

# 当钟表厂遭遇物联网 持久钟表开启不卖表模式

市场占有率到了80%，这家企业通过什么方式继续扩展利润，在市场容量较小的技术用钟市场里如何开拓出新路？物联网技术让这家制造企业在商业模式上有了怎样的创新？

本报记者 张亚楠

## 未来企业不靠产品赚钱

回想起三个多月前，在绿公司年会上宽带资本董事长田溯宁的一番演讲，烟台持久钟表副总经理邱旭强仍难掩激动：“他讲出了我们的想法。”

田溯宁讲述的是云计算、物联网、宽带网络、大数据四种技术力量对企业形态产生的“核聚变”式颠覆。

田溯宁认为，未来企业将从产品、服务的提供者变成客户运营商。产品变成企业跟客户建立联系的手段。通过产品，企业随时获知客户的使用状态、使用频率，预测客户未来的需求，在客户需要的关键时刻提供恰当的服务。

烟台持久钟表董事长朱长虹说，烟台持久钟表在技术用钟市场里占了80%的市场份额，可是竞争逼迫企业必须转型。依靠物联网，烟台持久正在推进一场商业模式的转变，由卖钟表改成卖时间。

## 如何兜住庞大维护成本

持久钟表的业务集中于技术用钟市场，主要包括城市标志性建筑、学校、车站等场馆楼宇上的塔钟，机场、高铁、核电站等系统为各种电子机电设备提供标准时间信号的时间同步系统，以及以上场合给人提供精确时间的子母钟系统等。

山东省钟表协会名誉会长朱维平说，技术用钟市场规模较小。近两年，随着经济增长速度放缓，城市建设放缓，依托大型建筑的塔钟市场自然增长缓慢。受益于城市轨道交通建设的发展，时间同步系统的市场有所增长，但时间同步系统的投入在整个轨道交通的投入中占比较低。

1993年以来，烟台持久塔钟的销量成了全国第一，后来

本报记者 刘帅

韩淙是合富辉煌青岛分公司销售总监，这两年，滨州和淄博的亲戚朋友向他咨询在青岛买房的增多。今年7月，邹平的亲戚李强(化名)找到他，希望他能帮忙推荐几个楼盘。在韩淙帮助下，李强选择了市南区一套公寓式住宅，50平方米，价格在27000元/平方米。

“买了后直接交由酒店打理，年回报率3%；考虑到升值空间等，年回报率在8%甚至10%以上。”韩淙告诉齐鲁晚报记者，对于这项投资，李强和家人都非常满意。

来自山东其他县域的朋友也向韩淙咨询在青岛和济南购房事宜。“来青岛看房的客户大部分还是考虑资产保值增值，山东三四线城市投资环境较差，买房难以保值增值，风险较高。”韩淙说，县域楼市价格上升空间较小，库存量高，甚至部



上海迪士尼乐园里的钟表就是持久钟表厂制作的。(资料片)

市场占有率一路上升。目前，烟台持久在国内高铁和铁路交通枢纽专线、城市轨道交通两大时钟系统占有85%以上的市场份额。在以首都国际机场T3航站楼为代表的国内机场时钟系统中占有90%以上市场份额。近10年来，在我国核电站时钟系统中占据了100%市场份额。

在上海世博会中国馆时钟系统工程中，为争夺品牌形象展示高地，国外厂家甚至愿意把产品免费赠送给世博会运营方。“今年前7个月中标合同额比去年同期增长了30%，但利润增长却不是很大。”朱长虹说，这些给了身为行业龙头的烟台持久拓展新增长点带来压力。

成本压力不只在研发投入上，来自维护成本的压力也在增大。烟台持久副总经理邱旭强告诉记者，当市场份额一路增长到8000多套，维护保养队伍也不断扩大，这是一项庞大的人力成本支出。

## 一天干一星期的事

从2009年开始，持久钟表开始了时钟领域物联网技术的开发。

各地用户终端设备设置了传感器，随时收集电流、电压、GPS信号强度等影响钟表

运行的指标数据，感知运行状态。这些数据实时反馈给烟台市莱山区持久大厦七楼的钟联网中心。在钟联网中心，这些数据会和正常值上下限进行比较，一旦指标超过警戒值，就会给客户和持久的专家团队同时发警报。而专家也会持续关注数据累积而成的曲线，研判曲线的发展趋势。这样一来，钟联网的预知、预判让持久能够快速、准确地发现和解决问题。

邱旭强告诉记者，在钟联网投入使用以前，如果一个塔钟出现故障，往往是有人告诉车站、机场等客户钟停了，然后客户打电话给持久。双方沟通后，持久的工程团队经过初步判定去现场维修。一两天后到了现场，具体检测中发现原来的判断有误，刚好又没带备件，于是联系公司发来备件。最终解决故障，恢复运营可能需要一个星期。

有了钟联网实时监测后，持久的工程师可以随时了解到哪里出了问题，直接快速备件给客户，指导客户解决问题。“原先需要一个星期解决的故障，现在一两天就解决了。”邱旭强说，钟联网的应用让烟台持久的设备平均无故障工作时间提高了30%。

在市场份额为5000套时，

持久的安装维护队伍有40人；现在市场份额到了8000多套，安装维护队伍仍是40多人。朱长虹说，成本的巨大节省应该归功于融合了互联网、物联网、大数据、云计算的钟联网系统。

