

第十四期(2012-11-23)

中国·成都五金机电指数周分析



一、总价格指数

本期“中国·成都五金机电指数”总价格指数为 98.72, 较上周 99.01 下跌了 0.29 个百分点,出现了小幅下跌。较上周来说跌幅情况较明显,特别是大型机床设备、实验仪器价格下降较为明显。本周下跌的五金机电类别有五金工具类(本期价格指数 100.23, 较上期 100.62 下跌了 0.39 个百分点),五金材料类(本期价格指数 96.86 较上期 97.12 下跌 0.26 个百分点),电工电气类(本期价格指数 99.01, 较上期 99.46 下跌 0.45 个百分点),电线电缆类(本期价格指数 96.02, 较上期 96.03, 下跌了 0.01 个百分点)。此外,有安防设备与用品类(本期价格指数 100.23, 较上期 100.62 下跌了 0.39 个百分点),机械设备类(本期价格指数 98.53, 较上期 101.19, 下跌了 2.66 个百分点)。12 个大类中涨幅最大为五金零部件类,涨幅达 0.17 个百分点。本期机械设备类跌幅最大,跌幅达 2.66 个百分点。

二、涨幅因素分析

上周价格涨幅前三位代表品的二级类别为五金零部件的幕墙材料类,机械设备中



本期机械设备类跌幅最大



的工程建筑机械设备类。



幕墙材料类本期指数 96.46, 上涨 2.53%, 涨幅程度较为明显。本年度国家宏观经济调控房地产市场,使得房地产火爆的销售有所下调,幕墙材料这些依托于房地产发展的行业,当然受到一定影响,上半年的销量不佳,货物堆积,年终大部分商户为提高利润,对现行价格作出调整,再加之钢材价格的回暖上涨,由此看出上涨属于正常变动,预计后市会保持稳定。

工程建筑机械设备类本期指数 99.47,



涨幅 0.14%, 略微波动。价格涨幅主要还是以起重类设备为主,如手动、电动葫芦,价格上涨较为明显。另外,我国工程机械的发展逐年加快,出口不断加大,对于市场商户来说,主要还是以内销为主,对于外销方面涉及较少,普遍反映行业情况仍处于低迷阶段,但对未来市场走势抱有信心。

三、跌幅因素分析

上周跌幅前三位代表品二级类别为机械设备中的冲床类, 电工电气的实验设备

类。



冲床类本期指数 85.19, 跌幅 14.81%, 连续的平稳态势首次出现突破下跌, 冲床、刨床、卷板机等大型机床,在近短时间内,纷纷出现下跌趋势,在原材料大幅涨价的环境下,本来利润就不高的机床行业日子就更不好过,其生产经营模式多品种、小批量、“量体裁衣”和成套供应又使得机床产品销售专业性强,不少商家宁愿薄利,也要及时将产品销售出去,引发价格战,造成价格下跌。



实验设备类本期指数 95.81, 跌幅 2.21%, 小幅下滑。高温试验电阻炉,空气自净器等价格下跌较多,市场部分产品下跌幅度达 20%之多。实验设备行业市场情况低迷,连续几周销量情况都不尽人意,厂家被迫降价,以求能在年末之际增加销量。

五金人

以“善”护航,长风破浪

——访成都市长风商贸有限公司董事长周素琼与总经理李少杰

经营最重要的是什么?在成都市长风商贸有限公司董事长周素琼眼中,“善”不但是人生理念,更是一种经营原则。同样,长风商贸新一代接班人李少杰也坚持将“善”用心融入到他们的每一件产品中,由专业赢得市场,用服务赢得口碑,以“善”护航,必将长风破浪。

——题记

成长——从品质到品牌,从专注到专业

在万贯五金机电城,人人都知道有这样一位“老五金”,从事五金行业 40 余年,专业、热情、健谈、事事与人为善,她,就是成都市长风商贸有限公司的董事长周素琼。



成都市长风商贸有限公司董事长周素琼(右)

从 21 岁便开始在国有五金公司工作,后担任批发部主任,五金行业对于周素琼来说,早已经融进了自己的生活。在五金行业的多年,周素琼一直不断地深入学习专业知识,获得许多五金方面的专业证书。1988 年,凭着多年在五金行业的经验与见解,周素琼创立了长风商贸有限公司,成为成都最早一批踏入五金机电行业的个体经营者。

