

忠阳车评

# 建立健全网约车退出机制

近日,长沙市交通运输部门发布消息称,已暂停受理网约车运输证新增业务。无独有偶,三亚市交通运输部门前几天也宣布,暂停网约车经营许可及运输证核发业务受理,引发关注。

长沙、三亚两地同时对网约车按下“暂停键”,其背后到底是供给过剩还是需求减少,需要时间来判定。但作为一个诞生仅10年的新业态,网约车正面临新一轮供需关系的平衡调整,这是当前必须认清的现实。

由于平台经济的普及,以及网约车司机准入门槛低、时间相对自由,近年来网约车平台公司和从业司机数量增长迅猛。交通运输部发布最新数据显示,截至4月30日,全国各地发放的网约车驾驶员证已达540多万本,网约车运输证230多万本,且4月份环比均在继续增长。

迅速增加的网约车平台公司和网约车在方便居民出行、解决社会就业等方面起到了重要作用。不过,如果网约车订单量不能同步增长,那么市场就会出现供过于求的矛盾。当前虽然网约车运力饱和还没有成为一线城市的普遍现象,但在更广大的三四线城市,这种信号或许早已出现,并被有关部门捕捉。此前,东莞、珠海、温州、济南等多地相继发布了网约车饱和和预警,提醒当地网

迅速增加的网约车平台公司和网约车在方便居民出行、解决社会就业等方面起到了重要作用。不过,如果网约车订单量不能同步增长,那么市场就会出现供过于求的矛盾。面对网约车新业态,交通监管部门要创新发展理念,主动优化管理方式。一方面,要加强信息动态监测,及时发布风险预警;另一方面,要尽早建立网约车退出机制。

约车单车日均接单量已不足10单,这些现象就是对这一矛盾的反映。

在运力接近饱和的情况下,仍然有大量“入场者”涌进,网约车经营主体之间势必因竞争激烈更加“内卷”,进而引发一系列新问题。从驾乘人员角度来看,司机劳动强度加大,收入水平下降,可能会增加司乘纠纷和交通安全隐患;从城市交通管理角度来看,网约车接单量降低,更多司机选择在路边停靠等待,也有可能造成一定程度的交通拥堵。

及时按下“暂停键”,无疑是监管部门对网约车供给规模有效控制的最直接手段,有

利于避免市场过度拥挤和无序竞争。不过,如此一来也有人担忧,暂停之后一直开放不了,甚至又回到以前巡游出租汽车数量调控的老路,更多强调使用许可、处罚、数量控制等措施,结果导致部分城市出租车数量供给不足和服务质量不高。

因此,面对网约车新业态,交通监管部门要创新发展理念,主动优化管理方式。

一方面,要加强信息动态监测,及时发布风险预警。要看到,网约车行业信息化特征明显,但当前各方对网约车市场信息掌握并不对等。租赁公司、消费者和司机凭借自身的力量,很难全面地掌握相关信息。这就

需要监管部门在动态信息监测、行业信用体系建设等方面多下功夫,主动及时根据市场变化,发布相关信息和风险预警,让从业者、投资者在进入行业前有充分的评估和思考,理性作出选择。

另一方面,要尽早建立网约车退出机制。作为交通运输监管部门,应根据大中小城市特点、社会公众多样化出行需求和网约车发展定位,综合考虑人口数量、经济发展水平、城市交通拥堵状况、网约车利用率等因素,合理把握网约车运力规模和在城市综合交通运输体系中的比例。同时,也要理解网约车作为新业态的运行逻辑,平衡好平台企业和司机之间的关系,通过服务质量测评等规则的制定,尽早建立并完善网约车退出机制。这样既可以根据市场变化及时调整网约车供给量,避免市场竞争过度,又能满足人们日益个性化、多样化和不断升级的出行需求,促进网约车行业高质量发展。



图为同江赫哲战骑实业有限公司摩托车生产线。  
本报记者 马维维摄

走进位于黑龙江省佳木斯市同江市的同江赫哲战骑实业有限公司成品车间,记者看到各类刚下线的摩托车整齐摆放着,供客户在场地内试乘试驾。

公司董事长付春生指着一台全地形雪地摩托车向记者介绍,“这是我们自主研发的摩托车,去年年底刚生产下线。它采用了加宽滑雪板、电喷式发动机,轮胎和雪橇板可相互转换使用,不仅能在零下35摄氏度环境里无差别启动,在雪地上以每小时80公里的速度行驶,还能在其他季节转换成全地形车,实现一车多用”。

去年年底,同江赫哲战骑实业有限公司举办了寒地试车活动,吸引了很多相关企业和专业骑手参与,试车的全部摩托车型都是由公司自主设计、研发和制造的,获得多项标准认证。“这些车型可在雪地、沼泽、沙滩、草地等不同地形中行驶,主要应用在应急救援、巡逻、休闲娱乐等方面。活动后很多企业与我们达成了深度合作,为公司扩大生产打下基础。”付春生说。

