

中国电动车业进入渠道战 上海“永久麟龙”异军突起

■ 特约记者 方令航 绍兴报道

中国电动车业，在经历十年的高速发展后，伴随消费者的成熟，正从广告战、价格战进入全面的渠道大战，2012 年电动车行业经历全线的以旧换新行业透支，市场上今年势态低迷，近 80% 品牌的销量比去年同期下降 10%-15%。一大批整车企业因为难以维系而倒在寒冬来临之前，在浙江甚至有电动车企业主卖掉别墅还债度日。与此同时，一批步履坚定、稳扎稳打的电动车企业也异军突起：上海“永久麟龙”摩托车，一个曾让全国消费者为之倾心的国企品牌；绍兴天恒，一家十几年前就在全中国开发出第一批电动车、锂单车，并拥有多年摩托整车生产经验的民营制造企业，在一度沉默之后，终于强强联合在 2013 年下半年迎来了爆发期。2013 年 7 月开始，从澳大利亚留学归来的王强正式接班绍兴天恒公司电动车厂，经过近半年的重组调整，无论在生产研发、渠道建设、营销团队层面，绍兴天恒已经迎来了“重生”，并开始了从“永久麟龙”到“维浪”酷车的品牌建设，将在 2014 上演“王者归来”。

绍兴电动车大王开始发力

浙江是中国电动车的重要生产基地，台州的塑件、长兴的电池、金华的整车在全国都有无可比拟的优势。但让记者意外的是，在绍兴却有一家低调练功的天恒电子，十多年来扎根绍兴本土市场默默耕耘。早在 1994 年，天恒公司就开始生产摩托车零件，并为国内多家摩托车品牌提供配套及整车组装。日前记者在参观天恒公司电动车生产线时，与老员工聊天中得知，他们都有着十几年的装车经验，熟练的摩托车装配技术，让他们应对电动车装配轻松有余。而现在年轻当家人接班后工厂的变化，让他们这些老员工也难以置信，短短半年时间，原本半停产状态的工厂重新焕发了生机和活力，目前生产车间内已经新增加一条生产线，每天都能感受到工厂前进的步伐，让人精神焕发干劲十足。

“属于我们的年代过去了，现在是知识经济时代，是该交给年轻人去创造了。”绍兴天恒董事长王锡明，属于最典型的草根浙商：改革开放后就投入市场海洋摸爬滚打，并通过半辈子努力，完成了企业的原始积累。绍兴天恒曾经是当地最大的摩托车经销商，并为国内知名摩托车提供配套，之后自主开发电动车、锂单车、应急电源等，拥有天竺、博德龙、白象、维浪等绍兴著名商标，是绍兴知名的电动车大王。除了遍布绍兴城乡的电动车网络，天恒公司还在绍兴 104 国道边的陶堰工业区拥有 60 亩土地产权，开发的东方汽车城吸引有十几家汽车 4S 店入驻，强大的企业实力，保证了其在电动车产业上的可持续战略投入。

两个月不到的时间内，接手永久麟龙后王强已经拜访了浙江、福建的主要经销



● 新车频出增加了经销商对上海“永久麟龙”的粘度。图为王强（左一）在向客户介绍新出的越野款电动车。

商。25 岁的王强，没有富二代的张狂与高调，接手父辈的电动车产业后，潜心开拓市场，跑遍江浙各地。经过调查摸底，天恒公司将投入 1000 万元人民币，来完成“永久麟龙”电动车的三大战略布局：第一是人才战略，天恒在保留原来老职工的技术优势之外，大手笔聘请中国电动车行业一线销售精英、品牌管理顾问加盟；在产品研发制造层面，公司已经推出罗马春天等酷车系列，整合品牌资源，全面构架“维浪”新潮车型梯队；第三是精品战略，上海“永久麟龙”电动车是国家第 12 届星火杯创造发明竞赛金奖产品，“用摩托标准造电动车”更是王强对品质的理解和定位，曾在国外学习酒店管理的他告诉记者：电动车不仅是制造业，也是服务业，随着电动车消费观的成熟，老百姓买车最终将回归性价比的本源。公司会通过一系列卓有成效的措施，构建电动车的品质保证体系和服务提升体系，让“永久麟龙”“维浪”电动车成为品质的象征，让品质成为品牌长盛不衰的基石。

重点拓展三四级市场

电动车的未来市场究竟如何，渠道发展以何为重心，在三四级市场电动车究竟该怎么去卖？这些代理商最为关心的话题，年轻的王强已经有了自己的思路和看法。因为电动车独特的消费属性，乡镇、农村的普及和更新还有巨大市场，并且三四级市场销量增长明显高于一二级市场。在江浙一带，由于有大量外来人口涌入，电动车成为他们的第一代工具，而相对传统的广告、活动造势，他们更注重整车的性价比，比如“永久麟龙”电动车普遍低于

