

家装五金“钱”景好 经销商自营品牌“肥水”不外流

■ 丛慧

家装五金作为五金的细分品类之一,其前景日益光明。而一些大经销商运营商笃信“近水楼台先得月”的理念,也开始进军上游,创牌生产自家的产品。由此,一批品相良好,品种齐全的五金品牌如雨后春笋般成长壮大起来。

五金企业需多渠道运营

家装企业五金产品营销面临诸多瓶颈,五金企业如何实现营销渠道创新成未来企业发展关键;随着信息化的进一步发展,电子商务已成为未来发展的主流。电子商务对五金传统渠道的影响越来越大,大多五金城开始寻求将线上电子商务与线下五金市场结合起来。

中国五金行业的市场新趋势越来越明显,中国五金行业的流通格局正在发生着深刻的、激烈的变革,在近年以及未来的一段时间内,都应该主要是流通和终端渠道相互交叉运行的状态下运行,传统渠道依然发挥着重要的作用,尤其在二三级市场起着主导作用。经销渠道趋于扁平化,崛起了一些新的五金大卖场和大市场,而一些运营商、大经销商也建立了自有品牌,与企业零售策略冲突,



行业传统渠道正在呈现多元化、功能化、快速化的发展趋势。

新兴渠道的崛起不仅使五金制造企业面临着重新对传统代理商、经销商定位、重构合作关系等重大课题,而且还使得企业面临越来越高的市场控制权旁落的危险,专卖店模式的确有很大的成功可能。

家装五金前景广阔

二三线城市的快速崛起,带动了多个行业的发展,众多大品牌开始向二三线城市大举进军,这样的市场既能让大品牌生存,又能让崛起中的品牌更具潜力,这样的市场拥有较强的包容性,家装五金行业也不例外,随着

二三四线城市房地产业的发展,家居、建材等装修市场繁荣起来,也让更多发展中的品牌看好这一市场,开始布局市场,代理加盟店在二三四线城市遍地开花。

在消费水平方面来讲,二三四线城市对品牌越来越看重,也拥有足够的消费中高端品牌,这也是这些城市被品牌全面布局的原因之一。

经销商自创品牌乃大势所趋

代理加盟作为企业开拓市场的一种渠道,占据了销售收入的大部分。五金企业也不例外,在线下渠道方面每家企业有自己的一套,专卖店、代理经销商等形式既宣传品牌,又带来大量销售额,不失为最佳途径。

家装五金从设计、材质到理念都可有所创新,众多品牌五金以新颖的设计理念,优质的材质和高性价比吸引了众多消费者,例如欧盛等品牌产品齐全,涉及门锁五金、卫浴五金、拉手、挂件、水龙头花洒等产品,涵盖范围广泛,其次是产品品质可靠,历经道工序,严格地打磨、质检,以保障产品品质。同时,在售后服务方面,每家专卖店对售出的产品质量负责,产品在一定的时间内有问题可退货或者换货。

技术前沿



四方电气两项科技成果 通过鉴定

■ 国联

近期,深圳四方电气总部会议室,《基于微逆变器应用的10kW光伏并网系统》、《300W光伏并网逆变器》两项科技成果接受了新能源专家小组的鉴定。鉴定会由深圳清华大学研究院新能源与环保技术研究所所长主持,共七位新能源领域专家及学者参加了此次鉴定会。

鉴定会上,专家组认真听取了两个项目的技术总结报告、查新报告、用户使用报告,并考察了成果的现场展示,通过详细的咨询和研讨,经专家组的严格评审,两项科技成果均被鉴定为“处于国内领先水平”。日前,两项科技成果鉴定通过深圳市科技创新委员会的审核。深圳市四方电气技术有限公司是深圳市民营高科技企业,是经国家认定的高新技术企业、深圳市科技和信息局认定的软件企业。公司成立于2004年,专业从事工业自动化产品和新能源产品的开发、生产、销售与服务。主要产品有变频器、伺服驱动器、永磁同步电机、PLC、HMI、电动汽车控制器、光伏逆变器以及光伏汇流箱等。目前,四方电气拥有员工300余人,营销网络遍布国内及海外60多个国家和地区。

