



黄其忠



章近根



沈云进



李治银



钟阿强

市场印象 商家论市

“淡”季属于怠于市场的人

■ 张健

又到年终时节,面对 2012 年起伏不定的市场,不少商家用一个“冷”字来形容。的确宏观经济下行,是大家都要必须面对的课题。最近,记者走访了一些商家,倾听了市场人士的一些看法,以飨读者,或许对大家有所裨益。

浙江利欧股份有限公司 成都总代理黄其忠—— 为高效环保产品 争取更多市场份额

“‘淡’季是属于那些不用心的人。”黄其忠开门见山,点出他心中的经营理念。利欧泵业经销处于 12 年前在成都设立,黄其忠作为成都总代理,从最先的新界水泵研究所开始经营,伴随公司成长 10 余年。黄其忠认为,高端产品应该拥有更大的市场份额,利欧无论对产品的使用性能、技术构造、外观设计、环保安全方面都做得非常好,许多技术源自德国、意大利技术,而后再进行技术升级创新,代表了水泵产品的高端水平。“保修期国家规定是一年,我们是 18 个月。只要用户使用中遇到任何问题,技术人员都会第一时间上门解决。”据了解,利欧拥有丰富的产品线,自微型水泵到植保机械各类产品近 100 多个系列,包括水泵、园林机械、植保机械三大类。里欧产品在川内年销售达数百万元,已经在制药、酿酒、消防配套等方面发展了一批忠实用户,面对下滑的市场,重点是提升服务能力,在更新产品上下功夫。“简单说,用心就是下功夫。这没什么诀窍。‘淡’季属于怠于市场的人。”

业内人士认为,国内的建筑五金产品也将走向智能化、人性化的发展道路。

五金新材料 引领潮流 DIY 产品 成市场新宠

■ 吴铭

目前,全球五金工具市场发展出现三大特点,其中五金新材料的研发和运用引领行业潮流。首先,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。其次,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(doityourself)产品及工具大受市场欢迎。第三,五金新材料的研发和运用引领行业潮流。业内人士认为,国内的建筑五金产品也将走向智能化、人性化的发展道路。新材料、新工艺、新技术的使用极大地提升了五金产品的质量,促进五金工具产业升级,一些五金工具企业除推出传统的手工详细系之外,更是推出革命性系列新产品。新产品力图挣脱传统五金形式单一的特点,寻求材质与色彩的搭配、功能与形体的组合,向人道化方向发展,研发轻、薄、短、小的五金新品,运用人体工程学,在设计上大胆勇敢创意,材质考究,在知足实用的基础上,更具有艺术的赏识性。五金新材料的研发和运用更是大大推动了新品智能化、精巧化的进程。同时新的设计思维的指导下,五金新品款式更是布满着迷人的魅力。新材料、新工艺、新技术,造就了五金真品质。五金新材料的出现与发展必然会引领行业的潮流。

环宇集团西南地区办事处 总经理章近根—— 为用户提供 电气设备系统解决方案

作为全国 500 强企业之一,环宇集团非常重视西南市场,10 年前在成都建立了销售服务机构。环宇集团西南办事处总经理章近根近日接受记者采访时表示,“为客户提供系统解决方案,看似一句广告词,实际上包含着丰富内容,实实在在体现了公司经营宗旨,反映了公司发展历程。”多年来,环宇集团注重产品质量,依靠可靠的产品品质和技术创新提升竞争力。企业与上海电气设备研究所、西安电气研究所、清华、浙江大学、南京大学等研究机构建立了密切合作关系,企业还建立了博士后工作站,在技术开发、产品创新、市场拓展方面一直走在同行前列。1998 年,公司推出具有专利技术,新颖适用的创新产品——负荷开关、断路器等,结构紧致,功能完善,一举打开了四川农网改造市场。“市场当然有‘冷’有‘热’,谁不能创造机遇和抓住机遇,谁就将遭受寒冷、受冻。”

成都沃康动力科技有限公司 总经理沈云进—— 淡季不淡 不断扩张求发展

机电市场最头疼所谓的“淡季”,但淡季也有惊喜。“我们公司已经在青白江买地 40 亩,投资 2000 万建设新厂,争取有更大的发

展”,成都沃康动力科技有限公司总经理沈云进透露。沃康的动作,让我们看到四川机电的亮点。沃康动力是一家专注于发电机生产制造和销售服务的企业,从最早代理销售到自建生产配套基地,10 多年来,沃康走过了一条品牌发展之路,逐渐发展壮大。如今,公司产品发往全省各地和周边地区,为用户提供周到完善的服务,成为优质发电机服务商的代名词。“去年我们在重庆设立了分公司,今年又在贵阳成立了办事处,产品除巩固川内外,还销售到陕西、新疆、西藏,今年甚至有东北的用户来拿货,公司总的形势不错。”沈云进说。

