

## LED 照明产业链加速整合倒逼企业突围

■ 光明

据市场调研机构 GSCResearch 调查数据显示,2012 年 LED 照明产品在政府采购市场表现火热,采购项目数量约为 200 余项,采购规模达到 2.62 亿元,与往年相比,采购项目数量和采购规模均实现大幅增长。尽管采购规模大幅增长,但 LED 产业出现普遍利润下滑引起不少人担忧:LED 照明产业会不会成为下一个光伏产业?

## 行业低谷, 难掩 LED 产业发展前景

日前,在集中披露 2012 年年报或业绩快报的 10 多家 LED 上市企业里,相较于去年,盈利能力普遍下降 30%左右。2013 年,LED 企业拟上市的速度放慢,部分企业甚至终止了上市之路。由此不免让人忧心忡忡,LED 产业是否也会重蹈光伏产业的覆辙?

作为全国 LED 产业的领跑者和排头兵,广东省 LED 照明产业的发展势头凶猛。据 GSCResearch 统计,2012 年广东 LED 产业逆势增长,初步核算,达到 2100 亿元左右,同比增长 30%,增速高于同期全省工业平均水平,显示出较强的内生成长性和良好的市场前景。

除了产值增长外,广东也是国内推广 LED 灯具应用的先行者,在国内具有明显的示范作用。根据 GSCResearch 数据统计,2013 年第一季度,广东省 2013 年 1-3 月的路灯及隧道灯总标已经达到 7.6 万盏,而去年全年总标总量才 7.5 万盏。今年第一季度的 7.6 万盏中包括云浮 2.4 万盏,东莞 1.7



万盏,广州 0.7 万盏,深圳 0.5 万盏等。在政策层面上,预期将会有更有利于 LED 产业发展的政策实施,整个 LED 产业的发展前景仍然乐观。

## 突破发展障碍, 产业标准亟需统一

市场竞争的激烈必然会带来企业利润的下滑,但对于广东 LED 照明产业来说,真正的发展“瓶颈”并不仅仅如此。2012 年质量门事件频频曝光,其中,广东省质量技术监督局发布公告称,LED 路灯及光源控制器产品合格率仅为 73.2%。LED 产品为何频频出现质量问题,归根到底是没有一套统一的标准,LED 照明产品缺乏通用性、兼容性,产品质量良莠不齐。

“对于 LED 照明产业来说,没有统一的标准出台显然不符合行业发展的需要。”广东省半导体照明产业联合创新中心主任王世荣表示,“如果中国的 LED 产业有了统一的标准光组件,LED 产业链当中的产品就有了相互兼容的标准,那么原本孤立的产品就可以自由地在产业链市场上流通了,既可以做大市场,又利于产品的优

化,从而进一步规范市场。”

据王世荣主任介绍,目前 LED 照明标准光组件首批 21 项规范已研制成功,并已有部分企业开始使用或生产光组件,2012 年国标委主任陈钢、广东省副省长陈云贤等领导先后考察广东省科技厅和省半导体照明联合创新中心,对标准光组件项目进行调研,在对该项目予以高度肯定的同时,要求尽快将该标准光组件项目打造为国家标准。2013 年,广东省科技厅还与国家半导体照明工程研发及产业联盟签订战略合作协议,双方加强关键技术标准研制和技术对接,支持标准光组件发展及推广。

LED 照明标准光组件项目的实施,为广东打造亿万级别规模的 LED 战略新兴产业保驾护航,促进了中国 LED 产业的健康发展。

## 整合期倒逼企业调整升级

随着 LED 切入照明市场,引发整个照明渠道裂变,传统照明行业经销商舍弃原来代理品牌投向新锐 LED 品牌怀抱,传统照明企业发展空间越来越逼仄,“不转型,毋宁死”。另一方面,行业竞争越来越激烈,

