

五金企业提升品牌口碑打造差异化

古人云:“道生一,一生二,二生三,三生万物”。道出了品牌存在的哲学内涵,无疑品牌是企业的灵魂,产品的代号,而一件商品的口碑对于品牌和产品在市场表现产生的相对影响力是非常大的。

随着市场经济发展和竞争日益加剧,同质化产品引发的是市场的被动和需求的盲目,没有品牌就是等死,想必企业都有切身体会。对于五金企业而言,品牌提升及重塑等日益重要,它所支撑的必将是强大的市场空间和企业的可持续发展。不管营销路径是通过差异化的产品形象进行宣传,抑或是展示独树一帜的企业风采,甚至是聚焦五金企业家的人格魅力,都会为五金品牌增色不少。

近年来,我国已成为世界五金生产大国、世界五金加工大国和出口大国。我国拥有广阔的市场和消费潜力。

在中国五金企业中至少有70%为民营企业,为中国五金行业发展的主力军。在国际五金市场上,欧美发达国家由于生产技术快速发展与劳动力价格升高,将转由发展中国家生产高附加值的产品。但“大而不强”的问题一直



如影随形般困扰我国五金产业,或许通过塑造品牌来提升五金企业形象是一剂良方。

我国五金产品种类繁多、品质优良、价位合理,凭借经销商良好的信誉、热情的服务和多年来积累沉淀的庞大销售网络群,已逐渐打开国内各省市及中东、非洲、哈萨克斯坦、南亚、乌拉圭等新兴市场。其中一部分五金产品的性能,已达到或接近国际先进水平,这个进展有效地打破了一些进口五金产品在一些领域的垄断地位,为我国五金市场的规范竞争做出了贡献。

从理论上分析,企业的品牌文化主要是指企业为了建立起与目标客户群体的和谐关系,针对消费者的心智,围绕自己的产品和服务塑造的文化关系,使得客户信任企业的产品和服务承诺。因此,但凡能够让消费者信任企

两岸加深 LED 产业合作 如何运用利好政策做资本决策

■ 赵光明

随着 LED 产业的迅猛发展,大陆和台湾 LED 企业投资合作必要性凸显:陆资入股台企,与台企合作,可借助台企的技术优势提升竞争力,并可借台企先进的科技管理、营销模式激发活力;台企与陆企合资设厂,有利于依托陆企渠道优势布局大陆市场,若在大陆独资设厂则可借助大陆良好的政策环境,扩大规模和产能。因此,大陆与台湾 LED 企业扩大投资合作,是对彼此皆有利的明智策略。从 LED 产业发展大局来看,两岸若整合运用各自的优点,会产生巨大的合力和创造力,将有机会与美、日、韩等 LED 强国相抗衡。

投资应认清经济形势

据悉,在大陆与台湾 LED 企业强烈的投资合作需求下,两岸 LED 企业投资合作案例日益增多,如三安光电入股璨圆光电,并成为璨圆光电的第一大股东;台湾一些芯片企业重启两岸厂商结盟与整合计划,与大陆厂商接触洽谈,其中一些与大陆厂商合资项目已经实施。不仅如此,这些 LED 台企还加快了在大陆独资设厂的步伐。业内人士预计,两岸 LED 企业投资合作将进一步扩大。

不过,需注意的是,由于某些外在的不可控因素,两岸 LED 企业的投资合作会受两岸经贸关系及各自招商引资政策的影响。一般而言,LED 台企无论是寻求与陆企的资本合作,或是在大陆独资设厂,都受到大陆政策方面的支持,故 LED 台企赴大陆的已投资本总量较大。而 LED 陆企入股台企或投资台湾 LED 产业,尚在缓慢推进中。近期,台湾方面频频释放放松绑陆资的消息,将有利于两岸 LED 企业的投资合作,不过这取决于这些利好政策是否得到切实推行。总之,两岸 LED 企业的投资合作,不仅要从业自身需求角度考虑,也要时刻关注两岸的经贸关系变化并灵活运用两岸招商引资上的利好政策,如此才能做出适当的、符合自身利益最大化准则的资本决策。

