



ofo对凤凰自行车年采购量不到协议四成



事件:据上海凤凰公告称,截至今年5月4日,公司控股子公司凤凰自行车共向东峡大通(北京)管理咨询有限公司(以下简称“东峡大通”)及其关联公司提供各类自行车产品186.16万辆,实现销售收入6.37亿元。

东峡大通为ofo共享单车运营方。2017年5月6日,上海凤凰宣布,凤凰自行车与东峡大通签订战略合作协议,双方将在凤凰品牌宣传、自行车及零部件生产制造和技术研发等方面进行战略合作。协议约定东峡大通将在未来一年时间内向凤凰自行车采购不少于500万辆自行车。根据披露数据,一年下来,双方实际发生的交易量仅为协议预期的37.23%。

点评:虽然订单量未如预期,但上海凤凰还是高度评价了此次合作;与ofo之间的合作给公司带来了一定的订单,提升了公司产能利用效率和经营业绩,但问题是,这种“一定”的订单还能继续吗?

随着共享单车市场逐渐趋于饱和以及各地对共享单车愈发严格的监管措施,单车采购量正在萎缩。这显然会对单车制造上下游企业造成冲击。上海凤凰一季报显示,公司当期营收同比下降42.75%;净利润同比下降了51.39%。

其实,此前就有声音指出,完全依靠共享单车的横空出世而获得重生,对自行车产业来说既不可靠也不可能。偌大一个行业,想要持续发展,必须主动跟随市场的变化,在创新上下功夫。比如,如何抓住运动健身理念兴起的机会,研发出市场需要的具有高科技含量的赛车型自行车。唯有不断创新求变,才可以掌握未来发展的主动权。

## 雀巢和星巴克结成联盟

事件:近日,雀巢与星巴克共同宣布,双方将组建一个全球咖啡联盟,雀巢获得了星巴克零售和餐饮产品的永久全球许可协议。此项协议仅涉及星巴克咖啡店以外的产品和服务,雀巢将获得在全球相关渠道推广、销售、分销星巴克旗下的袋装咖啡和茶的权利,但是不涉及星巴克在全球的2.8万家咖啡店。

作为此次交易的一部分,星巴克将获得71.5亿美元的预付金,而其出售给雀巢的业务每年能够带来20亿美元的营收,约占星巴克总营收的9%。此次交易不涉及任何固定资产的转移。

点评:星巴克和雀巢的这一举动,可以视为是对消费者和市场变化的回应。对雀巢来说,消费者越来越注重咖啡的品质和工艺,速溶咖啡市场前景大不如前,雀巢急需获得烘焙、研磨和调制咖啡的业务。星巴克亦可以通过雀巢的口碑和影响力,把自己的产品和服务带到全世界数百万的家庭和办公室中。以中国市场为例,虽然星巴克牢牢占据了连锁店头号交椅,但随着外卖和新零售的兴起,诸如连咖啡、瑞幸咖啡等互联网品牌正在快速打入写字楼。

对于星巴克而言,除了5年内中国市场的门店数从目前的3000多家扩展到5000家的目标外,借助雀巢的品牌影响力,开拓三四线城市,不失为另一个便捷的反击办法。咖啡业的新零售之战正愈演愈烈。

## 超三成机床企业处于亏损状态

事件:在近日举办的“2018机床制造业CEO国际论坛”上,中国机床工具工业协会当值理事长龙兴元表示,从2017年来看,机床全行业亏损企业占比仍达33.8%。当前中国机床行业上游成本加大、下游产品价格同步提升,使企业处于微利或亏损状态,而企业适应市场中高端需求的能力也不足。例如,历史悠久的大连机床集团濒临破产,2018年一季度,沈阳机床加权平均净资产收益率为1.47%,虽然微薄,但是已经相较于年同期增长52.35%。