价格战迭起、产品利润下滑,三角债问题显现,部分 LED 企业面临倒闭的压力。有行业人士甚至大胆预测,LED 照明企业在年底有一半关门。

深圳市晶蓝德灯饰有限公司董事长刘世全先生认为,当前国内 LED 照明市场秩序混乱,价格战不断,外企大举入侵攻城略地,国内 LED 照明企业生存环境堪忧。如此环境之下,正是考验企业准确定位的时候,与狼共舞,自己首先要变成狼。正是基于这样的信念,以 LED 节日装饰灯起家的晶蓝德灯饰大胆切入 LED 产业高附加值的蓝宝石长晶炉领域,并自主研发出 85 公斤级蓝宝石衬底炉。刘董自信地表示,未来半年,晶蓝德的大尺寸蓝宝石长晶炉能基本稳定地生产超 100 公斤的晶体。

行业暂时的低谷提供了洗牌整合的机会,但这对整个 LED 行业来说,未必是一件坏事。大浪淘沙始见金,在行业低谷期,默默积蓄力量,积极进行调整升级,择机喷薄而出。冬天来了,春天还会远吗? LED 行业经过这几年的混战,在政府采购、政策的拉动下,已渐渐进入冬末,相信不久必将迎来行业发展的春天。

## 33 批次锁具类商品 质量不合格

■ 滕美勤

近期,上海市工商行政管理局对徐汇、普陀、闸北、闵行、浦东、奉贤等 6 个区流通领域的自行车锁、弹子插芯门锁、叶片插芯门锁、外装门锁、弹子挂锁等锁具类商品进行了质量监测。据新闻晚报报道,检测发现,有 33 个批次不合格,其中,14 个批次存在着 2 项以上指标不合格,主要表现为:钥匙不同牙花数、锁头防拨安全装置、锁舌伸出长度、方舌轴向静载荷、锁舌侧向静载荷、保险锁舌保险功能、执手扭矩、执手轴向静载荷、执手轴向静拉力等。

例如,玛斯特一款型号为 9120TCOL 的套壳铝挂锁,主要问题为钥匙不同牙花数,而上海老梁五金水暖有限公司生产的一款 831P/S 自信牌精品球锁则存在钥匙不同牙花数、锁舌伸出长度等问题。

据了解,锁的安全性最主要表现在锁芯上,钥匙的牙花数越多,结构越复杂、差异性越大,锁的互开率就越低。“钥匙不同牙花数”、“锁头防拨安全装置”不合格,会导致锁具的保密度降低,互开率高,大大增加了同一把钥匙同时打开不同锁的几率。“锁舌伸出长度”不达标,会造成锁舌进入锁扣的有效长度不够,从而极易被外力打开或技术开锁。

## 智能机械手 “一可当八”

■ 台海

在福建省南安市一企业的生产车间内,3 条机械手臂正“紧握”水龙头本体挥舞着。据该公司五金卫浴事业部副总经理王连萍介绍,这是该公司从德国引进的、国际上最先进的智能抛光机械手——ABB 自动抛光机。引进此类智能机械手,在该市水暖卫浴行业中尚属首例。

据东南早报报道,工作人员设定好程序后,这三个家伙便开始从一旁取出水龙头本体,然后上下左右变换着角度将其送到抛光机前,不到两分钟,一个水龙头本体的抛光作业就完成了。“智能抛光机的工作效率是人工操作的 7—8 倍。”据介绍,机械操作不仅效率高,而且由于能多角度旋转,即使是人工抛光的死角也“无处可逃”,抛光更规范、更精确,因此这些家伙“主要用于高端产品的生产”。

“在愈加激烈的市场竞争中,没有好产品就会被淘汰。”王连萍认为,高科技机器能满足企业对产品质量越来越高的要求,“短期来看,购置机械的投入肯定要比人工成本高许多。但在长期发展中,机械化才是提高竞争力的关键。”

在提高竞争力之外,生产机械化还为企业解了另一大“燃眉之急”——招工难。“抛光生产粉尘多,工作环境不好,愿意从事这个生产环节的工人越来越少。”而培养一个熟练抛光工人至少需要半年以上,“如果能提高生产机械化程度,招工难的局面就会大大改善。”因此,对生产进行智能化改造,提高机械化程度,是该企业下一步转型升级的目标。“既可以提高工效、稳定产品质量,又能减少用工成本,符合全球企业生产发展的大趋势。”

