

博世布局中端 电动工具行业竞争加剧

□ 李娟

近日,电动工具及配件生产商德国博世电动工具宣布称,其面向中端用户市场的T系列电动工具在上市整一年时间里,全中国销量已突破50万台。

“在2012年,我们会进一步丰富T系列产品线。”博世电动工具亚太区高级销售副总裁傅大海透露。

从高端到中端,博世电动工具在中国五金市场的布局正步步为营。另一方面,此举也让国内电动工具厂商的生存竞争会更为激烈。

从“高”到“中”

博世选择做T系列,是一个让人多少有些困惑的决定:博世电动工具在全球范围内向来以高端产品见长;面对一个单独的市场推出一系列中端产品,更是从未有过。

“事实上,我们整整做了近3年的准备”,傅大海在接受记者采访时称,博世一直希望能够占领中国更广泛的市场,但是市场调研部门提交上来的结论却是“中国的消费者认可博世电动工具的品牌,但并不一定选择购买”。

阻碍购买的原因是其一贯“高高



在上”的价格。“从那时起,我们就开始思考能不能推出一个中端的产品来适应这部分顾客的需要。”

博世随后对中国的电动工具市场做了一番详致的调查。博世发现,国内电动工具市场是一种典型的哑铃型结构,即高端、低端各占一大块份额,中端市场偏小。

但一些改变正在悄悄出现。“我们注意到,以少数进口品牌为主的高端

中小品牌占据、主要服务于价格敏感型客户的低端市场开始萎缩。这意味着中端市场未来会成为主力市场。”博世电动工具部中国区销售总监邓建国回忆到。

2011年3月,T系列产品应运而生。在这一系列新产品中,博世果断去除了此前产品的一些“标配”性能,如高度防尘、低噪音等等。T系列产品的价格因此具有了优势。

博世将自己新产品的目标消费群

定位为“中小企业工作的手工艺人、农民工”。为了更贴近目标消费群,博世更是干脆搬来了底层发迹起家的影视明星王宝强,让他穿上一身农民工的衣服,一脸憨笑做代言。

截至2012年3月,T系列产品在中国销量突破50万台。傅大海称这个业绩让他本人非常意外。他没有透露目前来自T系列产品的营收贡献,只是称目前毛利“非常非常低”。

他称,接下来,博世还将加大T系列产品的新品投放力度,此外,营销方面也会展开一系列的活动,如路演,进入到更多二、三线城市当中。

国内厂商面临挑战

得益于产业升级和基础设施建设的大幅投入,国内电动工具未来的市场容量不容小觑。

国际模具及五金塑胶产业供应商协会秘书长罗百辉称,国家倡导大力发展先进制造业,以及高铁、船舶等基础设施建设的投入,这些都给电动工具行业造就了一个前所未有的市场和发展机遇。

他预计,国内电动工具市场容量正以每年25%以上的增速快速增长,到2012年,市场容量将达到205亿元。

如此行业盛宴必然引发众多企业的竞相分羹。但眼下看来,国内厂商在这场竞争中并不占据优势。如果不提高技术能力向上突围,生存更是会岌岌可危。

他介绍称,按照产品的技术要求、应用领域等特点,电动工具可分为工业级、专业级和DIY家用级三个级别。

这其中,工业级电动工具产品主要用于对工艺精准度或作业环境保护要求很高的作业场所,如航天航空领域,具有技术要求高、利润高、市场范围小的特点;DIY家用级电动工具主要被应用于精准度要求不高和持续作业时间不长的场合,如家庭修缮、简单装修等场合,具有技术含量低、利润低的特点。

“目前国内绝大部分电动工具生产企业均在生产DIY家用级电动工具产品,产品销售主要以价格为竞争手段,整体呈现一种低端、无序的竞争状态;而专业级电动工具则具有技术含量高、利润率高、市场范围广、行业门槛高、品牌价值高等特点,市场常年为德国博世、日本牧田、日本日立、美国得伟等外资品牌巨头牢牢把持。”

他建议国内厂商应该加强自身技术能力。否则一旦博世这类高端厂商继续将触角向下延伸,布局中端领域,势必会进一步侵蚀市场空间。

酒仙网入驻当当网酒类频道

4月19日,酒仙网与当当网达成战略合作,酒仙网正式入驻并独家运营当当网酒类频道。合作的达成也意味着当当网的多渠道扩张开始向酒类领域迈进。

合作启动后,当当网的酒类售价将与酒仙网在价格甚至促销活动上保持一致,物流仓储等售后服务由酒

仙网负责完成。当当网将与酒仙网共享其用户和流量,在分成模式上,采用倒扣流水的方式与酒仙网进行营收分成。

据酒仙网CEO郝鸿峰介绍,酒仙网的分仓已覆盖一半以上的省会城市,2012年的销售目标是20亿元,合作达成后,酒仙网将借助当当庞大的

流量平台迅速提升其销售能力,有望提前完成目标。与当当网的合作,是酒仙网“借平台”策略的第一步,未来将继续寻找合适的战略合作对象。业内人士预计,此次合作有望在年内实现5亿元的销售规模。

