

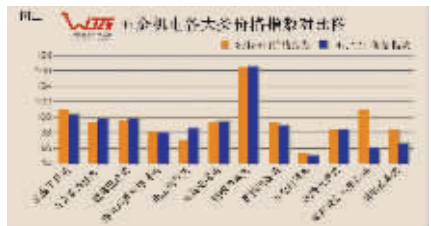
节能减排产品渐成行业新宠

——2013-4-12 期“中国·成都五金机电指数”周分析

一、总价格指数



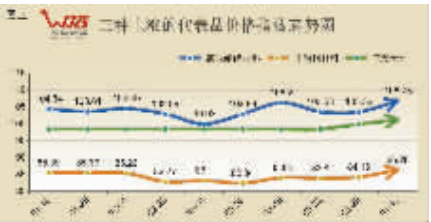
本期(第 2013/4/12 周)“中国·成都五金机电指数”总价格指数为 98.88 点,比 2013/3/29 周的 99.44 点下跌了 0.56 个百分点,跌幅为 0.563%。经过了三月下旬连续两次的上涨后,本期五金机电的价格指数跌至 2013 年以来的最低点。



从五金机电十二个类别的最近 2 周价格指数对比图可以很明显地看出,对本期总价格指数下跌造成影响的是安防设备与用品类(本期 95.96 点,较上期下跌了 4.98 个百分点)、机电设备类(本期 96.53 点,较上期下跌了 1.9 个百分点)、五金工具类(本期 100.27 点,较上期下跌了 0.72 个百分点)、五金材料类(本期 94.98 点,较上期下跌了 0.47 个百分点)和机械设备类(本期 98.8 点,较上期下跌了 1.41 个百分点)。另外,本期除了照明用具类(本期价格指数相对稳定外,电工电气类、五金零部件类、建筑五金类和电线电缆类的价格指数都呈现稳中带涨。清明节后的第一周,五金机电行业下游的需求量呈现在继续稳中小幅上行的趋势。

二、涨幅因素分析

本期(2013/4/12 周)价格指数涨幅比较大的三个二级类别代表品分别是电工电气类的高压绝缘材料、五金材料类的不锈钢材料和五金零部件类的气动元件。



高压绝缘材料类
本期价格指数为 106.73 点,较上周的 103.53 点稳步增长了 3.2 个百分点,涨幅达到 3.09%。在 2012 年 7 月出台的《风电发展十二五规划》中,国家能源局就对我国未来三年的发电量做出了规划。而据国家统计局的最新数据显示,2013 年一季度我国发电量同比增长 2.9%,这也反映出了国家对电力建设方面的高度重视。用于高压输电线路的高压绝缘材料在良好的需求环境下,价格



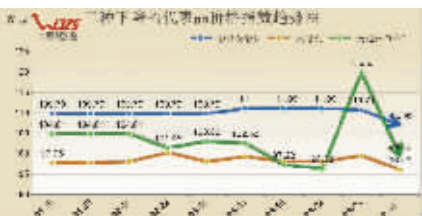
指数整体走势也是稳中有升,行情继续向好。

不锈钢材料类
本期价格指数为 96.28 点,较上周的 84.16 点上涨了 2.12 个百分点,涨幅为 2.20%。从图二我们也可以很清楚地看到,2013 年不锈钢材料价格指数整体呈稳定波动趋势,最近连续 2 周快速回升。清明节过后,我国不锈钢材料市场全线飘红,采购迎来一波小高峰。虽然不锈钢材料的下游需求正在逐步回升,但是对于大的库存量,不锈钢材料行业要去库存化还需要一段时间。鉴于不锈钢材料市场价格的频繁小幅度波动,商家们纷纷表示对市场持观望态度。

