做中国企业的思想者

企业家日报·中国五金机电

ENTREPRENEURS' DAILY

指导单位:全国工商联五金机电商会
网络合作媒体:万贯五金机电网(http://www.wanguan.com)

统一刊号:CN51——0098 邮发代号:61——85 第 267 期 总第 7733 期 2013 年 10 月 13 日 星期日 癸巳年 九月初九 投稿·咨询邮箱:JSZKYG@163.com 新闻热线:028-68230696 主编:何毅 运营总监:李洪洲 责编:袁红兵 版式:黄健

广船国际 电梯永磁同步无齿轮技术行业领先 A2
品牌为天 **安徽无为电缆业逆势起飞** B2
天津国际机床展 明年三月"如春登台" B4
泵行业政策市场双优势 **发展势头强劲** C2

Iphone,android 手机扫描二维码下载安装
企业家日报微信公众平台二维码
企业家日报社手机客户端APP——太阳岛二维码

LED 灯管终端推广难题待解

在一二线市场,LED 灯管逐步压倒传统荧光灯管,这是否意味着其"革命"已经成功?

■ 周健华

低端产品"横行"

来自高工 LED 旗下的《LED 照明渠道》报道称,据高工 LED 产业研究所(GLII)调研统计,2012 年中国 LED 室内照明市场规模为 335 亿元,同比增长 80%,其中,LED 商业照明贡献了约六成,市场规模超过 200 亿元。节能环保、无频闪、无噪音、不容易视疲劳等优点使得 LED 灯管在办公照明领域大受欢迎。

"未来数年内,LED 灯管将始终是光源领域的主角,它在商业照明以及部分家居五金渠道的市场会持续上升。尤其在二、三线市场以及广大的农村市场,T5 支架的普及运用会大幅提升,这给未来市场带来了巨大机遇。"三雄·极光的流通类产品负责人说。

"主要原因还是性能上升而价格下降,接近传统荧光灯的性价比了。"该负责人表示。

高工 LED 产业研究所(GLII)对网络电商的统计数据显示,2013 年第二季度 LED 灯管 T8(1.2m,16W)平均价格较上季度降幅扩大,降幅为 15.2%。

"除了 LED 灯管所使用的光源、电源、散热铝件、外罩等原材料价格继续下降,一定程度上减少了 LED 灯管的物料成本外,市场中产品质量良莠不齐,'劣币驱逐良币'现象严重,一定程度影响着 LED 灯管的价格走势。"高工 LED 产业研究所总监张宏标表示。

虽然 LED 灯管已呈现出蓬勃发展态势,但纵观整体市场现状,散乱、无序已经给其进一步发展带来很大阻力。

据记者调研所知,以 18W 的 LED T5 产品为例,终端零售市场价格从 20 元到 100 元不等,市场空间被大量低端产品挤占,而消费者普遍只知道 T5 是一根细长的灯管,品牌认知度很低。

虽然国家已经有了相应标准,缺少市场监管的照明领域,还是有大量劣质产品在市场上泛滥,这些产品主要走流通零售渠道,靠低价、走量拼得微薄利润。

"即使只有 3%-5%的利润,那些厂商仍然会做,这让我们十分被动,市场空间不断被压缩。"云南昱升节能有限公司总经理李升大倒苦水,他指出,当前市场上除雷士、三雄·极光、飞利浦等一批品牌产品主导市场之外,大量的市场空间都被一些低端品牌挤占。

产品与市场的三极化

据高工 LED 记者走访统计,目前生产 LED 灯管系列产品的企业主要集中在珠江三角区的中山、佛山、深圳等地。规模较大的有木林森、阳光照明、长方照明等,而其他大品牌如飞利浦、欧司朗、佛山照明、雷士、三雄·极光、TCL 照明、嘉美照明等也纷纷加入。

这些地区的厂家呈现出百花齐放的姿态,但其中大多数品牌的 LED 灯管产品都属于非主导产品。

据市场调查,目前 T5 市场按价格来分,其产品呈现三极化格局:第一种是低价位产品;第二种是中等价位的产品;第三种是走中高端价位的产品。

同时,渠道攻关也表现出"三极"趋势,"三华区域"为首选香饽饽,西南和东北则次之,而超过八成的厂商目前不看好西北市场。

"主要是消费水平和消费者接受程度问题,沿海还是主战场,也是品牌打响全国攻坚战的立足之处。"嘉美照明营销总经理周水明总结。

记者调研发现,无论是如飞利浦、木林森、佛山照明、浙江阳光等光源专业品牌,还是嘉美照明、莱威光电等延伸产品线的品牌,甚至是"杂牌军"竟无一例外将华东、华南、华北作为 LED 灯管销售的重点区域。其投入和产出也成正比。例如,佛山照明在华南、华东地区的销售额在全国所占比例就超过 60%。