点评:低利润、高成本可谓是困扰机床行业发展的“死穴”。我国机床等传统制造业,技术水平有限,同质化竞争激烈,低端机床产能一直过剩。在中高端机床方面,大部分核心零部件大量依靠进口采购。在这种情况下,为了打开市场空间,企业只能压低价格,进一步缩小了利润空间。此外,机床产品的低附加值,也进一步加剧了低利润率。

不仅是中国的机床行业深受利润微薄之苦,国外在华经营的机床企业日子同样不好过。早在2016年,全球领先的机床制造企业德马吉(DMG)就因为长期亏损,宣布上海工厂停产。

发展并推出高端产品,是机床行业的唯一出路。随着制造业领域技术升级和兼并重组的趋势日益明显,这有望推动产业向专业化和产业链高端延伸。届时,如果能形成有竞争力的龙头企业,中国机床行业将有望摆脱困境。

(本报记者 方大丰)

由于大规模采取自费建桩、靠服务费回收成本的模式,企业多处于“建桩越多、亏损越多”的境地,充电桩市场出现阶段性产能过剩

# “红海”漂浮,充电桩等待靠岸

本报记者 罗筱晓

新项目的落地让李为强又看到了些许希望。“15台壁挂式交流充电桩,3台立式交流充电桩,这已经算是比较大的订单了”,创业两年多,这位北京蓝海兴华科技发展有限公司的总经理说起充电桩行业,重复了好几次“生意不好做”。

李为强的感受在行业内颇具代表性。近年来,我国新能源汽车迎来爆发式发展,大量人员和资本集中涌入充电桩领域,市场出现了阶段性产能过剩。业内甚至戏称,“卖车的速度已经赶不上造车的速度。”

如今,看起来科技感十足的充电桩在人们的生活中越来越常见,但实际上它的科技含量并不算高。在这种情况下,其高收益、低门槛的特点也迅速吸引了大批社会资金。尤其是高速路服务区、城市公共充电站等大型项目被几家企业“包场”后,为了争抢市场占有率,中小型企业开始大打价格战,这也使得盈利成为这些企业面临的普遍性难题,加

之充电桩行业特有的地域性限制,企业举步维艰就不足为怪了。

曾被视为“蓝海”的充电桩行业,如今已是一片“红海”。

### 企业“多得数不过来”

2014年,李为强成为北京首批新能源汽车车主,很快,充电难的问题便找上门来:“那时候,充电桩数量少,损坏率高,很多车和桩还不匹配”。在了解到很多车友都遇到类似的困扰后,软件研发科班出身的李为强开发了一款APP,用以分享充电桩的使用信息。据他回忆,截至2015年底,北京市内可用的快充桩和慢充桩已突破了1000个,但依然供不应求。

这让李为强看到了诱人的创业契机。2016年初,他与朋友共同创立了蓝海兴华科技发展有限公司,开始自主研发充电桩。然而,进入这个行业后,他才发现与自己有共同想法和经历的创业者“多得数



2017年我国新能源汽车产量达79.4万辆,完成销量77.7万辆,产量占比达汽车总产量的2.7%,连续三年位居世界首位。

同时,充电设施布局仍不够合理,公共充电桩使用率还不到15%,可持续商业模式还没有形成,存在运营企业盈利困难和消费者反映充电价格偏高的双向矛盾。

东方IC 供图

不过来”。

这种说法可以从北京市近3年来充电桩数量的增长情况得到证明。相关数据显示,2014年底,北京的目标是建成1000个快充桩;到2017年底,根据中国汽车工业协会对外发布的数据,北京保有充电桩3万余个,全国数量更达到21.3万余个。

在已建成的充电桩中,特来电、国网公司、星星充电和中国普天四大企业所占份额达到86%,“剩下的才由众多中小企业瓜分”,李为强说。

技术门槛低可谓是充电桩行业受到资本青睐的另一个重要原因。据业内人士介绍,目前市场上能够自主研发充电桩的企业并不算多,许多公司都是直接购买关键电路板甚至成品,组装后再对外出售。“这意味着,只要有钱都能入局。”