气动元件类
本期价格指数为 101.18 点,较上周的 99.86 点上涨了 1.32 个百分点,涨幅为 1.32%。气动元件几乎是各行各业都要用到,尤其在服装行业、汽车行业等的制造业需求量更高。本周卖得比较好的气动元件有星辰牌的气缸和雷尔达牌的气源处理器。据调查,小型化气动元件比其他型号气动元件的需求量要高出几倍,这足以看出随着生产自动化的提高,气动产品的发展将趋于小型化、集成化。

二、跌幅因素分析

本期(2013/4/12 周)价格指数跌幅比较大的三个二级类别代表品分别是五金工具类的磨具及磨料、机电设备的发电机(组)、安防设备与用品类的交通安防产品。



磨具及磨料类
本期价格指数为 106.95 点,较上周的 110.71 点下跌了 3.76 个百分点,跌幅为 3.40%。磨具及磨料类产品一直存在严重的同质化,在人力成本、上游的原材料价格不断增加的情况下,处于中游的生产商只能用降低出厂价格来摊低成本,这是磨具磨料市场价格上不去的一个比较主要的原因。本期价格指数采集员在五金机电城走访采集过程中看到磨具磨料商铺内人流量比较大,从商铺老板那里了解到本期磨具磨料产品的出货量较去年同期有所提高,但是针对这一明显起色是否能够继续下去,商家表示将持观望态度。

发电机(组)类
本期价格指数为 96.09 点,较上周的 99.48 点止涨下跌了 3.39 个百分点,跌幅为 3.41%。与 2013 年年初比较,发电机价格指数在经过了震荡波动后有下降趋势。2013 年 1、2 月份,受我国粗钢产量大幅度增长,钢材社会库存积累因素的影响,发电机组的原材料之一钢材价格连续走低,导致发电机组价格指数本期有所降低。从销量来看,节能减排的提倡让风力发电机组特别是太阳

能互补型继续走俏,深受广大消费者喜爱。

交通安防产品类
本期价格指数为 99.42,较上周的 119.9 点骤跌了 20.48 个百分点,跌幅达到了 17.08%,短短一个月交通安防产品的价格经历了大起后大落回之前较低的价格指数点。影响交通安防产品价格指数跌幅如此之大的一个主要原因就是:城市道路建设必不可少的交通安防产品在三月份已经被大量采购,本期主要是进行少量的补货。预测后期交通安防产品的需求量较本期要大。

(声明:此文章系“中国·成都五金机电指数”编制办公室原创,禁止用于商业用途,转载请注明出处,违规者将依法追究法律责任。五金指数办公室 028-61690086-6655)

“中国·成都五金机电指数”官方网站:
www.wjzs.org

“中国·成都五金机电指数”资讯 QQ:
100360145

“中国·成都五金机电指数”新浪微博:
<http://weibo.com/wanguanwj>



五金指数二维码

光伏业进入“洗牌期”

“如今能做的就是熬下去,最后谁还能生存谁就是赢家。”有光伏企业在广交会上表示,光伏产业正遭遇内忧外患:欧美订单不敢接;新兴市场因“价格战”激烈,企业无利可图。有业内人士表示整个光伏产业已经进入洗牌期,起码要 2-3 年。

外患:“第二只靴子”6 月落地

中国机电商会的数据显示,2012 年全年,我国太阳能光伏产品对欧洲出口额同比下降 45.1%,仅为 111.9 亿美元。有业内人士指出,中国光伏产品 90%以上出口到国外,其中长期以来又形成了以欧洲市场为主、美国市场为辅的出口模式。因此,如果说此前美国双反终裁税率出台,已经让国内企

业苦不堪言,那即将于 6 月初裁的欧盟“双反”对中国光伏企业更是“雪上加霜”。

其实,在欧洲市场上,已经出现了恐慌性拒绝欧洲单的现象。“欧盟已经设立针对中国光伏产品的强制登记日,实质上等于变相宣布了追溯期的确立,一旦欧盟于终裁时提出追溯,则中国光伏产品还需补缴追溯期的惩罚税。因此来自欧洲的订单很少,而我們也在观望 6 月初裁结果,很少去接欧洲的订单。”

