

骑行风起，一车难求



5月15日，浙江杭州萧山横一村绿道上的骑行者。

张勇供图

在消费端，捷安特、美利达、崔克、闪电、Brompton等自行车品牌大都出现了热门车型断货现象，二手交易平台上相关车型也多以高于原价的价格售出，颇为抢手。

疫情之下，骑行风起的原因究竟是什么？

通勤、健身、休闲、社交：骑行很百搭

北京—草原天路 是健安骑行队队长孙洪涛疫情前骑过的最远一段路线，高高的山上有风车，白马在草甸子上漫步，景色美极了。不过当时工作比较忙，没有时间像队友那样一直骑到西藏挂壁公路、新疆独库公路去。

2020年春天，孙洪涛组织了疫情暴发后队里第一次小规模短距离骑行，街上人还很少，一路骑过来，能感觉到内心堆积的压力在慢慢释放。现在，我们常去的是京郊的红井路、妙峰山、戒台寺，骑行、赏景都不耽误。

近两年来，孙洪涛留意到，骑行队伍里的年轻人渐渐多起来，有时骑到路口一看，周围都是骑车的年轻人，还有一家三口一起出行的，小孩子也有一辆童车。同队里新加入的年轻人聊天，他们也说，骑车通勤，比起乘坐公交、地铁更健康，还能看到城市不一样的风景。

一车难求 背后，不只是市场火爆

7月的一个工作日下午，记者走访位于北京北新桥一带的捷安特直营店时，一名身穿校服的中学生正在店里试骑。

现在正是暑假，很多家长都带着孩子来买自行车，童车销量不错。今年上半年，我们总体销量同比增长了三四成，连水壶、尾灯这类骑行装备都卖出去不少，但店里销路最好的还是公路车，基本都断货了。捷安特北新桥直营店负责人张桂富说。

值得注意的是，自行车断货现象，并不只是捷安特。在各大自行车品牌的电商平台、线下门店，都不乏无货、下架的热门车型。

四五五月的时候，有亲戚托我买一辆童车，在杭州向几个业内朋友一打听，要付款，一个月后才能拿到车。骑友网创始人张勇说。他发现，疫情期间，不少自行车门店的烦恼，已从生意不好做转向拿不到货。

北京MCC骑行俱乐部创始人常文科在北京、苏州、南京共开设了4家面向骑行发烧友的中高端自行车集合店，新冠肺炎疫情暴发以来，店面总销量已翻了四番，现在各型号自行车基本都要预定，有的型号甚至要等上半年才能做出来。除了新冠肺炎疫情暴发以来需求上涨、定制化调整需要时间等因素之外，工厂产能不足、

关键零部件供应不畅也是造成自行车紧缺的重要原因。

根据《2021年1-6月中国自行车行业经济运行分析》，受全球疫情影响，部分自行车零件厂被迫停工或减产，一些高端零部件交货期已延长至一年有余，零部件供应问题进一步加剧了从2020年开始的高档自行车短缺。

现在大部分自行车厂商生产的都是车架，像变速器、传动系统这类核心部件，日本品牌禧玛诺的市场份额就占了全球的六成以上，可以说基本垄断了整个行业，禧玛诺的产品在疫情期间供应不足、价格上涨，影响的是整条自行车产业链。常文科说。

一车难求，让不少求车心切的骑行爱好者转向了二手交易平台。品相良好的网红折叠自行车、轻量化的碳纤维自行车等热门车型，都能在二级市场以持平甚至是超过原价的价格出手。

在常文科看来，市场过热，也引发了一些乱象。骑行火了，不少人发现自行车是个朝阳产业，就开始盲目地投资、开店，很多消费者也在盲目入坑，愿意花费几万元购买自己的第一辆车，可以说整个市场现在都有点浮躁。那么未来骑行热度一旦降下来，消费者当下高价买下来的自行车，会大批流入二级市场，冲击我们这样的新车店面，投资者赚来的热钱，也会在将来几年赔出去，进而影响行业的发展，作为从业者，我们不愿意看到这样的局

