

# 深圳汽车平行进口试点城市获批复

## 有望解决售后服务短板

本报深圳3月24日电 记者杨阳腾今天从深圳市经济贸易和信息化委员会获悉:商务部日前已正式批复同意在深圳前海开展平行进口汽车试点,试点工作目前正在有序推进之中。据悉,深圳是继上海之后全国第二个获批开展此项试点的城市。

深圳市经济贸易和信息化委员会相关负责人表示,深圳汽车平行进口试点将依托前海区位优势,改变现有传统进口汽车经销模式,加速汽车流通及服务的模式创新和产业整合,开创进口汽车贸易新格局,持续增创前海在国际贸易特别是汽车进口领域的新优势。

据介绍,深圳的试点工作将注重发挥自身优势,积极探索借助物联网、互联网技术建立集交易、服务、保障和管理一体化的平台运行模式,创新制度和措施,力争在改革监管方式、保证售后服务等

分析人士指出,深圳启动试点后,华南进口车市场将受直接冲击。从上海自贸区试点经验来看,价格方面,宝马、奔驰、雷克萨斯等进口品牌的相关车型可便宜10%至20%。售后服务体系不完善是其最大短板,是否建立统一售后服务中心和投诉平台、是否纳入产品召回范围等问题还有待明确

方面形成可推广复制的试点成果。

据了解,平行进口汽车是区别于品牌授权销售模式的一种进口汽车经销方式,也就是未经品牌厂商授权,贸易商直接从原产地或海外市场购买汽车并进口到中国销售。因而,平行进口汽车俗称“水货车”,与国内4S店渠道平行并存,有针对海外市场的“美规车”、“欧规车”等,与针对中国市场的“中规车”相区别。中国(上海)自由贸易试验区平行进口汽车展示交易中心今年2月15日揭牌

后,自贸区平行进口汽车正式开售。这让长期处于灰色地带的平行进口车率先正规化,是对现行《汽车品牌销售管理实施办法》中授权经营模式的突破。

有分析人士指出,深圳启动平行进口汽车试点之后,直接受冲击的将是华南进口车市场。长期以来,以广东为主的华南汽车市场一直是进口汽车的市场重镇,宝马、奔驰、雷克萨斯等进口品牌一直深耕华南市场。深圳平行进口汽车试点启动之后,广东区域经销商将有

着更大的区位优势,必然会参与其中,并借助其庞大的网点,加速市场渗透。与此同时,从上海自贸区试点经验来看,平行进口汽车具有价格方面的优势,相关车型相比正规经销商渠道价格便宜10%至20%。这对华南消费者有着较大的吸引力。

价格实惠虽让平行进口汽车“看起来很美”,但有业内人士直言,平行进口车售后服务体系尚不完善是其最大短板。由于目前还有许多问题尚待明确,比如是否会针对平行进口车建立统一售后服务中心和投诉平台、是否会将平行进口车纳入产品召回范围等。平行进口试点有望解决目前平行进口车存在的这些短板。但无论如何,此次深圳平行进口车试点获批,将为消费者提供更多选择,从而促进汽车销售市场竞争,有助于商品价格更加实惠、服务质量进一步提升。

“机床行业亏损面持续处于高位,是我国机床工具行业长期处于国际产业分工中低端的真实写照。无论是经济下行压力还是投资增速放缓,都不是市场不振的根本原因。产业结构长期处于中低端、迟迟迈不上中高端才是核心症结

“我国机床行业最大的软肋,就是产业结构长期处于中低端、迟迟迈不上中高端。”24日举行的第十四届中国国际机床展新闻发布会上,中国机床工具工业协会常务副理事长兼秘书长陈惠仁说。陈惠仁告诉记者,2011年下半年,我国机床工具市场开始进入下行通道,并逐步步入发展的新常态。根据中国机床工具工业协会重点联系企业的统计数据,今年前2个月,我国机床工具产品销售收入同比下降3.6%。从生产环节看,金属加工机床产量同比下降5.6%,产成品资金同比增长8.6%。总体来说,行业亏损面持续处于高位。

