

摒弃传统 打造照明行业光彩照人的崭新平台

——专访上海灯具城董事长韩宗淮



■ 潘皎 马云

2013年5月16日,2013上海照明科技及应用趋势论坛在浦东中油阳光大酒店召开。此次论坛是在目前中国乃至全球经济的大环境下展开,通过国内著名专家学者展示最新的行业数据,以及对照明行业发展的建议与意见来预测未来市场走势。记者在现场采访到了上海灯具城董事长韩宗淮。

记者:韩董,你好,你能给我们介绍一下上海灯具城的情况吗?

韩宗淮:上海灯具城在全国灯具市场里还是比较早的市场,是上海地区最早、规模最大的一个专业市场,知名度也非常大。随着灯具行业不断发展,全国的照明行业发展非常迅速,但是专业市场这一块点和面在扩大,整个市场的发展从经营平台这一块来说专业市场没有实质性的突破,到目前为止包括上海、北京的市场大多数还是停留在传统租赁的物业管理模式水平上,而且绝大多数的市场都是市场主办者,甚至于二房东居多,经销商、厂商可能是三房东、四房东,这种形势的市场与我们快速发展的照明行业不相匹配。上海灯具城在中国广厦集团和上海明凯集团投资下

西安灯具市场: 以非专卖店为主

■ 邓召飞

陕西西安灯具市场发展过程非常复杂。以前,灯具市场主要集中在西安市东部,如万寿路边上的轻工批发市场、西安市的灯具经销店、太华路上的东方美居建材灯饰城、北二环的大明宫建材批发市场、以及大雁塔北广场粤港台灯具城和光彩灯具城。而今,西安的灯具城重心北移,集中在北三环附近,主要有精品灯具城、同泰灯具城、咸顺灯具城、祥云灯具城和咸顺精品灯具城等。

记者在走访西安灯具市场时了解到,西安灯具市场的最大特点是经销商店面主要以非专卖店的形式存在。就算是品牌专卖店,也是挂羊头卖狗肉。一位欧普专卖店的经销商告诉记者:“店里的这几款灯具比较难卖,所以虽然挂的是欧普的牌子,但是店里面超过50%是其他牌子。”

经销商伍先生也坦言,经营灯饰店的非专卖店占得多,主要原因是为了迎合消费者的需求。前几年节能灯实用,店里就节能灯占比重多一些。近一两年,普通家庭选择LED水晶灯、平板灯的越来越多。但是所谓的“品牌灯具”因为出厂价贵,普通百姓很少会购买。所以就让我们这些非专卖店有了生存空间。

记者调查发现,现阶段比较流行的LED产品,因为市场上还没有真正意义上的品牌,导致其价格因厂而异。消费者在买灯的过程中,如果样式称心如意、清洗方便、质量可靠,便会买下来,也不强求是什么牌子。而本来是专卖店的,也悄悄的“变质”了。某品牌专卖店店员告诉记者,他们店本来是专卖店,但是一些辅助性的产品质量过差,就不得不进一些其他品牌的质量好的产品来满足消费者需要。

经销商王女士经营的是专卖店,主要出售中高档产品,由于一些消费者“不识货”,纷纷说价格太贵。有的消费者买完大件灯具之后,想买一些小灯泡,一听价格这么贵,大件都不买了,所以店里也就“悄悄地”进了一些其他产品。她对西安的灯具市场这样评价:“卖灯的卖的是价值,买灯的买的是价格。”

“重新开业的上海灯具城想打造的不是一个市场,而是一个综合性的服务功能平台,通过各级政府,包括行业协会的支持、一线品牌厂家的入驻,我们希望上海灯具城的重新开业能在行业里树立一个新的标杆。”

对整个市场进行重新改造,

今年上海灯具城将重新开业。在重新开业之前,我们对这个市场重新定位,根据上海发展现代服务业的理念,我们想把重新开业的灯具城打造成照明行业的平台,把市场当作一个商场,包括现代服务业进行经营,改变物业管理模式。上海灯具城改造以后主要分为三个区域:一到四楼主要是商业区,我们主要引进国际、国内的一线品牌进行展示、体验;第二个区域是会展区域,整个商展的5楼具有会展功能,可以引进企业、行业内的厂商、国际著名品牌在这里举行论坛展销、展示,包括行业的一些峰会都可以在我们这里举行。6层到18层是我们的办公区域,我们的6层为灯具专业平台,今后要引进第三方服务功能,植入第三方服务,包括行业协会、设计师沙龙、人才培训、产权交易、检测等这样一些服务功能。同时我们还要搭建一个金融平台,工商银行、中国银行等等一些银行,包括一些担保公司、小额贷款公司,都体现了我们要与这个市场进行合作的愿望,为我们整个市

场提供完善配套的服务。从7楼到18楼会引进一些行业相关的科研研究、设计、办公这样一些机构。同时我们正在向政府积极争取把我们办公这一块区域申请为科技孵化器,目前我们在技术的申办过程中。此举有助于灯具照明行业发展,我们会提供一种优惠的扶持政策,孵化一批新兴的小企业让它能够成长、发展。重新开业的上海灯具城想打造的不是一个市场,而是一个综合性的服务功能平台,通过各级政府,包括行业协会的支持、一线品牌厂家的入驻,我们希望上海灯具城的重新开幕能在行业里树立一个新的标杆。

记者:请问在上海灯具城里传统的照明以及LED照明比例是怎么样?目前的生存状态如何?