面。常文科说。有着十几年骑行经验的孙洪涛认为，升级装备应该循序渐进，可以先从入门公路车开始，骑行人的偏好大都不同，有重视速度的，也有喜欢轻便的，一点点根据需要添置东西、量力而行，骑行之路才能长远。

买车只是开始

刚在自行车店下了单，安文璐就被拉入了该品牌骑行俱乐部的大群，群里还算安静，群里偶尔会发布一些骑行活动，目前没考虑过参加，毕竟群里的人只是买了同一个牌子的自行车，社交意愿比较低。

在张勇看来，组织骑行俱乐部，往往是商家为了延伸消费场景而进行的常规操作。

骑行的消费链条很长，买车只是第一次消费，之后还会有换车、购买新装备的需要，品牌引导用户适应更为远途的骑行活动，无疑可以促成更多的消费可能。对于新人来说，由骑行俱乐部入手了解骑行规则，增强风险意识，也可以规避不少坑。张勇说。

作为运动器材，自行车的定制、维修、保养等服务也是消费链条上的重要环节。常文科认为，自行车行业在维修人才的培养和维系上还存在不少发展空间。

目前行业内还没有建立起面向维修技师的完整培训体系，专业人才紧缺，但随着骑行热的到来，维修需求已然开始上涨，供需仍不匹配。从经营的角度来看，技师都是在实践中一点点积累起经验，培养需要成本，可大部分消费者对自行车服务的付费意愿都不高，改变现状还需要时间。常文科说。

由骑行带来的市场想象，也为创业者提供了新的思路。疫情之前，张勇创立的骑友网，主要提供自行车赛事推广相关服务。随着各类自行车赛事因疫情暂停，骑友网的经营一度陷入停滞。如何在骑行热潮中找到新的业务模块，张勇将目光投向了绿道。

据我们分析，疫情发生以来，骑行增加的主要人群是新人、小白和亲子群体，绿道的设施条件正适合这两类人群，而且绿道可以连接附近乡镇的景区、民宿、露营地、驿站等，如果我们能为当地政府设计出符合骑友需求的旅行线路，将散落在各地的户外景点串联起来，不就是一个新的业务方向吗？还能用到团队之前在赛事推广上的经验。张勇说。

据张勇介绍，在浙江省的余杭、萧山、兰溪、绍兴等地，相关项目正在推进之中，在聚焦赛事选手到关注骑行大众，我们能服务的人群更广泛了。



扫一扫 看视频

三是由于以上两点原因，轻资产、融资能力弱的小微企业到银行、金融机构融资困难，造成恶性循环。

据介绍，文金惠工作小组于2020年在上海市委宣传部指导下、由上海精文投资有限公司联合旗下所属公司成立，针对以上情况，专门为文创公司尤其是小微企业提供服务。目前已有300余家企业通过咨询解决了问题；还为企业提供一站式金融服务，至今已有多家企业完成融资，金额超过1亿元。

在文金惠的帮助下，一些企业熬过了最难的阶段。杨正迎举例说，某从事制作发行的影业公司，2005年成立后佳作不断、业绩很好，2020年受疫情影响无法完成资金回笼，今年因疫情影响3个月，有一笔巨额贷款马上要到期，无法自筹资金去偿还，也不符合银行的融资要求，眼看就要陷入绝境。此时，精文投资公司旗下的担保公司为此家公司担保，文金惠联系到北京银行上海分行，共同设计了一款新的融资方案，不仅成功发放了贷款，还给予该公司优惠的担保费率和利率、省去了过桥费用，降低了融资成本。

杨正迎认为，融资服务可以解决企业短期内的急难愁问题，但要让企业在疫情下能够更加平稳地运行，还需要政府出台宏观的扶持政策，包括阶段性免征企业增值税、附加税，降低企业增值税税率，发放稳岗补贴等。他还希望政府相关部门能督促大企业尤其是国企按约履行借款合同中的付款义务，尽早减轻小企业的资金垫付压力，为今后文创企业的大发展保留更多的火种。

