

关注中原电动车市场报道

2010年电动车行业非洗牌不可?

城市不断扩张边界,纳入更多的地域空间,但生活在其中的我们却面临着工作、生活、学习、娱乐——点与点之间的距离持续放大。于是,从步行到骑车、从乘坐公共交通到出租车、自驾车等,各种城市内部的出行方式汇合成我们生活中的重要内容,甚至左右着我们的生活。

“在郑州市,多元化出行方式选择的背后,是不同社会阶层居民对出行的时间、距离、乘车的便利度及资金成本的综合考虑。”河南省电动车商会副会长施积兰说,“事实证明,对于河南大部分普通工薪阶层来说,骑电动自行车成了最实惠的选择。”

晚报记者 樊无敌 李红卫 文/图



行业格局将逐渐形成品牌格局

在位于航海路的爱玛电动车经销点,记者看见正在选车的姜先生。他告诉记者,他今年已经是买第二辆电动自行车了,他和爱人两人各骑一辆上下班。姜先生告诉记者,他选择电动自行车作为代步工具,主要是因为它价格实惠,用电做能源,既环保又经济。

“今年电动车销售形势还是很不错的。”大名科贸有限公司总经理付敏告诉记者,电动车之所以受到市民青睐,主要有三方面的原因。其一,方便舒适。尤其对女士和老年人来说,时速高于自行车,而且不用费力蹬踏,快捷舒适。其二,清洁安全。电动车既无废气排放,也无噪声烦扰。其三,成本相对较低。市场上的电动自行车售价大多在1000元至3000元,价位适中,除一次性购买成本外,电动车的日常开支是很低的。

“矛盾是普遍存在的,不平衡性是事物发展的客观规律。”森地电动车有限公司董事长张中宽指出,“国内电动自行车产业在繁荣发展的过程中也始终存在着起伏,存在着失衡现象,存在着如何实现和谐发展的课题。经过近十年的快速发展,国内电动车产业已从无到有,从弱到强,发展成为规模巨大、配套齐全的产业经济体系,生产企业3000多家,经销商数万家,并从南到北形成浙江、江苏、上海、天津等几大产业基地。经过企业自主研发努力,开发出一代代节能环保的新型电动车产品,既符合国家节能减排和发展经济的要求,又满足了广大城乡居民出行代步的需要,让时尚快捷的电动车成为城乡道路上一道亮丽的风景线。”

这几年电动车行业得到了迅猛的发展,在众多的厂家繁荣了这个新兴行业的同时,也

乱了该行业的发展秩序,鱼龙混杂,恶性竞争的局面不仅让消费者无所适从,也让这个行业陷入无法突破的怪圈。

“在强劲的市场需求推动下,目前电动车产品的上市量越来越大,并相应地挤占了普通自行车的市场份额,现在电动车市场还处于最原始的阶段。我的预言是,下一步要淘汰一大批企业。”屹林电动车总经理邓玉山指出,“随着发展,如阿米尼、爱玛、森地、洪都、苏杰、小鸟、屹林等强势电动车品牌浮出水面,但随着竞争的日益激烈,电动车产品的利润率增长在减慢。因此,面对着行业竞争的如火如荼,各大厂家都暗自酝酿更大的竞争策略,行业格局在今后两年将逐渐形成品牌格局。”

电动车正从“战国时代”向“春秋时代”过度

“现在已经到了洗牌的时候,以前大家说洗

牌或狼来了,但谁都不知道是什么时候。现在电动车行业已经到了非洗牌不可的时候。行业一直都在洗牌,每年都有新的品牌出现,也有品牌从市场上消失,现在正是品牌‘战国争雄’的年代,因为市场还没有出现较为强势的三两家独大的全国性品牌,但未来发展方向肯定是行业向较少品牌集中。”未来哪些因素将推动这种洗牌?洗牌需要多长时间?具备什么素质的企业可以留下来?河南省电动车协会副会长施积兰认为:“洗牌和国家政策紧密相连。如果是政府出面规范的话,一年就可以。如果是市场、民间推动的话,需要3-5年。”