“亏损面持续处于高位,与中国经济进入新常态密切相关。”陈惠仁分析说,自2010年以来,我国固定资产投资完成额累计增速持续下降,2014年固定资产投资5年完成额累计增速为15.7%,与2010年相比下降8.8个百分点。由于国内机床市场需求主要依靠投资拉动,所以,固定资产投资增速的下降直接导致国内机床市场规模持续下降。

“亏损面持续处于高位,也是我国机床工具行业长期处于国际产业分工中低端的真实写照。”陈惠仁说,近年来,我国大量机床产品出口到美国、日本、越南,虽然说明这些产品有一定竞争力,符合制造业“走出去”的发展方向,但也要看到,这些出口机床大多是中低端产品,而我国每年还需要从海外大量进口中高端的机床产品。

陈惠仁表示,2014年,进口机床在国内机床市场需求萎缩的情况下,市场份额仍在进一步扩大,表明面对同样的市场形势变化,国外竞争对手的调整速度比国内企业快,更说明国产机床在中高端产品领域仍然无法与进口产品“分庭抗礼”。这说明,无论是经济下行压力还是投资增速放缓,都不是国内机床行业亏损面扩大的根本原因。产业结构长期处于中低端、迟迟迈不上中高端才是核心症结。

根据中国机床工具工业协会预测,2015年,我国经济下行压力将进一步加大,但随着经济体制改革力度的加大,特别是投融资体制改革逐步到位和区域发展战略开始实施,投资增速有望加快;同时,国内外机床企业逐步适应市场需求结构变化,挖掘市场潜在需求的能力也将大大增强。因此,我国机床工具产品进口仍将保持小幅增长,而国产机床销售额有望与2014年持平。

“从长远来看,自动化、客户化和换挡升级将成为我国机床产品的发展方向。”陈惠仁说,市场对机床工具产品的需求已经过渡到中高端领域,普通机床产品的市场空间将越来越小。国产机床必须加快迈向中高端,以抗衡进口中高端机床产品的挤压。

## 国家机器人检测与评定中心总部落沪

本报上海3月24日电 记者李治国报道:国家机器人检测与评定中心总部日前正式落户上海普陀区。

据了解,国家机器人检测与评定中心是由国家和企业共同设立的集机器人产品及部件认证、检测、校准、标准化工作、技术咨询等信息服务为一体的社会第三方服务机构。国评中心将努力成为机器人产业发展搭建公共服务平台,有力推进机器人产业标准化建设、机器人产品认证制度、机器人产业的研究开发与应用。国评中心总部设在上海普陀,并在广州、重庆、沈阳等地设立3个分中心,国评中心整体项目验收预计2017年12月完成。

国家发展改革委副主任林念修表示,大力发展以机器人为代表的智能装备制造,有助于推动我国制造业提质增效,对于促进我国装备制造业产业升级、从“中国制造”向“中国创造”转变,为经济发展注入强劲动力具有重要意义。

本版编辑 韩 叙

## 2015年移动互联网产业机会在哪儿——

# 要绑住用户的心,先抓住用户的“胃”

本报记者 徐 红

### 产经透视

在趋向“碎片化”的移动互联网浪潮席卷下,移动入口变得极为分散。当一个人面对数10个APP,选择打开哪个、打开多长时间,正是移动厂商的必争之地。业界专家认为,移动应用开发商下一步应继续深耕细分市场,以效率取胜。广大应用开发者在准确把握用户喜好的前提下,把产品与服务做好、做精,才能赢得市场



O2O移动应用数量占比:

餐饮应用	25.6%
汽车应用	18.9%
社区、旅游和母婴等应用	排在其后

您的手机里平均装了多少APP? 哪类移动应用“黏”住用户的时间最长?

2015年移动互联网产业的机会点在哪里?

