，买上此类优惠券再到油站加油已是常态，就在10月24日晚上，小宇得知半夜涨价的消息后，连忙起身提前加油，她告诉记者，“虽然很多油站的让利程度也不算低，但还是很多人存了类似权益，因为算下来确实比油站给的优惠要大。”

不仅如此，她还选择离家较远的油站消费，只因权益的使用要对应指定加油站，否则单次权益使用期限过后将作废，她将自行承担一次损失。

此外，老张的加油频次更高，是跑运输的，加油的成本都是数以千计、万计的规模，但因为加油类APP中不仅对于汽油有补贴，也对柴油有补贴，算下来的成本节约也是可观，他告诉记者，用这些券加油是刚需，因为省钱。

记者从深圳某私家车主了解到，其通过抖音电商平台购入某加油类APP油卡权益，

分半年12次消费，共计购券成本418元，折合单次使用成本34.83元/次，对应消费券实际抵扣额度为每次55元，总计补贴额度达660元（不含服务费）。

根据该车主在指定油站的消费记录显示，以满200元消费实行减免政策进行消费，时价8.21元/L的92号汽油可加24.36L，使用优惠券进行减免时，可抵扣55元，真实加油消费金额144.99元。但需指出的是，单次油券购入成本为34.83元，因此实际消费金额达到179.83元。对应24.36L加油量统计，该车主实际每升消费金额为7.38元，比原价每升8.21元便宜0.83元。

据悉，该车主购入的优惠权益并非补贴力度最大的一款，记者也在相关电商平台中该加油APP官方展示中了解到，随着充值额度和使用时长的增加，对应单次实际优惠额度不尽相同。

一边是用油刚需，一边又是囊中羞涩，现实生活中的司机党应对油价上涨“犯难”的有不少，而此类APP的油券似乎成为他们的对冲工具。而对于APP平台来讲，如销售所言，不管油价上涨与否，他们都卖得火爆。

赚钱效应如此之好，企业也加大了营销的力度，据国内某家大型加油类APP相关人士介绍，公司现在已有一个专门的团队在做直播，规模达到了500人之众。

### 揭开加油类APP盈利模式

事实上，国内的加油类APP已有不少，早在十多年前就有中经汇通流行于市，再到后来的团油、易加油、淘油宝、速车、佰付美等，形形色色的公司都在紧盯加油生意。

加油类APP靠什么赚钱？简单来说，就是通过资金的融通，错期进行资产配置进而反哺客户补贴及油站分润，此外，也会通过汽车周边服务，以及理财、借贷、保险等进行多元化商业拓展增加盈利来源。

说到这里，或许很多人会想起曾经风靡一时的P2P类互联网金融模式，但类比两者会发现，加油类APP的资金入口和来源丝毫没有曾经的那般赤裸——是为加油，而非理财。但实际运作下来的情况是怎样呢？

“长尾油站愿意跟我们合作是有原因的，一来是他们的数量庞大，全国11多万座油站里有一半甚至更多的是此类油站，而且他们在获客、集采上都有需求，我们恰恰在营销和供应链上可以给其足够的支持。”

10月25日，某加油类APP在同《每日经济新闻》记者交流时表示，长尾油站是指那

些国内以民营、私企为代表的二三线加油站点，平台不仅能够通过线下引流的方式为其获客，还能通过供应链降本增效帮助其拿到成本更低的油料。

“但油站跟我们合作的话，我们的结算周期不是及时性的，或一个月或其他，总之中间要有一个间隙。”此外，消费者即便通过APP加油，付款金额也是通过APP先行结算，并非直接在油站结算。这意味着，相关APP已经可以通过加油场景对消费者的油款进行定期封闭式管理。

10月25日，有投资界人士在同记者电话交流时明确表示，从商业的底层逻辑来讲，这部分沉淀的资金是可以通过其他平台进行释放，“最常见的拆借行为，现在市场上有一天的、半个月的很多，利用沉淀资金其实可以做很多事情。”

该投资人此前接触过类似油补平台的项目评审，他告诉记者，针对于物流行业来说，短期拆借的需求是非常大的，尤其针对货运司机来说，运输货款的结算往往需要等货物行销之后才有资金支付，“但通过拆借的形式，结款方可以提前给司机结算，至于利息，由于是短期的而且单笔金额较小，也无所谓了。”

但据透露，此类拆借的利息往往很高，有的折算年息能达到50%，这比国家规定的民间借贷最高利息一般不超过年息24%、最高利息不超过36%等高出不少。但在讲求时效的物流行业里，这样的拆借据说已是常态。

该投资人表示，除了提供拆借以外，此类平台还可以通过其他的投资或理财形式进行增厚，但在他看来，一些便民类的商超消费类周边形式几乎是杯水车薪，对于商业模式的闭环促进不会起到多大作用。