

市场传真

“一带一路”市场成我国LED产品出口新蓝海

2015年中国LED照明出口“一带一路”市场约为100亿美元,同比增长43%,占全国LED照明产品出口比例约38%。这是日前在佛山举办的广东LED产业国际合作重点工作启动仪式暨第二届中国LED企业国际竞争力TOP10新闻发布会上传出的最新数据。

据广东省半导体照明产业联合创新中心主任睦世荣介绍,2015年广东LED产业重点产品出口额约达1250亿元,约占全国出口总额的42%,广东LED产品销售到了全球近200个国家和地区,产业国际化发展取得了非常喜人的成绩。他预计,随着国家一带一路战略的实施,出口“一带一路”市场增速将高于全国LED照明产品出口整体水平,2013—2020年年均增长速度约为58%,至2020年出口中国LED照明产品出口一带一路约为530亿美元,占全国份额超过50%。

“‘一带一路’沿线大多是新兴经济体和发展中国家,以俄罗斯、东南亚等为代表的新兴市场是我国LED产品出口的新蓝海,是中国LED企业进入中亚和东欧市场的重要门户。广大LED企业将迎来国际化发展的更大空间。”发布会上,外交部驻外参赞、广东国际战略研究院外交部访问研究员吴颖钦表示,在机遇面前,产业和企业首先要练好内功,在

日前,广东家居建材五金国际展览会在社会各界的共同支持与参与下顺利举办。我国家居建材五金行业将以此为契机,创新思维、创新发展,紧抓互联网+的新时代商业趋势,开启一个从“中国制造”到“中国智造”的全新时代。



2016年1月15日,广东家居建材五金国际展览会暨领尚环球之家启动仪式于顺德区龙江镇联塑工业C区盛大开幕。此次盛会是由中国国际贸易促进委员会广东省委员会和中国联盟集团主办,众多家居建材五金行业协会协办,中国国际贸易促进委员会广东顺德区委员会鼎力支持的行业盛会。

广东家居建材五金国际展览会以“联塑商城”和“领尚环球之家”为核心,汇聚百家全球知名家居建材五金企业参展,集互联网化、专业化、全球化为一体的国际展览会。展会充分展示了国内“互联网+家居建材五金+实体连锁”和海外“家居建材五金全球销售平台”的全新商业模式,为中国家居建材五金行业的全球化发展提供了新的发展思路与商业模式。

领尚环球之家全球首秀

“领尚环球之家”是中国联盟集团在广东



外贸渠道建设、自主品牌经营等方面下大力气,打响中国LED品牌的国际知名度。活动主办方LED国际合作促进联盟秘书长李文玉介绍,TOP10评选主题紧扣中国LED企业国际竞争力,参评的企业必须是出口方面表现突出、在国际市场具备较强竞争力的企业。据了解,由LED国际合作促进联盟主

办,广东省半导体照明产业联合创新中心承办的第二届中国LED企业国际竞争力TOP10评选活动,旨在树立行业标杆、表彰拥有世界级品牌和国际影响力的中国LED优秀企业、强化我国LED企业在国际市场中的竞争优势。

(科技日报)

广东家居建材五金国际展览会开启行业“智造”时代

省贸促委员会和顺德区委员会的领导和支持下,用创新发展的思维,率先成为中国“一带一路”“宏伟战略的先行者。

中国联盟集团已谋定在美国、加拿大、澳大利亚、中东、泰国、印尼、印度等国家进行布局,预计未来3年将建成20家,5年建成50家,全面打造家居建材五金全球销售平台——领尚环球之家,快速占领全球商业制高点,为家居建材五金行业的全球化经营和国际化品牌成长铺平道路!

在全球首秀仪式上,中国联盟集团控股有限公司行政总裁兼执行董事左满伦、顺德区副区长蔡伟、全国工商联家具装饰业商会执行会长张传喜、中国建筑材料流通协会常务副会长秦占学、亚洲家具联合会会长中国家具协会理事长朱长岭及中国联盟集团副总裁刘中露先生均出席并发表致辞,中国联盟集团控股有限公司副总裁兼领尚环球之家总经理刘中露先生对项目进行了介绍,最后由中国联盟集团控股有限公司董事局主席黄联禧先生向亚洲制造业及经销商发出《盛邀书》,盛邀天下英雄齐聚领尚环球之家,共襄盛举,共创辉煌!