近日,独立第三方数据服务提供商TalkingData发布行业分析报告《10亿说:行业精细发展,O2O热度空前》,揭示行业发展新动向。

### 移动终端现“分水岭”

报告称,2014年,我国移动智能终端用户规模预计为10.6亿,较2013年增长231.7%。据悉,这一数字在2012年与2013年分别为0.7亿和3.2亿,从2012年至2014年,移动智能终端用户规模平均增长率超过200%。

随着移动互联网的跨越式发展,智能手机的普及率迅速攀升,我国智能终端用户数量目前已达到历史最高位。此时,市场出现了观点交锋,有分析认为,以手游行业资本“退潮”为代表,我国移动互联网行业人口红利拐点将至。还有分析认为,虽然个别手游的用户增幅出现负数,但从一个侧面反映出手游产品数量的爆发式增长。移动互联网行业产值增长率连续3年达到100%,目前已进入高速发展期。

从全球范围来看,智能手机市场又如何呢?据国外媒体报道,2014年全球智能手机出货量实现27%的同比增长后,瑞士信贷分析师预计,2015年全球智能手机出货量同比增长将放缓至20%,因而更换设备而购买智能手机的数量将占全球智能手机出货量的56%,这在2014年仅为50%。

### 移动应用寡头显现

市场逐渐趋于饱和,也为产业带来了全新的挑战和机遇。在新的市场形势下,移动应用开发商及中小移动开发者该如何应战、抓住商机?

该报告显示,全国平均每部移动设备上安装34款应用软件。同时,每一部设备平均每天打开的应用数是20款。对于容量越来越大的智能手机来说,34款应用并不会占据多少空间,但在个人精力有限的情况下,每一款应用被用户使用的几率就会降低。

《经济日报》记者在采访中了解到,在趋向“碎片化”的移动互联网浪潮席卷下,移动入口变得极为分散。当一个人面对数10个APP,选择打开哪个、关掉哪个,以及打开多长时间,正是移动厂商的必争之地。

此外,报告表明,排名前5的应用类型分别为:移动游戏、交通导航、社区聊天、教育阅读和资讯新闻。根据TalkingData历次数据分析报告,我国移动互联网用户在游戏上每天花费的时间最多。

据报告统计,在应用覆盖率排名前20的移动应用中,BAT应用占据了主流。腾讯旗下QQ与微信分别以78%与77%的覆盖率分居一、二名。而腾讯系应用布局更广,横跨社交、视频、应用商店、浏览器、音乐等多个方面。入围的APP还有手机淘宝、支付宝钱包、搜狗手机输入法等。可见,目前移动应用市场寡头态势已经初步显现。

值得注意的是,2014年,我国网民手机商务应用发展大爆发,手机网购、手

机支付、手机银行等手机商务应用用户增长分别为63.5%、73.2%和69.2%,远超其他手机应用增长幅度。

更为乐观的要算O2O行业。目前,该行业迎来了用户增长与资本市场融资的双重热潮。TalkingData分析师认为,对于开发者和创业者而言,2015年O2O类应用是一个难得的机会,或是未来的投资热点。只要敢于突破创新,就有可能“跑赢大市”。

### 产品开发做到极致

业界专家认为,移动应用开发商下一步应继续深耕细分市场,以效率取胜。作为在移动互联网各种服务的入口,移动应用本身具备一定用户黏性。广大应用开发者在准确把握用户喜好的前提下,把产品与服务做好、做精,才是最根本的解决之道。

道理很简单。业界常说,想要绑住用户的心,请先抓住用户的“胃”。无论选择做哪个行业,都需要有好的产品来为绑住用户做支撑。QQ、百度、淘宝、微信、小米,无一不是靠用户至上的理念和服务用户的产品成为业界翘楚。

仅就游戏行业而言,在拥有QQ、微信、应用宝等众多强势流量入口的腾讯,在游戏用户覆盖方面就做得相对出色。数据显示,2014年,移动游戏行业智能终端用户规模已由年初的3.2亿增长至年末的10.4亿,移动游戏用户增长迅猛。但全年的用户增长率却由上半年的20%左右回落至下半年的个位数,意味着移动游戏市场规模基数已达顶点。业界人士认为,这是高速增长后市场给游戏厂商带来的机遇。