## 2013 年樱花锁业经销商年会在中山举行

■ 叟家

经过精心筹划及组织,樱花锁业于 2013 年 3 月 25 日至 28 日在广东省中山市古镇成功召开了 2013 年经销商年会。借此会议樱花锁业亮出市场发展的举措和战略目标,共有约 200 位经销商共同见证了此次盛会。

樱花锁业有限公司总经理王星翔先生发表了热情洋溢的致辞。他说,在过去的一年里,在全球经济萎缩,建材行业整体下滑的不利大环境下,整个锁具五金行业如履薄冰。为了实现樱花锁业的持续发展,樱花锁业加大研发投入,不断提升产品品质,并持续加大对专卖店投入力度,完善专卖店装修细节,扎实推进专卖店建设,2012 年第三代专卖店建设突破 100 家,实现国内锁具五金行业专卖店扩张速度第一的骄人成绩,在行业内

树立了新的品牌地位,奠定了樱花锁业良好的市场基础。过去的一年,樱花锁业在逆势中实现两位数的增长,特别是电子类和卫浴类产品实现 100% 以上的增长速度。

王星翔说,2013 年是樱花锁业实现跨越发展和品牌建设的关键一年,樱花锁业继续壮大销售服务队伍,强化对客户的管理和服务,实施五星级客户评定,加大对优秀经销商的激励,增加对优质经销商扶持力度和广告投入;继续推进第三代专卖店建设,全面取消大区代理制,加快对老客户的收编和调整,强化市场的深耕细作,今年上半年完成全国所有老形象店的升级工作,在专卖店建设上取得更大的突破;对内切实执行 ISO9000 质量管理体系,实现公司规范化、优化工作流程;为了满足市场需求,实施产品的 ABC 分类,加大常规产

品的库存;继续研发新款电子智能产品,完善电子智能产品的细节和功能;在机械锁方面推出更多专利产品,增加锁具五金配件等常规产品的综合竞争力。全力推动樱花锁业健康稳步发展。

樱花锁业请来中国著名培训师张雷冰、赵常乐为经销商们做了精彩的演讲。此外,樱花锁业营销总监朱海涛和研发部经理朱宜国分别发表了《经营转型与品牌驱动》《产品创新与品质升级》主题演讲,两位精英的演讲,有理有据,有章有法,引起与会者强烈共鸣。

3 天的会议,气氛活跃,大家收获颇丰,其乐融融。会上总经理王星翔上台为优秀经销商颁奖;会议发布了新品上市信息;会后,樱花锁业组织经销商集体旅游,参观广州国际家具辅料五金展,观摩了樱花锁业车间生产情况和樱花产品展厅。

## 机械工业固定资产历史性转折在即

■ 钟机

在近日召开的中国机械工业联合会专家委员会上,业内专家普遍认为,行业实际情况或比“数字”看起来更为严峻。值得关注的是,机械工业固定资产投资(以下简称固投)同比增长 13%,首次低于全国和制造业增幅。

针对固投的历史性逆转,中机联执行副会长蔡惟慈表示“出乎意料”。他强调,行业加快转型升级、加大改革力度、激活机制是应对困难的唯一选择。

会上,各行业负责人普遍认为,行业实际运行情况与统计数据存在一定差距。特别是铸造行业协会负责人表示,统计数据甚至“高出一倍”。

统计数据显示,今年 1-2 月,我国机械工业累计完成工业总产值 2.65 万亿元,同比增长 13.11%;完成销售产值 2.58 万亿元,同比增长 13.3%;增加值累计增速 9%,低于全国工业 0.9 个百分点,高于石化、电力,位于倒数第三位。

从分行业来看,在中机联统计的 14

个行业(今年新增了设备修理业)中,除工程机械工业产值同比下降 12.59%,其余 13 个行业产销实现了同比增长。其中,农机、仪表、石化通用、机床工具、电工电器、机械基础件、汽车、机械和设备修理行业等均保持两位数增长。

值得关注的是,与 2012 年同期相比,工程机械行业回落幅度较大,同比回落 20 个百分点;而内燃机行业同比上升最大,为 18 个百分点。

从进出口数据看,1 月份机械工业实现进出口总额 528.28 亿美元,同比增长 13.88%。其中出口 301.99 亿美元,同比增长 11.12%;进口 226.31 亿美元,同比增长 17.79%。贸易顺差 75.66 亿美元。