最后,广东省贸促会副会长邱招贤郑重地宣布:“广东家居建材五金国际展览会正式开幕!”

领导与嘉宾盛赞全新商业模式

开幕式结束以后,中国联盟集团执行董事兼行政总裁左满伦先生、联盟商城总经理蔡永强先生、联盟家居建材连锁公司总经理邓绪华先生和中国联盟集团副总裁兼领尚环

球之家总经理刘中露先生等领导分别陪同与会领导和嘉宾参观了展馆。

在中国联盟集团副总裁兼领尚环球之家总经理刘中露先生为领导嘉宾详细讲解了领尚环球之家的商业模式:以数字化时代生态圈模式(eco-system),打造科技与商业深度融合的智慧之城,从而构建家居建材五金全球销售平台。

行业协会领导及嘉宾参观领尚环球之家体验中心,对上千平方米的宏大展览空间、“CAVE空间”沉浸式虚拟显示系统、270度环绕观景平台以及全铺式全球蓝图展示均表示出惊叹。“领尚环球之家”是巧妙地借势“一带一路”东风,用新思维、新模式为中国家居建材五金行业的全球化经营和发展提供了新的平台。

联盟商城总经理蔡永强先生详细向各位嘉宾介绍了联盟商城“线上商城、线下实体连锁、仓储物流支持、产业信息化管理及产业金融扶持”的“五位一体”全新商业模式,并现场演示联盟商城线上线下及全产业链相结合的IT信息管理系统。

联盟家居建材连锁公司总经理邓绪华先生则详细介绍了联盟商城线下连锁“仓储体验中心”和“家居建材五金超市”的专业的形象设计和精准的产品布局,并讲解了未来的招商加盟规划。

联盟商城“五位一体”的“全国五金电气建材平台”模式获得多方赞许,该模式与时俱进,紧抓互联网+的时代商业趋势,优化各产业之间的价值分配,是一个多方互联、共赢的商业模式和平台。

(宗果)

中国科技五金城隆重表彰诚信经营户

1月12日下午,中国科技五金城集团公司会同永康市场监督管理局等有关部门,在国际会展中心隆重召开中国科技五金城2015年度“四化工程”经营大户(企业)暨“诚信经营户(企业)”表彰大会。永康市委常委、常务副市长陈美蓉出席表彰大会。

永康市市场监管局领导,集团公司领导夏磊、徐东方等在主席台就座,并为获得殊荣的经营户(企业)代表授牌。公安、质监、国税、地税、交警、居委会等相关职能部门负责人参加表彰大会。会议由徐东方主持。

永康市常务副市长陈美蓉对五金城过去一年的创新发展工作给予了充分肯定。陈美蓉指出,2016年是“十三五”开局之年,

五金城集团要认真贯彻落实市委、市政府全会精神,大力推进网上网下市场深度融合,把“尚五金”培育成为国内五金行业的电商交易平台;要大力实施品牌战略,推动市场和会展“走出去”发展、网络化扩张、连锁化经营,在全国打造更多的“永康五金直销中心”;要大力发展会展产业,激发创新活力,全面融入现代元素,把其打造成为区域特色产业;要着力提高“五金指数”综合服务能力,立足永康,面向全国,使之真正成为全国五金产业的“风向标”和市场行情的“晴雨表”;要坚持“扶大扶优扶强”战略,继续加大经营大户的培育和扶持力度,推动市场高质高效发展。要提升市场品质,谋求更大发展。

陈美蓉希望,广大市场经营户要加强学习,创新经营,做大做强,为五金城市场整体经营水平的提升起到示范引领作用;市委、市政府及各有关部门要一如既往的关心和支持五金城的事业发展,共同努力,谱写五金城发展新篇章,为助推“二次出发”、“两美”永康建设作出新的更大的贡献。