当当网CEO李国庆表示,开放平台是当当网的战略发展方向,引入酒

仙网等一批垂直品类占领先地位的B2C电商,将为当当网的规模扩张带来动力。这次进军酒类领域,之所以选择酒仙网独家运营,首先看重的是酒仙网的供应商资源以及酒类运营经验。其次,酒仙网与当当网进行后台数据同步,在价格上给当当网用户更多优惠。最后,酒仙网在酒类商品的仓

储,运输上能为当当用户提供专业服务。

除了与酒仙网在酒类领域展开的合作外,当当网此前与国美在电器领域,与乐淘唯品会等在服装领域展开合作。

(李蕊 李丽)

优酷、土豆实现账号互联互通 合并后迈出实质第一步

优酷(NYSE:YOKU)日前宣布将同土豆实现用户账号互通连接,这是3月12日优酷、土豆宣布合并以来,双方针对产品做出的第一步实质性互通。账号连接实现后,优酷或土豆的用户可以将两个网站的账号绑定连接,实现用任何一个网站的账号,都能在两个网站登录使用。

据了解,优酷、土豆作为我国最大的两家综合视频网站,一直牢牢占据着行业第一、第二的位置,集合了丰富的专业影视节目、自制节目和UGC内容。合并后,优酷和土豆的用户覆盖率接近80%,基本完成了对网络视频用户的覆盖。

优酷相关负责人告诉记者,在此之前,优酷已与QQ空间、新浪微博、腾讯微博、人人网等站外平台实现连接分享,与土豆的账号互通不仅是视频网站之间的首次连通,也是优酷、土豆合并后第一次正式发布产品层面的整合消息。账号互通连接应用还将逐步完善,用户好友关系、视频相关信息也将将在未来升级时实现互通。

据介绍,为确保优酷、土豆用户在两个网站之间顺利地相互授权登录、连接,双方在登录、注册页面都增加了账号授权登录,这也是合并后,优酷、土豆的品牌首次在对方平台出现。对于已经拥有两个网站账号的用户,可以通过授权实现两个账号的连接而进行互通;而只有其中一个网站账号的用户,则可以通过快速授权登录另一个站点。

据分析,优酷与土豆此次整合账号登录,对于双方平台影响力、用户及流量都有一定程度的带动,增强了视频网站对用户价值的体现,为用户价值的挖掘奠定基础。这次整合是一个良好的开端,标志着今后优酷、土豆将通过产品合作,带来更多突破和创新,引领行业发展趋势。(南婷)

索尼 22 亿美元收购百代 仍面临痛苦转身

□ 方南 肖小珊

对连续四个财季亏损的索尼公司来说,如何尽快走出泥潭是一个值得深思的问题。相比之下,近日索尼斥资收购百代将主导31%的音乐出版市场无疑是一大利好消息。但仅依靠影视音乐这一块,似乎还难以拯救泥足深陷的索尼——索尼公司近日发布的公告称,预计2011财年(截至今年3月31日)净亏损约64亿美元。至此,索尼亏损总额已达到113亿美元,市值也从巅峰的2000亿美元缩水至如今的200亿美元。

将削减百代 60%员工

以索尼公司为首的财团斥资22亿美元收购百代音乐版权公司(EMI Music Publishing)已获得欧盟监管机构批准。一旦完成收购,索尼将控制全球31%的音乐出版市场。

公开资料显示,百代是世界最大的音乐出版发行公司之一,有百年的历史,旗下拥有1300万首音乐的版权,其中不乏大牌明星和经典曲目,先后捧出了披头士、滚石乐队、辣妹



组合、王菲、那英等众多巨星。目前,百代拥有130万首音乐。相比之下,索尼旗下的Sony/ATV音乐版权公司(SAMP)仅拥有75万首音乐资源。

为了顺利收购百代,索尼上个月出售一些出版资产,以换取欧盟的批准。据统计,这部分资产价值2500万欧元(约合3500万美元)。

收购后的百代将隶属于Sony/ATV而不由索尼直接领导。索尼方面则表示,此番收购成功后将在

百代裁去全公司60%的员工数量(300人左右),这样将为公司每年节省7000万美元的开支。

索尼的痛苦转身

索尼公司近日发布公告称,预计2011财年(截至今年3月31日)净亏损5200亿日元(约合64亿美元),创公司成立以来亏损记录新高。不仅如此,数据显示,索尼公司已连续四年

亏损,总亏损额累计高达9193亿日元(约合113亿美元)。

巨额亏损的背后,索尼在电子消费品领域面对后起之秀苹果和三星的夹击,显得毫无还手之力。在数字音乐领域,苹果的iPod远远超越了索尼的Walkman,在电视业务方面,索尼被三星远远地甩在后面,甚至面临连续8年亏损的不利局面;而在智能手机领域,索尼更几乎被边缘化。

而当初,索尼正是凭借Walkman、彩色显像管电视和PlayStation游戏机打出了自己的天下。如今,索尼的市值已经严重缩水,从高峰市值的2000亿美元骤降至如今的200亿美元左右,缩水达九成。目前市值仅为三星的1/9,苹果的1/30。