资本决策顺势而行

调查显示,陆企赴台的投资额远远低于台企赴陆的投资额。究其原因,则与台湾方面开放范围太小、诱因不足、许可门槛过于严格有关。近期,台湾当局频频释放放松绑陆资消息,如规划新增开放陆资来台参股照明组件 LED,并提高面板、半导体、工具机、电子及半导体生产用机械、设备等五大关键性制造业的参股上限;拟建自由经济示范区,方案明确规定“陆资投资制造业比照外资,即不限制投资的比率”。届时,陆资投资七大关键性产业(液晶面板、LED、太阳能电池、集成电路、半导体封装及测试、金属切削工具、电子及半导体生产用机械设备等),将突破“不得具控制权,持股比例须低于50%”的限制。

业内人士分析,LED 陆资有望成为松绑陆资投资上限后,第一波进入台湾的资本资产。这对于亟待促成产业联盟的两岸 LED 企业,尤其是那些欲透过入股台企而在技术上迅速精进的 LED 陆企来说,无疑是振奋人心的好消息。在此背景下,LED 台企璨圆与发达集团旗下的隆达,分别传出与大陆面板大厂京东方、LED 磊晶龙头三安私下洽谈入股事宜的消息。

在利好消息刺激下,两岸 LED 企业有必要提早谋划投资合作事宜,但也切勿匆忙行事。因为当我们乐观预期两岸 LED 企业将深化投资合作的同时,也应切实地看到,台湾当局拟松绑陆资,是在当前其经济发展面临困境的情况下,提出解决经济问题的药方之一,还并没有进入实施阶段。在政策未真正落实之前,一切都可能存在变数,若完全忽视政策变化可能带来的影响,恐会让辛苦谈判合作成果付诸东流。所以,两岸 LED 企业必须时刻关注台湾当局接下来的政策推行实际行动,以便做出适当的资本决策。

投资灵活运用利好政策

为改善经济结构,也为响应节能减排号召,目前大陆各地都在大力引进 LED 等战略性新兴产业。由于 LED 台企拥有技术优势,故在一些地方针对 LED 产业的招商引资政策中,吸引 LED 台企投资是其中重要一环。为成功吸引 LED 台企投资,一些地方不仅会给出常见的优惠条件(减税、免租等),还会提供足够的配套服务(建立相应的研发平台、制定合理的人才引进机制、积聚关联企业及产业等),比如东莞在其新设松山湖规划出近 6.8 平方公里的高新区科技园,并分为先进 IT 制造与 LED 光电区、大型晶圆及面板制造业区、研发与配套区三个功能片区。可为 LED 台企提供“复合型”的服务。据悉,东莞松山湖台湾高科技园已成功吸引台湾洲磊科技股份有限公司 60 亿元的 LED 项目落户。

LED 台企若熟知并充分运用大陆这些地方提供的优惠服务政策,可节省成本并加快在大陆的投资布局进程,但需平衡政策支持与自身投资的需求。据了解,LED 台企选择在大陆投资或与陆企合资设厂,主因在于大陆是未来重要的 LED 消费市场。LED 台企可充分施展技术优势,扩大产能并提高产品在大陆的市场份额。一些 LED 芯片台企高管表示,会选择攻入大陆市场较为快捷的方式,如在易拓展销售渠道的地方投资或与大陆 LED 应用企业合作等。所以,LED 台企可根据自身投资需求,灵活选择地方优惠服务政策,经综合考量后做出符合自身利益最大化的资本决策。

国外机床产品为何逆势扩张

对比以下两组数据,也许我们能够发现市场“缩减”所展现出的问题。2012 年,我国金属切削机床总销售额同比下降 17.9%,进口额却同比增长 6.03%。国产金属加工机床国内市场占有率下降 1.8 个百分点,数控机床市场占有率下降 1 个百分点。

我国市场为何对外国品牌更为青睐?中国机床工具工业协会常务副理事长吴柏林告诉记者,近些年,我国加速经济结构调整,各行业产业升级带动了机床消费升级。但是,我国机床工

业中低档生产能力过剩,高档不足,机床产品升级换代赶不上市场需求的变化。

以汽车产业为例,汽车整车全部装备价值 70% 左右的零部件加工都由机床完成。在当下节能、减排、宜人化的汽车发展潮流中,对汽车设计、零部件生产、组装都提出了更高品质的要求。“用原来的中低档机床根本造不出高档汽车,企业用户不得不买国外高档机床产品。”吴柏林说。

