

忠阳车评

# 美对华加征关税损人不利己

5月14日,美国发布对华加征301关税四年复审结果,宣布在原有对华301关税基础上,进一步提高对自华进口的电动汽车、锂电池、光伏电池、关键矿产、半导体以及钢铝、港口起重机等产品的关税。其中,美国对中国电动汽车的进口关税从现行的25%提高至100%,再叠加适用于所有进口至美国汽车的2.5%关税,中国制造电动汽车将面临102.5%的超高税率。

同一天,全球第四大汽车集团斯泰兰蒂斯与中国造车新势力零跑汽车宣布,零跑国际合资公司正式成立。零跑国际自今年9月起于欧洲9国开始销售电动汽车,业务随后拓展至全球其他主要国家和地区。斯泰兰蒂斯集团首席执行官唐唯实表示,在通过最先进的纯电动汽车帮助解决紧迫的全球变暖问题方面,零跑国际的成立是该领域迈出的一大步。我们将利用集团在全球范围内已有的广泛商业资产、实力和积淀,为客户提供价格极具竞争力且以先进技术为特色的电动汽车产品,这将支持零跑汽车的强劲增长并作为零跑国际的双方

股东创造价值。

围绕电动汽车,美西方政客和企业正在展现出完全不同的态度。前者炮制“新能源产能过剩论”,千方百计污蔑和打压中国,妄图保护本国相关产业。后者承认中国新能源汽车产业已具备全球竞争优势,务实进取地与中国企业展开合作,期望共同推动全球汽车产业转型升级和绿色发展。两种态度折射出不同的境界和不同的追求。

在美国上届政府对华加征301关税依然存在的情况下,拜登政府利用“复审”再次对华单方面加征关税。美国这一变本加厉的行为,不仅严重违反了世贸规则,而且极度损人不利己。

说其“损人”,是因为汽车产业链长,在全球资源配置的条件下,很难在一个国家完成。一辆电动汽车的研发和生产,往往需要多个国家、多家企业合作协同。中国在想方设法打压中国电动汽车产业的同时,也在伤害全球相关产业链的稳定,伤害产业链上其他国家的利益。

说其“不利己”,是因为物美价优的电动汽车不仅带来了新科技在全球的迅速传播,而且能为消费者带来更好的驾驶体验,提高发达国家老百姓的绿色消费水平。将中国车企排除在美国市场之外,只会让美国市场缺少竞争,并慢慢让美国汽车工业在全球舞台上丧失竞争力。如此浅显的道理,并不难想明白。有网友调侃,难道美国这是要成为全世界“闭门造车”的典范?

此次美方单方面对华加征关税,更多只是拜登的一次“表演秀”,民间有这样的猜测当然不无道理。因此,有海外媒体称,拜登对华征收新关税的计划主要是“象征性的”,倒也不难理解。

关键在于,当前被纳入加税范围的中国电动汽车产业并不依赖美国消费者。早在2018年,中国电动汽车就因为高昂的关税壁垒被阻挡在美国市场之外。统计数据显示,去年我国汽车出口量491万辆,出口额超过1000亿美元。其中,中国直接对美出口的电动汽车仅为3.68亿美元,

占比尚不足1%。考虑到目前美国市场在中国电动汽车的出口额中占比偏低,且美国的电动汽车市场份额也仅占全球的5.3%,新关税即便真的落地,也不太可能立即对中国电动汽车企业产生影响,犹如“一拳挥在空气中”。

尽管美国“拳头落空”,但如此“虚空打靶”,影响恶劣,为其他国家和地区带了坏头,我们绝不能纵容这种损人不利己的行为。它不仅破坏了全球自由贸易和公平竞争秩序,也损害了世界经济绿色转型,消解了全球应对气候变化的努力。汽车是一个高度全球化的产业,气候变暖也是人类面临的共同难题。在推动全球汽车产业转型升级和破解气候变暖难题的道路上,既需要彼此竞争,更需要合作共赢。



良品铺子产品生产线上,工人在生产零食饼干。  
吴凌摄(中经视觉)

“当下,摆在我们面前的已经不是活得是否困难的问题,而是活不活得下去的问题。”去年底,良品铺子董事长、总经理杨银芬的一封公开信,开启了良品铺子回归邻家形象,走向品质好、价格亲民转型之路。

数据显示,2024年一季度良品铺子实现营业收入24亿元以上,较上年同期增长近3%,恢复规模增长;回归“百姓铺子”的良品铺子向消费者主动让利,实现归母净利润6200多万元。

