

打通最后一公里 电商平台在上海复苏

本报记者 李立 上海报道

受持续一个多月新冠肺炎疫情影响，电商平台在上海的配送一度陷入停顿，眼下这种困境正在逐渐改善。伴随电商配送的复苏，上海正在醒来。

天猫超市反弹

在“同心抗疫，上海加油”的页面中，天猫表示在未开放的区域，预计仍有14天左右的配送延迟。

“真的有在发货。”家在上海长宁区的网友“什么不可方物”在小红书上晒单，表示陆续开始天猫超市和京东的订单。根据她晒出的订单，方便酸辣粉、即食麦片，甚至是疫情中无比珍贵的“快乐水”可乐等也已经显示部分发货。

在微博、小红书上，也有不少网友分享收到天猫超市包裹的消息，部分4月初开始延迟派送的包裹，也在陆续送达。

“目前上海有超过一半的区域，天猫超市均可实现配送。在这些区域我们按照下单的顺序进行派送。”天猫超市相关负责人向记者透露。

京东运力将恢复八成

对于亟待复苏的上海，除了运输困难，快递小哥紧缺仍是现在电商平台在上海遭遇的主要瓶颈。

“京东已整装待发，将会开足马力尽最大努力支援上海保供应。”4月8日，京东集团CEO徐雷在朋友圈高调发声，随即京东官方视频号等开启上海保供专场直播，并对部分商品承诺，最快48小时送达。

有部分网友向记者证实，4月8日当时在保供专场拍到生活物资，随后几天部分陆续送达。不过不断有网友表示，包括此前3月底的订单配送日期再度遭遇跳票，显示预计4月22日以及其他日期到达。

不过，京东随即展开了更大规模的援沪行动，展开了“名动江湖”

日前不断有网友反映开始收到京东、天猫超市的货，在小红书上，也有上海网友分享，4月19日在天猫超市上下单，原先显示预计5月2日送达，目前已在4月20日送达。原先在“包邮区”以为常的“次日达”在新冠肺炎疫情中成为意外的惊喜。

这种惊喜正在慢慢回归，《中国经营报》记者从天猫方面了解到，目前上海一半区域均已在天猫超市配送范围内，配送效率也在逐步恢复，4月18日发出的包裹超过一半已经隔日送达。京东方面则对记者表示

“除了上海嘉定仓持续运作之外，还打通了从嘉兴仓到南京仓直发上海的跨区域运输堵点，配送站陆续开放，配送人员陆续到岗，目前上海有超过一半区域都已经恢复了配送，配送范围还在持续扩大。配送包裹数相比最低谷时，提升了8倍。”因此有不少消费者感受到天猫超市反弹明显。

除此以外，天猫超市也联合菜鸟打通从上海嘉定仓库、浙江嘉兴仓库等直发到菜鸟驿站的配送新通路，上线了抗疫直送套餐。4月14日，首批试点区域覆盖上海19个小区，当天有800多名上海市民购买

示，随着京东在全国调集的增援力量陆续到位，大约4月23日前在上海完成配送的订单数量将总体恢复到新冠肺炎疫情前的80%左右。

此前在4月16日举行的上海市疫情防控工作新闻发布会上，上海市商务委副主任刘敏表示，上海正



目前，电商平台在上海恢复的主要困难体现在整个供应链的打通上。 视觉中国/图

了这一套餐。截至4月20日，抗疫直送套餐已经覆盖上海近400个小区。抗疫直送套餐除了保障基础生活的粮油米面外，也有水饺、牛腩块、生虾仁、羊排等食品，还加入了居民急需的卫生巾、尿不湿等商品。预计仍有14天左右的配送延迟。

最后一公里

从团购的物品看，仍以粮油、牛奶等生活必需品为主，同时上线的蔬菜保供套餐、面食套餐等仍供不应求。

为什么此次抗疫中电商平台的复苏遇到了种种困难？

“主要的困难体现在整个供应链的打通上。”京东方面告诉记者，供应链条涉及仓储、运输、配送等多个环节，每一个环节咬合都十分紧密，直接影响供应的成果。“有的地方‘运输难’，难在路途中，不同地区防疫政策不同且不断变化，一些司机‘过得去却回不来’，运力较为紧张；有的地方‘买菜难’，难在家门口，由于快递小哥紧缺，大批订单使末端配送承受压力，供应的‘最后一公里’难以打通”。