“我国也有‘高档’机床。”一位不

愿透露姓名的业内人士告诉记者,和国外品牌相比,国内的一些高档数控机床从外观上看没有什么差别,样本的各种指标也都一样。“可是,这些机床别干活,一干活,机床品质的差别就立马显现出来了。”他说,一些机床工作效率低;一些机床常出小毛病;还有一些机床稳定性差,刚生产时精度高,废品率低,运转两年后,加工精度快速下降,生产出来的不合格产品大幅增加。“本土机床产品形似神不似,国内企业当然更愿意购买国外产品。”

当务之急是提升中高档产品竞争力。吴柏林在接受记者采访时指出,“这种状况说明,我国机床工具行业发展转型升级不够,与发达国家先进企业相比,仍位于产业低端。

在宽松的市场环境下,很多企业并没有把技术创新放在推动企业持续发展的首位。

“当前,我国机床工具业已进入艰难的转折期。转型升级将成为下一阶段我国机床工具产业发展的主要特征,产业发展动力也将发生重大转变。

这一点已成为业界共识。”中国机床工具工业协会副秘书长陈惠仁指出,持续旺盛的市场需求、体制机制变革、劳动力成本优势和国家产业政策的持续支持,曾是推动我国机床工具产业快速增长的四大动力。现在,市场需求水平提高了,劳动力成本优势不那么明显了,体制变革和产业政策的空间更加有限。未来的产业发展必须更多地依靠技术进步、管理升级和劳动者素质提升。”(阿里)

中国紧固件设备向国产化方向发展

虽说我国是紧固件生产大国,但是之前由于我国的研发水平比较低弱,因此很多紧固件企业中,大部分的紧固件设备都是采用国外进口的,而且我们能够看到很多国产螺丝设备都是相对比较简单的,再有就是我国使用国产的紧固件设备的时候都是比较

容易出现各种各样的问题,面对这一系列的问题,不得不使我国大部分紧固件企业开始大量采用外国的紧固件生产设备和检测设备。

在 2013 年 6 月时,我们对于国内很多的紧固件企业进行了调查,我们发现以前那个现象已经渐渐地发生了

改变。我们发现,如今我国的研发水平有了一定的提升之后,在企业中的国产螺丝设备也达到了很高的程度,预计在 2020 年的时候,我国的紧固件企业中的生产设备和检测设备将会全面实行国产化达到 80% 以上。

我们根据(2013-2018 年中国机床

行业运营态势与发展趋势分析报告》中的内容可以看出,在 2012 年的整年中,我国的紧固件设备生产已经开始出现了大幅度的提升,并且在政府的支持下,我们可以发现投资达到了 7985.15 亿元,相对于 2012 年的时候增长了 12.73%,并且在生产的过程中能够达到

7754.96 亿元的产值,也是有着 12.25% 以上的增长率。在这样的发展态势下,在 2013 年到 2018 年这段期间,即使不会每年都保持着这么螺丝设备快速增长,但是我们同样可以预计在我国的紧固件生产设备中,紧固件设备开始走向国产化。”(尚诚)

大多数线缆企业不看好当前市场 线缆行业发展面临内忧外患

■ 顾林

据前瞻产业研究院发布的《2012-2016 年中国安防线缆行业市场调研与投资预测分析报告》显示,“平安城市”的建设将是支持安防行业高速发展的重要动因。随着全国“平安城市”建设进入整体推进阶段,除重点的发达城市对安防需求市场不断“外溢”,中西部地区及二三线城市也将启动。线缆作为连接安防设备间的重要纽带,在这当中同样也扮演了重要的角色。

市场发展调查

目前,全球电线电缆市场规模已超过 1000 亿欧元,而在全球电线电缆行业范围内,亚洲的市场规模占 37%,欧洲市场接近 30%,美洲市场占 24%,其他市场占 9%。随着 2013 年的到来,中国电线电缆行业将迎来新的商机和市场。特别是随着中国电力工业、数据通信业、城市轨道交通等行业规模的不断扩大,对电线电缆的需求也将迅速增长,带动中国电线电缆行业的发展。

进入 2013 年后,中国的电线电缆的庞大市场已经渐渐浮出水面,如何抓住历史的机遇,如何通过自主创新,加大技术研发力量以满足无论是轨道交通还是船舶建设、港口建设的需求,才是对中国电线电缆生产企业的最大考验。还是那句话,中国电线电缆市场应被中国的电线电缆企业抓住,切勿便宜了国外电线电缆生产企业。为此,中国的电线电缆企业应该积极联合,通过技术共享、经验共享、资金支持等方式,共同赢得国内巨大市场。

