

【 招商信息 】

上海马沙达千斤顶有限公司
名称:50t 日本马沙达千斤顶全国招商
招商级别:省级
招商区域:全国
地址:上海九亭镇九新公路
联系人:蒋经理
邮编:021611
电话:86-021-67866730
传真:86-021-57885677

浙江宁波络信电器科技有限公司
名称:络立信智能开关代理招商
代理级别:省级
代理区域:江苏
地址：宁波南部商务区恒元大厦 16-1 室
联系人:周先生
邮编：315100
电话：86-0574-55665558
传真：86-0574-56708316

山东大华铝业有限公司
名称:山东氟碳喷涂铝单板寻代理
代理级别:地市级
代理区域:全国
地址:山东莱阳市经济技术开发区 A 区 7 号
联系人:崔嵩伟
邮编:265200
电话:86-535-7333778
传真:86-535-7183785

【 供应信息 】

广东省揭阳市 柜邦五金制品厂
名称:液压铰链、铁液压铰链
地址:广东省揭阳市东山区磐东镇河中工业区
电话: 0663-8838475
移动电话: 13828191639
传真: 0663-8838475
电子邮箱: jygbwj@163.com
联系人: 林先生
邮编: 522000
QQ: 849731483
网址: http://www.gbwj.com

湖北程力汽车股份有限公司
名称:洒水车、油罐车、垃圾车等
地址: 湖北省随州市南郊平原岗程力汽车工业园
电话: 0722-3224239
移动电话: 18771329686
传真: 0722-3235186
电子邮箱: clwzq888@163.com
联系人: 李程
邮编: 441300
QQ: 1163103163
网址: http://eqclw.com

辽宁大连建功机电设备安装工程有限公司
名称:水源热泵
地址: 大连经济技术开发区金马路民院北 9 号楼 2 单元 402 室
电话: 086-0411-87626477
移动电话: 18940973888
传真: 086-0411-87618398
电子邮箱: dljgid@126.com
联系人: 杭经理
邮编: 116011
网址: http://www.dljgid.com

山东德州文杰空调设备厂
名称:双层微穿孔板消声器
地址: 山东省德州市武城鲁权屯开发区
电话: 0534-6352458
移动电话: 13605344411
传真: 0534-6352458
电子邮箱: 694514072@qq.com
联系人: 王经理
邮编: 253308
QQ: 694514072
网址: http://dzwj.cn.gongchang.com

我国工程机械产业起步时间比发达国家晚得多,而对后市场的关注程度与发达国家相比更是有较大差距,但是中国的工程机械后市场发展有着自己的特点,不能一味照搬发达国家的经验,而是需要业内人士通过一点一滴的努力去克服困难,不断完善最终走向成熟。

工程机械代理商后市场需走出三大困境

■ 钟城

工程机械代理商作为连接主机厂家与用户之间的“纽带”,因此受市场变化的影响比主机厂家要直接和深远,而近年来工程机械行业的大起大落,对代理商而言更是“刻骨铭心”,面对目前持续低迷的市场行情仍不明朗的发展趋势,代理商们又应该如何应对呢?

新机销售作为代理商的最主要盈利来源与其生存和发展息息相关,因此销售向来是代理商的“心头肉”,但是目前在可预见的时期里新机销售很难再重现过去的辉煌,并且代理商将鸡蛋放在一个篮子里的风险也开始显露出来,所以挖掘利用工程机械的后市场,可能将会是未来代理商能否持续良性发展的关键,然而现在代理商想要增加后市场盈利却也是困难重重。

首先,要经营后市场就离不开专业的维修服务及配件销售,而近几年随着市场中工程机械的增多竞争变得日趋激烈,例如社会上私人修理厂、配件商店和个人修理(一般1-3人,没有固定地点,电话联系现场修理)也是遍地开花。另外,由于生存空间的萎缩和管理体系不够完善,工程机械行业的后市场恶性竞争不断,这对于代理商而言极为不利,甚至将很多较大型代理商拖入困境。

