“指数”领先发展　西部领跑全国

2011中国西部五金机电产业发展研讨会在成都召开

“指数达人”蒋剑辉

2011中国西部五金机电产业发展研讨会于10月20日下午在成都市金府银座1号楼六楼会议室顺利召开。

全国工商联原党组副书记、副主席保育钧，全国工商联五金机电商会创会会长吴石川，中国五金交电化工商业协会理事长朱仁和，全国工商联五金机电商会负责人、副会长劳健斌，全国工商联五金机电商会副会长陈清华，全国五金机电采购联盟理事长吕世家，全国工商联五金机电商会常务副会长傅森林及参加西博会的国内外企业家、我国港澳台商代表，有关专家、学者近百人等参加了此次研讨会。

中国商品交易市场专家指导委员会秘书长、商务部研究院国内贸易研究中心副主任赵萍，牵头“义乌小商品指数”、“中关村电子产品指数”、“寿光蔬菜指数”等全国七家“指数”项目科研的“指数达人”蒋剑辉，成都电子商务协会会长汪注出席并作了主题报告。

研讨会对西部五金机电市场的电子商务发展及中国五金机电市场的发展趋势作了深入探讨，中国成都五金机电指数预计明年9月将正式发布，中国五金行业将正式进入“指数时代”。可以说，随着现代化信息平台的建立，西部五金机电已经领跑全国。

【相关链接】

编制发布五金机电指数五大意义

□ 浙江工商大学　蒋剑辉

(1)为行业主管部门和当地政府准确及时了解、掌握和监测市场的运行状况，制定和调整相关行业政策、发展规划提供依据。

(2)为市场经营户、商品生产者提供商情信息服务，从而生产适销对路的产品，选择经营品种和进货时机，保持合理库存，提高资金利用率。

(3)为市场的建设与发展提供决策依据。决策者可以根据指数数据揭示出的市场发展变化趋势，决定建设规模，调整市场布局，规范市场行为，为采供双方提供更好的服务。

(4)为市场管理者进一步提高管理水平，改善服务质量创造条件，提高市场知名度和市场影响力，取得一定程度的定价权，使本市场成为我国该行业的信息中心。

(5)为广大消费者提供最有参考价值的市场信息。

“在陈清华的积极倡导、引领下，中国·成都五金机电价格指数也横空出世了。专业权威的五金机电指数平台的建立，对中国五金机电产业整体发展意义深远……”

“指数”提升产业发展档次

□ 本报记者　刘晓琼

■采访对象：周德益，中国五金交电化工商业协会秘书长

《聚商·中国商会》周刊：我们知道，陈清华不仅是万贯集团的董事长，也是全国工商联五金机电商会的副会长和成都市机电行业商会会长。您作为中国五金交电化工商业协会秘书长，能否站在您的角度，谈谈陈清华在五金机电行业内的成就和影响力。

周德益：严格说陈董事长加入商会的时间不长，因为万贯(集团)进入五金机电行业的时间不长，也就七八年的样子。从我们行业的角度来看，陈清华应该算得上是五金机电行业的“新兵”，但是，正是这么一个“新兵”，却带领他的企业走出了一条令人刮目相看的宽广大路，站在了一个令同行侧目相待的很高的位置。

在陈清华的积极倡导、引领下，中国·成都五金机电价格指数也横空出世了。专业权威的五金机电指数平台的建立，对中国五金机电产业整体发展意义深远，对全国五金机电市场的稳定运营作用重大，有利于提升中国五金机电产业的发展档次，有利于扩大在世界同类产业中的影响，有利于确立中国五金机电产业在世界中的主导地位。这得益于陈清华作为全国工商联五金机电商会副会长所起的重要的、积极的推动作用，这也是万贯(集团)进入五金机电行业所做出的重大贡献。

《聚商·中国商会》周刊：万贯(集团)有一个众所皆知的“舍得观”，也就是“不舍不得，小舍小得，大舍大得”观，这也是万贯(集团)秉承了多年的企业发展观。您认为这个“舍得观”跟万贯(集团)今天的成就有多大的关联？

周德益：陈董事长的“舍得观”的确令人称道，他将“不舍不得，小舍小得，大舍大得”的精髓发挥得淋漓尽致。万贯(集团)之所以能从一个做皮带、做服装的企业成功地进入到五金机电行业，并且在这个行业里坐到了一个很高的位子，跟它的“舍得观”有莫大的关系。

我们大家都知道，做老板容易，做一个企业家不容易，做一个成功的企业家更不容易，而陈清华却做到了这一点。这一来跟他的思想敏锐、视野开阔有关，二来跟他的勤奋、努力、适应性强有关。为了尽快进入五金机电行业，陈清华这几年来身体力行，将他多年来的管理经验和经营理念充分运用到了五金机电行业中来；他有很多新思想新理论，他能将这些新思想新理论和企业的发展有机地结合起来，“舍得观”就是他最早提炼出来的。