现在市场是供大于求,表现在市场层面的后果是什么?“价格跳水。电动车大幅跳水的话,后面的厂商都要跟着跳水。前几年电动车便宜100元都可以卖出去,现在便宜300元都不行。原来彩电也走过这样的路。如我刚来河南的时候电动车的利润在500元,现在只有一二百元,甚至小厂能挣30元就卖。”一位不愿意透露姓名的代理商告诉记者。无论是价格跳水还是供大于求,更深层次的原因是什么?产能过剩?对此,河南省屹林商贸有限公司总经理魏晓明分析指出:“恶性竞争。另外,大量资本的进入让这个行业接近饱和。电动车市场较混乱,鱼龙混杂的现象很严重。”

针对市场群雄逐鹿,众品牌从“春秋纷争”正在向“战国时代”过度,于是,有厂商提出,目前国内电动车市场已经处于洗牌阶段,那些经不起风浪的品牌将被淘汰。同时,业界对市场的担忧正在加剧对市场混乱、恶性竞争的反思,重新界定这个行业进入门槛的呼声日趋高涨。

“消费资源和地理位置决定了河南电动车市场很大。未来河南市场在全国市场中占据有重要地位。只要投入了,大家就会有收获。”销售雅迪和苏杰电动车的河南翔鑫商贸总经理王强告诉记者,“人口多+地理位置好+环境宽松=看好河南的理由+销售翻几番。”

SHARP

AQUOS

大师灵感, 打造缤纷家园

夏普AQUOS D500A绚彩登场

作为关注时尚潮流的年轻人,当然事事都要走在流行前线。也许你的屋子不那么大,但生活格调却不能降低。在有限的空间里如何把家打造得更缤纷靓丽?一向以技术为先的夏普,在时尚方面也越来有有声有色,为你的潮人生活更添一份魅力。

2010年初夏普推出了充满设计感的AQUOS D500A系列液晶电视,它同样出自于夏普液晶电视的御用设计师喜多俊之手。三色的炫丽外观,打破了黑色为主的液晶形象,不仅为市场注入了新鲜血液,更为您小小的家带来更充实的品质感。

大师手笔, 打造个性空间

对潮流生活客而言,液晶电视不仅是一台家电,同时也是整个家居环境的重要组成部分。D500A系列电视拥有绚丽的外观设计,日本设计大师喜多俊在设计时不仅延续了夏普简约时尚的工业设计风格,也融合了东西方工艺美术中的特色。与传统金属色不同,黑、白、红三种永久流行的经典色系则更加适合现代家居的装饰潮流,使您在布置居室时可以具有更加缤纷的色调选择。无论您的家居风格是宜家的简约路线还是巴洛克的古典复古风,总能找到最和谐的色彩搭配。而40英寸与32英寸的大小,适合您将D500A布置在室内的任何一处,客厅、卧室、书房、书房等等,与家具搭配之后,定能为您的居室带来无限时尚。如果您拥有更大的空间,那么D500A也更有理由占据一席之地。

高画质高音质, 视听享受升级

拥有高画质、高音质的电视产品,一向是夏普注重并为之骄傲的。AQUOS D500A系列采用了日本原装液晶面板,秉承了夏普的领先液晶技术,符合“FULL HD 1080P标准”,拥有水平1920×垂直1080分辨率的超精细画面(32英寸为1366×768分辨率),更显示出这款新机在性价比上的优异表现。同时它运用夏普独创的“ASV技术”,实现超高对比度,提升了黑色的表现力,即使在明亮的房间也能再现纯正的黑色和绚丽光辉的色彩。

倍速液晶驱动技术的搭载,将信号提升2倍,令画面更流畅,全方位改善画面残留,大大减少画面拖尾现象,清晰再现高速运动的画面。虽然尺寸不大,但D500A系列仍然保持了音质的完美。它搭载了Bass Enhancer技术,使低音更震撼,给您身临其境的享受。