“消费者认为我们的产品价格‘贵’,我们就要更加亲民。”上任后,杨银芬把改革的重点放在价格上。在业务端,良品铺子围绕“降价不降质”的原则,同步实施大规模降价,300款产品平均降价22%,最高降幅45%,主要“集中在成本优化但不影响品质以及复购率高的零食上”。

针对消费需求变化,良品铺子在价格上持续做减法,在通过供应链降本增效把价格压下来的同时,还做产品健康化升级。杨银芬认为,良品铺子首要任务是赢回更多消费者,提升良品铺子采购规模和议价能力,以获得长期、可持续的高效供应链能力,为消费者提供更多“高性价比”的产品。

在原材料端,为了保障产品质量稳定,质价比更高,良品铺子推进优化源头布局管理,全年持续监控27款食品原料,发挥供应链源头优势,推动深耕国内外原产地直采资源布局。以芒果干为例,公司支持供应商海外建厂,减少鲜果进口运输中的损耗,使总成本降低。数据表明,112克规格轻甜芒果干从16.9元降到8.9元,换算每斤价格为39.7元,远低于知名商超同类型产品。

在生产端,良品铺子改善生产环节,过亿爆款单品香卤蛋的供应商就是在良品铺子的指导下,通过优化生产设备、改变剥蛋方法,提升包装工艺,以及引进色选机代替人工挑选“花蛋”,一年节省成本105万元。

良品铺子还依托直溯原料产地的长供应链条,通过成本控制以及生产效率、商业效率等精益管理达到“挤水分”的目的。2023年,良品铺子提升供应商直送和工厂直发比例至70%,库存周转下降至15.88天,较上年降低17.4%;计划中心产销周转时效同比提升17.4%。

当前,越来越多的消费者愿意为健康食品买单。看配料表,差不多是这届年轻人购买零食前的标准动作。他们关注口味口感,也关注成分、防腐剂、盐……一长串添加剂会让他们心慌。小小一包零食,如何满足年轻人的“既要又要”?良品铺子给出的解决方案是好原料+做减法,推动产品健康化升级。

2024年,良品铺子在行业内率先提出和倡导“五减”健康零食,即“减盐、减糖、减脂、减油、减食品添加剂”,围绕天然健康食材,生产过程中减少添加剂两个研发方向,让零食配方更简洁,低负担更健康,持续为消费者提供好吃又健康的高品质零食。

良品铺子计划今年推出140余款健康零食,涵盖糕点饼干、素食、果干果脯等核心品类。首轮发布的“五减”产品中,将重点推出话梅、山笋、烘焙蛋糕系列的创新产品。

本版编辑 向萌 钟子琦 美编 王子莹

## 迈金科技加强智能骑行领域技术创新——

# 智能化技术升级用户体验

本报记者 刘成

在位于山东省青岛市城阳区的青岛迈金智能科技股份有限公司(以下简称“迈金科技”),实验室内各类研发测试设备有序运转,大量测试数据在屏幕上不断变化,车间内智能骑行台、高精度传感器等产品陆续下线,等待发往世界各地。

迈金科技成立于2015年,专注于智能骑行运动设备软硬件研发、生产与销售,为用户提供智能化解决方案,产品覆盖智能健身软硬件领域。目前,公司已经发展为国内智能体育比赛解决方案提供商之一,被认定为国家级高新技术企业。

### 攻克技术难题

“公司设计研发的骑行台,多维度模拟户外骑行惯性体验,让用户足不出户就能感受山地骑行的乐趣。这一产品还配置了内置功率计,可以让专业骑手有效量化训练效果。产品一上市就取得了良好的销售业绩。”迈金科技副总裁、自行车业务负责人李准介绍。

智能骑行台的研发创新过程并非一帆风顺。起初,智能骑行台的生产技术主要掌握在外国厂商手中,国内厂商没有成熟的研发经验。迈金科技快速组建研发团队,边研究边摸索,经过成千上万次试验,解决了产品结构、电子部件、软件等领域的多个技术难题。

迈金科技精益求精,不断推动技术升级。“通过测试我们发现,此前公司使用的卡槽式同步带虽然可以解决骑行台的精确度问题,但是会产生噪声,存在改进空间。”迈金科技联合创始人孔繁斌说,研发团队尝试将卡槽式同步带替换为多槽带,不仅攻克了电路和算法设计难关,而且大幅减少了噪声。如今,企业自主研发的智能骑行台产品已注册国际专利。

近年来,迈金科技在功率计、碳纤维轮组、雷达尾灯等骑行零部件领域持续加强研发投入,推动产品推陈出新。

“2018年,迈金科技开始攻关功率计技术。公司投入了20余人的研发团队,经过1年多的技术攻关,推出单边功率计。区别于传统功率计的计算踏频方式,我们通过应变传感器配合加速度传感器计算踏频,保证了踏频的精确度,也就保证了功率数据的精确度。”孔繁斌说。