“要把‘最后一公里’和最后100米跑起来。现在很多物资是‘堵’在这两个核心环节。”此前饿了么上海区域物流负责人陈军伟接受采访时说。

从目前看，打通“最后一公里”的办法是向上海增援人手。此前4月8日，饿了么、盒马、大润发和菜鸟就增调3000名一线人员，进一步加强保供力量。

盒马方面，4月13日开始，20个城市盒马员工驰援上海，4月15日前增至1000人。

下转 C3

经纬恒润业绩稳定向好 发力高级别智能驾驶业务

当前我国汽车市场的发展模式已经从体量高速增长期转向结构转型升级期。汽车电子作为汽车产业中重要的基础支撑，在政策驱动、技术引领、环保助推以及消费牵引的共同作用下，行业整体呈高速增长态势。作为实现覆盖智能驾驶电子产品、研发服务及解决方案、高级别智能驾驶整体解决方案的企业之一的北京经纬恒润科技股份有限公司（以下简称“经纬恒润”），在经过18年的沉淀后，于4月19日成功登陆科创板。

此次IPO，经纬恒润募资36.3亿元，主要用于经纬恒润南通汽车电子生产基地项目、经纬恒润天津研发中心建设项目、经纬恒润数字化能力提升项目以及补充流动资金。

中国汽车工业协会数据显示，随着国民经济快速发展，叠加国家多措并举促进汽车产业发展、鼓励汽车消费，2005年至2017年中国汽车产业经历了持续快速增长过程，2018年后受全球经济下行影响市场规模有所收缩。我国汽车总销量从2005年的576万辆增长到2020年的2531万辆，年均复合增长率达到10.4%。

汽车产业中汽车电子为重要一环，为行业的健康发展提供重要支撑，汽车电子是车体汽车电子控制装置和车载汽车电子控制装置的总称。车体汽车电子控制装置，其中包括发动机电子系统、底盘电子系统、自动驾驶系统与车身电子系统，车载电子电器系统则主要包括安全舒适系统及信息娱乐与网联系统。

汽车电子也是国家优先发展和重点支持的产业。近年来，国家层面的产业政策密集落地，为中国的汽车电子发展提供了有利的政策环境。

以乘用车为例，根据赛迪智库数据，乘用车汽车电子成本在整车成本中占比由上世纪70年代的

3%已增至2015年的40%左右，预计2025年有望达到60%。

据中国汽车工业协会数据，随着汽车电子化水平的日益提高、单车汽车电子成本的提升，汽车电子市场规模迅速攀升。预计到2021年，全球汽车电子市场规模将达到20189亿元，我国汽车电子市场规模将达到8894亿元。巨大的市场，也催生了一大批汽车电子企业。

随着本土汽车电子产业技术的逐渐成熟，在国家政策导向的引领下，一批具备汽车品牌配套能力的本土优质汽车电子企业，逐渐进入国内外主要汽车主机生产企业的供应链体系。经纬恒润便是其中之一。

经纬恒润成立于2003年，是一家综合型的电子系统科技服务商，主营业务围绕电子系统展开，专注于为汽车、高端装备、无人运输等领域的客户提供电子产品、研发服务及解决方案和高级别智能驾驶整体解决方案。

经纬恒润表示，一方面，整车厂商降本增效的需求倒逼其选择优质的本土汽车电子供应商企业进行合作；另一方面，基于供应链安全、自主可控程度等考量因素，整车厂也逐渐加强本土汽车电子供应体系的建设，推动供应链安全管理的进程。此外，汽车电子呈现

持续向中低端车型渗透的行业特点，传统高端车型配备的电子设备逐步向中低端车型普及，对加速汽车电子产品进口替代的进程起到促进作用。

经过近20年的发展，经纬恒润部分代表性产品也取得了较高市场份额、市场认可度和品牌影响力。根据佐思汽研的统计，2020年，经纬恒润乘用车新车前视系统（即ADAS产品）装配量为17.8万辆，市场份额为3.6%。

