

深度聚焦用户关注点

我国今明两年净水器市场增速达 40%以上

■ 裴金

净水器进入国内市场已经 20 余年,目前我国净水器行业的企业数量已超过 4500 家,今明两年市场增速将保持在 40%以上。但净水器品牌参差不齐、安装复杂、保养困难等难题也一直笼罩着整个行业。

净水行业同质化严重
低端产品空间小

“我国净水器市场虽然发展迅速,但由于多年的同质化发展,导致净水器行业设计能力不足、产品缺乏创造性设计,自主品牌建设动力不足,产业因同质化而身陷价格战泥潭、低水平重复建设、催化了产能过剩。”中国家电协会秘书长徐东生介绍到。

据不完全统计,2014 年我国净水器企业已超过 4500 家,缺乏技术创新是净水行业的难言之隐。根据中怡康的数据显示,从 2010 年到 2015 年,不同技术类型的产品价格都是在走高的趋势当中,其中反渗透产品的增速最快,而低端同质化产品生存空间越来越小。

反渗透技术最安心
发展曾遭“瓶颈”

目前,在中国市场上存在着“微滤”、“超滤”、“纳滤”和“RO 反渗透”等诸多净水技术解决方案,就净水技术来讲,清华大学环境学院教授王占生表示:“快速工业化带来的污染

2015 年净水器国标将会出台,多方监管的趋严以及行业竞争门槛的提升,将会给净水市场带来新的变化。企业需深度聚焦用户关注点,通过挖掘消费者评价数据,找准用户“痛点”,以提升产品的服务水平。

非常复杂,短期内难以解决,且和美国、印度等不同,国内净水重金属是一个重要问题,需要用反渗透技术才能解决”。而他认为,中国净水厂商未来将专注在反渗透这一技术领域。

不过,传统的家用 RO 反渗透净水器都需要安装在自来水管道上,安装过程复杂,保养困难,大量废水排放浪费水资源,储水桶二次污染,易漏水漏水等等,种种痛点成了限制 RO 反渗透净水器市场推广普及的瓶颈。

对此,中国质检协会净水专业委员会常务副理事长顾久传认为,RO 反渗透净水器升级的方向应该聚焦在这四点:一是安装方便,

避免因为家居设计不合理而造成的安装不便;二是滤芯寿命要更长,降低更换滤芯成本;三是使回收率更高,或者说排放更少的废水;四是更加人性化,例如可以监测水质、滤芯寿命可视化。

找准用户痛点
创新才能有未来

奥维云网家电事业部总经理郭梅德指出:“2015 年净水器国标将会出台,多方监管的趋严以及行业竞争门槛的提升,将会给净水行业带来新的变化。而参与行业竞争,就一



定要深度聚焦用户关注点,通过挖掘消费者评价数据,找准消费者痛点。”

事实上,一个业内普遍认同的观点是,目前消费者对安全饮水的需求,已经远高于对价格的敏感。全球首位智能免装 RO 反渗透净水机乐帕的发明者严玲博士表示,目前,净水机市场竞争越发激烈,只有深度聚焦用户,提升产品、服务水平,才能赢得市场竞争。

对此,京东家电开放平台总经理刘俊认为,“在同质化日益严重的净水器市场,‘智能、免装、废水不废’的特点代表了整个行业的发展方向,是适应消费者需求的产品,将会受到市场青睐。”

湘源国际五交化机电城举行招商大会

■ 姬仙

2015 年 3 月 28 日下午,由贵州湘源国际五交化机电城举办的遵义五交化机电行业商家联谊会暨湘源国际招商启动大会在遵义马家湾举行,包括遵义市五金机电、灯饰照明、家居建材、仓储物流、数码家电、化工塑料等行业共 800 多名商家参与了本次盛会。湘源国际是遵义地区大型的五交化机电专业市场,总建筑面积 70 多万平方米,规划建设五金综合区、机电机械区、化工区、灯饰照明区、数码家电区、家居建材区等商业批发展示区和配套仓储物流区、创意设计区,将打造成贵州规模最大的五交化机电市场。协同周边已经成熟的汽车汽配城、水果批发市场、家电建材市场,成为专业市场集群,为遵义人



