

我国灯饰配件企业遭遇发展瓶颈

■ 龚统
企业生产成本增加

成本增加,时间长了,会给微利企业带来无形压力。近两年,物价的飞速上涨,使得配件企业的原材料也跟着上涨,而主要压力来自于人工成本。由于政策性的产业转移,相对内地,珠三角地区早没了明显的用工优势。很多民工选择回到自己的家乡工作,以致于珠三角地区屡现用工荒,结果,企业只有高薪聘请人工,“以前基本工资是1500,很多人抢着来做,现在给到2000都招不到人。”

劣质产品扰乱配件行情。鸿瀚灯配总经理张小东透露,在配件行业,有很多厂家既没有取得工商执照,更没有正规的生产渠道,规避了税收和保险费用不少,更重要的是,他们减少了开模、设计、采购等常规成本,他们只需要一把螺丝刀,就可以生产组装配件。买的人从外表上很难发现有什么区别;这样一来,其他的供应商就为难了,客户来后总是说哪家哪家只卖多少钱,一个劲儿地往下压价。本来利润就薄,这样一来,市场只能是一片混战,一片狼藉了。

门槛低,配件厂家的增长如杂花满树,群莺乱飞。摩力克负责人介绍说,两三年前古镇做光源配件的厂家没有这么多,那时的生意好做。这两年,一下子增加了几百家,长安街、曹步,角角落落都是做配件的。

价格明战盛行,甚至不惜亏本大甩卖。记者以经销商的身份,到广东中山古镇最大的灯饰配件城和瑞丰配件城打探价格,就同一款LED 3W的球泡,发现,高则到12元,低则到1.8元,甚至有些还鼓吹包括光源在内只卖2.6元。连本钱都保不住。据了解,行此伎俩者,多是在两三年前赚钱了,现在通过低价挤死一批新开的厂家,等别人都死了,他的价格也就可以再起来了。

统计数据表明,未来5年,我国照明灯饰业年产值将保持20%以上的增长速度,这个增速必然将给灯饰配件业带来可观利润。但据了解,尽管上游企业市场前景看好,作为下游的灯饰配件企业,目前正面临着空前的发展困境。

营销渠道老化,坐地等客成为过去。很多配件企业为了节约成本,没有设立营销团队,基本都是依靠门市招商,这样的客户对象相对有限,如果门市地理位置不理想的话,很难接到订单。前述深圳大为光源有限公司邓锦涛告诉记者:“大为除了这家门市还有三家门市,营业额来讲,这家是最差的,你可以看到,这个市场现在的人很少,要接到订单不容易啊。”

价格战仍是主要竞争手段

据某专门为灯饰企业提供“亚克力”塑料板材的配件厂工作人员透露,工厂对抗行业竞争者的最大手段就是“价格战”。目前,对于多数灯饰配件企业而言,面对原材料上涨所带来的成本压力,“价格战”成了其主要的竞



争手段。业内人士介绍,我国从事照明灯饰配件生产的企业,主要分布在广东、浙江、上海、江苏等地,其中又以广东古镇最集中。灯饰配件企业从产品系列来看,主要有五金、玻璃、木头、布艺、水晶等十多种,但专业为照明成品企业生产配件的厂家很少,大多数是综合其他行业进行服务。一方面是因为照明行业总体产值较小,另一方面则是照明行业技术含量低,恶性竞争导致企业不得不更多地开拓其他领域。

原材料上涨带来的成本压力是相当大的,为了几厘钱的利润,配件企业也是抢着卖。一位配件采购商表示,现在配件企业所面临的发展困境,除了原材料涨价外,还包括低价竞争、土地人工成本上升、市场营销不畅、

品牌意识缺乏、技术跟不上潮流等,因此提升自身仍然是最关键的。

夹缝求生苦寻生机

笔者来到中山古镇配件市场时看到,市场内冷冷清清,大多店铺门可罗雀,商家们日子的艰难,可想而知。

深圳市大为光源有限公司销售代表邓锦涛告诉记者:“这边市场人流量少,进来店面看的客户更加少,还好我们有其他门市支撑着,要不然都赚不够店铺租金。”中山市古镇摩力克灯饰配件负责人也说,这两个月的生意最为惨淡,很少有新的订单或者新客户,况且整个上半年的业绩较去年相比,大约下降了15%。