困境之一:高成本低效益

对于代理商而言发展后市场需要完善维修、服务、配件体系并进行大量的投入,像专用场地建设、专用设备购买、专业人员费用

(工资、培训、补助、提成)、配套行政人员支出和建立相对独立的规章,运营成本相对较高,同时需要考虑公司的收支平衡,而市场中私人维修团体运营成本低,在报价的时候只要考虑有盈利就可以了,因此同一故障报价往往会比代理商低很多。

而代理商在私人维修团体的影响下,经常会不得已降低维修和服务费用,导致代理商用高昂的投入后却只能获得极少的收益。

困境之二:高责任难敌恶性竞争

代理商经营后市场往往并不是以获利为全部目的,同时他还有树立品牌形象、增强用户使用信心和购买信心的作用,因此代理商在后市场中的维修、服务、配件都必须谨小慎微,一旦出现纠纷解决不好就会给代理商带来不利的影响,所以代理商在维修过程中选用的维修方案都比较谨慎,而配件更是大多采用原厂配件(一般原厂配件价格比市场“副厂”配件要高出数倍,一些进口关键配件可能会高出5-10倍)这都导致了代理商的后市场维修服务报价较高。

然而市场中的私人修理却没有这些顾及,一些人为了抢生意会采用恶意降价的方法拉客户,但是为了获利可能会使用违规的维修服务方案,例如配件上以次充好、增加不必要的维修项目和非常规维修手段等,表面上减少了维修成本,实际却增加了不必要的浪费和使用风险,并扰乱了工程机械后市场的良性发展。

因此在这样“竞争”下,正规的修理、服务、配件被挤压得几乎无利可图,特别是对

小型装载机产品性价比较高、操作简单、配件充足、应用范围广,顺应了我国农业机械化发展的需要,市场向好。

我国小型装载机市场大

■ 钟商

我国城镇化规模的快速发展、中央财政对农村公路建设、农田水利投入和对农机购置补贴的持续加大,为小型装载机产品拓展了市场需求。

装载机是我国工程机械行业最具代表性的产品之一,主要用于建筑工程和基础设施建设等。目前我国产小型装载机控制了90%以上国内市场份额。2010年销售量同比增长45%,增幅较大,达到21.66万台。2011年,受国家基础设施建设投资增速放缓的影响,装载机销量增幅出现大幅下降;2012年装载机行业继续低迷,销量继续下降。

小型装载机一般吨位在3吨以下。目

前,全国小型装载机的生产区域主要分布在山东莱州、泰安、青州及河北等地,几乎垄断了小型装载机大部分的市场份额。

目前国内小型装载机只占装载机市场份额的不足10%,但近年来我国小型装载机市场发展较快,年均增长率达到35%以上。小型装载机主要定位于农村及城乡结合部市场。随着我国城镇化建设加速,农田水利、道路建设及小城镇住房建设等对小型装载机的需求不断增加。近年来中央不断加大对农村公路建设和农田水利建设的投入力度,“十二五”期间,中央财政对农村公路投资达2000亿元。未来十年,国家还将每年投资4000-5000亿元用于农田水利建设,为小型装载机等工程机械类产品拓展了一定的发

今年前七月昆山灯具出口超亿美元

■ 任涛

据江苏昆山检验检疫局统计,今年7月昆山灯具出口1747万美元,同比增长36.81%。而今年前七月累计出口额10302万美元,同比增长21.09%。据了解,昆山灯具企业不断加大LED灯具的出口比重,利润比传统灯具要高出30%左右,所以在当前外贸环境不利的大背景下,依然实现了逆势增长。

LED是发光二极管是利用固体半导体芯

片作为发光材料,通过光子发射来获得红、黄、蓝、白等各种颜色的光。目前LED已广泛应用于装饰灯、城市景观照明、大屏幕显示、汽车用灯、普通照明等领域。LED的能耗仅为白炽灯的1/10,而寿命却为其100倍,被誉为“21世纪新型光源时代的革命性技术”。鉴于LED照明技术的日益成熟,近年来,美国、日本、欧盟等发达国家纷纷制定相关的标准,对LED产品的安全、性能、能效等方面的要求予以规范。

