

盒马鲜生北京首店停工 物业模式难选

原定于3月31日开业的盒马鲜生北京首家门店即十里堡店，已经陷入长达4个月的物业纠纷而无法如期开业，目前该店装修工程暂时停工。周边小区爱这城业主向北京商报记者反映，在原来的华堂超市撤店后，居民对于家门口即将出现一家新超市充满了期待，但在盒马鲜生施工过程中造成了爱这城出现多种扰民和安全隐患问题，而几番沟通后，对方并没有明显改进。目前，盒马鲜生门店施工暂时停止。盒马鲜生方面向北京商报记者表示，问题正在解决，预计门店于四五月开业。

盒马鲜生北京首店位于十里堡新城市广场原日资零售商华堂商场地下一层华堂超市位置，在去年11月华堂商场闭店后，由盒马鲜生接盘。新城市广场所属的阳光新业集团招商中心总经理崔震雨曾在去年底对外表示，如施工方一切顺利，预计2017年3月31日，盒马集市将亮相北京十里堡新业广场。

盒马App上可以看到，首页已经显示“北京盒马鲜生十里堡店3月31日开业倒计时”，虽然门店还没有开业，但App上已经上线了部分商品，而且支持下单购买，同时盒马外卖也开始运营。盒马鲜生2016年1月在上海开设第一家门店，混合了线下门店、线上下单、O2O、外卖、超市、餐饮、百货、娱乐等多种业态，在业态逐步融合的当下被冠之为“新零售”，这是当下最



受关注和资本追逐的业态。在进入北京市场之前，盒马鲜生在上海已经开设了8家门店，盒马鲜生在北京的门店属于“盒马集市”店，跟之前一代店相比，体验更丰富，把超市、餐饮、休闲、百货、娱乐混搭在一起，其中餐饮占比达到50%。

据北京商报记者了解，由于盒马鲜生施工问题，爱这城三期200多位业主已联名上访热力集团、燃气集团、朝阳建委、朝阳环保局、街道、朝阳规委、安监局等多个政府部门。城管与街道多次下达停工单并且阻止无果，盒马鲜生继续施工，最终由派出所强行切断水电才得以停工。现在八里庄街道已出具停工单，盒马鲜生装修已经暂停，但是后续问题如何处理仍然悬而未决。

在爱这城业主向北京商报记者出示

的今年3月3日下发的《八里庄地区建设工程施工现场检查记录表》上显示，检查情况为“该工程装修项目建设单位未办理施工许可手续，建设装修面积8000平方米，施工范围为墙体、吊顶、地面、管道设置，施工日期为2017年1月15日—3月20日”，处理意见为“责令停工，待施工许可证办理齐全后方可施工，建议施工单位做好居民协调工作及时化解矛盾”。

对此，业内人士表示，盒马鲜生是典型的租赁物业纠纷影响经营情况的案例。租赁物业看似模式更轻，成本相对较小，因为企业是在物业建设好之后进入的，有可能类似盒马鲜生这种出现物业功能与经营需求不匹配而需要改造的情况。

事实上，物业重新改造的成本也不

低，有些难度还比较大，更有甚者出现盒马鲜生这种情况。现在的商业综合体多是综合业态，各种业态需求不一致，很容易出现这种物业条件与经营业态所需条件不符的情况。

分析认为，现在不少企业在经营时会选择自持物业，选择自持物业除了通过商业地产获取回报之外，企业也可以参与到最初的物业建设当中，也就能够根据后续经营的业态设定、未来的长期计划或者门店规划来进行建设，提前建设好所需要的物业功能。如家乐福四元桥店，家乐福将这一门店定位为亚洲地区节能门店的标杆，选择的方式就是自持物业，以便于家乐福能够在前期建设当中为节能减排这一功能做好铺垫。

据悉，家乐福四元桥店的外墙和地下室均使用了外墙保温材料，建筑外墙使用LOW-E玻璃，并在玻璃上添加一层覆膜反射紫外线。室外公共区域使用光伏太阳能景观灯，门店安装了2万套节能LED灯。水处理方面，整个商场的用水都体现了对循环水的利用——生活用水(约300吨/天)经过中水处理，可冲厕所及灌溉绿化，多余的中水经过室外的过滤花园进行生化处理，日处理量可达150吨，通过植物进行再次净化，最后排放到市政管道。

现在还有一种模式，一部分企业会尝试在地产开发商建设前介入，双方协定合作所需的物业功能条件，为后续的经营量身打造合适的物业环境。

北京本报记者 邵蓝洁 郭白玉

汉能薄膜发布年报 收入大涨扭亏为盈

3月30日，北京——汉能薄膜发电集团(00566.HK，以下简称“汉能薄膜”)发布2016年年报。年报显示，2016年度，汉能薄膜逆境突围，上游装备及下游应用两大主营业务板块增长强劲，营业收入同比大幅增加，实现年度扭亏为盈；技术实力持续提升，装备交付能力保持业内领先水平；下游市场继续开拓，户用等分布式销售增长强劲，覆盖全国的经销商体系在业内独树一帜；公司治理能力大幅加强，企业内生增长动力不断释放，并牢固树立了“以客户为核心”的企业文化。

营收同比大增，年度扭亏为盈

年报数据显示，业绩期内汉能薄膜营业收入达到44.83亿港元，同比大幅增长约59%；毛利增加至25.98亿港元，年度增幅达到89%。更值得注意的是，汉能薄膜成功实现年度扭亏为盈，年度盈利为2.52亿港元。

公司认为，年度扭亏为盈归结于多个有利因素，包括户用发电业务采取的经销商渠道取得成功，在颇为强劲的销售提振下，全年售出接近3万套户用光伏系统；以及期内装备制造业务的产线交付业务收入比去年同期增长约55%。