民提供良好的商品平台。

湘源国际本次召集了遵义地区五金机电行业的 800 多户商家交流联谊,发起成立了湘源国际商家委员会,一期市场定于 2015 年 6 月 19 日试营业,据悉,目前湘源国际的第一期、第二期市场铺位早已售罄,且大部分业主本身就是五金机电行业的经营户,他们将配合运营商的要求驻场开业,目前已经有 600 多户商家进行了入场意向登记。

湘源国际将采用“统一策划、统一招商、统一运营、统一管理、统一推广、统一物管”的方式全力打造会赚钱的商铺,通过对入场的商家在租金优惠、资金扶持、宣传推广、人员输送等方面进行大力扶持,并到周边县域进行客户邀约、举办采供对接会。

该课题成果综合以上数据合计称,“我国对海外的石油投资总额大体在 2700 亿美元。”所以,此次中国援助巴西石油,有利于开拓中国在拉美地区的投资,对于带动中国石化、装备制造业“走出去”也将是一个重大的战略机遇期,林伯强强调称。

因为目前油气资源大多被欧洲、北美的一些寡头垄断且瓜分,而拉美地区则相对不同,门槛比较低,是中国可以积极投资争取的地区。以巴西为例,巴西目前尚未开发的油气资源丰富,未来有望成为全球前五位的产油国,并坐拥全球最大的海上油田利布拉(Libra)油田。2013 年,中石油、中海油与巴西石油、壳牌、道达尔组成的联合体已中标利布拉油田开采权。

中石化等三桶油如果能顺利进军拉美石油市场,将对国内相关石化装备、压缩机等制造业走出去,参与国际市场的竞争起到推动作用。林伯强认为,未来的趋势肯定是要走出去参与国际市场竞争的。

35 亿美元救急巴西石油

中国压缩机进军拉美市场正逢其时

■ 吉中

近日,巴西国家石油公司(以下简称“巴西石油”)与中国国家开发银行签订了一份 35 亿美元的融资合同用以缓解当前的困境。对此,厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强称,此次中国援助巴西石油,将有利于带动中国石化、装备制造“走出去”,进军拉美市场。林伯强主任的说法得到压缩机械业内人士的认可。众所周知,在石油开采、运输等多个环节都离不开压缩机的协作。

“中国国开行这 35 亿美元的贷款对巴西而言无疑是救命稻草。但这次中国出手帮其解决困难,应该不是简单的免费午餐,肯定会谈其他条件的。”厦门大学林伯强介绍称,这次融资贷款并不是中国与巴西石油的第一次合作。

据悉,2009 年、2010 年,中国就曾与巴西石油有过一轮 100 亿美元的“石油换贷款”合作。据公开报道显示,2009 年 11 月起,国家开

发银行、巴西石油及中石化三方首次尝试“石油换贷款”合作模式。当时巴西石油与国开行签署了为期 10 年的 100 亿美元贷款协议,同时与中石化敲定了为期 10 年的原油长期出口协议。报道显示,2012 年初,巴西方面已经拿到了这笔钱。作为回报,巴西将按协议每日向中石化提供 20 万桶石油。

林伯强称,当前油价低迷,而巴油财务状况糟糕,在国际资本市场上融资困难。这对中国而言是一个很好的谈判时机,“毕竟,中国石油对外依存度接近 60%,未来还可能进一步提高。油气资源还是值得国家做战略投资的。”

据中国国际经济交流中心的一项最新的课题成果显示,2014 年中国石油进口 3 亿多吨,预计到 2020 年,进口规模将达到 4.2 亿吨左右,到 2030 年进口规模在 6 亿吨左右。而国内石油产量 2020 年为 2.2 亿吨,2030 年 2.3 亿吨,合计的石油需求 8.3 亿吨左右,比目前多 3 亿吨。

“如此庞大的石油进口需求,没有海外投资及其权益的保障,可能面临资源供应短缺、价格高企的压力,甚至还有其他不确定的风险。”林伯强称。

上述课题成果统计,截至 2012 年的 20 年间,中国海外石油企业的油气并购投资 1318 亿美元,其中三大石油企业海外油气并购支出 1182 亿美元,占全部的 89.68%。2013 年我国海外石油企业的并购交易 300 亿美元,2014 年 52 亿美元,由此估计,中国石油企业在海外直接投资的规模累计在 1800 亿美元左右。中石化等三桶油如果能顺利进军拉美石油市场,将对国内相关石化装备、压缩机等制造业走出去,参与国际市场的竞争起到推动作用。