成都民生实业机电分公司 总经理李治银—— 代理名牌机电 做品牌经销商

说起成都机电,成都民生实业公司机电分公司总经理李治银最有感触。在公司经营门店内,各种橡胶气管、开关、压力阀、配件摆放得满满当当,秩序井然。李总介绍,“焊制设备主要用于工矿企业,用于金属品的切割、连接、加工,应用很广泛的。焊接设备、焊材、焊丝四川拥有好几家知名企业,如成都电焊机研究所、自贡大西洋等”,但民生实业经营的产品主要是浙江宁波市隆兴集团和宁波地质电器设备厂两家的产品。“这两家企业是全国知名的企业,产品质量过硬,规格品种齐全”,李治银说,产品包括氧气管、乙炔表、焊炬、割炬、焊丝、气瓶阀、配件、砂轮机、等离子切割机、磁座钻、电烙铁、热风枪、以及相关劳保用品等。

机电巨头西门子计划解决风电存储问题

■ 钟控

近日,德国西门子公司计划在 2015 年之前引入一项可以将风电转换成气体的计划,为风电场创造一个新的营收来源,以应对供过于求的行业不景气现状。西门子能源部门首席技术官迈克尔·维因霍尔德(Michael Weinhold)表示,用于将电能转换成可存储氢的电解槽有足球场大小,目前正在测验阶段。有望通过这一技术解决风电场电力产出波动的问题,尤其是在夜间需求低时段。西门子每年投入 10 亿欧元(13 亿美元)

用于能源领域新技术研发。由于电力不能大规模储存,因此风电场从商业角度讲处于不利地位,而转化后的氢可以通过气体供应网来储存。维因霍尔德表示:“目前主要的问题是可再生能源产出与需求不匹配,如果我们能解决这一问题,就有生意可做。”德国对可再生能源提供补贴,但是当供应超过需求时是没有的。欧洲能源交易所的价格偶尔甚至转为负值,也就意味着风电场释放产出还需要赔钱。德国的海上风电入网规模约为 500 兆瓦,该国计划到 2020 年将这一规模增至 1 万兆瓦,以最大限度减少核能应用。

维因霍尔德表示,这一技术可能会受到电力企业和金融投资者的欢迎,他们希望从电价波动中获利。对于西门子来说,这是通过能源设备将营收提高 40%的途径之一。由于未能按时联通海上风电场和电力输送网,西门子去年第四季度为其电力输送部门计提了 2.03 亿欧元减记。他说:“如果越来越多可再生能源入网,进而在供应高峰时期压低电价,就像我们今年所预见的那样,相信这一技术从经济角度讲是可行的。我们目前正在跟客户测试这一技术,投入商用时间指日可待。”

低碳环保将成为防盗门行业发展趋势

■ 全金

随着我国城市化进程的不断加快,人们生活水平迅速提高,家庭装修持续升温,铮铮液体木门市场对装修必用的大宗产品——门的需求急剧增大;房屋的首次、二次装修及办公商业场所、农村市场的拓展,还将大规模地释放市场空间。对于一个家庭的居室门来说,有卧室门、厨房门、厕所门、阳台门……少则五六扇门,多则十扇门。目前市场上,普通居室门的生产方法较多,但大多工艺繁琐,成本昂贵,而且在性能方面普遍存在着怕潮怕火、易变形开裂、易释放甲醛等问题。加盟代理追求耐用、健康、环保家居是市场消费的不变法则,人们在呼唤一种绿色低碳又经济时尚的门类产品出现。目前,防盗门行业出现了一个新兴概念叫“低碳制造”,何为“低碳制造”?“低碳制造”就是用合理的方式开发能源,用先进的方法有效利用和使用资源。其目的是降低能源消耗,提高材料利用率,减少浪费及垃圾排放,并在同等时间各项资源消耗相对不变的情况下实现产出的数量与价值最大化。使用符合环保要求的材料,生产出不会危害消费者的产品,这是企业对产品品质的底线保障,也是企业必须肩负起的基本责任。而产业发展强调的“低碳”是旨在保护人类生



存的大环境,是对生态的尊重,是对自然的呵护。因此,防盗门产品的环保与否,只是解决防盗门产品的品质问题,与防盗门产业本身的“低碳”毫无瓜葛。企业使用了环保材料便摇旗呐喊“低碳”,是偷换“低碳”概念,是不负责任的。传统的建筑业已经开始向低碳节能方向转变,随着国家十二五规划的出台,建筑节能

将在今后的建筑业进一步地显现出来。防盗门作为建筑能耗的大头,对建筑节能起着关键的作用。据了解,在建筑能耗中,经防盗门的占据 40%,对此大力发展节能型防盗门产品无论从节能环保还是从时代趋势来说都是必然。环保低碳不仅体现在产品本身,还体现在节能环保的设计上。随着国家节约型社会力度的加大,环保开始成为一种时尚。因此,钢质门企业要在产品设计上真正重视环保。一些钢质门企业已经摒弃了传统的金属材料,而使用 PCV 材料,这是钢质门行业的发展趋势。如今,市场上的钢质门在使用上越来越智能了,在外观上越来越简约了,真可谓迎合消费者的个性需求啊。实钢质门厂经过 10 多年的腾飞发展,在制作上越来越精细了,在社会责任上越来越环保低碳了,在知识产权上越来越重视了。随着低碳建筑逐渐成为主流,节能防盗门的运用就必不可少,防盗门厂家应顺应时代发展,大力研发节能环保型防盗门产品,这样才能在低碳时代获得更好的发展。发展环保防盗门,这是顺应市场经济的发展,也是符合现在防盗门发展潮流的,更是符合现在消费者的需求,因此,积极进行发展环保防盗门的厂家,是未来防盗门行业发展的主流趋势!