### 走市

一方面,去年国内市场空调库存总量高企,传导到渠道及终端,必将引发价格战;另一方面,空调原材料成本下跌,意味着今年空调会有更大的降价空间。业内人士预计,今年空调产品均价会稳中有降,3月份或将触底

“在经济新常态下,空调销售进入了增长相对平稳期。”中国家用电器协会秘书长徐东生在2015空调行业发展趋势论坛上表示,今年市场机遇和挑战并存,对于企业持续健康发展来说,最根本的是要满足消费者需求。对于消费者来说,从空调产品性能、价格合适程度等方面看,今年都应该是购买的恰当时机。

据中怡康的数据预测,今年空调业市场零售量将超过4400万套,增速约5%左右。首先,空调业将持续受益于城镇化建设、人口红利、保障房建设、气候

变暖等利好因素。其次,更新换代高峰来临。2004年至2006年是国内城市空调普及期,空调销售约5000万台,根据8年至10年的使用周期,这批空调已经进入高龄阶段和超期服役。更新换代需求,将拉动2015年度的空调销量。为了推动空调业结构升级,苏宁去年便投入10亿元,联合各大空调厂商在北京、上海、广州、深圳等重点城市建立了专业的空调以旧换新回收通道,并向用户免费提供上门拆机服务。

“今年空调产品均价会稳中有降,3月份或将触底。”苏宁华北大区执行副总裁于衣表示,这一判断源于对产品库存、产品结构调整、空调厂家战略等因素的综合考虑。其一,库存压力大。据估算,2014年冷年结束时,国内市场空调库存总量达4000万套,高库存压力将持续至2015年。对于渠道及终端来说,高库存

带来的价格战不可避免。其二,空调原材料成本下跌。近期国内外原材料市场表现疲软,铜、铝、钢材等价格大幅下跌。原材料成本大跌,意味着今年空调会有更大的降价空间。其三,产品结构调整加速。变频空调新国标对后市产品结构的影响,高效变频产品将成为市场主流。工厂逐步完成新能效产品线的切换,新能效空调的价格也会更加亲民。随着供应商对产品结构线的调整,消费者对变频产品的偏好,以及以苏宁为代表的零售渠道联合各厂家资源投入,美的、海尔、海信、大金、志高、三菱重工等品牌的变频空调均价预计下拉10%,三级变频空调跌破2000元。

近日,在北京苏宁联合上游厂商、行业机构召开的论坛上,不止一家厂商表露出将采取降价措施冲击市场的打算。但有关协会和行业专家则提醒说,企业

应把主要精力和资源放到苦练内功、提升产品品质上,努力提高市场竞争力。

实际上,在鼓励高效家电发展政策和消费升级的推动下,空调新技术、新产品不断涌现,中高端产品的销售比例趋升,空调市场新增增长点正在形成。比如,变频高效化。2014年,变频空调零售额占比已升至62%。随着国家推行能效领跑者制度,今年变频一级产品销售有望提升,变频空调的高能效产品将得到快速发展。此外,空调已超越传统的制冷制热功能,成为兼具制冷、制热、除湿、加湿、空气净化等整体空气解决方案的集成型设备,空调的控制方式、使用功能及场景设置的智能化便利化发展也势不可挡。因此,空调企业必须有的放矢、创新供给,通过技术创新、产品升级和服务提升“三管齐下”,把握住新常态下的新商机。

# 今年购买空调恰逢良机

本报记者 周 雷

中科恒源 ZK ENERGY 便携式太阳能智能路灯

大大亮 幸福灯

火爆 招商

投入低 风险小 市场大 创富快

建设美丽中国 缩小城乡差距

扫一扫 查看详情

中科恒源科技股份有限公司 财富热线:400-117-9559