经历多次行业震动，整体市场几近饱和

2007电动车市场探底收官

新电动车国家标准的出台将决定未来的电动车市场

经历了年初的电池涨价、年中的三年内禁行、年末地方性政策改变带来的多次剧烈震动之后，电动车这个在2006年还在超速发展的行业终于进入了一个安静的状态之中，而在另一边，关于未来的种种不确定性已经成为整个行业的心结。2007年的电动车已经接近探底收官的地步了，未来的一年呢？

晚报记者 祁京 见习记者 谢宽\文 赵楠\图

京广路市场上，电动车比人多，销售人员比顾客多，商家只好望车兴叹。

先兆 电动车航母城的经营困难，被看做是行业洗牌的第一波

位于航海东路的电动车航母城今年3月底开业，仓库面积1万多平方米的“全国规模最大的电动车批零市场”正在经历着一场大萧条。在城内，除仅有的几个顾客挑选电动车外，其他的大多门前冷清。

而这似乎只是一个开始，京广路、建设路、黄河路等几条主要的电动车市场聚集地上，虽然没有像航母城，但也没好到哪里去。一位不愿透露姓名的专卖工作人员说，某知名品牌电动车一条路三家专卖，去年在销售旺季，每家每天都能销售15辆电动车，而今年出现了一天三家全零的销售记录，“这在以前是前所未有的。”

“2006年是郑州市电动车行业蓬勃爆发的一年，本地行业厂家猛增200多家，都抢着在行业的集中市场里占据一席之地。”河南省电动车商会总顾问施积兰说，而今年电动车行业好比股票，正在接近探底。再加上不在人们预料之中的电池价格不断攀升，使得整个行业走得举步维艰，一些中小企业的就开始陆续地撤出航母城了。而随着这种洗牌的征兆，全行业的洗牌也同样会在市内各大电动车商场中出现。“小的、弱的厂家被淘汰，这个是大势所趋。现在全国有大约2000多家电动车生产厂家，我们预计两年内会被淘汰3/4。”河南省屹林商贸有限公司市场部经理张继中说。

新国标 历经9年，何时、以何种面貌出台，让人拭目以待

“今年电动车主要是受了三方面的影响，其一是2006年郑州市新上了7家电动车大卖场，比如航海路电动车航母城等；其二是原材料的价格上涨，比如铝，已从过去的每吨1.5万元提高到了3万元；再者就是3年内全面禁止电摩的消息。”郑州大众工贸有限公司总经理叶喜民说。

阿米尼电动车负责人李汉平解释说，目前沿用的《电动自行车通用技术条件》，是在1999年出台的，规定“电动自行车最高车速不高于每小时20公里，电动自行车的整车质量（重量）应不高于40公斤。”他认为，近年来有关电动自行车概念的界定问题一直是该行业内部之间、外界与该行业之间争论不休的热点，也正因为如此，技术标准被一次次地搁浅、推后，相关企业也因政策导向不定不敢做长期规划。标准问题成为阻碍该行业发展的绊脚石。而“新国标一旦出台，这个标准放宽之后，对大家都有利。”在李看来，新国标就是在为电动车松绑，把其中的豪华型重新划入电动车的范围之内。

厂商对于新国标充满了期待，叶喜民分析说，有数据显示，中国电动自行车产业蕴藏着1000多亿元人民币的市场，仅电动车用蓄电池的市场潜力就将超过500亿元人民币。市场的丰厚利润，在新国标出台、风险被充分释放之后将成为众多厂家虎视眈眈的一块肥肉。

对赌 电动车市场正在和政策、市场、能源进行着一场对赌游戏

“现在我们行业内流传这样一个笑话，只要一台秤就能毁了一个企业。”一位不愿意透露姓名的经销商表示。“因为目前绝大部分企业生产的电动自行车重量都‘超标’，只要一称重量，企业就可能被开‘罚单’。”该经销商解释说。

而李汉平则说，自己现在订了所有的报纸，每天都要关注最新的政策，“没有一个电器产品，能像电动车一样和政策结合得这么紧密了。”他期待着新国家标准的出台，“新国标可能在春节前后就能出台，到时候应该会放宽一些要求，市场会更好做一些。”

一辆电动自行车，售价在1500元~3000元人民币之间，使用成本是汽车、摩托车的1/5~1/4。使用电动车的大都是妇女和退休老人，他们通常担负着接送孩子的任务，也有一些上班族，以及送外卖送快递的人员，喜欢选用电动自行车。而郑州市内拥堵的交通状况，也是不少人弃自行车而选择电动车的因素之一。“现在有数字说郑州市内有50万辆电动车，几乎每家都有，所以我考虑电动车不会被禁，而且前途更大。”叶喜平把未来的希望压在电动车的保有量上。

这看上去更像是一场对赌游戏，整个电动车行业依然希望能在宽松不定的政府政策、多样苛刻的市场需求、不断飞涨的能源三方的角力之中游刃有余，而并未认真考虑自己有一天会成为博弈中的一方。