组装一辆完整的全地形雪地摩托车,前后要经历72道工序,包括零部件、车架、轮胎、油箱等35个部装步骤,以及方向柱、前轮总成、后叉组合等37个线装步骤,组装完成后,还要经过转速、灯光、尾气排放、轮胎矫正等环节测试。公司总经理张宏图说:“随着市场不断扩大,公司订单也在不断增加,我们一直在抓紧时间赶制。”

迅速打开市场靠什么?在付春生看来,研发是关键。“没有核心技术,企业永远发展不起来。面对激烈的市场竞争,仅靠组装、仿制是不行的。企业一定要有自己的研发团队,才能在市场中站稳脚跟。”付春生说,公司持续加大研发投入,不但零部件全部都由公司自己研发生产,而且每年都推出新产品、研发新技术。同时,公司还与多所高校对接,借助科研院所和高校的力量,持续提升研发能力。今年,公司计划生产全地形雪地摩托车1000台、沙滩摩托车500台、越野摩托车2000台、发动机2000台。

随着公司快速发展,原有的厂房规模已经不能满足目前的生产需要。为此,公司建设了新产区,厂房装修正在有条不紊地进行,4条生产线已经安装完毕。

“新产区能解决公司研发、生产、组装全部配套体系的运用,我们利用生产淡季搬厂,计划7月份正式投产。”付春生说,公司将围绕冰雪经济发展和市场需求,不断提升自主创新能力,促进摩托车产业链进一步延伸,推动摩托车发动机、化油器、全车塑件等整车配件产业实现集群化发展。

本版编辑 刘佳 张苇杭 美编 王子莹

## 广东新宝电器股份有限公司开展多品类布局——

# 从来料加工到打响品牌

本报记者 张建军

**新宝电器**

- 拥有专利近4400项
- 其中发明专利 近300项
- 产品销往100多个国家和地区
- 2022年 研发费用 4.79亿元
- 同比增长8.47%



广东新宝电器股份有限公司自动化生产车间。  
本报记者 张建军摄

在位于广东顺德的广东新宝电器股份有限公司(以下简称“新宝电器”)展厅内,厨房家用电器、家居护理电器、制冷电器等各类小家电琳琅满目。在不远处厂房里的自动化生产线上,组装、测试、清洁、打包等各个流程正有条不紊地运行着。

成立20多年来,从来料加工到具备产品设计能力再到拥有全产业链体系,新宝电器不断增加研发投入,加强自主创新,推动小家电持续迭代,产品销往100多个国家和地区的市场。

长期合作关系,并成为其在国内的独家代理商。近年来,公司采取“爆款产品+内容营销”的方法,推动多功能锅、果汁杯等成为网红产品。为有效打通摩飞品牌国内业务的全链条运作,新宝电器收购摩飞公司相关资产,进一步拓宽中高端产品市场,提升企业核心竞争力。

针对小家电行业变化较快的趋势,新宝电器不断完善品牌发展战略,各品牌的产品定义、品牌策划、营销推广由不同的专业销售团队运作,各品牌的产品研发设计、品质管控、物流等成为资源共享平台。

“我们现在更多追求以品类或者产品去促进我们的品牌,而不只是为做品牌而做品牌。”曾展晖说,随着研发投入增加,新品推出频次大幅提高,新的市场增长也随之而来。

### 搭建创新体系

“我们生产的一款专业磨豆机刚刚获得国际设计大奖,相较于市面上其他品牌的磨豆机,这款新产品的最大优点是静音,几乎听不到噪音。”曾展晖告诉记者,产品创新的背后,得益于公司多年来持续提升技术创新能力。

创新并非闭门造车,而是要与市场需求紧密联结。“所有业务的起点是对用户的研究与判断,进而以创新的手段和方法,对新的产品品类进行开发。”曾展晖说。新宝电器从产品的预研阶段就引入市场部人员参与评审,市场部认同度越高,研究项目就会越快立项。

“技术创新是推动企业发展的原动力,创新型产品需要提前2年至3年投入技术。”曾展晖说。围绕市场需求,新宝电器不断加大研发投入,积极开发新技术、新材料、新工艺,努力创造科技含量高、附加值高的新产品抢占市场。目前,公司已搭建起基础研究、创新技术研究和应用、高端技术开发和应用、通用技术开发与应用4级创新体系,在生产一代、销售一代的同时也在研发一代、预演一代。同时,公司把产品技术分为微创新和深度创新,激励研发人员投入长周期的技术创新。

“新宝电器更愿意做的是深度技术创新。在这个过程中,逐步树立起一个以技术和制造为核心竞争力的企业形象。”曾展晖说。

日益完善的自主创新研发能力为企业自身稳健发展提供了有力支撑。2022年,新宝电器研发费用达4.79亿元,同比增长8.47%;拥有专利近4400项,其中发明专利近300项。