五个制造业项目 落户重庆大足双桥经开区

近日,中国通用集团中国汽研科技产业园等5个先进制造业项目正式签约落户大足双桥经开区。重庆市委常委、常务副市长翁杰明指出,城市发展新区要按照市委、市政府五大功能区域战略的部署,加快推进先进制造业项目落地,不断提升工业化和城镇化水平。

据介绍,本次落户的项目包括中国汽研科技产业园项目、埃贝赫60万套汽车排气系统项目、长泰智能机器人制造产业园项目、重庆重汽集团1万辆专用车迁建项目、银桥科技通用机械和润滑油再生回收系统设备生产加工项目,重点发展特种专用车辆、汽车配件、高端装备等产业,5个项目总投资超过27亿元,总产值接近110亿元,能进一步提升大足双桥经开区的产业发展水平。

翁杰明副市长指出,城市发展新区是全市工业化和城镇化主战场。各相关区县要按照市委、市政府的工作部署,坚持一体化发展,积极打造先进制造业产业集群,不断完善园区布局和城市基础设施建设,提前布局物流通道降低物流成本,努力推进产城融合协调发展。同时,也要结合第二批群众路线教育实践活动,着力改进工作作风,提升服务意识,体现发展成果,真正做到“两手抓、两促进”。

(张理)

2014年1月全国内燃机销量同比下降4.55%

■ 龚统

根据中国内燃机工业协会近日发布的《全国内燃机销售月报》显示,2014年1月全国内燃机完成销量528.79万台,同比下降4.55%;完成17906.68万千瓦,同比增长8.03%。摩托车需求的大幅下降带动了摩托车内燃机小幅度下降,对内燃机行业下降影响最大。

分燃料类型来看,柴油机1月销量71.76万台,同比下降9.56%;汽油机1月销量451.82万台,同比下降4.03%;在节能减排新政策带动下,新能源发动机表现抢眼,混合动力1月销量5.07万台,同比增长36.89%;天然气发动机表现平稳,同比下降2.84%。

分内燃机配套市场情况来看,乘用车用内燃机1月销量148.25万台,同比增长5.05%;商用车用内燃机1月销量35.44万台,同比增长0.70%;工程机械用内燃机1月销量5.52万台,同比下降2.68%;农业机械用内燃机1月销量57.18万台,同比增长1.33%;船用内燃机1月销量0.36万台,同比增长70.58%;发电机组用内燃机1月销量27.06万台,同比下降12.89%;园林机械用内燃机1月销量39.37万台,同比下降23.07%;摩托车用内燃机1月销量209.29万台,同比下降6.70%;其他通用内燃机1月销量6.32万台,同比下降28.21%。

对于单柴企业来讲,行业1月销量31.24万台,同比下降17.11%。排名靠前的五家企业为:常柴、常发、江动、凯米尔、常林农装,其单柴类产品销量占行业销量比例66.06%。在行业整体下降的趋势下,常发、凯米尔、常林农装、金坛鑫田、江苏峨边动力、江苏苏宁实现了同比增长,其中以江苏常工的增幅最大。单柴产品主要配套领域为农业机械领域,占比为98.38%。

小汽油机企业1月销量98.98万台,同比下降12.29%。销量较好的五家企业为:华盛、隆鑫、润通、林海动力、中坚科技,其小汽油机产品销量占行业销量比例为59.42%。其中隆鑫、泰格工业、牧田(昆山)销量同比增幅超过了50%,在行业整体同比下降的情况下,仍能保持较大增幅。

多缸柴油机企业1月销量40.52万台,同比下降2.46%。其中潍柴、全柴、玉柴、锡柴、新柴、昆明云内销量不错,其多缸柴油机产品销量占行业销量比例为52.65%。其中潍柴、锡柴、云内实现了同比增长,虽然比例不高,但是也好于行业平均水平。柴油机配套乘用车方面长城动力模块表现抢眼,同样昆明云内也实现了较大的增幅。