我不是拿鞭子的那个人

与志高郑州产品管理中心总经理郑峰一席谈

从10月17日到任，我们这次访谈约了快20天，才得以见到志高郑州产品管理中心总经理郑峰的庐山真面——在这20天中，除了回郑州开了一个大区会议，他把几乎所有的时间都用在了拜访经销商和走访区域市场上，这也应了他自己的话：除了管理需要，我是个不爱喊口号的人。 晚报记者 常辉

河南市场潜力大泡沫小

对于从1996年就开始在郑州做家电的郑峰来说，河南的空调市场无疑并不陌生。对于空调业界“省会及一二线城市空调销量逐渐走低”的说法，郑峰表示，河南市场有着其独特性。

他分析说，河南的经济水平相对还较低，因此市场的饱和还远远没有来到，尤其是在省内经济发展较快的东北部，城市化步伐很快。“再加上，北方城市开发的房地产多数是用来居住而不是投资，这样，由房地产造就的巨大空调市场空间中，泡沫很少，空间很大。”郑峰补充。

加强品牌认知度建设

在几乎所有的业界统计数据上，“志高”空调这个牌子已经毋庸置疑地站在了空调品牌排名第四的位置上，然而对于不少城市的消费者来说，“志高”这个品牌还是有一些陌生，卖场里的专柜好像也是“雨后春笋”。

对于“悄悄地”做到这个成绩，郑峰解释说，这与“志高”走的是“农村包围城市”的营销路线有关。然而随着品牌的成长，郑峰也坦承，仅有美誉度对于一个希望做大的品牌来说是不够的，下一步，志高将会在提升品牌“认知度”上多做一些事情。众所周知的是，城市居民的认知度，直接关系到品牌发力高端市场，而很明显，高端品类将会是空调甚至所有家电厂家寻找利润空间的最好舞台。郑峰说这些的时候语气很坚定，这个土生土长的郑州人说：“我是河南人，又回到河南，如果没有做好这个市场，无论如何也说不过去。”

对团队提倡自主管理

对于管理一个团队，对于郑峰这样的职业经理人来说，几乎每个人都有自己的一套方法。当我提到“管理”这个话题，郑峰笑说：“我提倡的是自主管理，看到每个员工的需求，然后挖掘每个员工的工作潜能，调动起他们的工作积极性让他们主动做事，我不做后面那个拿着鞭子，赶着打着催他们前进的人。”

及至访谈结束，郑峰的个人形象就已在我脑海中变得模糊，也许是我们围绕他的话题几乎没有展开就结束了，也许像他说的他是个像白开水一样简单的人，然而关于空调行业的发展、疑问以及关于志高空调的发展走向，脉络都在我心里越发清晰起来。

美的微波营养专家提醒：

秋冬多喝糖水

秋冬之交，雨水减少，温度下降，气候变燥，人体会发生一些“秋燥”反应，此时，美的微波饮食营养专家提醒您，宜多吃具有清淡滋润清肝作用的食物。广东人喜爱喝糖水。有时候我怀疑广东人这种入秋喝糖水的本能和在秋天收集干果的松鼠一样是自然的习性，中医常说“燥者润之”，其实每个广东女人都早已熟谙于胸。随着“西风东渐”，传统的炖盅也变得摩登起来。

今天，美的微波营养专家向读者推荐一款中西合璧的糖水：微波牛奶炖木瓜。原料：木瓜1个，牛奶250ml，冰糖2匙，银耳1朵。银耳去根泡发备用，木瓜去皮去子切成丁块，将牛奶、木瓜、银耳和冰糖放入微波碗，选择美的微波炉自动菜单养颜瘦身食谱中的牛奶木瓜就好了（如果是机械式的，选择微波高火10分钟即可）。当听到“叮”的一声，一份浓浓的木瓜牛奶诞生了。

木瓜除富含有糖分外，还含有大量的氨基酸、蛋白质、脂肪和维生素A、C，这些成分对女性都十分滋补。另外，牛奶的加入，让这款糖水更具有了养颜和帮助睡眠的作用，尤其对经常使用电脑和熬夜的“白骨精”，经常饮用可以缓解毛孔的粗糙，有效调节皮肤的颜色。冬天喝更能温暖我们的肠胃。

贝贝

格兰仕光波空调12年免费包修

11月15日，乘着荣膺“2007中国CEO年会唯一指定用品”的东风，格兰仕空调在广州举行了盛大的启动仪式，宣布格兰仕光波空调整机12年免费包修的“极限”行动正式推行。

据记者从启动仪式上了解到，格兰仕空调12年包修极限行动同步在北京、成都、厦门、宁波、石家庄、武汉等全国20个大中城市开展，对推行6年或8年包修的品牌将是有力的挑战。

“在挑战极限活动期间，凡购买格兰仕光波空调的消费者都将获赠一张服务金卡，凭此卡将享受光波空调整机长达12年的免费包修服务，包括对空调进行免费加氟、免费保养、免费清洗等。”格兰仕有关负责人表示。

据记者从行业内了解，按照国家推荐的8至10年的空调使用寿命计算，消费者平均要为每台空调支付的售后成本为300元至600元左右。因此，格兰仕此举一方面为消费者节省几百元钱；另一方面解决了消费者使用空调的后顾之忧，因而具有吸引力。

谢宽