

高档五金锁具市场发展潜力无限



■ 钟应

随着中国五金行业的崛起,近20年,中国五金行业先后涌现出八大五金产品集散中心。五金产品集散中心经过长时间的发展,进一步整合了地区五金资源,满足了消费者的个性化需求,并逐渐规范了各地区五金消费市场。

2008年,一场波及全球的金融危机使国内一些以外贸为主的五金企业首当其冲受到波及,有些企业订单急剧下滑。此时,一些企业不得不将目光投向以前并不看重的国内市场,以缓解企业的生存压力。

五金企业开始外贸转内销的不在少数,其中有些是迫不得已作权宜之计的小厂。而有些是借此机会进行市场调整进行品牌战略经营的实力厂家。无论哪种情况,笔者以为,外贸转内销对五金行业来说,并不是一件容易的事。

打开内销市场,一切从零开始

缺少品牌,同时面临非常多的竞争对手,出口转内销企业面临的挑战不小。转内销不仅仅是把货物拿到国内销售这么简单,而是重新拓展一个全新的市场。品牌树立、渠道建设都需从头开始。

外贸型企业在转做内销市场时,有诸多劣势:即:无产品、无品牌、无渠道、无团队、无经验。很多外贸企业在转型布局国内市场

贵州工商局抽检电线超半数不合格

■ 孙维娜

据贵阳晚报报道,贵州省工商局日前发布最新一轮全省流通领域电线电缆产品质量监测结果显示,被抽检的157个批次产品中,超过一半的电线为不合格产品。

此次工作人员分别对电线的导体电阻、成品电压试验、绝缘线芯电压试验、绝缘电阻、绝缘平均厚度、绝缘最薄处厚度、护套平均厚度等项目进行检测。范围涉及全省10个市(州、贵安新区)的122户商家的共计157个批次随机抽样。经检测,82批次产品因20℃时导体最大电阻、平均外径、护套最薄处厚度、护套厚度等项目不达标被判定为不合格产品,不合格率达五成以上。据悉,这些不合格商品主要产自贵州、深圳、广西等地。

据相关负责人介绍,导体直流电阻不合格,使用中轻者增加线路损耗、耗电,严重会形成短路,造成火灾。绝缘机械性能不达标,在敷设过程中绝缘极易因拉力而引起损伤或破裂,造成线芯间短路;运行中容易加速老化,性能下降,造成短路事故。电线护套主要作用于保护绝缘,起着耐腐蚀、抗压、抗冲击的作用,太薄易被磨损,过厚敷设不便,导致无法安装。

专家建议,为了生命财产安全,消费者选购电线应首先查验生产经营者主体资格,看是否有营业执照、3C认证证书、检验报告等。再查看包装标识,看是否有厂名和产地、产品型号、规格、执行标准等,接着比较实物,比较不同厂家同规格的产品价格、重量、线径、绝缘层等,看导体线径是否与合格证上明示的截面相同,看绝缘层和护套层是否有破损,看价格是否明显过低。目前,经检测发现的不合格产品,工商部门已责令商家下架,停止销售。

■ 郑久

五金锁具的发展经历了漫长而复杂的演进过程,随着社会、科技、文化的进步,机械锁的安全性已经越来越不能满足市场的需求。当前我国五金锁具发展还处于低端期,而国际五金行业市场相对比较完善,高端产品市场占有率比较高。

机械行业分析师指出:当前锁具行业门槛比较低,五金锁具专利被保护意识薄弱。即使是五金锁具企业有了一项先进的专利技术,但随后五金锁具市场便会出现类似的产品。当前环境下的五金锁具门槛低导致五金锁具市场的混乱。而锁具市场侵权事件时有发生,并且五金锁具市场缺少品牌意识,五金市场上到处可见,有品牌的,无品牌的,总是鱼龙混杂。