内忧:产能过剩致恶性竞争

辉伦太阳能市场部经理袁全表示,在本届广交会上,新兴市场的询价明显增多。“新兴市场的涌现,让我们暂时忘却欧美市场下

滑的痛苦。”

不过,也有光伏参展商表示,虽然新兴市场的需求旺盛,但因为国内同行间大打“价格战”,企业的利润仍在下滑。张玉钊转身指着身后一块光伏板说:“以这块光伏板为例,去年还卖 0.52 美元/瓦,如今已经跌至 0.47 美元/瓦。以前出口订单的利润率 20%-30%,但如今,业内利润率最高的企业也就 20%左右,行业普遍利润率在 10%左右。”价格竞争激烈的原因是目前我国光伏企业普遍存在产能过剩。数据显示,2012 年,中国建成的光伏组件产能达 4500 万千瓦,是 2009 年的 700%。

政策:业内盼行业标准早规范

针对光伏企业目前面临的困境,商务部、工信部等相关部门近期纷纷表态,正在会同有关部门制定扶持意见,其中可能包括光伏业准入条件等内容。这一消息得到广交会上多数光伏参展企业的欢迎。

袁全表示,对于中国光伏行业来说,要想真正走出目前的困境就必须将过剩的产能降下来,提高准入门槛是一个很好的方法。“但政府只需要制定好行业游戏规则,最终还是需依靠市场力量优胜劣汰、推动行业整合。”袁全同时表示,由于库存问题,我国光伏企业仍会不计成本地低价销售,这将会带来产能大清洗和行业洗牌,而这次洗牌将长达 2-3 年。

五金机电行业电子商务化是必然趋势

国际经济的不景气,使日渐激烈的五金机电行业的竞争变得越来越大,这样不得不寻找新的渠道和模式来扩大内销。当前,比较盛行的网络营销已经进入了五金机电行业的普遍认可,就目前的效益来看,这种方式是可行的,这也将是以后的必经之路。

那么,网络销售的优势在哪里呢?
五金、模具行业涉及面非常广,比较简单的东西,不是很难理解的东西比较适合网上销售,比如螺丝刀、扳手、滑轨等。另外,大家比较了解、比较成熟的东西,通过网上宣传可以比较直观地接受。

五金、模具企业开拓网络销售的渠道,既可以借助综合类或者专业的网上商城,也可以自行构建网络销售系统独立运作。无论采取何种模式,五金、模具企业发展电子商务,开拓网络销售渠道,因为线下业务、品

牌、渠道、顾客等多方面资源的支持,更容易获得成功。在价格方面,传统企业有线下业务的支撑,在供应链管理,仓储及配送体系等方面也相对完善,而且这些资源都是既有的,充分发挥这些优势以后,能为众多网络购物人群提供高效低成本的物流配送服务。在品牌及顾客群体方面,五金、模具企业从事实业运营,从资金规模、品牌诚信、社会知名度方面拥有先天的优势。当五金、模具企业进入电子商务领域,他们的推广和渗透都能获得原有品牌的支撑,也有一定的顾客基础,更容易突破诚信和推广障碍,获得高速发展。

那么,怎么去开拓五金机电行业的网络销售呢?有些什么样的策略呢?

首先,应该树立正确的互联网观念。改善你的企业先从改变你的思想开始。有些五

金、模具企业认为网络渠道和传统渠道没有区别,在一定程度上对互联网有不信任的态度。中小企业之所以远离网络营销,根本原因在于没有从网络营销得到实际效益。企业应该重新树立对互联网的认识,对于互联网要有正确的态度,不能盲目推崇,也不能一概否决。互联网对你的企业是否有用,要根据目标客户群体的情况来决定,你的目标客户群体上网络认识越多,互联网对于你的企业价值越大。