徐颖对上海文化行业前景抱乐观态度。她说：疫情期间许多艺术家静心创作，积累了不少作品。上海的文化市场需求一直比较旺盛，尤其是新一代年轻人文艺鉴赏水平更高，对展览、演出等更有热情。文化市场大有可为，只是企业面临人才流失等困难，希望政府予以扶持，尤其是给租用非国企办公楼宇的文创企业提供免房租的优惠。只要能把人才留住，就会有好的产品。

除了政策优惠外，文创类企业十分期盼尽早恢复线下业务。徐颖说，演出公司如果今天开、明天关，会增加经营风险，期望恢复烟火气的政策坚决执行下去。一家连锁密室逃脱店说：门店至今暂停营业3个多月了，没有收入，还要支付员工工资，我们期待线下门店能早日开业。

上海：疫情中受伤的文创企业没有躺平

跨界餐饮，蛰伏后转型

7月1日起，上海逐步开放博物馆、美术馆、图书馆、文化馆等文旅场所。7月8日起，影院、演出场所也逐步开放。然而，7月的上海仍有散发新冠肺炎疫情发生，KTV、密室剧本杀等文旅场所暂未开放。封控措施让不少文旅从业者产生了刚起步又急刹车的疲惫感。许多文创类小微企业主，还面临现金流不足、融资难、员工流失等困境。

中青报·中青网记者从上海市文化创意产业促进会（以下简称“文促会”）了解到，尽管很多文创类企业在疫情中受伤，但企业并没有躺平。一些企业正在通过业务转型、技术创新、寻求合作等方式自救。政府相关部门和文促会等平台也从3月起就一直在开展抗疫助企工作。

演出、电影、旅游等线下消费行业都受到疫情很大影响，但越是在危机下，企业越需要创新，寻找新的机会。2020年以来，以线下演出为主营业务的文化传播公司 剧马当先 创始人齐奇一直在思考企业如何转型升级。

齐奇介绍，2015年进入文化产业的他，2018年进入文化产业的剧马当先，最早在国外的舞台上做音乐剧项目，2018年适合全年龄段观众观看的沉浸式戏剧《爱丽丝冒险奇遇记》落地上海市静安区后，恰逢国内沉浸式体验市场火热。2020年新冠肺炎疫情暴发期间，剧马当先团队没有停止工作，而是蛰伏修炼，2021年夏天推出沉浸式美食互动剧《玩味放映厅》。2021年初冬，公司在文促会的牵线下与上海爱乐团合作，研发了玩味音律 音乐下午茶，在商场演出，颇受欢迎。

今年年初，团队又与星空华文合作，推出了以经典电影元素为主题的沉浸式美食互动剧《玩味放映厅》。接下来，有互动演艺特色的 餐秀 将是我们的主要发力方向。齐奇说。

为什么要将沉浸式戏剧与餐饮结合起来？

齐奇认为，餐饮行业和演出行业相比，在疫情下的抗击打能力和恢复能力相对较高，与餐饮业合作可以分散风险。根据中国演出行业协会发布的《2021年全国演出市场年度报告》，2021年全国演出市场总体经济规模为335.85亿元，恢复到2019年的59%。国家统计局今年1月发布数据显示，2021年1-12月，全国餐饮收入46895亿元，已恢复至2019年水平。

给齐奇信心的还有年轻人旺盛的文化消费需求，以及上海政府对文旅产业的重视。他认为，上海的文创类企业数量和观众基础在全球都名列前茅，在上海看各种类型的演出已经成为市民、游客的日常消费习惯。

2021年12月，上海已累计发布了100个演艺新空间，包括商场、文创园区、书店、Live House、酒店、咖啡馆、游轮等地。齐奇说：相比传统剧场，演艺新空间体量小、更灵活，业态上鼓励创新，涌现了很多原创项目。这对上海年轻的消费者来说，是一种非常新鲜、富有吸引力的文化消费场所。

