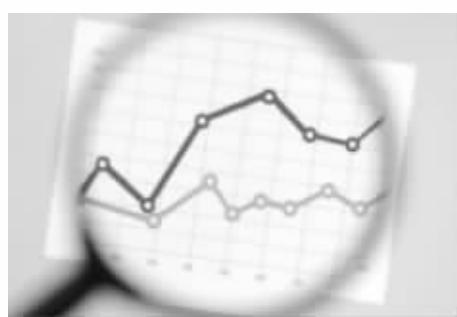


企事录

京东获谷歌5.5亿美元投资



东方IC 供图

事件:6月18日,京东集团和谷歌共同宣布,谷歌将以5.5亿美元现金投资京东,双方结成战略合作伙伴关系。京东方面表示,谷歌和京东将在一系列战略项目上进行合作,其中一项是在包括东南亚、美国和欧洲在内的全球多个地区合作开发零售解决方案,结合京东在供应链、物流领域的实力与谷歌的技术,探索打造下一代零售基础设施解决方案。

点评:在此之前,京东已在海外市场投资并购并且与国际品牌合作。在国内,阿里的强劲挤压,加之不同于阿里的直营模式,京东多被认为会限制其业务的长远增长。因此,出海可谓寄托了京东拓展市场的强烈愿望。

出海不意味着没有对手,例如,欧美市场还有强大的亚马逊。接受谷歌投资并不意味着京东商城将直接与谷歌购物对接,但这无疑会给亚马逊的电商业务带来若干挑战。当然,对谷歌来说,这也是一桩不错的买卖。

ofo全面取消免押金骑行服务

事件:继5月31日,ofo取消20座城市信用免押金骑行后,近日,其再次取消上海、广州、深圳、厦门、杭州五个城市的信用免押金。至此,ofo全面取消信用免押金骑行,押金重新恢复到199元。

据了解,取消信用免押金后,ofo用户可以通过购买95元的福利包,继续免押金骑行,同时,该95元的福利包可在ofo商城内流通购买相关产品。

点评:今年3月,哈罗单车开启全国信用免押金。6月上旬,ofo主要竞争对手摩拜宣布启动百城免押金计划。围绕“免免免押金”,共享单车开始了新一轮较劲。

6月初,ofo爆出资金链紧张,总部大量裁员的消息。此次取消免押金服务,很难不使人联想到ofo是否在借此回笼资金。

反观摩拜,虽然启动了百城免押金计划,但仔细观察后会发现,所谓“百城”,几乎全是二三线城市,且不是百城同时免押金。共享单车发展至今,其实无论走哪条路,在目前城市单车数量“爆棚”的情况下,能否探索出新的造血功能或者进行单车以外的商业化布局,这对未来发展至关重要。

申通韵达撤出丰巢

事件:6月14日晚间,申通快递、韵达股份相继发布公告,宣布全资子公司转让参股的“丰巢科技”全部股权,交易完成后,二者子公司均不再持有丰巢科技的股权。

申通快递称,其全资子公司“申通有限”于6月14日与“深圳玮荣”签署股权转让协议,向深圳玮荣转让其所持“丰巢科技”9.0948%的股权。

点评:公告发布后,丰巢科技表示三方将继续保持业务合作,快递柜费用也不会变。虽然是“和平分手”,但此次申通和韵达转让丰巢所持全部股权,很可能改变智能快递柜市场格局。

此前,圆通、中通、申通等民营快递企业宣布向菜鸟供应链全资子公司“浙江驿栈”增资31.67亿元,致力于提高末端派送时效,拓展多元化派送渠道。

目前,快运业的“三通一达”中,中通、圆通已经完全归于阿里菜鸟麾下。加上申通和韵达,在丰巢、菜鸟和中邮速递易三足鼎立的格局中,菜鸟或有希望拉开与对手的距离。

(本报记者 方大丰)

江苏打造新能源汽车领域国家级制造业创新中心

本报讯 (记者王群)“江苏省新能源汽车能源与信息创新联盟揭牌仪式暨打造国家制造业创新中心启动会”日前在江苏常州举行。

江苏省新能源汽车能源与信息创新联盟是由新能源汽车整车企业、充换电设施企业、能源企业、电池电机企业、高校科研院所等55家联盟成员单位组成。此外,江苏省新能源汽车能源与信息创新中心是由万帮新能源投资集团有限公司、开沃新能源汽车集团有限公司、江苏绿城信息技术有限公司等13家创始股东出资5000万元组建。