上世纪 90 年代的中国五金行业,品牌比较少,消费者和商家的品牌意识也普遍薄弱。长风商贸最初的货品多却杂,客户需要什么,就销售什么,虽然商品品质都很高,却没有定位,更没有大品牌去支撑。而现在的长风商贸,是成都市第一批经国家税务局核准的增值税一般纳税人,定位于做高品质精品品牌工具,成为美国世达工具四川总代理、台湾汉斯工具四川总代理、四川 BOSCH 博世电动工具及 FLUKE 福禄克仪器仪表批发商,是业界颇有名望的专业经营批发五金工具类的经销商。

改变的历程是艰辛的,也是辉煌的,说到这一改变,周素琼满怀感情地从入驻万贯五金机电城开始说起。

在万贯还是由帐篷搭起销售中心的时候,出于信赖,周素琼就坚定不移地选择了万贯,是万贯最早的一批的商家,长风商贸有限公司可以说是跟随着万贯的成长而一起成长起来的。“不用口头承诺,而拿出实际行动”,万贯的行事作风与周素琼不谋而合,提起万贯“既是开发商,又是运营商”的模式,周素琼更是赞不绝口。

“那时候万贯在开铺的 20 天都不收商家物管费,守商铺的时候,还为我们免午餐费,甚至还专门帮我们商家运货。在被评为万贯荣誉商家后,我得到了免费 5 年的商铺,对

前期经营真的是一种莫大的支持。”回忆起创业之初,周素琼感叹良多,正因为如此,尽管前三年的经营十分艰难,周素琼依然选择了坚持下来。

在万贯,周素琼得到的不仅是经营的平台,还得到了巨大的成长空间。周素琼常常跟随万贯参加大型专业会议,越来越多地了解到国内国外五金市场的形势。在不断地探索中,周素琼逐渐认识到,从前“只顾埋头拉车,不抬头看路”的观念必须改变,市场要做大,就必须做专业品牌。由于手动工具辐射最广,不管家庭或者企业都不可缺少,周素琼最终确立了做高品质精品品牌工具的经营方向,将长风的层次全面提升。

蜕变——从专业到顶级,迈步国际化

现在,是长风商贸有限公司经营品牌手动工具的第六个年头,长风商贸,已成为美国世达工具四川总代理,迈出了长风与国际接轨的第一步。

促成这一蜕变的,是长风商贸另一位重要的人物,总经理李少杰。他是一名实干家,秉承着母亲周素琼的经营理念,用行动将长风一步一步扎实建设。



成都市长风商贸有限公司总经理李少杰(右)

自从确立公司经营定位后,李少杰经过大量调研考察,最终主力品牌选定为世达工具。世达品牌产品技术领先,品质卓越,其内部质量标准已被引用为行业品质标准。世达工具广泛应用于公众生活、机械制造、汽车维修保养、建筑、航空航天、电子制造各个领域。在世界各地屡获大奖,全球范围内销量遥遥领先,即使是世界前四的工具品牌销售总值都无法赶超。世达,已然成为专业领域人士与大众客户的首选品牌。

选择世达工具的另一个原因是,世达有着与长风同样的理念,其“终身保用”的承诺正是长风商贸想要带给客户的服务。

“如果你拥有一把世达的钳子,那你将终身拥有一把钳子。”李少杰将世达的终身保用条款如此形象地解说出来,“所有世达产品,除特别注明‘非终身保用’或‘保用期限’及‘非免费修理或更换’之外,在正常使用情况下,如果使用功能有损坏,皆可免费修理,直至更换同一产品。这是世达最人性化的服务,顾客完全不必担心修理或更换产品的过程中受到刁难,甚至不需要发票,产品本身就是凭证,我们世达一定会毫不犹豫地兑现诺言。”

在李少杰的推进下,长风商贸的世达工

具在四川始终保持着最佳业绩,同时其迅猛的增长速度得到了世达中国公司的关注。在对长风贸易进一步的了解之后,他们对长风商贸的经营理念与原则、以及万贯五金机电城这一经营环境给予了高度肯定,十分希望长风商贸成为世达工具四川总代理,带领四

川世达经销商共同创造良性的经营氛围及辉煌佳绩。

【本版稿件均由中国·成都五金机电指数网提供】