经纬恒润市场上的优异表现，从其业绩指标上可见一斑。经纬

恒润数据显示，2018至2021年，经纬恒润分别实现营业收入15.39亿元、18.45亿元、24.79亿元、32.62亿元；同期的归母净利润分别为2077.54万元、-5966.75万元、7369.38万元、14,618.73万元。在营业收入稳步增长时，归母净利润也实现了大幅度的增长。

贯彻落实“技术领先”战略

天眼查数据显示，近年来，中国汽车电子相关企业注册量总体呈增长趋势。2021年我国汽车电子相关企业注册量剧增，累计新增154.3万家，达近五年峰值，同比增长79.4%。预计2022年我国新增汽车电子相关企业178.2万家。

虽然国内汽车电子相关企业众多，但是，汽车电子行业技术革新较快，是典型的知识密集型行业。

经纬恒润自主研发的先进辅助驾驶系统（ADAS）于2016年成功实现量产。自2016年以来，经纬恒润已完成四代先进辅助驾驶系统的迭代，不仅实现了基本的辅助驾驶功能，而且充分考虑了中国驾驶员的驾驶行为和中国的道路工况，更适应中国人的驾驶习惯。

2018年至2020年，经纬恒润先进辅助驾驶系统（ADAS）产品销量分别为6.75万套、10.18万套和30.67万套。

经纬恒润表示，公司通过贯彻落实“技术领先”战略，始终紧跟汽车电子行业技术革新脚步，积极部署并推动新技术的产业化落地，从而抓住汽车电子电气架构演变进程的新机遇。在电子产品业务领域，把握智能化、网联化、电动化、服务化等产业发展趋势，主动选择生命周期处于成长期的细分产品，坚持自主研发，打造出先进辅助驾驶系统（ADAS）等多种电子产品。

不仅如此，经纬恒润强调，基于“技术领先”战略，其主动选择进入

高级别智能驾驶整体解决方案业务领域，自2015年以来，通过自主研发，形成了完整的MaaS解决方案，为发行人贡献了新的潜在盈利增长点。同时，高级别智能驾驶整体解决方案业务的开展，加速了公司在SOA架构、车载高性能计算平台（HPC）、5G T-BOX、以太网通信、OTA等技术领域的高速发展。

截至2021年末，经纬恒润在职员工总数达到3570人，相较于2020年末增加了836人，增幅达30.58%，其中研发人员和技术人员合计增加669人，占新增人数的80%以上。

“三位一体”保驾护航

除电子产品业务取得显著的成绩外，经纬恒润始终以研发服务及解决方案为重要客户切入口，以电子产品业务为核心收入保障，同时不断推动高级别智能驾驶整体解决方案业务的快速发展。并在

其自身体系内建立“工具链-核心技术/算法-工程化-产品化-终端运营”多维度的业务能力，从而围绕电子系统建立技术、产品和解决方案的优势，为客户提供全方位的业务服务，提升客户服务深度与黏性。在此基础上，经纬恒润电子产品、研发服务及解决方案、高级别智能驾驶整体解决方案业务形成“三位一体”的业务布局，在核心技术、应用场景、行业客户群等方面相互支持、协同发展。

经纬恒润表示，公司三类业务相互支持、协同发展，多维度地服务于客户，并与之建立长期业务关系。相对单纯电子产品配套或者技术服务而言，公司与客户建立了广泛、深入的产业合作关系，形成了更高的客户黏性。

然而，汽车电子作为新一代信息技术与传统汽车产业跨界融合的基础环节，随着车载应用的不断增加、电子产品集成的日益复杂，

其单车成本有望保持增长，在整车成本中的占比持续提升。随着汽车电子化水平的日益提高、单车汽车电子成本的提升，汽车电子市场规模迅速攀升。

经纬恒润也并未满足于现状，此次登陆科创板募资36.3亿元，主要用于经纬恒润南通汽车电子生产基地项目、经纬恒润天津研发中心建设项目、经纬恒润数字化能力提升项目以及补充流动资金。

经纬恒润表示，通过本项目的实施，公司能够在现有产品、技术的基础上，调配研发资源，同时进行多品类项目研发，提高研发效率，增强研发能力，最终实现公司业绩的长远增长。公司在研项目与本次募投项目均体现公司在前沿产品、前瞻技术方面的投入与布局，在汽车电子的各方面均具备可靠的技术储备。为公司未来应对产品技术发展与市场竞争做好充分准备。

广告