迈金科技对现有产品迭代升级,相继推出盘爪功率计、脚踏功率计等新产品,提供更加精准的功率数据。目前,公司已发展成为成熟的功率设备供应商。

多年来,迈金科技注重研发投入,培育技术团队,为开展技术创新提供了有利条件。据统计,2021年以来,迈金科技研发投入占营业收入的比重超10%;公司研发人员占员工总数的40%左右,研发团队核心员工均来自全国重点高校。截至目前,公司拥有公开专利240余项,授权专利190余项。

### 站在用户角度

“我们公司的很多员工自身就是骑行爱好者,可以从用户的角度看待产品;同时,他们对行业动态也十分敏锐,了解用户



迈金科技智能骑行台产品,准备发往全国各地。  
王晓顺摄(中经视觉)

的需求。”迈金科技副总裁、产品中心负责人宋晓天告诉记者,充分洞悉用户需求,企业就能在产品体验和技术改进方面有的放矢。

在迈金科技创始人于轲看来,智能体育有助于解决全民健身的场地问题,节省时间、跨越空间、兼具实用性和趣味性,还可以利用大数据为各层次的竞技体育训练提供更科学的方法。对用户而言,丰富的骑行场景、轻松的骑行环境,都是用户选择骑行装备的重要考量。

“我们基于用户调研结果,完善智能骑行产品设计,拓宽产品使用范围。”宋晓天介绍,区别于机械化的传统骑行装备,迈金科技强调跨学科研发,通过机械、电子、软件、算法等不同学科领域融合创新,研发成果在骑行装备的应用场景中得到广泛应用。此外,针对室外和室内两类骑行场景,企业做强相关配套软件,拓宽产品应用范围。

目前,“骑行热”持续升温,中国自行车市场快速增长,用户基数正在增长,消费能力正在提升,迈金科技准确挖掘用户不断变化的需求,紧抓骑行领域商业机会。

宋晓天介绍,依托迈金科技设计制造的智能骑行台,用户可在游戏场景中体验模拟户外坡度、风阻、滚阻等真实感,也可以体验专业训练和多人团队训练的模式。同时,用户足不出户即可参与全球各项知名自行车线上赛事,按照真实比赛规则与顶级车手、专业教练在线比赛,充分体验现场竞技的快乐。

公司设计的智能化配套软件,让类似“单机游戏”般的室内骑行向更具趣味性、互动性跨越,进一步提升骑行爱好者

的使用感受。

### 构建产业链条

骑行领域涌现的商业机会以及持续不断的技术创新让迈金科技快速成长。

“随着智能体育消费风口渐起,研发智能骑行台成为迈金科技的目标。企业要构筑‘护城河’,保持核心竞争力,不仅需要培育领先的技术,还需要构建完整的产业链。”于轲说。

“此前,迈金科技设计的骑行台必须连接电源才能运转,造成空间限制。去年,公司推出了自发电骑行台,内置的永磁同步电机可以将踩踏动能转化为电能,用户因此能够摆脱电源限制。”孔繁斌说,公司在两三年前就已经掌握了自发电技术,并将其作为储备技术,去年该技术快速实现了产品化。

迈金科技目前已经具备了技术基础,正在着力构建更加完整的产业链,塑造产业链集成设计能力,努力实现关键材料、技术和装备的自主供给;推动更多环节参与创新活动,将用户体验与研发设计相对接,推进高质量的联合创新。

近年来,迈金科技全力推进特色产业园区建设,为做强产业链,助力企业转型升级提供平台。今年3月份,迈金智能制造产业园经过两年多规划建设,已正式竣工启用。产业园凭借成熟的研发与生产体系,全面覆盖智能骑行软硬件产品的开发与制造,每年能够生产110万块智能GPS码表、45万台智能骑行台、10万件功率计、2万对碳纤维轮组。产业园采用统一的智慧管控平台,集成人员、能耗、通信、安全等



智慧化、高效化管理,深入推进数字工厂的建设,以实现生产过程可视化、质量正向逆向可追溯化、物流自动化等,打造出集办公中心、研发中心、制造车间于一体的现代化产业园区。

“未来,更加完整的产业链条、更加完善的制造产业园区,让迈金科技将有更大能力为消费者带来更优质的产品与服务。”于轲展望说。



迈金科技生产线上,工人在组装智能产品。  
王晓顺摄(中经视觉)

良品

本报记者

柳洁 董庆森