

关注中原电动车市场报道

电动车欲乘家电东风下乡

将推动电动车整体产销量增长20%左右,有望撬动10亿元潜在市场

近一个多月来,电动车行业最热闹的话题就是电动车下乡。据了解,在今年的3月29日,根据国务院颁布扩大家电下乡补贴产品范围的规定,国内已有河南、江苏、湖北等10个省份将电动车列入下乡补贴名单。在《新增家电下乡补贴品种实施方案》中,将按销售价格的13%给予电动自行车企业财政补贴,具体到补贴限额上,财政部明确限额为260元。业内人士乐观预测,电动车下乡将推动电动车整体产销量增长20%左右,有望撬动10亿元潜在市场。

“没想到今后买电动自行车政府也有补贴了,现在国家的政策真好,只是不知道在河南什么时候我们能享受到这种优惠?”刘女士原本打算近期换一辆电动自行车上班,但在得知电动自行车成为第十类家电下乡品种时,决定将购买计划向后推迟,等相关政策明确之后再行动。

晚报记者 樊无敌 李红卫/文 赵楠/图



随处可见的电动车成了街道上一道亮丽的风景线

电动车下乡有望启动数亿元大单

业蜂拥而上,目前中国内地电动自行车整车生产企业超过2000家,有超过4000个品牌。

尽管中国是全球第一大电动车产销国,但相当多的企业技术粗糙,导致市场竞争混乱,国内电动车业仍需一套成熟的标准加以约束,才能延续世界霸主地位,河南森地电动车董事长张中宽接受采访时分析说,河南省在电动自行车的使用上具有如下优势。首先,河南省有着得天独厚的地理优势。由于河南省处于中原地区,大多属于平原地带,非常适合于电动自行车的使用。其次,河南省是人口大省,消费群体非常庞大;如今农村道路已经实现了“村村通”,这给电动自行车下乡提供了更好的发展环境。张中宽最后总结说,河南农村市场对于电动自行车的发展是个广阔的天地,大有作为。

“下乡补贴并非见者有份,能够下乡的企业都要参加竞标,而且对参加竞标的企业还要有一

定的规定,这就在一定程度上淘汰相当多的企业。”河南省商务厅一位不愿透露姓名的人士指出,从几年前的“电池污染”、“交通隐患”到去年的“新国标”之争,中国特色的“草根产业”就未停止过各方“慰问”,客观来讲,这加速了行业技术进步和市场秩序调整,促进了产业良性循环。

电动自行车下乡不仅是政府对行业的扶持,更是以“投资资质”门槛软性刺激行业洗牌的一个甜蜜陷阱。郑州大明科贸有限公司总经理付敏表示,下乡补贴将杜绝目前电动车行业恶性“价格战”的痼疾,主导品牌综合实力竞争,行业洗牌很可能在这次下乡大潮中完成。

据了解,目前,我省的电动车下乡招投标工作也已进入筹备,河南屹林科技有限公司总经理邓玉山分析说,随下乡“集结号”吹响,电动车行业以优势品牌“称霸”市场的时代已来临,并推动中国低碳交通工具的良性发展。

2000元以内产品或成最大受益者

点,研究开发物美价廉、性能可靠、质量保证、节能环保、操作简单的下乡产品。建议企业以乡镇为单位,以家电下乡备案网点为平台建设产品下乡推广站,全面开展电动自行车下乡深度宣传和服务保障工作。

目前整个自行车行业在高效率、速度快的时代潮流下受到很大冲击,而且由于电动自行车标准问题一直没有定论,导致市场,尤其是电动自行车农村流通渠道不健全,农村市场建设滞后,产品档次、质量还远远落后于城市。河南森地助力车郑州分公司总经理李成义表示:“对企业来说,保障下乡产品质量、获得农村用户的认可是个重要问题。”

电动自行车虽然是新增的下乡品种,但是产品质量、性能、价格等要素同样也不容忽视。

河南翔鑫商贸总经理王强认为,企业应该在节能、环保、耐用、安全等方面推动企业优化产品设计,生产适应农村消费环境,适应农村超负荷使用习惯,使下乡产品适合农村运输条件,质量和功能适合农民使用。

电动自行车下乡,不仅仅是把优质的产品送到农村,同时也要把优质的售后服务带到农村。河南电动车商会副秘书长汪朝彦指出,按照国家规定,中标企业县级销售网点在全省的覆盖率和销售渠道一定要普及农村市场。其次,政策还对报修响应时间、备用机等指标作了明确要求。所以,对企业来说,加强对售后服务队伍的培训、提供充足的维修配件、完善售后服务体系是刻不容缓的一件事。

电动自行车下乡,对于电动自行车企业来讲,这无疑是个利好消息,但究竟什么样的电动自行车能够成为此次下乡的最大赢家呢?大名科贸阿米尼事业部经理杜红卫分析说,按照国家规定,13%的补贴预计将会带来接近两成的总体销量增长。按照估计,售价在2000元之内的电动车将是最大受益车型,从目前市场看,约有70%的车辆在此范围内。照此测算,该行业一年将有望增加10亿元的市场。

“电动车的综合使用成本每天仅约1元,是摩托车的几分之一,非常经济。”爱玛电动车河南总经销商丁国生告诉记者,保障下乡产品质量、获得农村用户的认可是个重要问题。企业必须充分考虑农村消费环境和农民消费特