“蓝龙科技”引进先进的“粉状冶金”生产工艺,实现了 6 个月顶锤零消耗。

浙江蓝龙科技： 靠“过硬”赚大钱

■ 浙日

见到笔者,浙江蓝龙科技有限公司董事长洪金坤问:“世界最硬的东西是什么?”答案是金刚石。在去年 5000 万元风险投资注入下,蓝龙科技一期生产线正式投产,目前已形成了 2.8 亿克拉人工金刚石年生产量,今年可实现销售收入 1.4 亿元。如果不是亲眼所见,很难想像,自然界最硬的金刚石来自于黑乎乎的石墨。蓝龙公司的一楼车间里,工人们取出一块块裂开的圆柱体,一粒粒人造金刚石就嵌在其中,像闪闪发光的金粒。制造金刚石的秘密来自于车间里一台台不起眼的合成压机,这些合成压机每台价值 130 多万元,内含一台电加热器。以石墨和叶蜡石为原料,在 35000 吨压力和 2000 摄氏度高温共同作用下,人造金刚石“脱颖而出”。出乎笔者意料的是,人造金刚石只是细沙状,用显微镜才能看清楚,与想像中的钻石相去甚远。洪金坤解释,合成更大的钻石,还须技术进一步完善。“人造金刚石在工具切割市场上应用广泛,可全省竟然没有一家生产企业!”洪金坤办企业近 30 年,做过多个行业,之前成功地经营着一家汽配生产企业。他经过调研后发现,人造金刚石可以用作润滑油、耐磨复合镀层、复合涂层等产品的添加剂,精工、石油、化工、航空航天、微电子等高科技产业也都需要用到金刚石。正好北京的几位人造金刚石技术专家是洪金坤的好朋友,当洪金坤提出在浙江开办首家人造金刚石企业的想法后,双方一拍即合。人造金刚石对生产工艺要求极高。如果采用传统的“片状冶金”技术,成本在 1 万元以上的一个顶锤一个月内可能要连续多次更换。“蓝龙科技”引进先进的“粉状冶金”生产工艺,实现了 6 个月顶锤零消耗。有关专家表示,“这是我国上世纪 60 年代研发出人造金刚石以来的一个行业奇迹”。



海福乐中国全面大幅扩充了其产品手册内容,为国内家装、衣柜柜、地产商、建筑师、设计师等相关行业提供了更加广泛的解决方案。

海福乐中国 发行 2013 建筑 五金产品手册

■ 徐蕾

辞旧迎新,海福乐五金(中国)有限公司推出了 2013 版《海福乐大全——建筑五金》产品手册。此次是继 2012 版《海福乐大全——家具五金》之后,海福乐在中国发展的又一里程碑。此次,海福乐建筑五金产品手册有近千页内容,囊括了 4000 余种产品,包括门把手、门锁、电子锁、挡尘条、密封条、推拉门五金、玻璃门五金、门合页、闭门器、地弹簧、卫浴五金及配件、门配套五金等等。至此,海福乐中国全面大幅扩充了其产品手册内容,产品线范围逐渐与世界接轨,为其在国内的进一步发展打下坚实基础,为国内家装、衣柜柜、地产商、建筑师、设计师等相关行业提供了更加广泛的解决方案。入华 16 年来,海福乐首次将家具和建筑五金分别册,并于 2012 年 3 月份首次发行了 600 多页家具五金产品手册,其收纳产品 3000 余种,涵盖了家具及家居中的方方面面。两本手册除了纸质版本外,还可以通过海福乐中国官网的在线手册浏览、通过下载 APP 到 iPad 的离线版本等多种途径浏览。《The Complete Hafele (海福乐大全)》在欧美素享有家装设计“行业圣经”的美誉,目前有 24 种语言版本,一直被业内人士广泛参考和应用,是开发商和室内设计师的订购向导,同时也是专业培训的良好教材。博洛尼家居首席执行官蔡明曾给予海福乐的产品手册高度评价:“在创业初期,我的第一本启蒙书就是海福乐的那本手册,我们称之为行业圣经。到目前为止,我们每年的新产品,新的设计还大量地依靠这本书上提供的一些特别的产品。这本手册的多样性和丰富性一直是我们认为业内没有可以同海福乐相比拟的。”