多缸汽油机企业1月销量153.78万台,同比增长6.00%。排名靠前的五家企业为一汽-大众、上汽通用五菱、上海通用东岳动力总成、上海大众动力总成、重庆长安汽车,其多缸汽油机产品销量占行业销量比例为38.14%。多缸汽油机92.21%配套在乘用车领域,集中度较高。

新能源内燃机统计的家数还较少,总体来看,1月份整体内燃机行业同比下滑的情况下,新能源内燃机保持同比增幅35.43%。最近雾霾天气长期“袭击”中国大江南北,新能源内燃机的使用希望可以对此现象有所缓解。

2014年1月内燃机行业表现平稳,与去年相比略有下降。受工程机械、发电机组、园林机械及摩托车等终端市场同比下降的影响,抵消了乘用车用内燃机的增长,导致内燃机行业呈现出平稳略有下降态势。

风电行业前景乐观 工程机械设备向风电靠拢

■ 全伍

近日,全球风能理事会中国办事处传来新鲜出炉的《全球风电统计数据2013》报告显示,2013年全球风电累计装机容量突破3亿千瓦,达到31813万千瓦,同比增长12.5%。全球风能理事会秘书长Steve Sawyer表示:“在非洲、亚洲和拉丁美洲正在涌现出一批新的市场。而美国的装机也将在2014年回到正轨。”因此,风电行业前景被业内人士一致看好。

笔者发现,也许是当前工程机械行业不景气,造成生产企业纷纷扩张产品线,也许是大家都看到了新能源行业的广阔市场,向风电靠拢、为其量身定做产品设备的企业越来越多。

整机企业中,徐工、中联重科、太原重工的全地面起重机无疑成为进军风电领域的先行者和成功典型。一直以来,徐工重载风电起重机服务于风电行业的信息屡屡出现,从云贵高原到河套平原,总是少不了徐工设备的身影。据贵阳风电场一位姓王的施工安全工程师介绍,风力发电机大多选择在丘陵或临海地带,而这种地区路面大多比较崎岖,一般起重机往往需要装载机拖拽才能到达下一个作业面,很大一部分的时间都消耗在起重机的转场和组装过程中。而徐工650吨全地面起重机则不需要装载机拖拽,就可以顺利转场,从而可以进一步地提高了工作效率,极大地缩短了施工的周期。

中联重科工程起重机械分公司大吨位汽车起重机产品研究所所长罗贤智表示,超大吨位轮式起重机首先瞄准风电市场,尤其是2.5MW以上的风电设备。自800吨全地面起重机在风电吊装市场获得成功之后,中联2000吨机型试验在这一块考虑的也比较多,譬如其底盘、转向、上装等试验节点中,最大性能吊装的试验、风电工况吊装试验和最大起重重量工况模拟都较有意义,设备要达到6000吨米的工况需求,且能吊起一个3MW的风机,就需要拥有极强的起重能力,QAY2000这种机型完全满足。

在配件企业中,瓦轴率先发展风电轴承业务,实现了销售收入同比增长的良好业绩。经过多年的努力,瓦轴集团保持了与世界级大客户、大集团的合作,现已形成了系列化、规模化。代表产品2.3MW陆上风机、2.3MW海上风机配套的变桨、偏航轴承,风电驱动装置减速机及榨糖机减速机系列产品,均实现批量稳定供货。工程机械企业向风电转型的事情屡见不鲜,如今业内人士发现,向风电靠拢的倾向也开始日渐明显。

宏观面现种种利好 2014 起重机市场值得期待

■ 翟亮

起重机作为一种重要的工程机械,它在我国的建设事业中已经承担越来越重要的角色。

作为落实“十二五”规划各项工作目标的关键一年,2013年,国家经济发展处于重要战略机遇期。城镇化、新型工业化、国际化建设都已进入关键阶段。步入2014年,铁路投资重点为中西部和城际铁路,资金到位将逐渐得到保证;公路投资总量仍维持低位,但西部仍是投资重点;核电有回暖趋势,且离目标值相差较远,未来两年投资增长空间较大;公共服务中的投资机会显现,可适当关注。由于国内经济环境及下游行业总体走稳,预计2014年工程机械行业基本面临有好转,但难有明显回升。2014年将面临一个增长放缓,结构更加分化的经济环境,固定资产投资将呈现前低后高趋势。