乡村五月闲人少 才了蚕桑又插田 5月7日读报有奖名单

(第五十九期)

陈蓓 1362386 × × 12
刘新玲 1373384 × × 80
王新平 03716195 × × 18
程秋芳 1551590 × × 65
李鹏飞 1583711 × × 90

本期“读报有奖”由“海信蓝擎LED”提供精美餐具一套。读者用手机短信或邮件编辑题号和答题序号(注:留下姓名),发短信至13203810263。答案在当日晚报B叠“第一商业”、“第一卖场”或“第一家电”版面。有效答题时间截至到当晚8时。中奖结果刊登在每周五“第一卖场”或“第一家电”“读报有奖”专栏中。如有疑问,读者请拨打(0371)

66616068-380咨询。获奖名单刊出后,获奖者需在7日之内持有效证件到位于郑州市管城区紫荆山路60号金成国贸1208室领奖。逾期不视为弃权。

本周“读报有奖”题目:

1. 美的集团2009年度的销售收入接近多少元? 2. 在《新增家电下乡补贴品种实施方案》中,将按销售价格的多少给予电动自行车企业财政补贴? 3. 来永乐存399元话费可得多少元实惠? 4. 苏宁电器2010年全国空调节将有几家国内外品牌鼎力助阵?

“海信蓝擎LED”温馨提醒,请获奖读者及时领取奖品。 晚报记者 樊无敌

夏如约而来,此时阳光像谁添了柴火般,湛蓝的天空上偶尔飘过片片白云,喜得家燕不住地叫欢。在耀眼的阳光下,麦子将冬日里饱受寒霜,毫不犹豫地趁着亮亮的雨点纷纷扬扬地翘立在刚刚萌动的麦穗上,青黄掺杂着青绿,仿佛麦子就在等这一天成熟似的,白色的麦浆就从今天开始转成面粉似的。此刻,乡村闲人少,才了蚕桑又插田的人们都在等待,等待把自己的全部心思与精力聚在芒种的镰刀上,捕捉着农人丰收的喜悦。最后,栏目要特别提醒读者,由于是抢答,参与的时间要早,同时,请参与者留下姓名和联系电话。下面5位是第58期获奖读者:

每周声音

杨华山:建议李东生练毛巾操

由于种种因素约束,坚持打高尔夫是有难度的,为这些企业高层设计健康管理方案时,他们的时间安排是非常重要的考量指标。我给李东生的提议方案里,首先建议他练毛巾操,这项运动受时空的限制极小。国康董事长杨华山谈到“TCL外包高管健康管理”时说。

刘洪新:推3D只为避免空白

3D电视能否打开市场,还要看消费者的需求。企业之所以推出3D电视,是要做到产品设计和生产上没有空白区。海信电器总经理刘洪新就“3D电视需求遇冷”时表示。

董明珠:别指望能买来核心科技

由于核心技术掌握在别人手里,大多数企业只能依赖廉价劳动力以及大量资源消耗参与国际竞争,国际金融危机爆发后,造成大批制造企业的倒闭。因此,真正的核心科技是不能指望合资引进,也别指望花钱能买来的。格力总裁董明珠就“开拓中国创造”时表示。

郝俊波:三企业欲起诉面板巨头

有三家中国家电企业有兴趣参加跨国诉讼,目前正在将上述国内三家家电企业提供的文件翻译成英文资料,不过,如果企业把高价购买液晶面板的钱转嫁给了消费者,就不能加入该集体诉讼,因为企业并没有因高价购买液晶面板而产生任何损失。负责代理此案的北京市雷曼律师事务所律师郝俊波就“中国企业起诉LG等面板厂商”时表示。

诺德伯格:不会完全离开中低端手机市场

尽管增加高端和中低端手机的市场份额对于索尼爱立信来说非常重要,但公司始终把提高盈利能力作为公司的首要目标。手机市场格局日益划分为高端和中低端两个细分市场,索尼爱立信的目标是推出高端手机,但不会完全离开中低端手机市场。索尼爱立信CEO诺德伯格就“如何保有全球4%的市场份额”时透露。

林茂祥:3D电视提升差异化竞争

LED只是背光技术的升级,而不是彩电产品的根本性变革,相比之下,3D电视则会带来这种根本性变革,因此,3D电视是未来的趋势。影响3D电视市场增长的关键因素在于标准、内容、成本和价格,以及消费者使用的方便性,目前3D电视还没有统一的技术标准,中国彩电企业与全球同行处于同一起跑线上。长虹多媒体董事长林茂祥就“3D电视的未来”时如此认为。

陈晓:国美要掌控更多主导权

我们一直在反思赢利模式的问题。理论上讲,按照国美目前的规模,赢利能力是不会受到挑战的,但这么多年下来,我们总体感觉,国美的赢利增长和规模不成比例。国美集团董事局主席陈晓就“赢利模式变革”时如此说。

茅忠群:不会贸然进入房地产

企业制定战略实际上就是决定放弃什么,不做什么。方太只做主业,不会贸然进入房地产。方太品牌的主业是厨电和集成厨房,旗下还有专注于高端集成厨房的“柏厨”子品牌及专注于高端家庭热水系统的“米博”子品牌。方太集团总裁茅忠群就“房地产行业与厨电电器关系密切”时说。