韩宗淮:目前我们在招商当中,商业照明跟我们说的家具照明比例基本上对开,其中商业照明包括了一部分的LED照明,目前我们商业照明里国际、国内知名品牌都已经入驻,像飞利浦、GE、欧司朗、松下、NEC、雷士、阳光这些已经进驻了。



上海灯具城外观图

LED这块相对来说对于入驻市场还不是很强,我们最近也在分析这个情况,可能LED这一块发展来自于多个方面,政策的导向、政府的支持,还有厂家对于利益的驱动等等各方面。好多厂商都涉足LED产业,但是LED产品出来以后,制造商、生产商对渠道这一块好像不是很重视,我们也在争取吸引一些LED的厂家入驻,最近我们正在同行业协会包括中国照明协会联系,我们想在我们市场里专门拿出一块区域作为LED的专区,我们请一些比较著名的且比较好的LED厂家组织到我们这开展现场的研讨活动,把LED引进到我们市场里。

记者:你觉得上海市场目前来看是怎样的一个情况,上海灯具城与其他卖场相比又有怎样的优势呢?

韩宗淮:上海的照明市场整体来说发展还是比较平稳的,从全国的照明市场来说近两年来其实整体处于不是很景气的状况,但是从上海来说,原来的几个骨干主体市场还是保持基本平衡,像柳营路,包括柳营路上有个别市场还是能够保持基本平衡,但是整体是下滑的。

记者:甘肃路现在怎么样?

韩宗淮:甘肃路现在也不怎么样。

记者:对比当初两个最老的灯具市场,一个柳营路,一个甘肃路又如何?

韩宗淮:老的市场可能还是依靠它的产品结构全,知名度高来维持,基本保持着一个整体的平衡。但是从今年情况来说仍然处于下滑的趋势。

我们上海灯具城逆势而上,在市场状况最不好的时候我们把灯具城开起来就是为了在最困难的时候重新定位,摒弃传统市场不利的地方,我们不断提高自己的服务功能来吸引商家,所以在整个专业市场不是很景气的情况下,我们的市场自招商以来获得了比原来预期更好的效果。一方面说明了我们整个上海灯具城原来的品牌效应,另一方面说明重新定位的营销模式对于一些品牌商家具有一定的吸引作用。

美吉特将承办 第三届“中国国际五金机电市场百家论坛”

■ 商吉

2013年5月24日,在第二届“中国国际五金机电市场百家论坛”的招待晚宴上,在欢快的乐曲声中,江苏美吉特集团总经理郝文章从天津新南马路五金城总

经理吕勇嘉手中接过了第三届“中国国际五金机电市场百家论坛”的承办牌匾,全场响起热烈的掌声。

美吉特集团投资创办了东南陶瓷商城、南京兴隆瓷城、九江华东装饰材料市场、浙江(杭州)亿丰家居建材城、上海

恒大市场、常州美吉特家居建材广场、常州美吉特科技五金城、昆山工业品博览城等一批专业市场。美吉特是一家集商业地产开发运营、建材营销、物流服务、资本运营等为一体的、跨地区跨行业经营的企业集团。



青海省筹建装备制造工业园

■ 伍荃

作为青海省2011年底出台的支持工业经济发展十项举措之一,经过一年多努力,青海省装备制造业通过与上下游工业企业合作,积极打造非标设备产业集群,在满足青海省工业企业对非标设备及维保服务需求的同时,拓展了自身发展空间。

在西宁市经济技术开发区装备制造工业园,“10万吨重化工非标设备”、“10万吨重钢结构”、“干燥、除尘设备”、“压力容器、非标设备”等重点项目正在加快建设。在装备制造配套产业园,青海三四一九干燥设备有限公司最近正在为青海省洁神集团生产污水处理设备。公司负责人告诉记者,通过上下游产业对接,公司先期为洁神集团生产6台污水处理设备,如果这一合作能继续下去,“今年公司的活儿干都干不完”。

同在配套产业园,青海模具科技有限公司与青海省盐湖集团金属镁一体化项目对接,使得金属镁一体化项目建设的采购成本大幅降低。

正是因为看到了青海省工业产业发展的现实需求和结构调整的紧迫性,2009年,青海省出台《青海省装备制造业调整和振兴实施意见》,找准自己的特色和优势产业,培育专用汽车、环卫设备、石油机械等新的经济增长点。同时,筹建装备制造工业园,进一步发挥产业集聚效应。

据机电控股公司有关负责人介绍,青海省装备制造企业“两头在外”的问题比较突出。过去,青海省装备制造业由于产品结构不尽合理,产品在本省市场的占有率不足2%,对本省区域经济服务能力较弱。伴随着青海省工业产业的快速发展壮大,青海省委、省政府及时发现问题,引导支持装

