

LED 行业陷“密集倒闭”怪圈

■ 中灯

早在9月底,深圳巴可光科技有限公司因经营不善,被企业法人抵押。这是继7月深圳亿光、8月十方光电倒闭后,又一家老牌LED显示屏生产企业遭遇行业洗牌。此消息甫一传出,令人唏嘘——终究是没能熬过2013年。

如今,在快到2013年结束之时,许多LED企业都悄悄庆幸:今年终于熬过来了,有惊无险。然而一些倒在破产洪流中的企业便没有那么“幸运”了。这几年,据统计,倒闭的LED企业已超一成。其中又以钧多立、愿景光电、博伦特、浩博光电、深圳亿光、十方光电、古镇雄记等为关注焦点,属中等或偏上规模。而实际上,倒下的不知名小企业更多,只不过并未引起关注而已。

LED行业早期入门门槛极低,投入几十万就能开厂,只要产品质量不是太差,一年下来就能变身几百万,说那些年LED成就了一大批“土豪”一点也不为过。但如此“土豪管理法”,问题日积月累最终将导致极端恶化。

无度挥霍类代表: 浩博光电、钧多立 “大跃进”式管理耗尽企业元气

据中国灯饰报报道,深圳市浩博光电有限公司于2008年成立,15000多平米的工业厂房,曾获“深圳知名品牌”、“诚信示范企业”、“中国著名品牌”等各大奖项。不过在2012年11月份,企业因资金链问题倒闭在已经满载的订单面前。更早在浩博成立的深圳市钧多立实业集团,破产前在全国拥有四个生产基地,有100余台荷兰ASM公司进口的高端LED光电产品生产设备组成的全自动化LED点阵、SMDLE以及LED显示屏自动贴片等多条生产线。

LED行业从2008年开始迅速膨胀,不少人就是搭上这趟快车在短短几年内身价几十倍翻番的。早期LED入门门槛极低,投入个几十万就能开厂,只要产品质量不是太差,一年下来就变身几百万,说那些年LED成就了一大批“土豪”一点也不为过。“土豪”,原指在旧社会乡里凭借权势横行霸道的坏人,后被网友引入虚拟世界,指代一些在网络游戏上舍得花大钱的玩家,简单说就是很土的富豪,“土豪”最明显的标志就是暴富、无度挥霍、华而不实。

以浩博为例,2008年其注册资金为200万,而在2011年营业额为2亿左右,2012年定下的销售目标为5亿元。随之,企业不只在新品研发上砸下数百万,在业务上又从显示屏拓展到照明,投入数百万资金,再包括企业形象包装、人员培训等,开销巨大。

倘若放在前几年,行业利润保持在30%-40%的高位,“浩博们”要实现快速扩张也许不是问题。可近年来行业形势已急转直下,据称,在LED显示屏领域,企业想要获得盈利就必须保持20%以上的毛利润。2011年行业的净利润平均为25%左右,但2012年的毛利仅为15%左右,利润已呈负增长态势,显然,即便是订单满载也已经不足以支撑企业“大跃进”。而企业管理者还如“土豪”般挥霍,企业最终只能是不堪重负。

倒闭前,为了填补供应商的欠款,浩博光电开始借用客户下单提前支付的定金。不过由于对供应商欠款严重,供应商开始停止供货,一些客户虽然支付了定金,但却没有收到产品,由此,浩博进入了恶性循环。同样,钧多立经营不善,拖欠200多名员工的工资约61万元,还欠下某银行2000多万元贷款,而后遭到了30多名员工和供应商的“包围”。可以说,每个走向破产的LED企业背后都有一座无法跨越的债务大山,而显然冰冻三尺非一日之寒。

值得一提的是,今年8月份破产的十方光电,在今年6月份,也就是破产前两个月,与蓝科电子合作研制一款命名为“蓝极星5353”的三合一插灯,十方光电对这款产品寄予厚望,声称“三合一插灯今后必将取代传统的346灯和室内表贴”。十方光电更是承诺,新产品发布后的三个月将不计利益,零利润开拓市场,用三个月的时间打开市场,在不少人看来这种“冒进”形式正是造成其破产的主要原因。

注册资金只有三四百万,而负债率却高达一两千万元,这就是过度利用财务杠杆的表现。这看起来很荒唐,但却反映了企业存在的三角债务问题,这样的问题同样普遍存在于其他LED企业中。



过度用财务杠杆类代表: 深圳亿光、雷星光电 资金链崩裂致使企业陷入三角债

在过去的2008年到2012年LED显示屏行业发展迅速,很多企业为了追求市场份额,把财务杠杆用得比较极致,公司本身规模不足以支撑做这么大的生意,但是在利益面前很多企业都冒险去做了,这时候企业就面临负债问题。