除了轨道交通的大规模建设外,船舶建设同样为中国电线电缆市场提供了发展机遇。2000 年,我国造船产量为 500 万吨,到了 2005 年,提高到 1200 万吨,再到 2010 年,我国造船产量达到 2500 万吨。尤其是近年来,随着中央对于船舶制造重视程度的加大,未来的 5-10 年中,我国的船舶工业将以迅猛的发展势头增长。而处在产业链上游的电线电缆行业则将迎来发展的机遇。

但是船舶用电缆与轨道交通电缆的要求同样严格,由于船舶所处环境的特殊性,因此船舶用电缆基本都是无卤低烟型特种电缆,必须起码满足防火、防水、耐压、无毒等要求。届时,纵向水密封电缆、脐带电缆将有大展身手之日。而低烟电缆和软线、船用电力电缆以及船舶用通信信号电缆等特种电线电缆也将重放光辉。此外,军事用舰船及水下航行体包括鱼雷、诱饵侦察器等专用电缆也将迎来新生。

随着船舶建设的扩大,对于港口建设的力度必然加大,因此港口建设工程(包括沿海和内河)所带来的庞大电线电缆市场更加不容忽视。随着港口建设的动工,又将带来电力电缆、照明电缆、通信电缆、电气装备用电缆、港口机械用电缆等巨大市场。

企业悲观心态严重

以浙江为例,调研小组对浙江线缆企业及其市场进行了调研。调研表示,大多数企业不看好当前市场,悲观心态依旧较为严重。近日富宝铜调研小组共调研了 41 家浙江线缆企业,6 月份生产经营情况如下:

开工率方面:行至 6 月中下旬,浙江当地线缆企业目前开工仅 68.04%。而随着铜价大幅走低,短短十日内开工料难有明显增长。本月相比 5 月总开工率 71.77%,下滑 3.73%。客户反映同样验证了开工环比下滑的事实:37.97%的企业表示开工下滑;而 6 月上半月持平商家居多,占比 52.95%;上升的占比低至 9.08%。同时我们也了解到大多数企业不看好当前市场,悲观心态依旧较为严重。究其原因有三,首先,经济数据增长乏力,致使下游需求弱势迟迟未好转;第二,当前处在生产淡季,订单下滑受季节性因素影响;第三,铜价大幅下挫,下游采购商看跌心态依旧浓厚。

调研中还发现,绝大部分企业表示订单下滑的主要原因还是受市场需求低迷影响;其次,当前融资受趋紧,收不回货款,银行房贷收紧等影响到企业运转。另外,值得注意的是,部分相对较小的企业表示,因当前铜市场环境复杂多变,铜价持续走低,订单受到影响,且接单竞争力不足,难以有效改善当前疲软的需求格局,商家悲观心态延续。

库存方面:浙江地区明确表示有库存的企业为 5 家,因稳定商家作运转用共做了 1405 吨的库存,其中成品占比 78.65%。但是绝大部分企业都被调研的安徽、河北、山东、江苏等地区线缆生产企业一样“按单采购,基本无库存”。

综合表述,多数线缆企业表示订单难以在近期得到体现,淡季不断深入,六月铜价重心继续下移,延续跌势。在铜价下滑和需求乏力的背景下,调研小组对线缆生产厂商和贸易商调研发现,行情低迷时期下游线缆企业整体情况大致相同,均不乐观,仅部分怀揣大订单的企业开工维稳,未来两月线缆厂开工料或进一步下滑。

格局内忧外患

作为总产值稳居世界龙头的中国电线电缆行业,在经历了快速的发展期后,目前行业内面临产能过剩、产业集中度低、无序竞争等问题,而由于原材料价格不稳定同样令我国的电线电缆行业承受压力。加之近年来,随着国际知名电线电缆企业的逐渐进入,中国电线电缆行业应通过怎样的方式保存自己的实力与地位,在业界引起广泛的关注与讨论。