核电发展为泵阀五金配件市场提供空间

■ 全发

我国的核电产业正处于快速发展时期,秦山核电站所在地浙江省海盐县中国核电城日前正式奠基,由浙江省政府与中核集团合作共建。2013年,浙江省政府正式印发《中国核电城规划》,规划提出到2015年,中国核电城要实现核电服务业产值100亿元、核电设备制造产值50亿元,力争2015年核电关联产业产值达到500亿元的目标。

我国已形成了具有自主品牌的二代改进型压水堆核电技术,目前正在开展AP1000和EPR三代技术引消吸和再创新工作,并

组织开发具有完全自主知识产权的ACP1000、ACPR1000和CAP1400的三代核电技术。我国现有14个核电站正在运行,27个核电站正在建设。而作为第三代AP1000核电站核级泵,目前国内在建的4个AP1000核电站机组用泵全为国外进口。

我国在核电设备及其关联产业领域,拥有自主知识产权、替代进口、国产化的核电泵阀产品已占领一定比例的市场。核电技术、核电设备、核电泵阀产品也逐渐与国际接轨。我国拥有世界最大规模的在建核电装机,据相关人士分析,到2020年我国核电装机容量将突破7000万千瓦,占到我国发电份额的6%,这就意味着至少要建设60座100万千瓦级的核电站,需要直接投资将超过5000亿元,这为我国核电泵阀及相关配套产品企业提供了机遇和更广阔的市场空间。

由于核电站的特殊性,核电阀门的要求不同于普通阀门,不仅要有良好的使用性能,还要有非常高的可靠性,同时在设计和制造过程中更需要有严格的质量保证,属于阀门类的高端产品。目前我国正在运行的核电站中,核级阀门的国产化率仅有4%,大量的核电阀门仍依赖进口。



理商而言,不跟着降价就会丢失客户,跟着降价可能就会亏本,而在大环境不好的时候这种现象就越发严重。

困境之三:人才流失之痛

设备用户选择代理商的维修和配件往往是相信代理商的专业维修能力,然而随着专业人才的流失这种信任感显然在减弱(一般维修厂中能够进行全车大修的人并不多),并且专业人才的流失对代理商后市场还会产生其他更加深刻的影响。

首先,专业人才的流失会直接削弱代理商的专业维修能力和品牌形象。其次,专业人

展空间。

中央对农民购置农机具不断加大补贴力度,带动了适应农业生产建设的小型装载机向农机具工业领域的快速渗透。2009年以来国家加大农机具补贴力度,投入购机补贴都在100亿元以上,其中2010年和2011年分别达到155亿元和175亿元,2012年达到215亿元,同比增长22.90%,购机补贴政策激发了农民购机热情,并拉动了农机工业的发展。农机工业“十二五”规划中提出,农机工业生产总值将由2010年的2800亿元增加到2015年的4000亿元。小型装载机产品性价比较高、操作简单、配件充足、应用范围广,顺应了农业机械化发展的需要。

值得注意的是,即将到来的9月1日,欧盟LED照明产品最新能效要求将开始实施。欧盟是对LED产品进口要求最高的地区。LED产品进入欧盟市场,必须要符合低电压指令中的安全要求、电磁兼容指令中的电磁兼容要求、RoHS和WEEE指令中的环保要求以及ErP指令中的能效要求。此外,LED产品还需符合相应法规所规定的合格评定程序,只有这样,才能加贴CE标志,顺利进入欧盟市场。

才的流失还会导致产品相关技术细节的外泄和增加代理商后市场中竞争的困难程度。再次,这些流失的专业人员因熟悉配件的应用,在离开公司从事维修和服务时,可能会使用一些价格低性能不太稳定的其他品牌配件,这将对代理商的零件销售产生深远的冲击。

