

真空保温杯进口关税下调50% 本土杯业会否打响市场保卫战？



哈尔斯公司新改造完成的全自动流水线。

1日起实施的进口商品税率,真空保温杯税率下调50%,由24%降至12%。时值冬季,正是保温杯销售旺季,关税的下降将最终从市场价格中反映出来,那么,我市的保温杯企业是否会因此打响市场保卫战？

记者 吕高攀

价格区间或将扁平化

去年,浙江先行实业有限公司成功开拓了国内市场,关税下调让总经理吕峥健有些意外,不过他觉得影响不大:对国内生产企业来说,影响是有,特别是目前正值真空保温杯销售旺季。不过,从市场反应速度来分析,我认为冲击有限,因为当关税最终在市场层面反映出来时,销售旺季可能已结束。

目前,国内市场中,占据市场份额较大的保温杯国外品牌有膳魔师、象印、虎牌等,主要通过大型商超进入终端市场,按照其400元左右的终端售价来算,关税下降产生的降价空间为三四十元。

吕峥健表示,从长期来看,关税下调可能会带来保温杯价格区间的扁平化发展趋势,可能会吸引部分中端客户向高端转化,但是对国内市场的冲击也仅限于此。当前,我市保温杯生产企业的产量已占全国乃至世界市场的很大一部分,稳定市场份额显然要比抢占高端市场更为重要。

倒逼企业升级提速

关税下降,对我们来说,是利好。随着贸易全球化加快,关税下调是趋势,企业需积极应对。浙江哈尔斯真空器皿有限公司总经理欧阳波分析。今年,该公司将正式收购瑞士SIGG公司,涉足国际保温杯高端制造和销售市场,关税的下调意味着SIGG公司高端品牌进入国内本土市场时同样享受关税优惠,更利于抢占市场份额。

如今,哈尔斯公司还积极布局中高端市场,在欧阳波看来,与世界级别的保温杯巨头角逐只是时间问题。目前,国外保温杯产品尤其是在高端领域有一定竞争优势,且已占有一定的市场份额,关税下降只是把竞争时间稍稍提前而已。

另外,在国内企业与国外品牌同时竞争时,降低保温杯关税,虽对国内保温杯产业会带来影响,却能倒逼企业转型升级,增强竞争力。

如今,经过改造的哈尔斯公司老厂区摇身一变,已成为公司最先进的无尘生产车间,日产两万只塑杯的全自动流水线正是企业角逐市场的资本。

优化流通环节降本

中国日用杂品协会杯壶分会会长、哈尔斯公司董事长吕强表示,进口关税下降,可能会吸引更多国际保温杯制造商进入中国市场,其完善的物流体系也许才是国内保温杯生产企业的最大竞争对手。

除了关注自身品质之外,对国内保温杯企业来说,更应梳理的是流通环节。按照现在保温杯市场的流通规则,当产品真正到达消费者手中时,价格至少是出厂价的两到三倍。一旦流通环节减少一部分,就足以抵消关税带来的负面影响。

新一届的杯壶分会理事会正在筹建电子商务平台,努力建起工厂到全国各地的上万个终端经销商的流通渠道,帮助企业铺开销售网络,减少流通成本,降低产品售价,提升市场竞争力。吕强介绍。

传统的销售模式所表现出来的链条长、层级多、库存大、资金周转慢、信息不对称等问题,严重拖累保温杯制造企业强化市场竞争力,借力于传统批发市场的电商平台将成为国内生产企业弯道超车的重要手段。

产权交易所体系升级 为客户提供更好服务

舒姿

近日,市产权交易所建立了全新会员体系,老会员只要通过测评即可进行合格投资者会员升级。完成注册或升级的投资者可享受不定期的会员专享福利,能获赠各种精美礼品,有机会参加各项会员活动。

市产权交易所成立之初,对广大市民来说是一个新生事物,两年来,其充分发挥自身在服务领域的资源优势,逐步得到投资者认可,业务能力逐年提升,业务范围不断扩大。该机构正确引导民间资金投向政府鼓励发展的重大项目,为政府的市政建设、民生工程筹集建设资金,并为我市实力企业或政策引导、鼓励的潜力优秀企业提供资金支持。

据悉,该机构所承销的产品都经风控团队严格的项目审查,有明确的项目源与还款来源,并有可控的对价机制,真正做到风险可控。目前,在售产品为3个月、6个月、12个月理财产品,低风险、低门槛,而新款理财产品也在积极运作中,近期有望推出,力争为各类风险偏好的投资者打造种类丰富、期限灵活、风险可控、收益可观的理财产品。

该机构是在市委市政府、市金融办、市国资委的指导和监管下,设立的综合性金融资产和相关产品专业交易平台。此次,客户体系升级,就是为了更好的服务新老客户,更多详情请加微信公众号或详询87332301、87332302。



大世界家电老店新开 首周销售破1500万

记者 田妙联

本报讯 去年12月30日,大世界家电入驻五金城二期,重装开业。开业第一周,销售额突破1500多万元。

这几天订单量猛增,来不及送货安装,我们不得不加派了10多个人手,增加5辆售后车。大世界家电总经理徐天明说,老店新开后,服务更不敢怠慢。

据悉,新大世界家电正拉开多元化扩张大幕。新店面积达5000多平方米,产品除原有的家电外,还增设了红木家具、红酒、茶具、床品、橱柜、卫浴、按摩椅等家居用品,其中按摩椅区和儿童玩乐区免费开放,满足消费者一站式采购家电家居的需求。

事实上,大世界家电这一轮的多元化发展有着深刻的背景,在互联网浪潮及当前市场寒流双重冲击下,实施“互联网+”销售,走多元化经营,成为了一些家电商场顺应时代变化的变革途径。

增加异业能实现资源共享,降低顾客、商家成本。从目前总销售业绩来看,异业销售额已占比20%。徐天明说,新大世界家电推出一站式服务,用户不必东奔西跑就可享受套餐价优惠;商家经厂家直供后,不必额外增加人手、场地,就能实现薄利多销。

五金市场交易周价格指数看点 2016/01/03期

据监测,中国·永康五金指数五金市场交易周价格总指数本周(2016/01/03期)收报于99.70点,与上期(2015/12/27期)的99.77点,微幅下调了0.07个百分点。

在本期十二大类五金市场交易周价格指数中,指数涨跌表现为六个大类上涨,五个大类下跌,一个大类持平。门及配件、运动休闲五金、日用五金电器、建筑装潢五金、机械设备、电子电工等六大类周价格指数不同程度上涨,日用五金电器涨幅居首,环比上涨0.12个百分点;车及配件、五金工具及配件、厨用五金、机电五金、通用零部件等五个大类周价格指数不同