节能环保, 低碳的绿色魅力

在低碳生活模式大行其道的今天,相信您在家居环境的营造上更追求绿色、健康。夏普作为有社会责任感的先进企业,更灵活地将环保与产品融合到一起。经过严格审查,夏普液晶电视于2009年11月获得了中国第一款在液晶电视上的RoHS认证,在节能环保上又跨出了一大步。在性能研发上,具备低功耗设计,具有智能亮度调节、无信号电源关机功能等,能智能化地减少电力消耗,减少二氧化碳排放,为保护环境作出贡献。

只要肯花心思,就一样可以过得舒服惬意又不输时尚潮流。五一长假即将来临,不妨到店面体验一下夏普AQUOS D500A系列,为您的居室增添一份大师级的精致和绚丽吧!

※功能32英寸无



每周声音

梁昭贤: 终身雇佣制可以缓解用工荒

从劳动力供应总量来说,随着老年社会的临近,未来是逐步下降的,企业必须通过升级换代、提高生产效率、改善用工环境等方面来降低对人口红利的依赖。而终身雇佣制不会降低企业的运作效率,相反,只要运用得当,还能提升运作效率。因为终身雇佣制可以让员工和企业之间形成一种信赖关系,员工归属感强,会以主人的姿态在工作,而不是打工者的姿态工作,这样稳定度提高,更有利于效率的提升。格兰仕集团执行总裁梁昭贤谈到“用工荒问题”时如是说。

姜风: 家电消费高端化时代到来

家电产品不再是冷冰冰的摆设,而且可以满足消费者审美和情感需求,这就是高端产品的独特魅力。2009年国内冰箱市场双开门冰箱增长了37.4%,同样在城市洗衣机市场,高端洗衣机整体消费进入成熟阶段,2009年高端洗衣机比2008年增长了5.2%百分点。随着消费升级、高收入群体的扩容,特别是以旧换新等政策的带动,国内城市市场家电消费高端化时代已经到来。中国家电协会理事长姜风谈到“2009-2010中国高端家电趋势”时称。

刘兆彬: 家电召回制欲年底出台

家用电器的召回制度,有望在今年年底出台。如果经确认电子电气产品存在缺陷,生产者应当主动召回但拒绝主动召回的,或者生产者故意隐瞒缺陷造成缺陷电子电气产品危害扩大或再度发生的,国家质检总局应当向生产者发出责令召回通知或通告,并通知所在地的省级产品质量监督部门,依法采取相应的措施。国家质检总局法规司司长刘兆彬谈到“家电召回制时间表”时如此说道。

刘坤: 对员工关怀不够

近一两个月来,发生一连串突发事故,说明我们在管理上出现了问题。但是这不能成为我们推脱的借口。富士康集团媒体办主任刘坤就“富士康厂区接连发生跳楼、坠楼事件”时表态说。

郭可尊: 未来十年中国将成为全球IT中心

未来十年,中国将成为全球IT中心,这其中不但包括最大的应用市场会在中国,更重要的全球IT产业发展的中心也会在中国。2010年,对于AMD而言,是一个秉承更多发展动力的好年景。在这其中,中国市场一直扮演着十分重要的角色。AMD公司大中华区总裁郭可尊就“中国市场判断”时指出。

杨东文: 彩电企业需协调地方广电利益

高清一体机要比同尺寸的平板电视贵30%左右,毛利率会比互联网电视更高。由于技术研发投入太大,如果高清一体机销量达不到100万台规模,整个产品还是会亏损。我们必须考虑到地方广电部门的利益,相互理解,逐步推广高清一体机。创维数码彩电事业部本部总裁杨东文谈到“电视机厂家与当地广电运营商关系”时指出。

张伟民: 中国蓝光将推3D播放器

目前,中国蓝光成立3D技术工作组,采用“专利池”的方式来解决技术研发问题,预计年底前可正式推出3D播放器产品。而碟机销量今年预计100万台,CBHD片源也将由100多部增加到1000部左右。中国高清光盘产业推进联盟秘书长张伟民谈到“中国蓝光何时推出3D蓝光播放器”时表示。