备制造业为青海省煤化工、盐化工等资源精深加工业提供非标设备。通过政府资金引导、加强工作协调等方式,不仅为青海省装备制造企业赢得了生存发展的空间,还促进了产业结构调整,有效改善了青海省工业结构过重的局面。

去年,青海省装备制造业上下游对接工作取得较好成效。共开展了总金额超29亿元的10大类34个项目的对接,已对接实施项目5类14个项目,3个项目签订意向合作协议,17个项目正在进一步洽谈中。此外,青海机电国有控股公司积极开展设备融资租赁工作,通过购置青海省设备,租赁给有需求和入驻装备制造园的中小企业,在扩大青海省装备就地转化率和市场占有率的同时,提高了青海省装备制造业中小企业配套协作能力和装备水平,为全面推动青海装备制造业快速发展奠定了良好基础。

江宁禄口打造 华东最大五金建材城

■ 马祚波

毗邻南京禄口国际机场的永骋建材五金市场即将于近期开门迎客,记者6月4日从江苏省南京市江宁区禄口街道获悉,这座市场将打造成华东地区规模最大的五金、机电、铝材等专业建材批发市场,目前入驻的商户已经超过1000户。

据了解,永骋建材五金市场的前身是2004年开发兴建的“南京国际小商品城”,原本是南京的一项重点招商工程,项目毗邻南京禄口国际机场,分三期开发。2004年开发的一期占地超过600亩,建筑面积51万平方米,总投资近20亿元,计划打造成为大型综合小商品批发中心,不过此后招商一直没有进展。江宁禄口街道相关人士介绍,目前该小商品城已经正式命名为“永骋建材五金市场”,将打造华东地区规模最大的五金、机电、铝材等专业建材批发市场,目前入驻的商户已达1000多户,即将在近期开业。

包头瑞盛国际汽配城 项目用地获国土厅批准

■ 辛浪

5月28日,记者从内蒙古自治区包头市滨河新区了解到,瑞盛汽配城项目用地获得国土厅农转用批准,该项目是稀土高新区重点开发项目,批准用地面积30亩。

据悉,项目计划总投资11亿元,是包头市、滨河新区两级政府按照汽车产业向集群化、专业化发展的新思路而精心打造的一个业态完整、功能齐备、核心能力独特的经济集聚区。项目建成后,年销售额预计可达40亿元,可解决3000多人就业。

山东临沂将创建国家工程机械高新技术产业化基地

■ 惠工

6月6日上午,国家科技部高新司“临沂国家工程机械高新技术产业化基地”专家论证会在山东临沂经济技术开发区举行。经过考察、质询等程序,专家组一致同意通过论证。

专家组认为,临沂国家工程机械高新技术产业化基地的建设和发展符合国家转方式、调结构、推进战略性新兴产业发展战略要求,对促进区域产业转型升级、推进工程机械产业技术创新和产业化、集群化发展有重要意义;基地具有良好产业基础,形成了完整的产业链条,骨干企业具有较强技术开发能力,初步形成了集群发展的态势;基地建设指导思想明确,成立了专门管理机构,组织编制了发展规划,出台了一系列扶持政策和措施,为基地的建设和发展营造了良好的环境。

老河口市小汉口建材城 项目进展顺利

■ 赵剑 吴磊 刘涛 李无垠

据襄阳日报报道,记者近日从湖北省老河口市小汉口建筑装饰材料商贸城项目建设指挥部了解到,该项目进展顺利,目前已完成投资2000多万元。

据了解,该项目位于湖北省老河口市光化办事处拦马河社区,由老河口市万昌商贸投资有限公司投资建设。项目一期工程投资1.2亿元,总建筑面积56802平方米,可容纳商户400余户。项目建成后,将成为老河口市规模最大、功能最齐全、标准化程度最高、设施最完善的专业建筑装饰材料批发市场。

据该项目负责人赵玉红介绍,目前,商贸城一、二号楼主体工程已竣工,其余正在进行地基施工,力争在今年“十一”完成一期工程建设。

翰沃家居建材城 落户龙江县

■ 龙经

日前,黑龙江省龙江县政府与北京翰沃投资集团举行项目签约仪式,总投资6亿元的翰沃家居建材城项目正式落户龙江县。

据了解,翰沃投资集团在家用纺织品生产、销售和家纺品牌运营方面有着丰富的市场经验,先后成功投资建设安徽无为建材大市场、新疆阿克苏地区综合性大市场等多个项目。翰沃集团董事局主席张玉彬告诉记者,此次选择在龙江县投资建设项目,是被龙江县良好的区位优势 and 优惠的政策条件所吸引。项目建成后,将给地方经济和就业带来极强的带动作用,使企业发展和地方经济发展实现双赢。据悉,此次投资建设的龙江翰沃家居建材城项目计划总投资6亿元,占地总面积13.34万平方米。项目将建成集装饰、家居、建材、灯具、电器销售及配套仓储等为一体的家居建材城。