业内人士一致认为,上述联盟和中心的成立运行,势必影响到整个江苏省乃至国内新能源汽车市场的格局和走向。

国家中长期科学和技术发展规划领导小组办公室成员、战略研究组组长石定寰认为,联盟的成立有利于促进江苏省及我国交通绿色化,将对我国新能源汽车产业健康可持续发展发挥重要作用。

万帮新能源投资集团、星星充电董事长邵丹薇表示,新能源汽车能源与信息创新中心成立后,合作将远大于竞争,同行合作共赢发展是非常罕见的新模式。

据了解,江苏省新能源汽车能源与信息创新联盟的成立与江苏省冲刺打造国家制造业创新中心,将从区域上带动各企业间的互联互通,增加不同企业之间融合的便捷性,减少资源的浪费,通过打造绿色出行模式,建立人与生态和谐发展共荣社会。

蔬菜品质下降、配送不及时、配送站纷纷撤点,顾客无处退款,在海口——

社区生鲜配送:“最后一块肥肉”却成“难啃骨头”

本报记者 吴雪君

从网上下单订购,在家里坐等生鲜蔬菜上门,这已经成了一些繁忙上班族“逛菜场”的日常方式。随着互联网触角不断深入到人们日常生活的每个角落,近两年,社区生鲜配送开始“火”了起来,给人们的生活带来便利。

然而,近期记者走访发现,在海口,一些社区生鲜配送的运营却陷入困境:不少居民曾排队“领菜”的生鲜配送站,已经被租为仓库或转为他用,用户黏度差、物流成本高等难题成为其致命痛点。

生鲜配送站转租为超市库房

在海口市龙华区海珠花园小区内的门岗旁,一间占地不到20平方米的小铁屋显得格外扎眼。这里曾是一个社区生鲜蔬菜配送站,如今铁屋门上及墙面上的宣传海报都被撕下,只能从屋子顶部依稀看出“生鲜蔬菜提货点”的字样。

“两年前,这家生鲜蔬菜配送企业就不做了,这间屋子已租给一家超市作为库房使用了。”该小区物业管理处一名工作人员说。

记者调查发现,附近其他几个小区的社区生鲜配送提货点,如今也被小区物业出租给其他单位。对于“来了又走”的社区生鲜配送,物业方面也显得十分无奈。

“2015年5月,一家企业开始在小区内做生鲜配送,但只做了3个月便不做了,说是资金方面存在问题。”海口亚洲豪苑的小区物业负责人李先生称,直到目前,这家生鲜配送企业还没有跟物业方面将未缴的水电费结算完。

李先生还称,当时这家配送企业离场十分仓促,小区内不少购买了储值购菜智能卡的业主都没来得及销卡退费。

记者走访海口多个小区发现,此前,多处投放的社区生鲜配送站都已不见踪影,相关工作人员证实,虽然有些生鲜配送仍保有线上平台,但线下业务已经关闭一年多了。

物流成本高、用户黏度差

被电商行业称为“最后一块肥肉”的社区生鲜配送为何成了“最难啃的骨头”?

家住海口金垦路的市民张女士,是当地一家企业的白领。为了节省时间,她时常会在电商平台上订购新鲜蔬菜,但却对配送的速度很不满意。“比如今天订购的菜,要到第二天下午四五点才能送到,取回来的时候感觉不是很新鲜了。”张女士说。