把业务和路演搬到线上

宸资文化是一家国企旗下的文化公司，主营业务包括艺术园、展览馆、公共教育、艺术集市、文化艺术基金会等。总经理徐颖告诉中青报·中青网记者，今年疫情期间，公司的公益业务和营利业务都受到了不同程度的冲击。

徐颖说，由于线下业务被迫暂停，公司很快尝试将业务搬到线上，虽然收效甚微，但是一个新的开始，我们长期与中国航海博物馆合作出售文创产品，不能在线下卖，就转到了抖音等第三方平台。公司去年拿到了拍卖牌照，疫情期间把线下拍卖改到了线上。公司和上海市群众艺术馆合作推出的市民夜校公益性课程，也暂时转到线上进行了。

今年疫情期间，公司通过文促会找到合作方，筹备了新媒体艺术展 宇宙

魔方，邀请到国内外十余位跨领域艺术家，展出涵盖视觉影像、互动装置、加上艺术等形式的作品。7月8日，这场具有未来感的展出在临港当代美术馆开展。徐颖注意到，虽然上海已进入高温天，但只要艺术场馆开着，就会引来大量年轻人。

文促会秘书长任义彪告诉记者，疫情期间，有近400家会员企业通过文促会的平台在线上开展微路演和对话交流，一些企业在微信群里找到合作伙伴，开拓了新的业务。有的找到了国潮IP合作开发联名款的意向企业，有的找到了合适的策划品牌宣传的广告公司，有的找到了帮自家产品提高知名度的设计公司，有的找到了产品进驻大虹桥销售市场的渠道，还有的找到了实践数字藏品开发的合作伙伴。

在文促会的会员群里，大家搭建起互助对接平台，积极投入抗疫行动中。例如，东浩兰生团队在搭建方舱过程中急需大量口罩辅助带，欢唱网络牵线对接解决；临港方舱志愿者急需工作替换装300余套，宸资文化和东方国际对接解决；国际广印展急需解决7000根脚牌吊绳的印刷问题，与印刷协会的黄工印刷公司对接解决；三联书店急需解决弥雾机、电动喷雾器等防疫物资的采购配送，大隐书店对接解决，等等。

企业期待恢复线下业务

当前，上海文创企业尤其是小微企业面临的最大困难是什么？中青报·中青网记者就此采访了上海精文投资有限公司总裁助理、文金惠工作小组负责人杨正迎。

杨正迎告诉记者，经过与上海四五百家文创企业接触，他感到大家面临的普遍问题体现在三个方面：一是经营受到疫情影响，市场拓展困难，有的企业无法按期完成合同，上下游合作面临危机；二是营业收入减少的同时支出仍然较大，虽然多数企业租房不一定是国企房东，要支付员工薪酬，还贷、还利息，现金流储备不够；



在实验室里做研究的邓佳威。长沙理工大学供图

理工男的创业传奇：将工业废料变成生产原料

喻玲 中青报·中青网记者 洪克非

在变废为宝中找到商机，大学毕业后就创办重资产的化工厂，历经艰难使企业步入正轨后，他又回到大学校园读研。邓佳威的创业经历本身就是理工男的一个传奇。日前，这位正在长沙理工大学读研的创业者告诉记者，目前他的公司正在向绿色制造技术上持续投入，预计能将废酸替代率从20%提高到80%，产量突破5万吨，将比2021年增长50%以上。迈过了企业发展的大坎，湖南兴镁源科技股份有限公司董事长邓佳威把目标放到了更远的领域。

邓佳威的老家在湖南省岳阳市云溪化工园区。自幼看惯了管林林立的化工场所，加之父辈亲朋多在生产销售一线，邓佳威对于各类化学产品及应用兴趣浓厚。

2012年，邓佳威考入了内蒙古工业大学化学工程与工艺专业。协助研究生师兄做实验的时候，他接触到内蒙古一家公司的氯碱酸处理项目，了解到氯碱酸可以用作硫酸镁的生产原料。在老家是生产废料的氯碱酸原来是生产原料，这让邓佳威十分惊喜。邓佳威有个亲戚在家乡岳阳一家石油化工公司工作，通过亲戚他了解到，氯碱酸是一种生产废料，如何处理一直是让公司头痛的问题。工业园区的几个大企业每年约有数十万吨类似的废料待处理，环保成本高、效率低，如果能变废为宝，做出硫酸镁的产品，是不是大有机会？