据行业统计介绍,我国排名 19 位的大型企业在国内占据的市场份额不到 12%,而此外 400 多家中型企业仅占市场份额为 67%,日本前 6 名占有市场份额 65%,法国前 5 名占有市场份额 90%。可见差距绝非一般。且随着原材料价格的大幅度上涨,目前国内中小型企业资金周转不灵,甚至造成多家小型企业甚至中型企业纷纷倒闭歇业,更是给国内电线电缆行业造成一定的冲击。

内有隐忧而外有猛虎,中国电线电缆行业不但内忧正盛,外患则更加不容小觑。据悉,我国的核电电缆市场超过 80% 的市场份额被美国电缆巨头耐克森所持,而尤为令人担忧的是,这样的份额还在不断扩大中。此外,我国的船用电缆有 50% 的份额同样被耐克森所持,给我国的核电电缆及船用电缆制造厂商造成极大的竞争压力。

而来自韩国的 LS 集团更是瞄准了我国的通信电缆市场,并且将中国作为主要的海外市场开发。而 2012 年 7 月,LS 电缆更是与比亚迪戴姆勒合资公司(德国戴姆勒-奔驰公司和中国比亚迪公司合资建立)签订核定,将在未来 5 年内向比亚迪公司交付 26 万套电动汽车高压线缆套,总金额高达 6000 万美元。比亚迪位居我国汽车厂家前 10 位,是世界规模最大的电动汽车生产企业,本次的供应行为无疑奠定了 LS 打入中国汽车及电动汽车市场的基础。而此外,LS 电缆还投资 300 多万美元,使江苏省无锡市汽车线缆年产量增加到 15 万套,对我国的汽车线缆厂商造成严重的冲击。

有相关外贸专家指出,外企同行的介入,让中国付出了极大的代价。中国的铜材、石油及乙烯消耗巨大,因此受到颇多“过度消耗资源”的谴责,而事实上,我国却没得到太大的好处。对此国家电网公司也颇为无奈,他们认为,由于本国厂商不具备技术优势,通常难以在国家电网公司的招标中胜出,因此在采购高端产品时,往往不得不选择外国的品牌。



▼ 评论

尽管我国电线电缆行业的生产总产值超过美国,成为全球第一,但对于中国的电线电缆行业来说却并不是好事。如果这样惊人的总产值能被市场所消耗还行,但一旦消耗不了,就造成严重的供大于求,导致产能过剩。而因为产能过剩又必然造成行业陷入低价恶性竞争,从而引发系列的质量水平下降等连累问题。因此,如何开辟市场,扩大市场,如何提升自己的核心竞争力,是我国电线电缆行业亟需去思考、去做的事。

目前,据资料显示,为了利润不足 20% 的低端市场,国内 4000 多家企业,斗得不可开交,而往往忽略了我国利润量高达 80% 的高端市场却被 30 家左右的全球厂商分割。为此,我国一些大型企业纷纷将人力资源与技术力量投入加大产品的科技含量,以求削尖脑袋打入 80% 的高端市场,成为国外厂商的挑战者。

综合来看,国外著名产业之所以能够稳稳占据国内市场,并且还能投入大量精力打造海外市场,其根本原因就在于国外的市场成熟度相对较高,科技含量相对较高,产品质量相对较好,从而“迫使”相关企业及机构在

综合考虑下,只能狠下心来使用国外的线缆产品。为此,中国的电线电缆行业也应该积极转变形式,借鉴全球线业巨头耐克森、普睿司曼、LS 等知名企业的发展经验,积极推进兼并重组,促进资源的优化配置。

目前中国电线电缆限于行业集中度低、企业内部缺乏技术创新等障碍,只有积极汲取国际线缆巨头的经验,通过适当的转变形式、整合资源,积极通过投资引进技术、品牌等才能立足于市场,与国际品牌相抗衡,积极提升中国电线电缆行业“大而不强”的现状。而要想实现中国线缆业的“既大又强”,不但要在国内牢牢占据主要的市场份额,更要立足于全球,打入国际市场。

中国的电线电缆企业在兼并重组过程中还将面临诸多专业问题,比如并购目标公司的选定,目标公司资产估值,并购重组方式的选择,融资方式的选择,并购成本的控制,并购的法律问题等。面对这些问题,企业内部因缺乏专业人才往往难以正确处理,因而建议委托专业的顾问机构协助。但就兼并重组行为的重大意义来讲,却是很值得中国电线电缆企业所慎重考虑的。