此外据媒体报道,中国还采取了外汇贷款换石油的方式进口石油。目前对俄罗斯的规模在 300 亿美元,委内瑞拉 500 亿美元,厄瓜多尔、巴西、印度尚有一部分,合计规模估计在 900 亿美元左右。

云内动力携手奥铃
推广天然气发动机

■ 钟卡

近日,昆明云内动力携手奥铃品牌陕西总代理——陕西光平轩汽车贸易有限公司,联合开展了两天的天然气车辆巡展活动。沿着设定的西安至渭南巡展线路,车队深入到当地各大建材及水果批发市场,云内动力驻外市场人员为客户发放了大量的宣传资料,并赠送精美小礼品。活动期间累计接待前来咨询参观的用户约 1500 余人,其中有意愿购车用户 30 余人。

在此次活动中云内动力人员着重宣传了云内动力天然气发动机的诸多特点,其国五级别排放水平、动力强劲、续航能力强、经济性能好、节能环保、服务有保障等多方面的优势受到广大用户的信赖。

现场用户对展车认真观摩并进行了试乘试驾,云内动力市场销售人员耐心讲解,使广大客户深入了解了云内动力天然气发动机,也增强了潜在用户的购车意愿,为公司西北区域天然气发动机的推广进一步拓宽了道路。

全球紧固件市场
需求将大幅度增加

■ 钱寻

近期,美国市场研究公司发布了一份关于工业紧固件市场报告,表示到 2020 年全球工业紧固件市场需求将达 1040 亿美元,同时特别提到未来铁路用紧固件的发展。

报告分析了三类紧固件产品:外螺纹紧固件、航空航天用紧固件(紧固件项目可行性研究报告)以及其他标准紧固件。报告指出,鉴于汽车产业对紧固件需求的拉动,在接下来的 6 年,全球紧固件市场需求将出现大幅度上扬。

据了解,随着美国、中国、巴西、俄罗斯、波兰和印度等国家经济的增长以及工业的发展,这些国家的建筑行业也将继续保持增长,从而将进一步带动紧固件的需求。此外,电子电器、航空航天、机械、维修,以及机动车辆等消费市场的增长,亦将刺激紧固件需求的增长。未来铁路用紧固件的发展将有望开创出一条新的市场道路,并有助于加工技术和机械性能的提升。

汉威电子
调整业务结构
传感器成重点

■ 达蕙

据河南汉威电子股份有限公司(以下简称汉威)内部人士透露,目前汉威已全面布局物联网智慧市政、工业安全、环境治理、健康家居四大领域,今年业务结构将发生很大变化,将以传感器、仪器仪表、环保工程为主要收入类型。

该人士透露,公司正在打造成为一个以感知为核心的物联网(IOT)方案。运维、服务提供商已由传统的产品驱动型公司转型为战略驱动型公司。对于未来公司的竞争优势,该人士表示,公司的优势在于汉威战略驱动型的产业生态圈构建已初具规模,竞争于不同层面。细分市场中气体传感器、气体检测仪表、燃气行业智能化、VOC 治理等多个行业市场处于领先地位。未来汉威的优势在于传感器核心技术和生态圈布局,障碍在于行业落地人才获取。

此外,上述人士称,2015 年的汉威业务结构与 2014 年比较发生了明显的变化。2015 年收入类型包括:传感器、仪器仪表、软件服务、环保工程及治理等类型。而 2014 年汉威电子业务机构包括:气体传感器、气体检测仪器仪表、监控系统、技术服务及软件开发等。

业内人士表示,公司将今后的发展重心囊括整个物联网产业链,从传感器到智能仪器再到云平台的完整系统。通过“内生增长 外延并购”的模式布局物联网四大业务领域。

据了解,去年以来公司大举布局整个物联网生态圈,通过收购沈阳金建、鞍山易兴构建云平台,夯实智慧市政新产业;联手嘉园环保进入环境污染治理板块,为客户提供从气体检测到废气治理的完整解决方案;携手风向标,积极布局智能家居产业;入股开云信息打造移动健康;收购上海英森完善智能工业安全产业链。据悉,公司 2014 年实现营业收入 3.99 亿元,同比增长 32.01%。