不单这些发达区域的城市受到追捧,有长远目光的企业也瞄准中部正在崛起的潜力城市。

"LED 光源的全国市场,江苏、浙江等省份所在的长三角经济区增长最快,至少是 20%以上。这当然是'肥水'区域,但公司同时也看好如湖北武汉等发展潜力相当大的省会城市的市场。而在渠道方面,则会加强专卖、学校、商场等方面的投入力度。"木林森照明总经理林纪良说道。

终端推广"难念的经"

体积小、安装方便、节能环保等优点,让 LED 灯管在一二线城市越来越受到消费者的青睐。但由于正规生产 LED 灯管的企业进行渠道开拓时,大部分都局限于一、二级市场,在三四级县市市场并没有全面推开。目前 LED 灯管在地市消费者中认知度不高,甚至有些一无所知。

"在荆门,人们对 LED 灯管没有什么认知度,一般问到价格就摇头了。"湖北荆门市千家灯饰店长赵茹表示,她主要经营的是飞利浦、佛照、欧普等品牌,佛照卖得最好,因为佛照品牌在当地的知名度高,而飞利浦的灯管价格在一般家庭接受不了。

"商家要赢得市场份额,就必须注重售后服务。"在采访中,越来越多的行业人士认为灯管品牌间的竞争已经开始升级,转化为服务的竞争。

据调查显示,LED 灯管市场竞争日益激烈,价格战蔓延迫使一些大厂的保修期也"缩水"。"从原来的三年变成两年,今年更有不少企业称质保一年了。"而目前市场上大部分低端品牌干脆不保修,这造成消费者对 LED 灯管产品质量极为不信任。

当前,商家已经意识到此问题的严重性。据南昌的一位代理商表示,其非常重视售后服务,几乎做到零投诉,严格履行质保承诺。由于他们对 LED 灯管产品质量的严格把关和售后服务的加强,如今其销售发展势头非常迅猛,市场份额尤其是工程领域订单在不断增长。

"无论价格如何,我们讲究的是质量与售后服务,把这一点做好了,顾客们才会为你的店、你的产品宣传,这也是每个经销商所期待的结果。"木林森照明总经理林纪良这样表示。

此外,需要厂商在销售时能提供更专业的指导,给予顾客专业咨询服务,让产品适销对路,从而让消费者享受到真正的实惠。而这些正是目前多数品牌企业所欠缺的服务。

全国永康五金专业市场将组建联盟

■ 胡丰盛

9 月 27 日,第 18 届中国五金博览会召开的第 2 天,国内 12 家永康五金专业市场,在浙江永康共同发起筹备拟组建"全国永康五金专业市场联盟",会上,大家表决并选出以中国科技五金城为首的 12 位联盟理事长、副理事长的名单。

永康被誉为中国五金之乡,是中国最大的五金产业集群之一,有企业近 1 万家,五金产品 1 万多种,其中 10 多个产品销量居国内之最。

近年来,得益于其产业、市场双项繁荣的根基,永康商人在国内各地举办的五金专业市场得到了很大发展,据统计,目前 50 余万的永康人中,在外创业的商人有 10 万余人,浙江省外投资额累计超过 3000 亿元,创造生产总值 8000 亿元。

●全国永康五金专业市场联盟发起大会场景。

其中,由永商在外投资建设的永康五金专业市场,或挂永康五金城牌子的五金专业市场,也是遍布大江南北,共有 20 多家,所经营市场面积达上千万平方米,已成为在外永商的一支重要力量。

不过,虽然他们的市场办得红红火火,"但是大家分布在全国各地,靠单打独斗的经营,势单力薄。没有建立起一个系统的联系,很需要有一个能加强交流合作的平台。"其中的一家发起单位、上海金山国际商贸城有限公司的董事长夏灵勇告诉记者。

夏灵勇的说法,得到了中国科技五金城集团有限公司董事长李兴旺的赞同,他说,尽早成立五金专业市场联盟,不仅可以为在外创业的永商搭建沟通平台,还可以通过"品牌共塑、资源共享、市场共建、合作共赢"来打响"永康五金"的品牌。

"如果说中国科技五金城是一个'聚光源',那么,全国各地的永康五金专业市场就是一个个发光点,'聚光源'的能量更大更强,'发光点'也将会更亮堂。"李兴旺说,利用"中国科技五金城"品牌,走经营市场和复制市场的道路,可以为浙货外销、永武缙五金产品外销打通更多的渠道。

●新闻发布会现场。

中国首届规模最大的国际性发动机盛会将在潍举办

■ 薛媛媛

10 月 9 日,在山东省潍坊市鲁台会展中心召开的一场新闻发布会宣布中国首届规格最高、规模最大的国际性发动机盛会——"2013 中国(潍坊)国际发动机工业大会暨展览会",将于 2013 年 10 月 20 日在潍坊盛大开幕。

本届展会以"绿色动力、国际峰会、高新技术、经贸合作"为主题,由中国机械工业联合会主办,山东省经信委、山东省机械工业协会、山东省内燃机学会和潍坊市人民政府共同承办,潍坊市经信委、潍坊市机电行办和中融商汇(北京)国际会展有限公司具体执行。