五金企业开始外贸转内销的不在少数,其中有些是迫不得已作权宜之计的小厂,而有些是借此机会进行市场调整进行品牌战略经营的实力厂家。无论哪种情况,外贸转内销对五金行业来说,并非易事。

五金企业外贸转内销困难重重

时承认,做内销确实累,比如要增派人手做品牌、渠道。

产品创新能力不强,内外销产品有差异化

来料加工、来样加工、来件装配加上贸易补偿,外贸企业大多是客户提供产品标准,而企业新产品开发的能力往往远不能满足国内市场的需求。多年的外销经验使得外贸企业一般都按照双方订单上达成的数量和产品规格进行生产,对于产品的研发、创新和改进都没有专门的负责人员,造成长期以来,企业的产品创新能力较差,不能针对市场作出产品更新。

用来做外销产品不一定适合中国市场需求,由于市场竞争产品的细分都是千差万别,外销产品都是根据国外市场做市场定位、价格定位、产品定位,产品设计因此大有不同;另外,生活习惯的差异,居住环境的不同,许多外贸的五金产品大多适合面积较大的套房或者别墅使用,按照国内大多数居民的居住条件,许多产品都要重新设计和开发。

无自主品牌或品牌影响力差

多数外贸企业以贴牌为主,没有自主知识产权,没有自己的品牌,产品的品牌内涵、核心价值、价格、包装、品牌文化等相关元素都处于空白状态。由于外贸企业大多属于OEM订单式生产,这些质优价廉产品往往为他人做嫁衣裳,使用了国外一些品牌的LOGO及包装,自身产品品牌的知名度几乎为零。

但是,要占领内销市场,要对渠道商产生吸引力,要获得较高的产品利润,要最终影响终端消费者,就只有做好品牌,坚定地走品牌发展之路。

没有终端渠道 缺乏专业的营销团队

在不谋更多利润空间,只简单的赚取加工费的外贸企业,实质上与客户只存在单纯的买卖关系,而对渠道、终端、市场无需费心,导致了很多外贸企业没有建立渠道的意识和经验。而且外贸企业也没有专业开拓渠道的

未来,国内五金锁具产品将会集中表现出高精度、高效率、高牢固度、多功能、多规格、多品种尺度化、系列化、通用化,展示其特征。工艺与技术上加强应从切削加工技术、冲压技术、压铸技术、表面处理技术、自动装配线等方面入手。据了解,我国还属于发展中国家,五金锁具生产商以中小企业为主,低水平的重复建设十分严重。五金锁具企业的要想发展应首先要从产品、质量和品牌抓起,有了资金才能更好的发展高端产品。

据《2011-2016年中国锁具及配件市场分析深度研究报告》显示:锁具产品的发展要随着市场的发展,只要市场有需求,锁具企业就必须去开拓、去占领高端市场。随着我国对外开放的不断深入及高档建筑发展的加快,高档五金锁具市场发展潜力巨大,必然会涌现出大批高端企业。

50亿元五金机电项目落户营口北海新区

据辽宁日报报道,日前,投资50亿元的中国科技五金机电商贸城项目签约仪式在辽宁营口北海新区举行。

中国科技五金机电商贸城项目由中国科技五金城集团有限公司、辽宁永康五金城管理有限公司投资,项目集商贸、仓储物流、会展于一体,引进商贸、机电等相关生产企业50家以上。该项目与北海新区辽宁磁技术产业园项目配套,将延长产业链条,形成“前店后厂”的产业格局。项目总占地1300亩,分两期建设。

(张继业)

印度机床市场值得关注

■ 杨红英

经历了连续五年30%的市场增长率,印度机床业正面临着客户需求剧减而造成的需求下降。尽管面临这样的挑战,印度机床产量依旧保持了与往年基本持平的增长,其中86%的贡献来自金属切削机床,其余的是金属成型机床。