## 生产商变成运营商

朱维平告诉记者，目前，机场、地铁等时间同步系统的使用单位都自建运营维护队伍，或者将系统外包给专门的运营公司。保修期过了后，运营维护的工作就从设备生产厂家转移到了使用单位或者专门的运营公司，遇到大的问题还是得付费请持久来解决，算下来，一年维护费用可能上百万。

当持久把产业链从提供产品延伸到负责运营，客户的运营成本会降低，而持久也获得了新的盈利渠道。“如果他们一年的运营维护费用是100万，我们只要80万，他们就节省了20万。”朱长虹说。

“将来，可能我们的产品免费提供给客户，我们给客户提供运营服务，就像移动、联通的充值费、送手机。”朱长虹预测，从卖钟表到卖服务，商业模式的转型会让烟台持久每年增加10%—20%的利润。

光和骏实业有限公司收入囊中，溢价率约为203.9%。据称，这创下市北区土地成交单价之最。

据克而瑞研究中心统计，青岛商品住宅存量连续5月下降，截止到6月，去化周期只有13个月。在今年1月，国务院在批复中提到，到2020年，青岛中心城区常住人口控制在610万人以内。根据2014年国务院印发的《关于调整城市规划划分标准的通知》，城区常住人口610万已经达到特大城市的标准。国务院批复的济南只达到大城市标准。“这说明青岛的潜力还是很大的。”韩淙说。

“现在最焦急、最无奈的，就是三四线城市的富人与中产，眼下一二线城市房价大涨，全社会财富重新分配，自己的财富缩水，却不知该怎么办？即便跟风行动，对市场不了解，这一投资行为也可能是错的。”韩淙告诉齐鲁晚报记者。



## 深圳地铁肖世雄： 铁路走出去 输出的是软实力

“大家知道地铁投资规模非常大，‘走出去’非常不容易，但是铁路一旦‘走出去’，这个影响还是很大的。我们输出管理、输出标准、输出文化，这是软实力的一个对外输出。”

——深圳地铁集团有限公司运营总部总经理肖世雄说，深圳地铁集团是全国国企，没有市场驱动，那为什么要“走出去”呢？因为国家的投资在这几年有要求，所有的投资必须营运，否则不投资了。

“你不投，不投干吗？你还不都投在国内来，那就买国外的债券，那就把钱借给美国让它去打阿富汗了。我们如果直接投资多一点，就可以少买一点国外债券，少一点官方外汇储备，多一些民间外汇储备，民间的外汇储备是民间买了一些国外的资产，民间买国外资产用不着遵循官方储备原则。”

——中国(深圳)综合开发研究院院长樊纲认为，对外直接投资的增长是改善储蓄利用效率的一个重要的途径。

## 创富荐书



《迪士尼体验：米奇王国的魔法服务之道》  
作者：迪士尼学院

迪士尼是如何持续提供优质服务的？迪士尼是如何年入13亿美元，每天进账3800万美元？迪士尼魔法是如何让近50亿的游客获得神奇体验？美国迪士尼学院是迪士尼旗下的全球知名培训公司，其总结了华特迪士尼公司90年来成功的运营经验，将迪士尼公司的运作精髓传授给企业。

“基因测序在中国叫停了半年的时间，其实我们在海外60多个国家一天都没有停过，包括香港、台湾都没有停过，但是我们在国内是生不出来这个孩子，反而是借船出海，墙外开花，才能够推动中国的进步。”

——华大基因执行副总裁朱岩梅认为，有时候企业走出去也有不得已的原因。

“我们现在的企业家去以色列都像去朝圣，就像去西藏一样，那边是创新的高地，就像取经一样，他们给我们讲课，其实我们也应该给他们讲课，告诉他们应该怎么在中国来发展，他们的研究应该面向什么样的需求和方向。”

——Green China Lab创新投资中心创办人包宇觉得，这种双向交流是中国企业“走出去”的一种方式。

本报记者 张頔 整理

## 财富缩水！小地方的富人很焦虑

# 三四线居民青岛购房求保值

分地区价格出现下滑。青岛作为山东最发达的城市，和省会济南成为来自三四线城市的投资者的选择，特别是济南和青岛都取消了对外地人的限购。最近这两个地方楼市表现也不错。

去年年初，韩淙的姑姑曾带朋友来青岛看房。“我就推荐几个地方。位于海边的公寓，40年产权，均价3万左右，80平方米，他感觉公寓购买不值。最后我又推荐他看了位于市北区的海尔世纪公馆，价格在11000元左右。姑姑的朋友因为犹豫没买。”

韩淙说，如今海尔世纪公馆价格已经涨到14000元左右，

“我姑姑告诉我，她特别后悔没有购买。但我告诉她，现在购买也是能增值的。”

“现在在青岛，投资购买小户型、公寓甚至大户型的也比较多。”韩淙告诉齐鲁晚报记者，山东三四线城市购房客户对于青岛区域了解不深，对于各区域板块的价值把握度不高，所以投资以选择知名区域或者沿海一线为主。

到今年7月，青岛房价已实现六连涨，最新住宅价格达到8852元/每平。7月20日，青岛宜昌路一块土地拍卖吸引121家开发商参与，经过367轮激烈竞价，地块以12520元/平方米，总成交价约9.97亿元，被四川蓝