负债问题主要体现在两个方面:一个是欠银行的钱,一个是欠供应商的钱。在行业高速发展时这个问题看不出来,但当行业放缓或者新入层次的时候,负债问题就会变成一个火药桶,稍微有些风吹草动,就会产生爆炸。深圳市亿光科技有限公司员工在讨要自己薪水时,企业老板的代表说,别人还欠着公司的钱,员工可向欠企业钱的客户去要。柏狮光电销售总经理王鹏说:“注册资金只有三四百万,而负债率却高达一两千万元,这就是过度利用财务杠杆的表现。”这看起来很荒唐,但却反映了一些企业存在的三角债务问题,这样的问题同样普遍存在于其他LED企业中。

之前市场红火,很多企业就努力扩大自己的生产规模,即使在没有充裕资金支付供应商款项的情况下也乐于这样做。同时,为了赢得更多的客户放松了自己的销售方式,延长了客户的回款时间。这样做对自己或者说对行业的损害都是比较大的。当一些供应商客户不付的时候就会向企业挤兑,企业收不回欠下的款项,而又还不了供应商的欠款,这就容易产生资金链断裂,加上LED企业成立时间一般都不是很长,企业在资金上也并没有充足的积蓄沉淀,当负债达到临界点,资金链崩断也就成必然。

与之前亿元级LED企业倒闭不同,雷星光电不存在老板“跑路”问题。曾经在雷星光电任职的周先生表示,雷星光电经营不善,资不抵债。他表示,很难知道公司欠了了供应商多少钱,车间设备已经抵给了供应商。另据一名曾在雷星光电任职的中层人员透露,在今年1月,该公司就出现资金流动问题。据了解,雷星光电由三名股东出资设立,在解散前,最大股东已退出。

由于行业的准入门槛比较低,加之此前的政策优惠,很多人都进入到行业当中。但目前很多微型LED企业很难经营下去。一位LED企业相关人士表示,目前微型LED企业,特别是微型企业举步维艰。未来LED行业两极分化的趋势越来越明显,在洗牌过程中,中小企业日子越来越难过。行业的整合期持续时间会比较长,后面三年还会加剧,小的企业基本上会被淘汰。

客户买产品,企业去采购原材料回来做,客户下定金,产品发出去后,当有质量问题,客户就会找麻烦,有的欠款收不回来,假如一个客户欠20万,10个就是200万,越滚越大。加上内部的管理费用、房租费用、业务员工资提成和其他费用等,算出来是很吓人的。

客户买产品,企业去采购原材料回来做,客户下定金,产品发出去后,当有质量问题,

客户就会找麻烦,有的欠款收不回来,假如一个客户欠20万,10个就是200万,越滚越大。加上内部的管理费用、房租费用、业务员工资提成和其他费用等,算出来是很吓人的。

深陷价格战类代表: 古镇雄记、十方光电 无底线忽略质量终结企业“生命”

2013年7月作别LED行业的雄记灯饰规模过亿。有订单没利润,有收益没资金,有实力没战斗力,这是大部分LED企业的通病。

但除此之外,雄记倒闭更重要的原因在于其无底线做低端产品。据知情人透露,雄记经历了三段危机:2012年初,有一批数量达到10万只的驱动电源出了问题,但没有伤筋动骨;2012年中,由于产品质量太差,出了问题,4个客户先后不再合作,欠了500万货款不还。幸好2012年底完成了销售任务,雄记才维持了过来。2013年2—3月,销量也很好,但4—5月问题开始凸显,不断地出现客户退货的现象。

虽然雄记的销售价格很低,但采购成本并不高,而工艺和驱动电源等配套也不够成熟,所以导致了大量的退货。售价这么低,退货率这么高,如何能够保持盈利?长期不盈利的情况下,还要养着300多名员工,长久以往,企业能够撑多久?而且雄记的退货制度也出现了问题,客户可以随意地退货,有时候退完货还要赔款。据知情人透露,有一次赔了几十人给一个越南客户,原因是货全部做坏了,别人索要赔款也没办法。

原本虽然售价很低,但也不至于亏本销售。可是,就因为产品质量不过关这个弊端,造成了大量的退货、浪费,加上工费,产品卖得越多,雄记亏得就越多。客户那里拿不到钱,还要赔款,导致雄记资金周转不灵,然后就只能把供应商的货款缓一缓了,拆东墙补西墙。

同样情况也存在于深圳市十方光电有限公司。据其官网介绍,其拥有10000多平方的厂房,员工500多人。在湖北咸宁自有土地10000平方米,已建有高标准的工业厂房15000平方米,在福永白石夏新塘工业区有近5000平方米工业厂房。如此看来实力也不容小觑。