### 亏损成普遍经营现状

尽管接了一单“不算小”的业务,但李为强的脸上却看不出欣喜之情:因为有业务做并不代表有钱赚。

据了解,在充电桩行业,高速路服务区、城市公共充电站等大型项目的利润相对较高,但由于招标时对注册资金、资质等级限制的限制,这些项目往往是四大企业的竞争焦点。“这也导致了剩下的中小企业为了抢占有限的市场份额,大肆压低充电桩价格。”李为强无奈地说。

李为强举例说,一个挂式交流充电桩的出厂价为1300元,目前市场售价仅为1500元,“算上研发、生产、人工等成本,200元的毛利肯定是亏损的”。

然而,亏损不仅是中小企业的普遍经营现状,即便目前市场份额占有率最高的特来电,由于大规模采取自费建桩、靠服务费回收成本的模式,也处于“建桩越多、亏损越多”的境地。万帮新能源研究所所长郑春峰坦言,包括万帮在内,几乎所有充电桩企业在过去都赚不了钱。

郑春峰解释,像特来电这种模式,必须要保证充电桩使用率达到一定数量才能盈利。他还举例说,在太原,超过95%的电动出租车都使用万帮充电桩,每天充电量达70余万度,“只有这样,公司在当地才能赚钱”。

除了利润低、回收周期长,充电桩类似城市基础



东方IC 供图

设施建设的特点,还让这门生意产生了地域门槛。据了解,企业要建桩,小到小区物业公司、大到地方政府,都要一一打交道,这无疑大大增加了中小企业跨区域经营的成本和难度。

面对这场消耗战,许多像蓝海兴华这样的创业公司,都只能咬牙采取“赚不了钱先做业绩,用业绩吸引更多业务”的方法,试图在洗牌中活下去。

### 提前占位才会有赢的可能性

虽然一直在“烧钱”,但企业跑马圈地、抢占地盘的步伐却丝毫没有慢下来。“布桩算是提前占位,这样未来才会有赢的可能性。”郑春峰坦言。

对于以特来电为代表的大型企业来说,卖桩费和服务费只是最基础的盈利点。据推算,如果2020年我国新能源汽车保有量能达到500万辆,充电桩利润空间将达到558亿元,其中增值利润空间占到233亿元。

也就是说,充电桩或将在未来成为收集新能源汽车数据的终端,衍生出的大数据修车、新能源汽车租赁、平台卖车、广告植入、互联网金融、O2O商业模式等都会紧紧粘合在充电桩中,成为相关增值的服务。

对于李为强来说,眼下用差异化竞争的方法撑过阶段性产能过剩期才是关键。蓝海兴华今年开模了一款便携式40千瓦交流快充电桩。李为强介绍,过去车主从厂家购买类似充电设备,价格高达1万元且携带不方便。公司通过研发不仅改进了外观,还把售价降低到2000元,“这款充电桩为许多跑长途的车友解决了大问题”。更让他看到希望的是,包括蓝海兴华在内,目前推出这种产品的企业只有两家。

“公司大部分资金都放在了研发环节,如果今年便携快充的销量上不去,这款产品就算失败了。”一单生意结束后,李为强又要继续为冲出“红海”而忙碌了。

## “老字号”也可以很“潮”

据新华社电 (记者周蕊)“老字号”也可以很“潮”。“英雄牌”金笔,不仅针对“手帐族”推出了彩色墨水和可以画画的软笔,还推出了有智能模块的电子笔;曾经在“三转一响”年代人人向往的蝴蝶牌缝纫机,也正在“变聪明”。

记者从7日举行的首届“中国品牌日”系列活动新闻通气会上获悉,10日开始举行的中国自主品牌博览会将展示我国品牌发展成就,促进品牌强国建设,唱响中国自主品牌的“好声音”。