因此,笔者认为除了期待政府能出台更多的相关政策,规范后市场经营者的行为外,还应以人为本留住更多的专业人才,这一方面可以使代理商占据代理品牌产品的技术高地;另一方面也可以有效防范关键技术的外泄,并在后市场竞争中掌握更多的筹码。



空调恒温器市场未见降温迹象

■ 季贤

据IMS Research研究显示,2012~2017年,受亚洲市场的强劲需求,空调恒温器全球出货量将增长50%。到2017年,出货量为1900万台,比2012年的1280万台增长48%。

2012-2017年,预计亚洲空调恒温器复合年均增长率(CAGR)为13%,而全球空调恒温器复合年均增长率(CAGR)仅为8%。2012年,亚洲空调恒温器销售量占全球销售总量的30%以上。欧洲—中东(EMEA)市场和美洲市场也将有所增长,但不及亚洲市场。

HIS高级市场分析师William Rhodes认为,亚洲拥有较高可支配收入的人口将持续增长,这将有助于亚洲空调恒温器市场的扩张。欧洲—中东(EMEA)和美洲夏日越来越炎热和潮湿的气候也将推动空调恒温器市场的增长。

我国五轴数控机床首次出口德国

■ 汪莲

日前,辽宁大连科德数控有限公司制造的高精度五轴立式机床首次出口德国,代表我国高档数控机床打开了海外市场,是中国机床制造行业的重要里程碑。

机床被称为“工作母机”,代表一国装备制造业的水平。大连科德五轴立式机床立足于自主创新,不仅打破了西方国家的技术垄断,为我国航空航天工业核心部件加工提供了装备,而且其加工效率比进口同类机床提高了一倍以上。

我国将制定低压电器行业进出口技术指南



■ 阿里

我国低压电器行业经过50多年的发展,目前已经形成比较完整的产业体系,产值约200亿元,具有规模以上的生产企业约2000多家。

据中国机电产品进出口商会机械行业一部主任孙广彬介绍,总体而言,同国际工业发达国家比较,我国低压电器行业仍存在相当大的差距,“主要表现在:首先,企业规模偏小,且数量过多。目前我国低压电器生产企业由建国初期的数百家,发展到现今的2000多家,企业数量过多,导

致经济资源过于分散,缺乏效率。第二,区域结构趋同,重复建设严重。我国低压电器地区产业趋同化现象严重,低水平重复建设,造成产品生产过剩、能源、原材料利用率低、经济效益低下、恶性竞争等问题。另外,我国低压电器行业缺少一批技术装备先进、生产规模大、产品质量好的企业,缺少参与国际市场竞争的自主的名牌产品,产品设计、耐用及环保、造型美观等方面也存在不足。”

从20世纪90年代中期开始,我国低压电器产业产品开发、设计逐步采用计算机辅助设计、辅助制造和分析,但行业整体技术

水平提升缓慢。从市场情况看,我国生产的中、低档低压电器基本上占据了国内绝大部分市场,但国产高档低压电器除个别产品可与国外同类产品平分秋色外,其他国产高档低压电器国内市场占有率仍然很低,国内市场对高档低压电器的需求主要靠进口来满足,“十一五”期间高档低压电器产品的进口仍将会保持一个快速增长的态势。

今年7月,中国海关总署发布了低压电器进出口统计数据。出口方面,我国低压电器二季度出口额为35.88亿美元,比上年同期增长25.03%。6月,出口额为6.38亿美元,同比增长20.24%。进口方面,我国低压电器

二季度进口额为48.75亿美元,比上年同期增长19.66%。6月进口额为8.23亿美元,同比增长15.31%。看似繁荣的数据背后,实则低压电器行业目前面对的尴尬与无奈,“近来人民币大幅升值,原材料价格上涨、劳动力成本上升等因素对于低压电器产品的出口极为不利,我国低压电器产品最大的优势——价格优势已经岌岌可危。”三信国际电器公司董事办负责人黄静平忧心忡忡地表示。这种担忧,并非个别现象,而是折射了低压电器行业整体面临的困境。黄静平认为,扭转不利局面的关键是科技创新。