其次,就是要制定有效的网络营销计划。制定科学的网络营销计划是顺利开展网络营销活动的重要组成部分,而经验的欠缺使大部分企业的网络营销人员在做营销规划时显得盲目和缺乏整体运筹把握,导致很多企业在进行网络营销活动时走了很多弯路,最后也没法达到期望的目标,所以企业

需要详尽地去了解目前公司和行业发展情况及网络营销的各种手段,请专业网络营销公司来对企业进行把脉。而在进行网络营销活动时要掌握执行情况,进行有效监控,定期分析效果,根据实际数据及时调整。

最后,关键就是树立明确的网络营销目标。企业的网络营销活动必须要有明确的目标,带来多少直接经济收益、增加多少企业曝光率或者促进客户服务质量等,不能是做成了什么样就算什么样了,那样只会让你的工作更没有成效。确立目标要切合实际,不能说刚开始就想一个月赚几百上千万,要根据产品和目标客户群体的情况来定。

有了对互联网进行五金机电销售的了解,如果现在开始进行网络销售,相信持之以恒地坚持下去,五金机电行业的销售将会大大提高。



优质商户推荐

重庆江汉电机有限公司成都分公司
联系人:余昌文
固定电话:028-87629699
传 真:028-87692541
移动电话:13980971698
联系地址:成都市万贯五金机电城 7 区 10 幢 33 号
企业 QQ:4006602969
企业网站 :<http://www.wanguan.com/shop-20839/>

成都成鑫缘物资有限公司
联系人:莫建红
固定电话:028-87690555
传 真:028-87690222
移动电话:13388175688
联系地址:成都市万贯五金机电城 7 号大厅 19 号
联系 QQ:57373394
企业网站 :<http://www.wanguan.com/shop-1424/>

成都贝尔菲特科技发展有限公司
联系人:林进伟
固定电话:028-87696770
传 真:028-87696770
移动电话:13666205178
联系地址:成都市金牛区金府路 555 号 11 号配送大厅
企业 QQ:4006602969
企业网站 : <http://www.wanguan.com/shop-39/>

成都闽东电机设备有限公司
联系人:李建聪
固定电话:028-82840106
移动电话:18980479018
联系地址:成都市万贯五金机电市场二期 C 区 14 栋 28 号
联系 QQ:370515120
企业网站 :<http://www.wanguan.com/shop-230/>

成都市腾飞达劳保制品有限公司
联系人:韩伟
固定电话:028-87532089
传 真:028-87689709
移动电话:13608177089
联系地址:成都市万贯机电城 24 栋 14 号
联系 QQ:1185936032
企业网站 :<http://www.wanguan.com/shop-107/>

成都市海安劳保用品有限责任公司
联系人:宁经理
固定电话:028-82350529
传 真:028-87697208
移动电话:13540779873 13808035916
联系地址:成都市犀浦石亭工业区
企业 QQ:4006602969
企业网站 : <http://www.wanguan.com/shop-198/>

金牛区巨涛日用品经营部
联系人:宁胡涛
固定电话:028-66766771
传 真:028-66765527
移动电话:15902874393
联系地址:成都万贯五金机电市场 24 号大厅 6 号
联系 QQ:804392427
企业网站 :<http://www.wanguan.com/shop-172/>

成都市金牛区和之平劳保用品商行
联系人:蒋大鸿
固定电话:028-68869587
传 真:028-68869587
移动电话:13558859688 13882173578
联系地址:成都市万贯五金机电城 18 号大厅 12 号
企业 QQ:4006602969
企业网站 :<http://www.wanguan.com/shop-308/>

成都市建安劳保厂
联系人:王德英
固定电话:028-61690098
移动电话:13693432523
联系地址:成都市金牛区沙西县
联系 QQ:352941871
企业网站 :<http://www.wanguan.com/shop-97/>

成都天利鑫物资有限公司
联系人:贾斌
固定电话:68869293
联系地址:都市金牛区金府路 555 号万贯五金机电城 20 厅 5-6 号