大会包括国际发动机工业大会及汽车发动机、航空发动机、船舶发动机、动力传动与控制 4 个分会。展览由发动机及技术装备展、动力传动与控制技术展、机械加工技术与装备展等 3 个专业展项组成,山东内燃机学会五届二次理事会届时将在潍坊召开,国家内燃机协会缸套分会将组织会员参会,内容丰富,精彩不断。

目前,大会暨展览会各项筹备工作正在紧张有序的进行中。北京航空航天大学教授刘大响、中国内燃机常务副理事长兼秘书长邢敏、国家乘用车自动变速器工程技术研究中心常务副主任徐向阳等多位行业知名权威人士将到会发表主旨演讲。

国内首家"国字号"机电专业市场在绍兴揭幕

■ 辛华

9 月 29 日,占地面积 206 亩,总建筑面积约 30 余万平方米,位于浙江省绍兴市区近郊柯桥方向的,国内首家"国字号"机电专业市场——绍兴·中国机电城商铺正式开售。

据了解,中国机电城项目总共有 2000 间店面,目前预登记商户已达 1300 户左右,店面供不应求,最终能入驻的商户只能满足 800 户左右。据预计,5 年后机电城的销售就可以破百亿。

目前,30 万平方米交易市场已经基本竣工,处于外立面幕墙安装阶段,公共设施正在逐渐完善,预计今年 12 月份将进入内部精装修阶段,2014 年 4 月份左右开始试运营。

据绍兴·中国机电城董事长金进安介绍,在定位之前我们走遍了广东、河南、山东、江苏的 160 几个专业市场,其中大部分市场已经名存实亡,分析原因我们认为最大的问题就是它们缺乏强大的产业链支撑,很多都是"无中生有"。"国"字号机电城落户绍兴的真正原因是基于强大的产业链支撑。说得明白点,国外每人穿的衣服面料,有不少是从绍兴这个窗口出去的。在绍兴有两大产业,一个是纺织产业,这是绍兴最大的支柱产业之一,第二个就是机械产业。据统计,2011 年绍兴五金机电贸易的总额达到了 600 多亿元,五金机电贸易在绍兴是仅次于纺织生产与贸易的主要支柱产业之一。

中国机电城项在设计上坚持两点,一个是"市场加商场"的定位,另一个就是"交通导向"。这是机电城结合国际上先进理念和自身市场实际情况提炼的两个核心概念。

金进安说,在绍兴 2 小时交通圈内,各种规模的纺机配件企业有 17000 家之多。纺织机电产品的生产和消费,绍兴占全国 54%以上。

在绍兴、柯桥一带有不少散落的机电市场,上大路边、昌安门外、解放路上小而散的零碎店面却拼凑着一个体量庞大、销售可观的行业市场。很多国外高端客户过来,都没有落脚的地方,店面档次和环境都跟不上发展的要求。世界上先进的纺机进口到国内,都逗留在上海、天津、大连港,这些机械及配件绍兴企业用得最多,但买却要到外地去买。中国机电城一旦建成启用,绍兴企业在家门口就能买到最新研发的纺机设备,而绍兴研制的先进的纺机出口到国外,同样也可以通过机电城这个便捷平台。

金进安认为,专业市场可以推动产业转型升级,最先进的企业的产品都可以进来,给产业带来非常大的信息源,同时提供非常方便的物流,对绍兴传统的纺织、机械产业转型升级它会起到非常大的作用。另一方面,市场的集聚可以推动人气,带来工业品消费的经济力量,同时带动整个绍兴服务业的提升,中国机电城的建设,会对绍兴服务业,特别是生产性服务业提升带来非常好的作用。

中国机电城将上、下游整合在一起,也将拓宽轻纺行业走出去的新路子,在很大程度上充实了"轻纺绍兴"的内涵和外延。

中原五金机电产品交易会在邯郸举行

■ 李超英 魏晓光 刘剑英

近日,2013 中原国际采购经贸洽谈会暨五金机电产品交易会在河北邯郸举行。此次交易会由邯郸市政府、全国工商联五金机电商会联合主办,会展面积 3 万平方米,设展位 1000 余个,参展产品包括机电设备、水暖消防、五金工具等,集中展示了一批五金行业的新技术、新产品。

江西德安县 5 亿元智能门控项目落户

■ 江日

10 月 7 日,由浙江客商孔令敏投资的伊可夫智能门控设备项目在江西德安正式签约。伊可夫智能门控设备项目是中国五金行业十大品牌之一,该项目主要经营生产智能门锁、机械门锁、电子门锁、工程装饰和智能家居配套等五金产品。

项目总投资为 5 亿元,位于德安县工业园西区,占地面积 150 亩。整个项目分二期开发,全面投产后预计年产值可达 10 亿元以上。

联邦电缆 联接世界的力量
750-1100KV 特高压、220-500KV 超高压电力电缆
110-500KV 海底电缆、碳纤维导线
核电力电缆、风能电缆、特种电缆
国家级重点工程急需的高精尖产品
国家"125"规划重点发展产品
电话:0717-6697188 传真:0717-6510555
网址:www.chinauniocable.com