2014年,起重机械在宏观面的利好下,积极技术创新,整装待发,或将迎来新的发展。中国已经成为全球最重要的工程机械市场,随着国内市场的不断规范,我国起重机械市场必将有更大的商机。

爱普生 EB-Z9900 工程投影机 从容演绎历史文化风采

■ 钟慧

笔者近日了解到,无锡古运河博物馆外墙上利用爱普生投影机实现的江苏无锡文化风光介绍,让观众印象深刻。古运河又称京杭大运河,拥有极高的历史文化价值。无锡古运河博物馆旨在展现古运河“古今对话,中西结合,演绎历史长河,再现人与水共生”的繁荣景象。与传统博物馆投影展示系统不同,目前,古运河博物馆通过运用6台爱普生EB-Z9900高端工程投影机,实现了高画质的室外建筑物外墙实体大画面投影,尽显江南的室外文化特色。古运河博物馆外墙投影属于户外建筑物外墙实体投影,对投影机性能与表现均有着更高的要求。

10000 流明 尽显高画质

在室外演示中,自然光线的影响较大,投影机亮度稍低,投影效果就会大打折扣。古运河博物馆外墙的投影画面呈折角型,两侧画面尺寸分别为16米x4米和15.5米x4米,爱普生EB-Z9900凭借其高亮度和高对比度,在户外夜景下完成了高质量的大画面投影。EB-Z9900采用3LCD技术,1.06英寸含微透镜的液晶板,色彩亮度高达10000流明,即使在光线较亮的室外夜景环境中,也能尽显高画质。3LCD技术能高效利用光的能量,呈现完美的



图像色彩,此外,EB-Z9900配备了最新的短弧灯泡,更有效地节约能源,在相同的功耗下,能够发出更高亮度的光,EB-Z9900在室外墙体上投影表现并不亚于室内,令用户十分满意。同时,EB-Z9900分辨率为1024x768;对比度达5000:1,采用先进的自动光圈技术,可以检测到每个场景的固有亮度水平,并自动调整光输出到最佳水平,确保每一个画面达到最佳的对比度和亮度,令投射画面对比鲜明,细节清晰。

高可靠性 打造稳定的室外演示

室外环境变幻莫测,投影机的稳定性成为

重中之重,在古运河博物馆外墙投影案例中,EB-Z9900凭借其长寿命的光学系统和空气过滤网稳定运行,令用户十分放心。在案例中,投影机工作环境的温度约为4摄氏度,EB-Z9900凭借其对于温度的广泛适应性,稳定运行,用实力“演绎历史长河”。实际上,因EB-Z9900采用无机液晶面板(C2Fine)和新型光学元件设计,使系统能够承受的温度可高达50摄氏度,操作温度范围扩充至0-50摄氏度,可以很好地适应绝大多数应用环境。另外,EB-Z9900采用双灯系统,即使一个灯泡熄灭,第二个灯泡也能确保投影机可以继续工作,双重保证,防止演示中断。

内置工具 色彩一致有保证

EB-Z9900内置融合功能,6台投影机依靠自带的功能就可以轻松投影出效果震撼的大画面,很好地满足用户的要求。此外,EB-Z9900内置多屏暮色彩校正工具,可以轻松校正每台投影机的投影亮度和色彩,使各台投影机的亮度和色彩保持一致。实际应用中,融合6台EB-Z9900的投影画面亮度、色彩高度一致,宛如整幅画面,演绎出古运河的绝佳风光。

EB-Z9900凭借10000流明的高亮度和高对比度,在室外投影中都能呈现出大幅完美画质,更不必担心其在小型礼堂、博物馆、剧院、模拟仿真等环境下的出色表现与可靠性能。