深圳首家一站式汽配专业市场开门迎客

■ 谢启宗

“汽鸣五洲,配达八方”。据深圳晚报报道,近日,在欢天喜地的锣鼓声中,坐落于广东省深圳市福田梅林片区的深圳金来达名车汽配城正式开门迎客。这对整个汽车行业和广大车友来说无疑是一大喜讯。作为福田区政府定位重点扶持项目,深圳金来达名车汽配城(以下简称“金来达汽配城”)通过对建安工业区成功升级改造,目前建成了集汽车配件、汽修、美容、装饰、汽车精品等批发零售为一体的一站式汽车配件用品专业市场。

应运而生的汽配城

近年来,中国汽车产业高速发展,汽车产销量持续增长,加上目前深圳市机动车保有量已突破 300 万辆。而深圳市经营汽车配件的商家目前主要集中在八卦岭、奥特城一带,同时龙华、龙岗、南山、宝安、罗湖、沙井各分布了一些汽配市场和商家。由于城市的发展,

八卦岭一带的经营商家面临着诸多难题,首先就是商铺、仓库的租金持续上涨,大大地增加了经营成本,且合同期普遍不长,使商家经营压力大增、严重缺乏安全感。

据了解,八卦岭周边的汽配市场几年后将考虑改成艺展市场及电子市场,届时租金将更加昂贵。其次由于地理位置的因素使停车位极度缺乏,停车堵车问题非常严重,这对客户和商家都带来诸多不便。龙岗、南山、宝安等汽配商家也存在类似问题,且经营地域性范围小,无法覆盖到福田等市中心区域。如此一来,金来达名车汽配城应运而生。

营商环境得天独厚

金来达汽配城于 2014 年创立,随后被列为福田区政府定位重点扶持项目,经一年来装修改造,逐步成为一个集汽车配件、用品、精品搭配电商为一体的花园式新型国际化大型商贸基地。汽配城地理位置极佳,交通便利,地址位于深圳市福田区下梅林北环大道

旁,东接北环皇岗立交、彩田立交,水官高速,南接新洲路、深南大道、滨河大道,西接北环香蜜立交、福龙路,往北接南坪快速、梅观高速。金来达汽配城紧靠香梅北地铁站和下梅林站(2016 年底开通),有超过 10 条线路公交车可直达汽配城门口。

金来达汽配城经营面积达 3 万平方米,配备有近万平方米的仓库,以及写字楼、银行、物流、宿舍、餐饮和便利店等生活便利设施。近 400 个停车位,为市民购物、停车、装卸货物提供便利。24 小时的安保服务和全天候的监控,保证了市场的货物安全和经营便利。

“一站式”服务备受欢迎

“客户的车子在金豪汽配店选好配件后可直接在优达成维修中心更换,最后在福克美车店进行美容,整个过程在市场内一气呵成。”深圳市金来达投资发展有限公司总经理林伟智告诉记者,金来达汽配城除交通便利和打造汽配正品外,还为顾客提供一站式的

汽车售后服务。此外市场还将向商家提供全方位管理服务。

据介绍,市场管理方将根据进驻商家的实际情况提供全方位的金融服务,解决资金周转、投资扩容等实际难题。

金来达汽配城将打造以日系、美系、欧系、韩系、合资品牌,国产品牌轿车、乘用车等汽车配件汽车用品的专业市场,届时将结合 O2O 模式打造线上线下两个销售渠道,未来将成为深圳市汽车后市场主要流通基地。预计到 2017 年销售网络将覆盖全国,辐射东南亚欧美地区,成为全球汽车配件、汽车用品、精品销售的集散地,并在全国地区逐步建成完善的汽车配件配送网络。

深圳市福田区经促局相关负责人表示,由深圳市金来达投资发展有限公司投资改造的梅林汽配城项目,是以国际化规范运作,集金融、信息、现代物流、仓储配送、连锁经营、电商与多种优势于一身,一座以一站式采购为特点新型国际汽配城,也是福田区对老旧工业区和专业市场双重升级的创新典范。