集团公司董事长兼总经理夏磊表示,在新的一年里,五金城集团将以市场繁荣发展为己任,与全体经营户携手并进,把五金城发展得更好更强。广大经营户在今后经营发展中,要用互联网占领电商新市场、用品牌开创新致富新路径、用诚信扩大朋友圈这三个“法宝”,推进五金城发展更进一步、更快一步。

(何春艳)

展会前瞻

郑州五金展深入市场一线寻求优秀批发商支持

第12届郑州五金展将于今年8月19—21日在郑州国际会展中心举行。现下五金行业正面临新形势的严峻挑战,经济大环境的疲软和互联网+的冲击使许多企业不堪重负,转型成为企业的突围路径。郑州五金展切实以企业为核心,深入市场一线,精耕细作,做好本届展会的观众组织和宣传工作。

2015年11月—2016年1月,郑州五金展组委会共走访了安阳、信阳、南阳、洛阳、临

沂、晋城、运城、新乡等地市,拜访当地的优秀批发商,与千余家商户深入沟通行业发展现状,为郑州五金展的运作提供良好的思路。总计78%的商户比较认可郑州五金展,对展会的参展商的质量、同期活动的品质都较为满意,同时也抱以更大期望。

据河南省内及周边56%的商户反馈,现在随着中部承接东部产业转移和中部自身制造业的升级发展,五金市场仍存有很大的增

长空间,但现在在中西部市场上五金产品质量以中低端为主,高端较少,希望能有更多地东部沿海企业及产业基地的厂家能更多地向中西部投放和转移,跟上中西部制造业整体上扬的走势。郑州五金展组委会也将最大限度地满足中西部商户的需求,邀请更多的企业到郑州五金展的平台展示、交流、合作,帮助中西部五金企业转型升级。

(翟宪)

2015年建材我国家居市场冷冷“收场”

在超级寒潮影响我国大部地区的同时,2015年建材家居市场也以“冷意”收尾。近日发布的2015年全国建材家居景气指数(BHI)显示,2015年12月BHI为90.9,较前月下降5.13个点,与2014年相比下降14.96个点。2015年建材家居卖场累计销售额约为10849.1亿元,较2014年下降9.98%。

记者查询了解到,去年BHI走势持续低开低走的模式,仅1月略高于2014年同期,其他月份均位于2014年同期水平之下,“金九”表现最抢眼。中国建材流通协会常务副会长秦占学解读称,随着12月BHI以下跌之势收尾,2015年建材家居市场整体表现为需求不旺、产能过剩、景气度“冷意十足”的状况。

以湖南长沙市场为例,2015年,尽管较大规模的家居卖场如红星美凯龙、井湾子家居广场、喜盈门建材家具广场等保持逆势上扬势头,但2015年建材家居市场在受到外界资本、互联网+的冲击下,全年低迷、竞争惨淡,2015年12月更受到岁末冬日传统销售淡季的影响,部分建材市场出

现提前“放假”等现象。不过,通过感恩答谢会、年货节等活动,如嘉宝、东鹏等一些知名建材品牌近期销售额也有5%至10%的增长。

与房地产市场岁末翘尾不同,2015年12月,全国规模以上建材家居卖场营业额约为887.9亿元,较前月与2014年出现双降。秦占学认为,这不仅预示着2016年全国建材家居市场仍会压力重重,也表明未来建材家居行业依靠存量房产再装修维持运行的比例仍将增加。

对于2016年的建材家居市场,长沙市装协秘书长陈子力表示,长沙建材家居市场未来短期还将受春节歇业影响,加之新的一年全国房地产市场或仍将以去库存、调结构为重点,综合因素导致建材家居市场仍将面临一段时间低迷的局面。“家居建材行业的根本仍是产品的生产、销售与服务,企业需抓住目前消费结构经历转折期,提高建材家居供给企业的质量和效率,向引领和满足消费者的需求方向转移,首先要‘活着’,才能‘好好活着’。

”(展贤)

