

# 共享经济点燃汽车服务新引擎

共享轮毂项目启动, 数亿汽车消费者将受益

□ 李永

“你可以像换鞋一样为你的爱车换上好看酷炫的轮毂!” 毅轱辘创始人田决泉兴奋地说。

以“轮毂共享新生态”为主题的共享轮毂项目启动仪式暨毅轱辘品牌发布会近日在北京举行。田决泉表示, 轮毂产品被认为具有耐用性的优势, 因此售后的市场价值一直不被看好。但是从实际市场来看, 轮毂市场具有极大的挖掘潜力。

## 生产线连接消费者

统计数据显示, 2016年中国轮毂出货量达到2.56亿件, 预计2021年中国轮毂出货量将达到3.05亿件。

从售后市场的情况来看, 2017年, 中国乘用车售后市场铝轮毂需求量为1133万只, 相比2011年增长了一倍还多。商用车售后市场铝轮毂需求量为2017年达到了602万只, 相比2011年更是增长了将近两倍。

市场巨大的需求为轮毂生产销售企业提供了巨大的机会, 而毅轱辘本身独特生态链则使得共享轮毂项目本身具有成长为独角兽的潜力。

毅轱辘的最大优势来源于本身所具有的研发、生产、服务、回收融为一体的生态链。

田决泉表示, 毅轱辘平台依托年产能达百亿级别的自建轮毂、轮胎生产线, 互补性整合其它轮毂轮胎生产线、加盟维

保服务提供商、专业的技师队伍, 打造F2C(工厂到个人)最短路径商务模式, 从产品研发、生产、服务落地到回收再利用, 建立一条完整的生态链, 生产线直面消费者, 通过大数据的云积累和智能挖掘, 将最优质酷炫的轮毂以最低廉的使用成本、最便捷的获取途径提供给终端用户, 让广大消费者真正享受到中国制造高速发展所带来的巨额红利。

据介绍, 毅轱辘平台隶属于北京风扬科技有限公司, 生产线依托山东陆宇司通车轮有限公司、山东双王铝业有限公司。山东陆宇司通和山东双王铝业则是山东双王集团旗下的全资子公司。

据山东双王集团董事长张元德介绍, 双王集团业务范围涵盖轮毂、轮胎、石油加工三大板块, 年产值达到上百亿元人民币。旗下的山东陆宇司通车轮有限公司是山东省规模最大的铝合金车轮研发、制造企业之一。年产铝合金车轮900余万只, 合作汽车企业包括奔驰、宝马、大众、丰田、路虎、雷克萨斯等世界著名跨国公司。

可以说, 毅轱辘本身的生产优势, 使得毅轱辘平台下的轮毂成本大幅降低, 而且保证轮毂产品具有了宝马、奔驰的品质。这是所有的共享汽车、共享单车所不具备的突出优势。

而北京风扬科技有限公司多年的轮毂销售、服务经验也保证了毅轱辘平台在行业内良好



共享轮毂项目启动仪式暨毅轱辘品牌发布会近日在北京举行。图为启动仪式嘉宾对话现场。刘乐摄

的运营能力与服务水平, 这也是毅轱辘平台能够避免共享单车、共享汽车缺乏有效运营而造成资产流失并升高成本的缺陷。

张元德表示, 最好的商业模式就应该是生产线直连消费者的模式。举例来说, 为某外国品牌配套生产的22英寸轮毂, 在4S店一只要卖到12,500元, 而工厂出口的价格每只仅1000元左右。

## 一期亿元模具开放运营

毅轱辘给出的轮毂共享价是, “小尺寸轮毂5毛一天, 大尺寸轮毂1块一天”, “半年也好, 三个月也好, 你觉得轮毂不太

好用, 就换一套轮毂。”

毅轱辘共享生态链的另外一个独特价值是轮毂的产品回收。依托背后的生产基地, 毅轱辘可以实现轮毂全产品生命周期的一体化服务, 当轮毂因为各种原因报废时, 可以由毅轱辘平台实现回收, 进入生产体系再循环, 这不仅符合当前环保与循环经济的目标, 而且使得消费者的使用成本降到更低。