汉能薄膜表示，公司各下游业务板块的商业模式均已打通，独具特色的经销商模式及体系更已初步成熟。目前，公司已经基本形成以薄膜太阳能技术的持续创新为基础、以上游装备及产线的“交钥匙”解决方案为左翼、以下游分布式及移动能源应用的“一站式”解决方案为右翼的“一基两翼”战略布局，为公司未来发展奠定了坚实的基础。

薄膜技术坐拥五项世界纪录

过去一年，汉能薄膜各技术路线研发和量产效率再创新高，业绩期内一举摘得五项世界纪录，其中美国子公司Alta Devices的砷化镓(GaAs)技术占据三项，分别是量产组件效率24.8%、单结电池最高转化率28.8%和双结电池最高转化率31.6%，值得一提的是，这三项世界纪录均得到了美国能源部旗下美国国家能源实验室(NREL)认证。MiaSole新一代工艺量产冠军组件效率达到18%，为目前全球溅射法铜铟镓硒(CIGS)柔性组件最高效率。德国

子公司Solibro量产冠军组件效率达到16.97%，为共蒸法CIGS组件量产世界纪录。

汉能薄膜在年报中表示，未来继续积极培育作为核心竞争力的薄膜太阳能技术，通过持续的投入与研发，进一步提升CIGS和GaAs电池转换率，同时不断改进上述技术路线的产线研发与制造能力。目前，汉能薄膜已在薄膜产线核心装备领域拥有独立自主知识产权，已具备了GW级的高端装备年度交付能力，高端装备国产化比例大幅提升，成本持续降低。为了推广这些先进技术的国产化及大规模量产，公司未来将持续加大研发投入，加速推进先进薄膜技术及基地建设的落地工作。公司还在年报中透露，正与若干独立客户商讨出售生产线。

此外，为了加强公司技术竞争力，汉能薄膜于去年成立HIT(Hetero-junction with Intrinsic Thin-layer，高效硅异质结太阳能电池)事业部，专注于制造HIT整线生产线。HIT技术具有良好的产品可控性、更低的生产成本以及良好发展前景，将成为分布式和户用太阳能电站最优良的光伏产品。目前，汉能HIT电池片研发效率达23%。

应用项目遍地开花，户用业务成业内翘楚

通过两年多的发展，汉能薄膜在下游光伏应用领域投入巨大的资源和力量，取得了良好的成果。目前，公司下游业务的商业模式均已打通，建立了庞大的渠道经销商网络、系列产品体系和“三位一体”的售后服务体系。独具特色的户用系统经销商模式及体系更是已初步成熟，累计经销商数量超过1200多家，基本完成了对全国市级市场的覆盖，为公司下一步的发展打下了基础。

年报显示，汉能薄膜户用发电业务全年售出近3万套户用光伏系统，销售收入同比强劲增长，成为公司稳健的内生增长动力之一，并稳居户用光伏市场前列。汉能薄膜计划于2017年可以覆盖超过90%市区县的2000家专营经销商，建立销售、安装、售后一体化的服务体系，打造中国户用发电第一品牌。

在海外，汉能薄膜为泰国一家牧场提供整体太阳能光伏方案的设计及1.2MW薄膜太阳能组件，提升了汉能薄膜产品在泰国及东南亚市场上的知名度。在欧洲，凭借GSE柔性CIGS组件转化率高以及轻、薄、柔等优势，汉能

海外团队在荷兰克罗默尼小镇上成功打造太阳能自行车道，被视为薄膜太阳能技术带到日常生活中的一次具有开创性的尝试。同样在荷兰，汉能2.3MW的Solibro薄膜太阳能组件登顶该国最大的国家花卉植物交易中心Plantion的屋顶。

移动能源前景广阔，打开民用市场突破口

公司还通过多元化途径挖掘被行业忽视的价值领域，催生出新的市场需求。汉能海外团队与厄瓜多尔公司合作，将汉能MiaSole柔性CIGS薄膜太阳能组件用于建造全太阳能动力船，并于南美洲亚马孙河中成功下水，为当地9个社区的人们提供服务。美国子公司MiaSole还与2022年卡塔尔世界杯足球赛官方供货商签署合作协议，为足球场附近的照明设施提供绿色电力。此外，知名物流厂商使用MiaSole柔性电池铺设于卡车顶上，为卡车停车时提供电力用于冷链物流，从而减轻营运成本。

Alta Devices还为若干全球知名企业提供太阳能核心动力芯片和组件，已成功交付某全球知名科技公司订单，用于其研制的高空长航时无人机产品。砷化镓薄膜电池技术还被应用于全太阳能动力汽车开发，四款“Hanergy Solar”系列汉能全太阳能动力汽车被成功研制。薄膜太阳能发电纸、发电包等便携式移动能源产品打开销售渠道，民用太阳能市场实现突破。

2017年寻求全方位突破

汉能薄膜在年报中坦言，2016年受到停牌的持续深入影响，公司面对多种困难，但公司不懈努力，进行机构制度改革，建立了更快速高效反应市场的组织架构和机制。公司牢牢抓住技术优势，推动技术创新和升级，同时积极探索先进薄膜技术的国产化及大规模量产。未来，公司将持续投入进行薄膜太阳能技术的研发与创新，继续保持在薄膜太阳能技术领域的全球领先地位；大力推进薄膜太阳能装备及产线的全面国产化，以降低成本，提高市场竞争力；继续推进实施下游分布式及移动能源应用业务的“双轮驱动”战略，在夯实现有销售渠道网络的同时，加强大客户的开发和管理，力争在2017年为股东创造更好的收益与回报。