硫酸镁是一种基础化工原料，常用于生态农业、污水处理、电子材料和生物医药等行业。我国虽然是硫酸镁生产大国，但产品主要集中在中、低端，高端产品主要还依赖进口。邓佳威有了个大胆的想法，如果能利用化工废料生产硫酸镁，既能产生经济效益也保护了环境。邓佳威一边查阅大量文献，一边到企业走访了解。让他欣喜的是，硫酸镁生产厂家主要在北方地区，南方几乎没有。

投身绿色化工行业的想法得到了父亲的支持，但化工企业是重资产的行业，硫酸镁生产行业准入门槛高，环保成本高，按照邓佳威的技术路线设置，势必需要巨额投资预算。在家人和朋友的资助下，邓佳威凑齐了启动资金800多万元，2016年10月15日，湖南兴镁源科技股份有限公司厂房建设顺利完工。

创业之初，层出不穷的问题让邓佳威伤透了脑筋。资金有限，工厂前期的设备主要是二手设备，问题很多；设备不适应，产量、质量不达标；加之企业处于岳阳市的一个小县城，难以留住优秀人才；更重要的是，公司还面临技术上的瓶颈，上游企业因生产工艺不同，废硫酸的成分也不一，需要对生产工艺进行实时精准调控，确保产品质量稳定。客户一度因为生产出的产品质量不稳定、客户投诉多、产品积压严重而面临生存危机。

邓佳威没有想到，现代化大生产和学校实验室的差距如此之大，自己只能在实验室里得心应手，可在真正的生产中只能在一次次失败的总结经验和教训，刚毕业的他背负了很大的心理压力。

在父辈的安抚下，邓佳威一步步攻克克难，组织团队夜以继日改造生产工艺，优化参数，终于把生产线中反应阶段的成功率从40%提升到了95%。最重要的反应工序过了关，二手设备又开始这里那里时常见出小问题，生产总是断断续续，产品质量不稳定，客户投诉率非常高。迫不得已他们只能用低价来维系客户，虽然产品销量不少，但忙碌一年，盈利却不理想。

转机开始于2018年。由于建厂时企业环保手续和设施齐全，他们在全国环保督察风暴中毫发无伤，而许多同行企业相继关停。在市场稀缺的情况下，产品变得供不应求。此时设备改造已迫在眉睫，邓佳威力排众议把2018年的盈利全部用于设备改造，这为以后企业的产品质量位居行业前列打下了坚实的基础。邓佳威此时却急流勇退，把走上正轨的企业交给经理打理，经过一年多的准备，2020年考取了长沙理工大学材料学院硕士研究生。

该学院很重视学生的科技创新和创新创业工作，特别安排了无机非金属材料方向的杨视锋副院长对公司的科研进行指导。这两年杨老师多次现场指导，为企业解决了很多工艺上的问题。读研期间，邓佳威成功申请了13项实用新型专利，他想要硫酸镁的高端产品碱式硫酸镁必须应用于陶瓷领域的想法也得到了杨老师的支持。经过反复研究和试验，邓佳威带领技术团队攻克了废硫酸综合利用、重结晶闪冻和硫酸镁后处理改性三大关键技术，使得产品成本更低、品质更优、附加值更高，生产过程零排放。

如今，他的公司作为华南地区位居前列的硫酸镁生产企业，产品种类齐全，远销欧洲和东南亚。企业也被授予湖南省服务质量双优单位、湖南省质量信用3A级企业，通过了ISO 9001质量管理体系认证，成为硫酸镁行业的新生代表，并获批国家高新技术企业。去年企业年产值达2500万元。



剧马当先推出的沉浸式美食互动剧《玩味放映厅》剧照。

受访者供图