《聚商.中国商会》周刊：万贯(集团)的愿景是将青白江项目打造成中国机电行业的“义乌市场”，您认为它的愿景能实现吗？

周德益：万贯(集团)提出的打造中国五金机电的“义乌市场”的目标是一个气势恢宏的目标，我认为这个目标能实现。通过万贯(集团)进入五金机电行业七八年来的表现，我们可以看出，万贯(集团)确实是一个具有大手笔的企业，他的“既是开发商，更是市场运营商”的理念是很多老板难以做到甚至无法企及的，万贯五金机电城就是一个很好的例证。

青白江机电市场无论从规模上还是影响力上都可以预见，这个项目将对我们整个行业的提档、升级具有非常重要的作用。

五金市场未来的前景将从粗放型向集约型发展。品牌化、专业化、规模化将是专业化五金市场的发展方向，未来专业化五金市场将显示出不可抗拒的发展势头。

聚焦五金市场六大发展趋势

□ 商务部研究院国内贸易研究中心副主任　赵萍

中国五金行业的流通格局正在发生着深刻的、激烈的变革，在近些年以及未来的一段时间内，都应该主要是流通和终端渠道相互交叉运行的状态下运行，五金市场由传统的五金一条街到五金机电城，到现在展贸结合的专业市场，五金市场走出了一条快速、专业发展的路线。传统渠道依然发挥着重要的作用，尤其在二三级市场起着主导作用。经销渠道趋于扁平化，崛起了一些新的五金大卖场和大市场，而一些运营商、大经销商也建立了自有品牌，与企业零售策略冲突，行业传统渠道正在呈现规模化、多元化、现代化、集中化、国际化和主流化的发展趋势。

规模化

日用五金业跨入世界前列。中国先后建立了拉链、电剃须器、不锈钢器皿、铁锅、刀片、自行车锁等14个技术开发中心，压力锅、电动剃须器、打火机等16个产品中心。这些中心目前绝大多数发展成为行业排头兵，有的已成为世界排头兵，取得了良好的经济效益。

中国逐步成为世界五金加工大国和出口大国，已成为世界五金生产大国之一，拥有广阔的市场和消费潜力。目前，中国五金产业中至少有70%为民营企业，为中国五金行业发展的主力军。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，将普遍性产品转由发展中国家生产，仅生产高附加价值的产品，而中国又拥有强大的市场潜力，所以更有利发展为五金加工出口大国。

多元化

在贸易、流通、出口等方面有着巨大的优势批发市场，五金产品的生产繁荣了市场，市场的繁荣拉动了产品的生产，形成了生产与市场流通的互动，各地五金机电专业市场的建设，已经基本形成产地型与流通型、大型与中小型、综合型与单一型合理搭配，相辅相成，全国五金市场专业市场总体规划布局合理、经营品种齐全、物流流通顺畅的格局。

以天津市场为例，天津市的国际五金机电城、新南马路五金城、北方五金城及珠江五金城四大五金专业市场，年销售额总计达到200亿元以上。这四家五金市场在竞争中寻求发展，根据各自不同的市场定位，形成了各自的发展模式。位于天津市中心的国际五金机电城采取综合性多元化的经营模式，机电城内有商业卖场，有高档写字楼和星级酒店，五金卖场走高端路线；北方五金城则以水暖与太阳能批发市场为特色；而珠江五金城则偏重于装饰五金工具的经营。这四大市场不仅聚集了全市六成以上的五金商户经营者，也把ABB、史丹利、博世等国内外知名品牌悉数引进天津。如今，一个中国北方最大的五金产业批发基地，一个融多功能、专业性于一体的“五金产业航母”，正屹立于渤海之滨。

五金市场未来的前景将从粗放型向集约型发展。品牌化、专业化、规模化将是专业化五金市场的发展方向，未来专业化五金市场将显示出不可抗拒的发展势头。

现代化

一是生产企业向流通领域延伸。中国五金行业的市场新趋势越来越明显，新兴渠道的崛起不仅使五金制造企业面临着重新对传统代理商、经销商定位、重构合作关系等重大课题，而且还使得企业面临越来越高的市场控制权旁落的危险。