据深圳一家LED显示屏厂家做品牌推广的知情人称,十方光电的产品价格很低,“他们的产品主要走低端市场,原材料用得烂,品质维护不了,只能越来越乱。”该知情人进一步解释说:“比如显示屏产品,同一个型号,价格能差三四倍,低价产品在我们公司就做不了,而在十方光电就能做。他们走低端路线,但现在LED行业一般价格都是这么高的。别人买你产品,你去采购原材料回来做,然后客户给你定金,产品发出去后,当有产品质量问题,客户就会找麻烦,有的欠款就收不回来。假如一个客户欠20万,10个就是200万,越滚越大。加上内部的管理费用、房租费用、业务员工资提成和其他费用等,算出来是很吓人的。”他认为这些都是导致十方光电出现困局的直接原因。

深度剖析
Depth profiling

LED 组装时代或走到尽头

有人说LED门槛低,夫妻二人外加一两个员工,几把螺丝刀就能成立一个小作坊进行生产。然而“做”容易,“做好”难,在竞争如此激烈的LED时代,“做不好”也许就意味着会惨遭淘汰。古镇雄记灯饰便是其中一个鲜明代表。

雄记灯饰是一家典型的组装LED企业,没有芯片、封装等核心技术,甚至在外观设计上都没有任何专利,整灯生产所需的配件均为外购,企业只是经过简单的组装后推向市场。

在组装过程中,企业对产品工艺不重视,做出来的产品粗糙不堪,缺螺丝少配件的现象时有发生;不注重产品的合理搭配,3×1w的天花灯散热片不够,驱动电源不采用恒流驱动,通过高压来增加光效,产品出厂前没有经过任何的检查,也不进行抗衰老实验。产品注明1w的灯珠,而实际选用0.7w甚至0.3w的灯珠。

类似这样的企业在前两年产销量往往很大,成就了一批作坊式起家的创业者。由于企业生产投入少,产品价格低,非常具有吸引力,成为经销商青睐的对象,但产品质量问题相继暴露出组装LED产品的不足,随着退货现象不断发生,以及价格战愈演愈烈,许多组装LED企业无法支撑,只能选择倒闭或跑路。

在走访多家LED企业时,他们纷纷表示LED照明需求强劲,对LED企业来说,无疑具有非常大的诱惑力。小企业只要注重产品品质,要生存下来也不是难事。但是小企业一旦为了迎合市场的需求盲目扩张,为抢占市场而进行价格战,那要走得更远就非常困难。由于LED供应商成长时间短,生产能力有限,其发展速度达不到行业的发展规模,从今年年初爆发的铝基板缺货可以看出端倪。市场需求飙升后企业获得了订单,但五金跟不上,配件难购买,不得不停止生产,眼睁睁看着订单流失。

LED照明和节能灯产业一样。此前,节能灯推出时也发生了几次厂家倒闭潮,历时10多年市场竞争,才让节能灯产业逐渐走向健康,并成功取代了白炽灯泡,现在LED照明也正走这样的趋势,且现在这波倒闭潮都发生在技术低、资本额小的厂家。随着一部分企业的淘汰,可以让产业走向更健康的发展之路。

转型发展 让浙商市场走出浙江

■ 潘玮琳

12月5日,浙江省五金建材市场协会第二十二次会长会议在湖州举行。

浙江中国科技五金城集团有限公司董事长李兴旺被推为浙江省五金建材市场协会副会长。

随着浙江省经济飞速发展和城市化发展的推进,土地资源紧缺,劳动力成本的逐年增加,在浙江省的专业市场,未来要生存、发将非常的艰难,是死守老本,还是走出去,寻求更大的市场空间?在浙江省五金建材市场专业委员会上,全省建材市场的掌门人给出了答案。

练好内功才能走得更稳

据市场导报报道,本次会议以浙商市场“走出去”为主题,展开讨论,在提到浙商市场走出去时许多市场主办者认为,要“走出去”一定要先练好“内功”,要将自身市场的品牌建设好,管理的团队组建好,这样才能走得更稳。

杭州城北金属材料交易市场有限公司董事长魏春全认为,“随着城市建设的发展需要,我们公司进行了多次搬迁,最后形成现在的市场。目前,我们把物流迁到德清,形成以杭州为总部市场,杭州走精品线,德清走物流线。这样,既解决了发展受限的问题,又处理好物流仓储的问题。”