分析进出口特征,原机械工业部进口办公室主任郑国伟表示,从进口来看,一是高端机床进口数量依然很大,立式加工中心进口涨幅超过 50%。二是小轿车进口大幅下滑,特别是高档的轻型越野车进口锐减。出口方面,挖掘机增幅较大。中机联认为,1 月份进出口形势好于预期,但从全年看,仍不乐观。

固投大幅回落成为机械工业前两个月运行的最大特点。其中,1-2 月累计完成固投 2496.73 亿元,同比增长 13.31%,比上年同期大幅回落 23.51 个百分点。

中机联统计信息部主任赵新敏表示,机械工业固投首次由过去的“既高于制造业也高于全社会,变为既低于制造业,也低于全社会。”

对于 13% 的增幅,蔡惟慈也表示“出乎意料”。他认为,增速回落太快折射出机械工业普遍对未来预期不高。特别是机床行业,行业自身权重不大,但它是武装机械工业的行业。

统计数据显示,2 月份中国制造业采购经理指数(PMI)为 50.1%,较上月回落 0.3 个百分点。离临界点只差了 0.1 个百分点。

加之“国五条”政策带来的影响也不容忽视。”蔡惟慈认为,从全行业来看,景气度难以过高估计。对于固投的历史性逆转,他认为,利弊得失还需要观察。

## 卡伦特:科技创造品质生活

■ 王明荣

日前,在享有世界工具专家、“五金之王”美誉的美国史丹利百得公司举办的全球供应商大会上,宁波卡伦特电器有限公司(以下简称“卡伦特”)被授予“2012 年技术创新奖”。

卡伦特一直以来秉承“人无我有,人有我优,人优我精”的经营理念,以创新为载体,不断提高产品技术含量。卡伦特的陈经理认为,企业要发展壮大,就要主动减少低档产品的订单,积极开发和生产中高档产品,要有意识加大与国际电动行业巨头的合作。他要求企业领导层依托公司研发能力,及时搜集和努力缩短国内公司的产品需求信息,缩短产品从研发、生产到投放市场的周期,从

而在市场竞争中赢得主动权。

2010 年,正处于成长期的卡伦特生产的一批价值 10 万多美元的奶泡器因为产品接地线装配不符合要求而被国外退回。企业立即组织技术人员对出现的问题进行研究,并迅速锁定了原因:接地线在使用过程中会有松动情况。但问题找到后,新的难题又来了,对于如何进行改进,企业没有很好的思路。

此时,卡伦特向检验检疫部门求助。获悉这一消息后,宁波奉化检验检疫局领导率领业务骨干多次深入企业车间,从产品设计到生产操作工序等各个环节展开分析,经过多次实地现场测试,最终找出合理的解决方案。

经过这次退货事件,卡伦特痛定思痛,更加重视产品研发与技术升级,投入

大量人力和财力,与浙江大学、西安交通大学等知名学府建立了良好的技术合作关系,企业生产发展驶入快车道。

近两年来,卡伦特每年投入数百万元用于模具开发和证书认可。最近研制出的助力式电热咖啡机,运用自主知识产权的咖啡粉碎技术与咖啡机减振降噪技术,不但能研磨咖啡,还能利用蒸汽对咖啡杯进行预热,冲制成卡布其诺,使产生的泡沫和牛奶完美结合。这款咖啡机操作简单,实现“一键即冲”,咖啡浓淡可随意选择,满足了不同口味消费者的需求,在国内外市场也深受欢迎,并由于产品的高科技含量,这款咖啡机目前在国际市场售价每台达 100 多美元,订单始终不断,年出口量以 20% 的速度增长。

## 重工巨头 在鄂布局意图明显

■ 楚天

随着国内知名重工企业移师光谷东,在鄂建立稳固的销售基地,国内重工巨头在鄂布局的意图明显。近日,位于鄂州经济开发区的武汉徐工工程机械大世界五金机电城试营业,吸引了三一重工、徐工集团、厦工集团、柳工集团等品牌企业纷纷入驻,在此建立稳固的销售基地。鄂州经济开发区位于光谷东部,与光谷毗邻。