印度汽车及零部件业的迅速发展以及基础设施建设的投入,使得机床产品需求巨大。作为一个发展中国家,印度是机床第七大消费国,对进口机床的依赖度达77%。印度机床市场是各国竞争的重要领域,我国的产品档次适合印度市场,机床企业应从战略上重视印度市场的需求。

印度正处于发展阶段,贫富差距悬殊,但是到处可见正在建设的厂房、高速公路;道路行驶的高档车辆是进口的,其余轿车、载重车、摩托车、三轮摩托车、载人客车、拖拉机、工程机械几乎全部本土制造。从行业本身的竞争力来看,印度机床具有下列特点:有为印度和海外用户提供高性能机床设备的能力;努力转变成高生产力、高效率、更具本钱竞争力的行业;非常重视质量;与供货商和二级供货商建立紧密的一体化关系;积极与汽车业、国防业等各领域客户进行沟通。

据印度机床协会相关人士表示,印度机床市场的集中度很高。有4家公司占据了市场份额的25%,25家公司占据了45%,而其他为数众多的公司则占据其余的30%。

2013年我国LED芯片国产率达八成

■ 魏茗

2013年LED商业照明渗透率快速提升,拉抬了芯片产能利用率,但是由于LED芯片价格持续下降,导致产值的增加幅度不如产量速度,预计2014年将以相同幅度成长,产值将达9.92亿美元。

在祖国大陆本土芯片厂商崛起的情况下,台湾及国际厂商在中国的芯片市场比重正逐渐缩小。LEDinside分析师余彬表示,2013年上半年LED商业照明市场需求强劲,传统照明加快转型速度,中游封装厂商纷纷向下游照明整合,导致上半年中功率照明芯片一度出现断货现象。

目前以照明芯片为主的厂商产能利用率正快速提升。德豪润达2012年LED芯片营收仅35.5亿美元,2013年已达56.5亿美元,成长超过五成。圆融光电2013年营收更是双倍成长。而三安光电、同方光电以及华磊光电,产能利用率也都保持在较高的水平。

至于原本以显示器芯片为主的厂商,也纷纷提高在照明方面的投资。这是由于在显示器芯片市场,2013年呈现价格快速下降的趋势,价格下降导致利润暴跌,这也是显示器芯片厂商会加大照明芯片投资的原因之一。华灿光电LED照明芯片的营收比重正逐渐加大,2013年底已达五成,而士兰明芯新投产的机台,也将用于生产照明用芯片。

根据LEDinside数据显示,2013年我国LED芯片国产率已达80%。而在祖国大陆芯片厂商崛起的情况下,台湾及国际厂商在中国的芯片市场比重正逐渐缩小。

我国电缆产能过剩或需军令状“瘦身”

■ 兰典

近日,为解决钢铁、水泥、玻璃等行业产能过剩问题,河北省省长张庆伟立下军令状:钢铁、水泥、玻璃,新增一吨产能,党政同责,就地免职,必须执行。反观我国电缆行业较钢铁、水泥等行业的产能过剩问题有过之而无不及。他山之石可以攻玉,或许解决我国电缆行业产能过剩问题,也需要政府立下军令状。

1万亿的年产值规模让全世界看到了我国电缆行业的繁荣,却显露出行业产能过剩的危机。我国电缆行业产能过剩伴随市场而来,也伴随政府而来。有的地方政府“给钱、给地、给政策”扭曲了市场供给规律,企业无节制地扩张产能。工业和信息化部装备工业司重装处处长张荣瀚在第二届中国(芜湖)电线电缆博览会暨产品质量峰会上提供的一组数据显示,2012年我国电线电缆行业普通电线电缆生产装备利用率普遍不足40%,中高压电力电缆的产能利用率为60%。