不同于普通商品,多数生鲜产品都需要冷藏或冷冻存储,配送过程也需专门的冷链物流。

澄迈桥沙现代农业开发有限公司董事长王文克给记者算了一笔账,根据估算,生鲜产品的配送成本要比普通商品至少高30%。

“当前国内冷链物流体系并不成熟,借助第三方物流必然影响用户体验,但自建冷链物流成本太高,企业往往无法承受。”王文克说。

与此同时,生鲜电商平台普遍面临订单少、复购率低的问题。在王文克看来,生鲜产品品类多样,标准化程度低,消费者的评价也有较强的主观性,极易影响消费者的购买决策。

不仅如此,很多消费者也很难在短期内改变购买生鲜产品的习惯。相关调查显示,相比北上广等城市,海口等地的消费者普遍时间成本不高,购买生鲜产品

比较方便,电商平台较难改变用户的消费习惯。

建立完善的配送链条

海口市电子商务协会相关负责人表示,目前在海口经营社区生鲜配送的企业多为本地电商企业,如何赢得社区消费者的青睐,还有诸多问题需要解决。

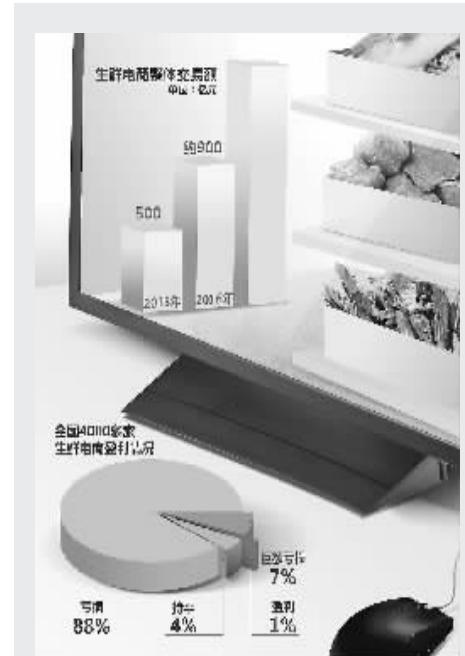
他认为,生鲜社区电商可考虑与小区周边商业超市合作,降低自己在小区内设点的成本,向商业超市供应生鲜,然后由商业超市进行运营;同时也可适当缩减经营体量,减轻囤货、备货的压力,以此积累消费人群。

“目前,对于海口大多数农产品电商来说,建立完善的配送链条是首先需要解决的问题。”本来生活网原产地总经理胡海卿坦言,目前,海口很多电商都达不到及时送达的水准,如果快速送达就需要高昂的配送成本,这就决定了很多电商只能做高端农产品,消费群体的面相对比较窄。事实上,对于海口这类城市而言,农贸市场密度并不小,如果想吃到新鲜的蔬菜,可以自己直接去购买,农产品电商如果不能解决配送难题往往很难发展壮大。

海南宜之佳实业有限公司生鲜采购负责人肖泽杰表示,社区配送蔬菜虽然能在下午配送到居民自提点,但如果客人没有及时取走,在自提点放置两三个小时便会影响菜品品质。

肖泽杰曾带着团队外出考察发现,“一些地方的配送平台已经采用了‘电子菜柜’,布放在小区里。一般的菜温存,需要冷藏的就安装压缩机。客户下班回来,凭条码就能取菜。”

肖泽杰认为,这类方式固然值得借鉴,但能否和小区物业达成共识,加之“电子菜柜”较高的布放以及维护成本,这让团队仍处在犹豫之中。



生鲜超市争夺战升级,已经成为新零售领域的现象级话题。相关分析认为,在电商的早期,线上无论是商品的种类还是价格都给用户带来了巨大的冲击,然而互联网流量模式的红利期已经结束,线上企业急需通过新零售进行转型升级。线上电商平台和线下零售商各有优缺点,消费者却是在多种渠道出现,所以双方都在尝试全渠道模式。

东方IC 供图

云南咖啡再遇价格低谷

本报讯(记者黄榆)云南省咖啡行业协会日前对外通报了近期云南咖啡再次遭遇价格低谷,咖农承受巨大价格压力的情况。该协会呼吁:国内咖啡消费不必舍近求远,希望国内咖啡企业能参与到云南咖啡的采购中来,每采购一杯云南咖啡,就能帮助云南咖农获利0.3元。

据亚洲咖啡协会会长熊相人介绍,2008年以来,中国咖啡消费迅速崛起,增长速度为20%以上,是世界咖啡消费增长速度的10倍左右。云南咖啡的种植面积,也从2008年的30多万亩增长到目前的

180万亩,产量从2.6万吨增长到目前的15万吨。

然而,与国内咖啡消费快速增长局面相悖的却是云南咖啡的价格走势。2017年~2018年咖啡采收季,云南咖啡再次受国际咖啡期货价格低迷的影响,生豆价格徘徊在13~15元/千克,直逼咖农种植成本价,甚至出现亏损。

云南省咖啡行业协会会长李晓波说:“长期以来,中国咖啡行业已经形成了一个不成文的现象,国内许多咖啡企业、商家喜欢舍近求远,以高于云南咖啡1~2倍的价格进口国外咖啡。”他表示,目前,云南

咖啡常以低价出口海外,被国外咖啡企业包装贴牌后再卖回中国。

那么,缘何这种现象多年来始终存在呢?