市场价 100 元以上，而质量方面毫不让步，这种细小的差异却让经销商、消费者很开心，在义乌佛堂的一家代理店，一天竟然能够零售 36 辆“永久麟龙”电动车，巨大的市场空间让人兴奋。

我国电动车社会保有量已经接近 1.5 亿，平均每 10 人中就有一人拥有一台电动车，但仍在以每年超过 3500 万的速度不断增长。对于目前电动车主力消费群体话题，王强认为 90 后、新婚家庭将是未来的第一主力购买群体，据相关机构统计，2013-2018 正值婚龄期人口的上升阶段，平均每年进入婚龄期的人口 2457 万人，新组建 1200 余万家庭，比上一个五年多约 420 万人、200 余万家庭，电动车作为城乡市民的首选交通工具，潜在销售量空间巨大。但同时王强也直言，电动车内销需求量大并不代表每一个品牌就可以坐享其成，相反目前目标人群的消费特性已进入相对成熟期，更加看重产品的性能，二次购买也更加趋于理性，各大品牌间的竞争已经相当激烈，上海“永久麟龙”要异军突起武器究竟在哪里？

“电动车市场情形瞬息万变，各品牌之间的斗争已经进入到白热化的阶段。一线品牌固然强势，但市场不可能一家独大，像永久麟龙这样谦虚就实的渠道战略，很符合市场需要，成本也相对节约，走出了自己的独特模式。”浦能电池浙江销售冠军付伟根告诉记者，二三线品牌虽然没有已经布局全国市场的大品牌那么强势，但是区域体验平台的应用加上门店装修升级，同样能吸引到消费者的目光。电动车市场之争价格、品牌营销和渠道三大战场硝烟不断，面对复杂的中国电动车市场，运筹帷幄的“永久麟龙”年轻掌门人给

出了 2014 年制胜终端的几大法宝：第一，联合国内顶级研发制造团队，不断推出引领市场潮流的新品，以高、中、低档产品线进入三四级市场满足不同消费群体的需求；第二，开发样板市场，组建营销团队。王强在调研市场后发现，乡镇市场老百姓最信赖的是修车师傅，而这批修车师傅在经过之前的积累后也有了一定的资金实力和推广技巧，把这批师傅团结到自己的销售网络里，“修车师傅开起专卖店”成为行业独特的营销热点，这样一支多年来深耕三四级市场的敢打、敢拼之师，让王强对三四级市场如何开拓电动车销售胸有成竹。目前在浙江、福建闻讯而来的修车师傅络绎不绝。来自武义的修理师傅小沈今年 26 岁，以前一直帮人修车，他告诉记者希望加盟“永久麟龙”后，开创自己的创业人生。2014 年度永久麟龙将与至少 100 家代理商、经销商建立长期战略合作联盟体系，重点开发县级渠道的乡镇级渠道网点，帮助代理商打造样板市场，并复制招商，以点带面形成连面成片的效应，确保新增销量 5 万辆。

第三，构建和完善品牌形象。明年上海“永久麟龙”公司除了积极拓展销售、售后服务网点建设，在市场推广方面，还将重点推出全新终端形象，促销物料，导购手册，品牌 LOGO 都将相继变革，全新的“维浪”新潮车型，将通过新车款、新形象的叠加投放启动年轻消费市场，致力打造中国最酷的电动车时尚品牌。新车吸引力、渠道服务力、品牌推广力三力齐发，王强信心满满地告诉记者，公司正处于向上发展的高速通道中，每一个营销斗士都相信：2014 上海“永久麟龙”将会在越来越多的三四级市场终端扎根、发芽、开花！

浙江省职业经理人协会成立 中国职业经理人协会会长洪虎到会祝贺

■ 潘森 特约记者 李书忠 杭州报道

11 月 4 日，浙江省职业经理人协会在浙江省人民大会堂成立。中国职业经理人协会会长洪虎到会祝贺并致辞。

一般人认为，职业经理人最早起源于 1841 年 10 月 5 日的美国马萨诸塞州。但据史料记载，职业经理人早期的雏形于 1790 年在中国浙江的金华兰溪市诞生，成为浙江经济发展的见证。改革开放以来，随着中小民营企业的活跃和日益发展，浙江出现了真正意义上的职业经理人，在推动民营企业和民营经济的发展方面起到了越来越重要的作用。为此，浙江省政府在制定的《浙江省中长期人才发展规划纲要（2010-2020 年）》中提出：到 2020 年全省要培养 20000 名具有较高职业素养的职业经理人。为贯彻落实《纲要》精神，按照党和国家关于企业经营管理人才队伍建设的总体要求，遵循社会主义市场经济规律和人才成长规律，浙江省委、省政府、省经信委等部门，根据中小民营企业经济发展形勢需要，力促支持成立浙江省职业经理人协会。