中国自主品牌博览会的展示面积约2.5万平方米,将设置中央展区、地方展区、品牌服务展区以及特色活动展示平台。中央展区由序厅和中央大厅组成,其中,序厅主要展示我国品牌发展历史、发展成就、发展前景等;中央大厅主要展示中央企业品牌建设成就。

据介绍,上海馆面积大约为600平方米,分为“上海服务”“上海制造”“上海购物”“上海文化”“上

海科创”五大板块,演绎上海品牌的前世今生。其中,“上海服务”不仅将展示国际金融中心和国际航运中心的建设进展,还将打出“温情牌”,展示上海在健康、教育、爱心等方面“软实力”。

值得注意的是,此次展会的展现形式生动,便于观众直观感受中国自主品牌的发展。比如,浙江展区的现场将有智能机器人引导参观,让观众感受在科幻电影中出现过的雾幕触屏科技;四川展区则将以RAP说唱风演绎四川发展新面貌,展现四川企业创新发展。

首届“中国品牌日”系列活动由国家发展改革委联合中宣部、工业和信息化部、农业农村部、商务部、国家市场监管总局、国家知识产权局、上海市人民政府共同主办,包括中国自主品牌博览会和中国品牌发展国际论坛,主题是“中国品牌 世界共享”。其中,中国自主品牌博览会5月10日开幕,会期三天;中国品牌发展国际论坛5月10日开幕,会期一天。

## 青海风风光光能互补填补技术空白

本报讯 (记者邢生祥)“我们眼前的百兆瓦太阳光发电实证基地是全球唯一的最大规模的太阳能发电综合技术的实证试验基地,不仅对整个太阳能光伏电站各种技术进行实际考证,甚至为全国乃至全球太阳能领域的发展作出贡献。”4月25日,在青海海南藏族自治州共和县全球最大的清洁能源项目——风风光光能互补集成优化示范工程项目工地上,黄河公司新能源系统集成公司副总经理李辉介绍说。

在青海共和盆地二塔拉滩风风光光能互补集成优化示范工程项目工地,一望无际的荒草滩上,一排排泛着点点蓝光的光伏板整齐地列着方阵,在阳光的照射下闪闪发光。工人们紧张忙碌地工作着,一个个光伏板支架叮叮当当扎入地下。

“从共和盆地塔拉滩的一块块光伏电板,到万里黄河第一坝,龙羊峡水电站,世界最大的水光互补光伏电站在这里建成,实现水电与光伏发电的完美结合。”李辉说,850兆瓦风风光光能互补关键技术的突破,为大规模光伏并网电站稳定入网提供了全新的途径,填补了国内大规模风风光光能互补关键技术绍。

一直以来,储能技术的发展远远落后于光伏产业的发展速度,甚至成为阻碍光伏产业发展的瓶颈。据介绍,黄河公司新增光伏储能项目,将进一步完善实证基地功能,补充储能系统相关数据,为青海打造千亿锂电产业基地,完善太阳能装备制造产业链条提供支撑。

“未来,眼前这片‘蓝色海洋’将成为全球单体最大的风风光光能互补集成优化示范工程,每小时发电量达100万千瓦,实现太阳能资源高效利用。”李辉指着一片光伏板说,通过设计优化选型配型方案,采用当前最先进的技术和产品,青海正在建设的全球首个1000兆瓦风风光光能互补光伏电站将领先全球。

一直以来,储能技术的发展远远落后于光伏产业的发展速度,甚至成为阻碍光伏产业发展的瓶颈。据介绍,黄河公司新增光伏储能项目,将进一步完善实证基地功能,补充储能系统相关数据,为青海打造千亿锂电产业基地,完善太阳能装备制造产业链条提供支撑。

一直以来,储能技术的发展远远落后于光伏产业的发展速度,甚至成为阻碍光伏产业发展的瓶颈。据介绍,黄河公司新增光伏储能项目,将进一步完善实证基地功能,补充储能系统相关数据,为青海打造千亿锂电产业基地,完善太阳能装备制造产业链条提供支撑。