云南省咖啡行业协会秘书长李功勤说,主要是因为国内的消费者担心咖啡豆的品质。近些年来,云南咖啡种植不管是从面积、产量、销路等都很抢眼,已经成为全球最优质的咖啡产区之一,但与国外咖啡种植相比,云南咖啡种植品牌的知名度显然还不够高。

他认为,其实这种担心是不必要的。云南咖啡经过多年的发展,在品种选育、种植管护、加工技术、分级处理、可追溯体系建设、精深加工等方面,已经取得了质的突破,云南已经成为全球最优质的咖啡产区之一。

李晓波则表示,云南得天独厚的自然条件和地理条件,是种植咖啡豆的理想之地。云南将进一步消除云南咖啡行业多年来小、散、乱的现状,欢迎国内的咖啡采购商到云南购买优质优价的咖啡豆,通过“确保咖啡品质、确保种植海拔、确保稳定供货”实现咖企与咖农之间的互利共赢。

值得注意的是,眼下,云南咖啡产业已经在种植和加工领域取得突破,并涌现了一批优秀的咖啡企业,如德宏后谷咖啡、临沧凌丰咖啡、保山白虎山咖啡等。2018年,后谷咖啡自主研发建成中国最大的速溶咖啡生产线,并研发生产出不含植脂末的核桃动力速溶咖啡,打出了一张中国咖啡行业的绿色品牌;凌丰咖啡的初加工厂,则实现了“零废水零废料”,为云南咖啡低碳生产摸索出一条新路子。

青海企业研发经费大幅增长

本报讯(记者邢生祥)记者日前从青海省统计局获悉,2017年全省企业投入研发经费11.7亿元,比上年增长32.6%。其中,规模以上工业企业投入研发经费8.3亿元,比上年增长6.8%;非工业企业投入研发经费3.4亿元,比上年增长22.8%。

据介绍,青海企业研发活动主要集中在试验发展方面。2017年企业用于试验发展经费11.2亿元,占企业研发经费总投入的95.4%,用于应用研究经费0.48亿元,占4.1%,用于基础研究经费0.06亿元,占0.5%。

从资金来源看,企业研发资金大幅增长,成为研发经费投入主要力量。2017年青海企业自筹的研发资金11.0亿元,比上年增长34.9%,占93.6%,来自政府的研发资金0.71亿元,增长1.0%,占6.0%,其他来源仅占0.4%。

山东鼓励“一人公司”从事创投

本报讯(记者丛民)日前,山东省出台关于促进创业投资持续健康发展的通知,将通过鼓励“一人公司”从事创投、利用“先行先试”政策招商引资、健全创业投资退出机制、完善创业投资政策环境等六项措施促进创业投资持续健康发展,以加快形成“创业+创新+创投”的协同互动发展格局。

山东省提出,鼓励各类机构投资者和个人依法设立公司型、合伙型创业投资企业。鼓励具有资本实力和管理经验的个人依法设立一人公司,从事创业投资活动。鼓励包括天使投资人在内的各类个人从事创业投资活动,同时鼓励创业投资以并购重组等方式实现市场化退出。

此外,对投资于种子期、创建期的科技型中小企业,中小高新技术企业的参股创投机构,投资比例达到资金总规模的50%及以上的,对参股创投机构适当让渡部分投资增值收益。

贵州启动涉企收费专项检查

据新华社电(记者潘德鑫)记者从贵州省发改委获悉,贵州于6月中旬启动涉企收费专项检查,重点检查涉企收费目录清单执行情况、电子政务平台违规向企业收费、行政审批中介服务收费等三个方面。

涉企收费目录清单执行情况方面,重点查处公安、自然资源(国土)等部门未按规定进行收费公示、公示内容不规范,继续收取已取消、停征、免征的行政事业性收费,自行提高收费标准、延长收费时限、增加收费频次等各类违规收费行为。

电子政务平台违规向企业收费方面,重点查处公安、自然资源(国土)等行政机关及其下属事业单位、行业协会通过电子政务平台以技术维护费、服务费、电子介质成本费等名义收取费用,强制或变相强制购买第三方电子认证服务等行为。

行政审批中介服务收费方面,依法查处与行政权力挂钩,强制或变相强制企业接受服务的违规收费行为,重点查处应由政府部门承担的费用转嫁企业承担等行为。



“光生物”
从实验室走向市场

6月15日,在福建省泉州市安溪县,目前世界上单体面积最大的全人工型植物工厂车间内,工作人员正在巡检。该工厂可将植物生长所需要的阳光、土壤、雨露、用人工的方式提供给植物,采用多层栽培架立体栽培的模式,使其兼具高品质和高产能的特点。据了解,这座植物工厂由中科院植物研究所与福建三安集团联合打造。

本报记者 吴凡 摄