大会选举浙江省第九届政协副主席



● 洪虎会长（左）在浙江经理人成立会上 张环清摄影

张蔚文担任会长，浙江省私营（民营）企业协会原秘书长潘立生担任秘书长。

中国职业经理人协会会长洪虎在成立会上指出，浙江省职业经理人协会是中国职业经理人协会成立之后，第一个成立的省级职业经理人的协会。在中国，职业

经理人这种社会分工首先产生于浙江省。

他表示，浙江很多民营企业面临着代际的可持续发展问题，作为民营经济大省，浙江是职业经理人需求最大的省份，职业经理人协会的成立，就是要去解决浙江民营经济发展特别是中小企业发展

玉航观察·肖玉航专栏

“三化”将带来资本市场 市场巨大变革

2013 年 11 月 12 日，党的十八届三中全会胜利闭幕，会议向世界发布了“中国改革新宣言”。审议通过了《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》。公报发布后，国内许多著名经济学家纷纷表示：公报的核心是市场化、法制化和国际化，作为反映市场经济的资本市场，笔者认为“三化”将在日后的资本市场中更加明显体现，而其将推动资本市场的巨大变革。

市场化将带来股价巨大差异

资本市场是市场化体现最为明显的领域，市场化的核心体现是资源配置以市场为原则，而上市公司股价将体现巨大的差异即真正意义的优胜劣汰。研究世界主要资本市场来看，优胜劣汰，自由竞争是其主要特色，无论是 IPO 的发行与上市，还是二级市场的交易，其价格的定位遵循严格意义的市场化，从此角度来看，未来证券市场的竞争将体现明显的机构淘汰与发展两种差异化，上市公司方面也将体现退市与发展共存的局面，而作为价值表现的二级市场将呈现明显的股价差异表现，即市场中有创新高的回报优良品种，也有退市、重大风险股价跌至分值的品种，因此市场化的机会与风险将明显体现，机构竞争将面临空前激烈局面。

笔者认为坚持市场化改革方向、加快市场化改革步伐、健全市场化运行机制等都将出现大的变化。而在监管上，正确处理政府与资本市场关系，合理界定政府职能边界，推动政府职能转变，更好地发挥市场机制的作用，促进资本市场的长期健康发展将形成主要特征。资产定价权等更多地交给市场参与主体，释放市场的自身潜能与投资风险，使资本市场的发行、定价、交易等活动将主要依靠市场机制的运行和自我调节。

法制化利于保护投资者利益

以往来看，中国资本市场法律化建设虽然有很大的进步，比如打击内幕交易、规范重组等重大条例法规的推行等，但由于国内证券市场国有成份较重，往往在涉及重大违法违规事件上，采取了一种折中的处理方式，而在对待中小投资者法律赔偿方面进步较小。从世界主要资本市场来看，上市公司、投资机构及中小投资者的法律保护均严格以法律而行。此次三中全会所定出的核心改革是加大法制建设，维护公平交易与公正透明，其必将对中国资本市场形成大的法制环境建设提升或原则性推进，过去那种大事化小、小事化无的做法将受到中国法制化大环境推进的强烈阻击。

观察认为，“法制化”将进一步在资本市场完善，法律保障是事关投资者利益的大事，也是事关资本市场运行效率的关键，通过《证券法》、《公司法》等证券市场基本法的修订及《期货法》等法律及规章制度和规范性文件的出台，资本市场法制体系将明显提升，并会形成更为有效与及时、严肃的在未来市场中体现依法治市、维护“三公”的原则。

国际化步伐将引导理性投资

从中国资本市场发展来看，笔者认为其还很难称得上是一个开放的国际化市场，由于人民币兑换限制、资本市场基本没有国际大型公司登陆 A 股等原因，中国资本市场的国际化仍然任重而道远。

此次三中全会所带来的国际化步伐改革，有可能在中国许多领域推进国际化进程。在经济全球化、国际金融市场一体化进程加速的背景下，各经济体之间联系的“资本化程度”越来越高。全球其他主要资本市场的运行已是分析中国资本市场不可忽略的参照系，全球其他主要资本市场波动对中国资本市场的影响力日益显现，与此同时，中国资本市场的走势也对全球其他主要资本市场产生重要影响。中国资本市场与世界其他主要资本市场的“共振”效应正在形成、波动趋势趋于相同、证券估价水平国际化标准程度不断提高。

研究认为，随着国际化步伐的推进，未来中国资本市场将有国际化大型公司登陆 A 股市场，其投资回报、估值交易、机构投资策略等均将影响到市场中来，进而形成对理性投资的推动。

总体来看，笔者认为中国资本市场未来发展的核心将体现在“三化”建设上，其牵一发而动全身，中国经济体制改革的总原则已经确定，而作为市场经济体现最为明显之一的资本市场，有可能在“三化”改革中，体现巨大的变革特征。

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产
海南快克药业总经销