二是专卖店成为重要的发展方向。专卖店确有很大成功的可能。汇泰龙依靠专卖店系统从一个名不见经传的品牌到现在的行业知名品牌。

三是电子商务已成为未来发展的主流。电子商务对五金传统渠道的影响越来越大，大多五金城开始寻求将线上电子商务与线下五金市场结合起来。

集中化

区域集中化。我国的五金工具市场主要分布在浙江、江苏、上海、广东和山东等地方，其中浙江和广东最为突出。东有号称“中国五金第一城”的上海五金机电商贸城；西有以集结了万贯五金机电市场等大型市场的成都金府五金机电商圈；南有著名的广东广佛五金机电城；北有正在筹建的北京“中华五金城”；中有长沙的“雨花五金机电城”。除此之外，其他大型的五金机电市场还有湖北武汉正在筹建的“华中五金机电城”、沈阳的“天河五金机电城”、大连已经建成并开始营业的“大连五金机电城”以及面向东盟的“南宁五金机电城”和面向台湾的“泉州五金机电城”。

我国东部形成了大批以制造业集群为基础，即五金机电产品生产集散地型的专业市场。浙江永康市依靠悠久的五金历史文化积淀和本地雄厚的五金机电生产企业集群以及政府的扶持政策，已经发展成知名的五金产品生产集散地。山东临沂五金市场，依靠山东省强大的制造能力，面向全国中、低端客户群体，顾客盈门。杭州新世纪锁具市场借浙江三大锁具制造基地之一的影响力，尤其是有“中国锁都”之称的温州制锁业的背景，打造单类产品特色市场，亦大受青睐。

广东的广佛五金城，凭借珠三角强大的制造业和巨大的消费力，大打全国工商联五金商会物流基地的牌，成为业内一大看点。成都的万贯五金机电城、以“天府之国”的富庶，依靠西南地区资源，打“中国西部五金机电物流中心”之牌，成为全国最大的以消费集散地为特征的专业市场。

赵萍在机电产业发展研讨会上作报告

商圈集中化。近年来，企业之间的竞争已不再是一个企业对一个企业的竞争，而是已发展到一个企业的供应链同竞争对手的供应链之间的竞争。特色圈经济作为一种新型的行业潮流正逐渐被企业所熟知，企业纷纷试水商业圈经济，为业的发展提供了先机。五金行业也不断出现一批特色商圈，吸引众多五金商户向其靠拢。而五金商户向五金市场集发展则是表象之一。五金商户向五金机电市场聚集发展，可以扩大企业经营规模，提高经营次，打造五金机电市场集聚区，扩大五金行业的影响力，提升五金企业的竞争力。打造五金行业特色商圈，对塑造五金产业特色、提升五金市场份额、提高五金产业区域经活力、推进五金产业区域商圈的纵深开发具有重要意义。

国际化

近年来，我国机电产品的国际贸易呈全面上升势头，发达国家将中低档产品向第三世界转移。由于生产技术的飞速发展和劳动力价格昂贵的影响，发达国家已将中、低档产品加速向第三世界转移，自己只生产一些高附加值的产品。DIY产品成为五金市场新宠。近年来，在欧美随着发达国家的建筑类五金产品设计以容易安装及维修为主，可自行装配(do it yourself) 产品及工具大受市场欢迎。目前，机电五金产品的国际贸易主要依托于一年一度的广交会，北京东坝机电五金市场的建立，具有引领国内同行业由国内型向国际型贸易转变的深远意义。

价格低廉是中国产品取得较大市场份额的重要原因。中国五金产品仍然只能主宰低档市场，并在相当程度上影响中档市场。由于高档市场为欧美品牌控制，中国产品相比缺乏质量和品牌优势，因此以压价为主要特征的竞争仍集中在中低档上。当前，世界五金制造业正在向发展中国家转移，德国工具行业企业在中国设有20多个分公司和代表处，德国进口产品在中国的销售价格很高。

主流化

作为一个国民经济中的一个较小的行业，五金市场的发展越来越成为地方经济发展的支柱，成为政府经济政策支持的主流方向之一。2008年晋江市结合市场发展实际，制定《关于扶持中国伞具五金市场融市繁荣的若干意见》，具体措施如下：财政部门结合《晋江市人民政府关于加快发展商贸流通业的若干意见》，对入驻市场的商贸企业实施奖励；. 国税、地税部门全面推行增值税、企业所得税、个人所得税按实计征制度，对符合条件、账证基本健全的经营户一律认定为一般纳税人，符合抵扣条件的进项发票给予100%抵扣，企业实际发生的与取得收入有关的合理支出按规定予以扣除，相关地方规费按最低标准收取或予以减免；工商部门加大无照经营业主和假冒商标行为打击力度，公安、交警、消防、交通、行政执法、市政等部门加强周边环境整治，完善金融信贷、会计中介、物流配送等配套服务；市委市政府督查室、效能办强化跟踪督查，及时受理、处理经营户侵权投诉，确保政策措施执行到位。