据湖北省工程机械商会执行会长田勇介绍,五金机电、工程机械等专业市场对交通辐射力要求很高,同时占地面积较大,该类专业市场向武汉东转移已成为趋势,上述重工巨头提前入驻有利于抢得市场先机。

他介绍,去年国内重工企业在湖南省的工程机械产品销售额居全国第五,一些重工巨头除了在鄂建立销售基地外,也开始将生产基地移至湖北。目前,三一重工已在光谷和东西湖圈地 160 亩,准备建立工程设备再制造基地。田勇称,希望今后有更多的重工企业将生产基地移师湖北,使湖北成为国内重工制造业基地,“制造业的进入将带动一系列相关产业链,意义更加重大。”

田勇称,武汉交通便捷,目前该类专业市场正向武汉转移。近几年,武汉城市圈不断拓展,城市基础设施建设对工程机械产品需求迅速增长。2012 年,湖南省挖掘机销量达 5697 台,第一次进入全国前五,此前排名一直在 10 名以外。(据相关媒体报道综合整理)

## 顺德区民营企业 抱团出海 开拓俄罗斯市场

■ 黄秀娴 李步新

3 月 30 日,莫斯科莲花城国际商品批发中心暨广东名优商品(莫斯科)展销中心隆重揭幕,该项目由顺德区民营企业投资商会会员企业投资开发,将创新顺德乃至广东轻工业抱团出海的模式。

据珠江商报报道,当地华人媒体认为,此举是广东顺德民营企业投资俄罗斯——东欧大市场的战略突破,标志着顺德制造的产品在俄罗斯市场的销售终端的建立。

莫斯科莲花城是中国——俄罗斯贸易的重要贸易平台,前不久访俄的中国国家主席习近平亲临考察莲花城。省长朱小丹等亲自过问项目的情况。该项目由广东大型国企、顺德区民营企业投资商会会员企业——丝纺集团(莫斯科)投资。据介绍,“广东名优商品(莫斯科)展销中心”项目目前投资总额为 750 万美元。此后,将根据该项目建设与运营的进展,和广东企业对入驻俄罗斯市场的实际需求,逐步扩大投资规模,预计 5 至 10 年内投资总额将逐步增加到 2000 万美元至 5000 万美元。

“由于俄罗斯市场严重缺乏轻工业类型的产品。因此,‘广东名优商品(莫斯科)展销中心’项目重点是将广东省优秀的轻工业类型的企业进驻俄罗斯市场,主要进驻的企业类型包括纺织服装类、皮革箱包类、电子电器类、汽车配件类、酒店用品类、家居建材类、照明五金类、珠宝首饰类等。”据丝纺集团相关负责人介绍,从今年年底,预计完成 500 个海外商户广东企业入驻工作,创新广东企业海外抱团发展的运营模式。

## 亲,可要记得 海尔的真诚哦

新春到来的时候,各种家电也迎来了销售的旺季,各种促销手段层出不穷。为了销售得更好,很多电商都忽略了及时的安装,很难达到消费者的要求。面对这样的窘境,消费者有了很多的抱怨。本报记者刻意在这个季节走访了一些用户,希望通过这样的了解,给消费者一个满意的答复。

在走访的过程中海尔这个美誉满满的,品牌,就一直被消费者所乐道,美誉有加。随机采访中,成都的消费者周先生说,海尔在他心里不仅仅代表着一件优质的产品,更代表着一种难得的真诚。他说,这种美来自于生活,来自于人与人之间的交流、来自于当今物质社会少有的真诚。

让他感动最深的是从购买海尔空调的那一刻起,购买那天,销售人员热情礼貌,身量介绍,产品特点突出,没有以销售为主的心,而是时刻换位思考。安装时;及时,送货人员和安装人员很好衔接,安装没有一点拖延,很守信,礼貌周到,体贴顾客,检测周密,讲解细致,服务完美。安装完毕以后还收拾好遗留物。整个安装环境整洁明了。周先生说有幸作为海尔的顾客,感受到了这样服务,在他的感受之中,就是一种真诚,一种美。

看到消费者对这样的产品有了这样的感慨,我们真要说一声:亲,可要记得海尔的真诚哦! (文文)