节能环保产业发展提升节能变频器需求

■ 白芳

随着用户需求的进步和多样化,变频器产品的功能在不断完善和增加,集成度和系统化程度也越来越高,并且已经出现某些领域专用节能变频器产品。

2013年是十二五发展规划关键的一年,政府工作报告对工业以及公共领域节能减排提出很高要求,与此同时,变频器产业也迎来发展良机。实际上,十二五期间,我国环保投入将达到3.1万亿元,节能环保产业总产值将达5.3万亿元,而高压变频器作为节能减排的主力军和先锋,未来存在着巨大的市场需求。

随着用户需求的进步和多样化,变频器产品的功能在不断完善和增加,集成度和系统化程度也越来越高,并且已经出现某些领域专用节能变频器产品。放眼我国变频器市场,近几年保持着12%-15%的增长率。业内人士预计,现在中国市场上变频器安装容量(功率)的增长率实际上在20%左右,潜在市场空间大约为1200亿元-1800亿元。

目前,中国节能型社会理念正在积极推广中,国家政府加快出台产业政策,为节能化

“中小电缆企业的开工率不足30%,线缆行业产能已远远超过国内市场对电缆的需求,甚至可以满足全球70%的市场。”远东电缆股份有限公司总经理蒋华君估计。有着同样看法的不仅是蒋华君,江苏上上电缆集团董事长丁山华也表示,线缆行业目前已严重产能过剩,且由于粗放式的发展,行业平均利润率一直在下降。

近年来,受国际金融危机的深层次影响,国际市场持续低迷,国内需求增速趋缓,我国电缆产品供过于求矛盾日益突出。企业普遍经营困难,利润大幅下滑,行业濒临全面亏损。国家质检总局副局长魏传忠表示,随着经济发展由高速向中高速转换,电线电缆产业很大程度上将受到市场需求不足的影响。特别是,长期存在的产能过剩矛盾将会加剧市场竞争激烈度。

安徽省无为县是全国四大电缆基地之一,2012年电缆产业产值超400亿元。该县县长张祖武说,无为县电缆产业历经20多年的

快速发展,这几年在宏观经济下行的压力下,金融危机的影响乃至电缆行业的产能过剩,很多电缆企业处于困境。

“目前,电线电缆行业产能过剩是形成行业内恶性竞争的根源之一。”中国电器工业协会电线电缆分会常务副秘书长吴士敏认为。谁该来为我国电线电缆行业产能过剩解围?无非靠两条路:市场和政府。从政府方面来说,要用明晰的产业政策限制产能过剩的领域,引导企业改变外延式规模扩张的思维惯性,理性地根据市场需要来调整发展方向,加速淘汰低端产能和设备,实现转型升级。

长期产能过剩成为偷工减料、以次充好、低价低质竞争、蓄意逃避监管,以牺牲质量“谋利”市场逐利的重要诱因。市场消费了劣质电缆,资金回笼到企业,企业又生产出劣质电缆。如此恶性循环如不加以调控,将不可避免出现市场恶性竞争,危机产业健康发展,影响国民经济持续健康发展的大局,影响民生和社会稳定的大局。



发展指明方向。电力变压器是电力输送的关键电气设备,变压器损耗在电网损耗中占30%-40%,而我国所有变压器自身损耗占全国发电量的3%以上。因此,国家一直在主抓变压器的节能降耗工作,大力推进节能减排。国务院下发《节能减排十二五规划》详细稿,明确了十二五期间节能减排的具体目标和投资规划,要求十二五期间降低电力变压器损耗,其中空载损耗降低10%-13%,负载损耗降低17%-19%。

财政部、国家发展改革委、工业和信息化部以财建[2012]854号印发《节能产品惠民工程高效节能配电变压器推广实施细则》。该《实施细则》分推广产品范围及条件、推广企业条件、推广期限、推广补贴标准、推广资格申请、补贴资金申请和拨付、罚则7部分,推广产品为三相10千伏以上、额定容量30千伏安、能效等级2级及以上、额定容量30千伏安-1600千伏安的油浸式和额定容量30千伏安-2500千伏安的干式配申变压器。