### 建设数字化工厂

一台台智能搬运车穿梭在偌大的仓库,将原料从运输车上搬下来,通过特定车道行驶到指定的卸货点,把原料平稳、整齐地摆放在指定区域。据介绍,新宝电器6层楼的物流区,全部依靠机器和设备实现了互联互通。

作为小家电行业龙头企业,新宝电器较早启动了数字化转型。小家电制造多为小批量、多品种,产品链条长,涉及环节多,

数据收集工作非常困难。对此,新宝电器通过分析人员、设备、物料、环境等多项数据,打通产销研流程、供应链、车间现场管控等信息“孤岛”,形成现代化的数字化工厂。

数字化管理中心总监莫玲凡告诉记者,新宝电器对现有生产设备和系统进行升级改造,大力推广通用类自动化项目,研发各类非标自动化设备,开发产品平台自动化生产线,引进行业先进生产工艺和技术装备。同时,引入智能物流系统、制造执行系统、仓储管理系统,高级计划与排程系统等信息系统,实现了人机结合与工业互联。

“数字化没有‘马后眼’可以打。”曾展晖说。通过实施数字化改造,不仅企业规模和利润得到提升,运行管理也实现全面升级。

经过不断探索、实践,新宝电器构建完成订单计划监督管理、生产物流配套协同、生产交付智慧决策三大核心体系,实现从业务接单到成品交付“一单到底”的智能化无缝对接。公司物流管理中心总监吴建华说,新宝电器还自主开发了产业链中央监控系统,融合上千家供应商,数据共享效率提升2倍以上,接单周期从原来的60天缩短至45天,原材料供货周期由20天缩减至10天,大大提高了产业链供应链的稳定可控程度。

根据客户群体的不同,新宝电器将同类产品分为多个生产等级,对应不同的生产线。同时,注塑、五金大部分配件实现自主配套,提升了产品的市场竞争力。曾展晖说,新宝电器将努力在新一轮竞争中建立新优势,布局多品类建设,加快智能制造步伐。

### 深耕自主品牌

广东顺德有“中国家电之都”之称,小家电企业众多,新宝电器凭什么脱颖而出?秘诀是以技术创新打造自主品牌。

1995年,新宝电器从代工生产起家,开展小家电外销业务。仅仅7年,小家电出口就跃居行业前列。与大多数代工企业一样,新宝电器从海外客户那里拿到订单,只能按照客户提供的方案和要求进行生产,获得的利润较低。在这个过程中,公司逐渐意识到代工并非长久之计,只有掌握核心技术,建立自己的品牌,才能在市场上拥有话语权。

为了尽快拥有自主品牌,新宝电器引进大量技术人员,根据用户需求进行产品设计创新,打造“品销合一”的新品牌孵化模式,实施智造转型升级。2017年,新宝电器成立品牌发展事业部,深耕自主品牌,在小家电领域占据一席之地。

“我们现在进行全品类发力,包括厨房电器、电动类产品、制冷类产品、衣物护理类产品等,通过打造品牌矩阵的方式更好地满足消费者的个性化需求。”新宝电器总裁曾展晖说,公司研发的小家电产品已经逐渐形成多品类产品,净利润从“像刀片一样薄”增长到2022年的近10亿元。

除了发力自有品牌外,新宝电器还逐步收购合作品牌。摩飞电器公司是英国老牌小家电企业,新宝电器多年前就与其建立了

## 浙江省湖州市南浔区 共富工坊铺就残障人士共富路

浙江省湖州市南浔区东迁街道岸上村的岸乐共富工坊内,负责人正在耐心指导着残障人士做美缝套管的来料加工。这样的代加工项目,安全性高、易操作、无污染,能为员工们带来一定的福利。“我带领这些孩子们在这里工作已经2年了,他们通过自己的双手努力工作,让自己发光发亮。”共富工坊负责人感慨地说道。

岸乐共富工坊成立于2021年,总建筑面积约630平方米,按省五星级残疾人之家标准建设,总投资约50万元,招收残障人士就业50人,加工项目均由岸上村党总支联合水晶晶强村公司,与周边企业对接,精心挑选。工坊为职工提供免费接送和餐饮供应,努力做到优质服务。同时,还设立康复室、活动室、休息室等多个功能区,为职工提供舒适的环境。

共同富裕的道路上,一个也不能掉队。近年来,为帮助残障群体灵活就业,东迁街道打造共富工坊,搭建就业平台,开设共富课堂,带领残障人士走上共富路。目前,东迁街道辖区内已有专门招收残障人士共富工坊2个,已吸纳就业人员30余名,人均增收超2万元,辐射帮助60余户家庭。下一步,岸乐共富工坊将继续助力残障人士就业,帮助他们更好地融入社会。

(数据来源:浙江省湖州市南浔区东迁街道)

广告