逆境之下,索尼将化学业务出售给日本政策投资银行,并将中小型液晶面板业务与东芝和日立合并。除此之外,索尼还将进行大规模的瘦身计划:新上任的总裁平井一夫近日宣布索尼今年裁员1万人,这是索尼的第三次大规模裁员。目前,索尼有17万员工、41座工厂及2000多种产品,其中包括手机、医疗打印设备及3D电影制造设备。

活跃的中国海外投资需强化风险意识

□ 王希

中国企业“走出去”的脚步正在加快,但面临的各类风险也出现上升趋势。对此,业内人士认为,在世界经济复苏不确定性加剧、全球经贸格局深刻调整的背景下,目光瞄准国际市场的中国企业需强化内部风险控制意识,要意识到出海搏击,可能迎来顺流,也可能遭遇逆流。

统计显示,今年第一季度我国境内投资者累计实现非金融类直接投资1655亿美元,同比增长945%,预计全年可能将继续保持快速增长的

态势。

根据商务部提出的发展预期目标,“十二五”期间,我国对外直接投资年均增长17%左右,5年累计5600亿美元,“引进来”与“走出去”规模将大体相当。

“尽管发展较快,但我国对外投资尚处于起步阶段,企业的整体国际竞争能力并不强,在跨国经营方面我们和发达国家还存在相当大的差距。”中国贸促会会长万季飞说。

根据贸促会18日发布的《2011中国企业海外投资与经营情况调查报告》,参与调查的近一半“走出去”

企业在自我评价中认为,其融入东道国当地社会方面的能力较弱,在风险控制水平上也是参差不齐。调查显示,大企业比小企业风险控制做得更好,民营企业比国有企业的风险控制做得更好。

“部分企业对外投资存在冲动现象,缺乏长远规划,容易导致决策失误。例如我们的企业项目前期可行性研究并不充分,盲目决策,也有不正当竞争、违法违规经营、安全质量和内部管理不善等问题。”商务部对外投资和经济合作司副司长王胜文说。

引人关注的是,我国对外投资合

作业务相对集中在高危市场,当前面临的安全风险、政治风险、投资风险以及中外融合等各类境外风险正呈上升趋势。

有数据显示,我国对外投资存量前20位的国家和地区中,对高危或高风险国家的投资额占到1/5。初步统计,近两年共发生涉及境外中资企业和人员的安全突发事件198起,共造成139人死亡。

王胜文说,在今后相当长的一段时间里,境外风险将长期伴随着我国企业“走出去”的进程,中央和地方、政府和企业,各方面要进一步增强风

小微企业主马茹：“小”贷款让我获得了“大”发展

□ 赵国华

“现在,我们公司平均每个月的主营业务额都在400万元以上,能够实现3万吨的年生产产能。多亏了小微企业贷款解了我们的资金周转困难的燃眉之急,让企业获得了大发展!”在宁夏银川市的德胜工业园区,福之源生物油脂有限公司总经理马茹高兴地告诉记者。

2011年以来,受宏观调控影响,很多小微企业难以从银行获取贷款。在此情况下,宁夏大力推动银行业提升小微企业金融服务水平,在信贷规模、贷款增速、金融创新等方面进行升级,积极保障小微企业信贷投放。创业之初的马茹就成为其中的一个受益者。

据马茹介绍,去年11月,企业刚刚投产,资金周转十分艰难。当时,正需要大量采购原材料大豆,但流动资金得不到及时解决。当时,大豆价格日趋上涨,每耽误一天就意味着上万元的成本损失,马茹一连几天睡不踏实。

“后来,我听说国家鼓励金融机构对小微企业实行贷款扶持,就到附近的邮政储蓄银行行试试。没想到,不到10天就成功贷款500万元,把我高兴坏了!”马茹说。

有了这500万元,企业成功收购了原材料并对设备进行了更新,当月的销售收入就超过400万元。尝到甜头的马茹告诉记者,小微企业融资普遍存在“小、频、急”和贷款要求“短、平、快”的特点,而小微企业贷款申请简便、审批效率高,额度还可以循环使用,经常可以起到“雪中送炭”的效果。

如今,正式投产刚满半年的福之源生物油脂有限公司,已经拥有生产所需的精炼、维修、包装车间等基础设施,年生产能力达到3万吨,产品销往宁夏众多大型制药企业。

据了解,在对小微企业进行贷款服务时,宁夏特别突出调整担保方式,开发特色产品,积极响应国家支持小微企业发展号召。来自宁夏银监局的数据显示,截至2011年末,宁夏银行业金融机构小微企业贷款余额达40838亿元,比当年年初增加6265亿元,增长27.95%,高于各项贷款增幅8个百分点。

国药准字H46020636

快克[®]

复方氨酚烷胺胶囊

适用于缓解普通感冒或流行感冒引起的发热、头痛、四肢酸痛、打喷嚏、流鼻涕、鼻塞、咽痛等症状,也可用于流行感冒的预防和治疗。

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药生产

海南快克药业总经销