“从共和盆地塔拉滩的一块块光伏电板,到万里黄河第一坝,龙羊峡水电站,世界最大的水光互补光伏电站在这里建成,实现水电与光伏发电的完美结合。”李辉说,850兆瓦风风光光能互补关键技术的突破,为大规模光伏并网电站稳定入网提供了全新的途径,填补了国内大规模风风光光能互补关键技术绍。

“从共和盆地塔拉滩的一块块光伏电板,到万里黄河第一坝,龙羊峡水电站,世界最大的水光互补光伏电站在这里建成,实现水电与光伏发电的完美结合。”李辉说,850兆瓦风风光光能互补关键技术的突破,为大规模光伏并网电站稳定入网提供了全新的途径,填补了国内大规模风风光光能互补关键技术绍。

本报讯 (记者刘静)5月5日,随着重庆市鹅公岩轨道交通专用桥最后一段钢箱梁安装完成,标志着世界最大跨度的自锚式悬索桥顺利合龙。

中国铁建大桥局承建的鹅公岩轨道专用桥全长1650米,其中主跨为600米的双塔双索面五跨连续钢箱梁自锚式悬索桥,跨径为同类型桥梁的世界之最。目前世界上已经建成的最大跨度自锚式悬索桥是爱沙尼亚穆胡岛桥,主跨480米。从480米到600米不只是数值上的增长,而是桥梁建设史上设计能力、高

强度厚钢板材料性能及其焊接工艺、施工能力、施工装备等方面质的飞跃。

鹅公岩轨道专用桥由69段钢箱梁组成,单段最重达408吨,首片钢箱梁于2017年2月13日吊装,经过建设者精心组织,科技攻关,历时14个月安装完成,目前已经获得7项国家发明专利。轨道交通环线是重庆市唯一的闭环环形线路,全长50.8公里。由中国铁建投资集团投资建设的重庆轨道交通环线二期工程18.75公里,鹅公岩轨道专用桥是全线重点工程。

## 市场供不应求 云计算服务扩容升级

5月7日,国家超级计算深圳中心的机房内,技术人员正紧张有序地忙碌着。自2013年以来,该中心正式向社会提供云计算业务的商务服务,其后又陆续开发完成政务云、健康云、教育云、气象云等城市公共服务云平台。

据悉,至2016年开始,该中心云计算公共服务平台的机构用户超过2.4万家,市场供不应求,目前正在积极推进扩容升级。与此同时,该中心正在积极推进超算中心E级机项目,使中心计算能力提升1000倍,该项目预计将在2020年部署到位。

本报记者 吴凡 摄

## 云南规范食品小作坊保障食品安全

将建立食品生产加工小作坊记录制度,对食品采购、生产、销售等环节进行记录

本报讯(记者黄榆)记者日前从云南省食品药品监督管理局获悉,云南省出台规范食品小作坊生产“40条”,从加工场所卫生管理、人员健康管理等领

域保障食品安全。

云南省政府食品安全办副主任刘军介绍,据不完全统计,目前,云南省食品生产加工小作坊有19291家,从业人员近20万人,其中已进行登记的小作坊有3000余家。生产经营食品品种范围主要涵盖米线、卷粉、饵块、白酒、糕点以及少数民族地区民族特色食品等。

“小作坊的从业人员文化程度普遍较低,对食品安全法规和食品安全标准要求了解不够。”刘军说,云南省食品生产加工小作坊分布广、数量多,经营分散且流动性大,监管难度大;此外,还存在家庭作坊、前店后厂、生产设备简陋、工艺落后、卫生条件差,无计量使用食品添加剂、生产无记录、产品无包装等。

为使食品生产加工小作坊的管理更加规范有效,由云南省食品药品监督管理局牵头起草的《云南省食品安全地方标准 食品生产加工小作坊卫生规范》在2018年3月9日公布,2018年6月9日正式实施,确保食品生产加工小作坊存在的监管难度大、卫生条件