目前, 毅轱辘平台已经正式进入运营阶段, 毅轱辘平台已经开发完毕并上线交付运行, 初期用户验证已经完成。毅轱辘平台一期开放价值一亿元人民币的轮毂模具启动运营。

根据规划, 毅轱辘的共享轮毂项目初期定位北京、西安、沈阳、成都等地, 后期将辐射至全国、海外市场。

在线下服务方面, 毅轱辘平台将在自营的同时在全国范围内招募城市合伙人。

毅轱辘平台的共享新模式开启了共享经济的全新阶段。张元德认为, 毅轱辘平台无论从成本优势、竞争优势、技术优势还是从市场容量和用户接受度来讲, 都有巨大的成长空间。

田决泉表示, 作为一个创业企业, 通过几年发展, 进入资本市场成为公众企业将是企业发展目标之一。

市场扫描

## 多家“豪赌”概念公司迎考验

单纯依靠模式创新的公司首当其冲

□ 黄灵

年报披露后, 多家共享经济概念明星挂牌公司的生存窘境浮出水面。市场环境好时, 热钱吹起泡沫; 如今热潮褪去, 盲目扩张, 单纯依靠模式创新, “豪赌”共享经济的挂牌企业身陷困境。

从挂牌公司披露的年报看, 部分共享概念明星公司因找不到合适的盈利模式, 或被共享“大战”拖垮, 经营面临考验。

2015年被称为“共享经济元年”。共享住宿、共享交通、共享物流等赢得大量资本青睐。共享经济竞争由模式创新的比拼, 演变为资本之间的博弈, 烧钱“大戏”不断上演。

新鼎资本董事长张驰指出, 市场好的时候, 共享概念受到追捧; 经济下行时, 概念经济迎来寒冬。单纯依靠模式创新的公司首当其冲。

有的企业原本实业能够支撑盈利, 但由于“豪赌”共享经济, 盲目扩张而被拖垮。

6月29日, 凯路仕“压哨”发布2017年年报。财报数据显示, 2017年, 公司实现营业收入5.8亿元, 同比微涨1.56%; 归母净利润出现大幅亏损, 为-2.76亿元, 同比下降392.84%。2016年, 凯路仕归母净利润超过9400万元。

对于业绩亏损的原因, 凯路仕表示, 报告期内公司主要客户为小鸣单车的上游供应

商。小鸣单车宣告破产, 直接导致公司大额应收账款无法收回, 计提坏账准备8714万元; 同时, 由于公司经营出现较大风险, 年底资产存在亏空的情形, 计提了2.59亿元存货跌价准备。

“对共享场景的创新, 短期可能使得流量快速增加。但部分企业缺乏中长期持续盈利能力和规模扩张动力, 最终由盛转衰。”联讯证券新三板研究组组长彭海表示。

金通科技同样从事共享单车业务, 近两年净利润稳步增长, 公司拟发力冲刺IPO。金通科技主要从事公共自行车系统的研发及销售。2016年、2017年分别实现营收4.93亿元、5.39亿元, 同比分别增长33.98%、13.56%, 净利润分别为2225万元、3467万元, 同比分别增长116.73%、199.86%。

申万宏源新三板首席分析师刘靖指出, 2015年共享经济爆发, 但成功者较少。共享经济仍然是未来创业的方向, 但企业需好好吸取教训。

对于未来共享经济的投资趋势, 刘靖认为, 技术革新让共享经济模式得以试验。目前一级市场资金吃紧, 投资人的思路发生了转变, 从重模式创新向重现金收益转变。比如, 住百家、凯路仕等共享经济公司, 或由于商业模式试错失败, 或由于扩张过快, 导致现金流吃紧, 在当前的市场环境下容易被淘汰。

中国绵柔型白酒经典之作

# 洋河蓝色经典

——男人的情怀

江苏洋河酒厂股份有限公司 免费服务电话: 8008281589