在市场的管理方面,浙江建华五金机电市场总经理许士根说:“在几次搬迁之后,建华五金市场发展成为杭州最好的批发零售市场,地方不大,种类齐全。这是如何形成的呢?我们办市场宗旨,就是必须让商户能生存,我们始终保持适当的租金;第二,在管理过程中,把商户像管理企业一样用心。无论商户的大事小事,我们都共同帮助解决,比如最简单的对接,入学问题、财税对接、工商对接、银行对接,都由市场来承担;第三,充分发挥商户骨干的作用。当遇到与商户沟通存在分歧时,我们管理者难以沟通时,商户骨干去解决,就变得容易多了。因此,我们的市场口碑很好。浙商市场要走出去,创立自身的品牌和良好的管理模式是至关重要的。”

路桥装饰城总经理方福赠认为:“现在受宏观经济的影响和周边相似市场的挤压,市场竞争越来越激烈。对于走出去,我们还没有尝试。但我们尝试新的方式,抵抗日益增长的市场竞争。今年,装饰城成立了行业协会,和商户共同探讨市场的发展,这在稳定市场方面,作用很大。商户之间还通过局部联盟的形式,一起搞活动。作为我们市场主办方,必须想办法让市场更活跃起来。”

以浙商品牌影响力走出浙江市场

在受到国际和国内双重压力下,要寻求更大的市场空间,一定得走出浙江,但要如何走?怎样走?走向何方?

浙中建筑装饰材料市场董事长王会明,在2001年,已经尝试走出浙江,可是没能成功。这一次的失败,让他深深地体会到,如果再要向外发展,成熟的管理模式是非常重要的。只靠靠一个总经理的时候,是不可行的。

“是到大胆尝试的时候了!”浙江中国科技五金城集团董事长李兴旺这样认为,“在对外发展上,以目前的形式,我们务必须坚持”品牌输出,航母出击;整合资源,抱团发展;拓展渠道,合作共赢”的原则。浙商是时候走出去,但走出去的前提,一定要以浙江独有的品牌为依托。我们选哪一个品牌适合呢?我认为,浙江五金专业市场委员会,就是我的品牌。浙江是市场大省,那么我们如果联合市场航母,选择好品牌,我们可以采用中国科技五金城、浙江五金专业市场委员会、甚至是某一家市场为主的品牌,只要省外市场需要,我们都可以尝试。目前,是浙商走出去发展的最好时机,再不走,有限的市场空间,就被抢空,你再想走,已经没有你的空间。”

浙江市场走向何方?如何抱团出发?浙江省市场协会秘书长王晓文表示,今年11月,浙江省市场协会成立了浙江省外市场的营销中心。中心成立的初衷,就是通过这个平台让更多的浙货走出浙江,让浙江的民营企业有更大的市场空间。怎么样将浙江的品牌市场与省外市场进行对接,今后,将是浙江省市场协会为市场提供服务的一个非常好的平台,我们乐意市场服务,我们乐意与市场一同探讨浙江市场走出去的发展之路。



森富机电:设备升级出效益

近日,浙江湖州森富机电有限责任公司的生产车间内,工人们正在紧张作业,赶制订单。

该公司是专门从事电动门窗驱动及控制系统研发、生产、销售的高科技企业,近年来,先后耗资700万元,从国外引进“管状电机综合性能测试台”,“定子自动生产线”等近20台先进的生产设备和控制仪器。生产效率提升10倍。今年全年生产总值有望突破6500万元,较去年提升40%以上。(长闻)

海尔的服务真是没话说

新家刚搬进去不久,家里还缺一台冰箱。周末我在网上商城购买了一台海尔冰箱,随后与海尔售后服务中心联系好了送货及安装。

海尔工作人员在约定好的时间里带着冰箱上门安装了。进门后他们戴上鞋套,出示上岗证,并递上了服务卡请我监督他们的工作。在询问了我冰箱的安装位置后,他们开始了安装,很快他们就安装好了冰箱。

接着又帮我试机,先是测用电环境,他们为我家检测了所有电源并告知我电源非常安全,试机完成后向我介绍了使用方法跟注意事项、保养常识。然后又礼貌地问我还有没有需要帮忙的,我突然想起新

买的水热水器出水老是不够热,前几天天气不冷还没什么,这两天降温了洗澡就感觉水凉了,我还没有通知厂家来帮我看呢。

听他们这么问,我就说请帮我看看热水器吧,温度升不去呢?他们把热水器帮我检查了一遍,产品质量没问题,结果是燃气

管软管穿墙的地方不知何时被弄弯了,导致进入热水器的燃气压力太小温度不能升高。

经过他们的排除,热水器开始正常工作了。看着他们离开的背影,我心里暖暖的,非常感谢海尔公司优质的服务,感谢海尔公司培养出这么优秀的员工!(文文)