河北保定庞口农机装备制造交易中心奠基

1月21日,总投资60亿元的中国·庞口农业机械装备制造交易中心在保定高阳县奠基。自此,国内最大汽车农机配件工贸综合体项目开工建设。

据介绍,该项目立足京津冀,辐射全国乃至亚非地区,建筑面积180万平方米。项目集载货汽车及配件、农机、通用机电、五金的市场交易及其仓储物流、电子商务、研发设计、博览展示、商务办公、综合服务配套于一体。项目建成,成为国内首座以大农机交易产业为支柱,融合汽车农机配件生产、交易的标杆项目,将提升庞口市场的中国农机配件之都地位,成为构筑高阳县经

济发展新增长极。

河北省保定市委常委、市纪委书记周省时表示,项目开工是高阳县“十三五”强势开局的一件大事,也是助推保定经济发展的一件喜事。30多年来,庞口市场不断繁荣壮大,已成为中国最大的农机汽车配件市场。保定市委、市政府坚定不移地支持项目建设,为投资兴业的战略投资者提供全方位服务和保障。希望投资方用好、用足有利条件,加快项目建设,延展产业链条,推动保定汽车及零部件制造产业转型与发展。

(耿国栋 杨涵)

中沙核电合作中国自主核电项目实现“走出去”

近日,中国与沙特合作,采用第四代核电技术,形成3条“走出去”主线。此次合作是中沙两国共同落实“一带一路”倡议的重要举措,同时标志着在“十三五”开局之年,我国第四代核电技术高温气冷堆项目实现了“走出去”的重大突破。高温气冷堆是我国具有完全自主知识产权的第四代先进核电技术,设备国产化率高达85%,成为落实我国核电走出去战略的优选堆型之一。

高温气冷堆的前期工作已经先行。高温气冷堆是中国具有完全自主知识产权的第四代先进核电技术,具有固有安全性、多功能用途、模块化建造的特点和优势。目前中国核建已先后在江西、湖南、广东、福建、山东、湖北、浙江等多个省市开展了高温堆项目前期工作。随着核电关键技术的研发推进,我国将进入核电建设和运营高峰期。

(钟证)

机电产品占南京进出口比重达56%

记者近日从南京市商务局获悉,去年南京机电产品进出口总额298.5亿美元,占全市进出口比重超越“半壁江山”达到56%,比前年同期再上升0.9个百分点。

据悉,去年机电产品进出口总体虽呈下降趋势,但在全市外贸进出口中的比重有所上升,且进出口、出口和进口三个指标的降幅分别浅于全市外贸水平1.5、2.5和1.4个百分点。

南京市商务局人士分析,2015年随着原油、铁矿砂等国际大宗商品价格持续走低,国际市场整体乏力,南京机电产品对欧盟、日本、中国台湾和香港等传统市场,以及拉丁美洲、非洲等新兴市场出口均出现下降,降幅从6%至28%不等。

但也有部分市场由于对美联储加息、中韩和中澳自贸区建立,以及“一带一路”政策等的落实存在预期,表现积极。比如机电产品对美国和韩国出口分别增长14.5%和5.2%,对大洋洲和东盟分别增长66.3%和5.2%,该四大市场累计占全市机电产品出口的40.1%。

从重点产品看:去年新能源产品出口增长强劲,通过绕开贸易壁垒、开拓新市场等举措,逆势增长47.7%。而电子信息下跌18.6%。电子信息产品是南京机电出口主打产品,累计占全市出口比重的18.9%,占比较去年同期下降3.8个百分点,该类产品已连续10个月出口呈两位数下跌。

(南京日报)

英利国际五金机电城开盘劲销13亿

1月23日,重庆英利国际五金机电城一期举行开盘仪式,当日到访客户突破1000组,推出的1800个商铺全部售罄,签约面积约30万平方米,总金额近13亿元。

英利国际五金机电城以创新的“房、商、企”联合模式,联合九大行业协会,打造富有活跃前景的西南五金机电市场,全新的合作模式吸引九大行业协会联盟及

千余会员的加入。同时,英利国际五金机电城商铺皆根据五金机电市场产品属性,配置32米市场主干道,24米市场次干道,构建快捷畅通的物流平台,大开间无缝对接市场道路,提高货运效率,方便商家装卸货物。商铺货载均高于现有市场标准,缔造更高商铺利用率,便于商家办公及业务洽谈,打造人性化商贸模式。

(张忠志)