四方电气以成为“卓越的自动化产品和解决方案提供商”为企业愿景,为保证专业技术的领先性和创新性,通过持续投入和优化研发布局不断提高产品的核心竞争力。公司以拥有自主知识产权的专业技术为依托,紧密贴近客户,持续为客户提供满意产品和解决方案,以及主动的增值性服务,力促产业发展升级。目前,公司的产品已经广泛应用于机床、塑胶、起重、建筑、纺织、电线电缆、空压机、供水、暖通空调、食品、印刷包装等多个领域。

我国工程机械后市场 呈现“新蓝海”

工程机械整机与配件技术一直处于畸形发展的状态。在国际工程机械的舞台上,我们拥有世界响当当的工程机械整机企业,然而我们的零配件乃至核心技术在国外很少能够找到值得骄傲的观点。发展基础元件一直是国内行业人士的共识。

事实上,很多企业已经开始逐渐重视服务,开始加大服务的投入,希望在附加值上能够有所突破,能够树立良好的品牌形象。虽然工程机械行业的“金九银十”已经过去,但是工程机械企业并没有停止服务的脚步,而是仍然在不断深耕服务领域,为客户提供及时有效的服务。

中国工程机械工业协会会长祁俊曾表示,后市场是有着巨大潜力的。事实上,工程机械后市场内容非常丰富,包括保内服务、维修、租赁以及再制造等。与此同时,国外工程机械、汽车、飞机等领域均已发展到一定规模,中国也掀起了机械市场的后市场风。维修、配件等业务量大增,制造商、代理商对后市场不得不重视并加大投入。随着客户需求日益多样化,相关服务自然也会快速发展起来。中国工程院院士徐滨士也说工程机械后市场定是一片新蓝海。

工信部在2月中旬发布《关于加快推进工业强基的指导意见》,提出以关键基础材料、核心基础零部件(元器件)、先进制造工艺、产业技术基础为发展重点,加强顶层设计,完善政策措施,着力解决工业基础领域的关键问题,加快推动创新成果产业化,积极构建生产和应用良性互动机制,夯实工业发展基础。

业内人士表示,根据指导意见,我国将研究出台支持工业“四基”发展的产业政策,健全完善工业基础领域技术标准和计量技术规范,引导各类要素向工业“四基”领域倾斜;完善财政支持政策,利用现有资金渠道持续加大对工业“四基”的支持力度;拓宽融资渠道,促进信贷政策和产业政策的协调配合,加强信息共享,搭建银企信息沟通平台,开展多种形式银企交流活动。

国家相继出台了很利好政策,振兴零部件基础元件以及核心技术发展的口号一直在喊一直在主张。我们看到国内很多主机企业都在陆续开辟零件生产线。据了解,国内很多配件企业也在试图突破,形成更多更有技术含量的知识产权,当然在此过程中也遇到了很多问题;资金、技术、政策等方面亟需引导。(工冲)

新品速递

八达重工研发

“双动力智能型双臂手 系列化救援机器人” 通过验收

■ 龚品

作为“十二五”国家科技支撑计划项目,日前,由江苏新沂八达重工等8家单位联合研发的三台“双动力智能型双臂手系列化救援机器人”顺利通过国家验收。

在新沂八达重工现场,由中国科学院院士王天然、闻邦椿以及中国工程机械协会、清华、同济、北京理工大学等单位组成的专家验收组,正在对三台国内研发、世界最大吨位的大型救援机器人进行审核验收。

“双动力智能型双臂手系列化救援机器人产品研制”是“十二五”国家科技支撑计划项目之一,由江苏八达重工机械股份有限公司联合浙江大学、北京航空航天大学等七家单位历时八年合作完成,此次验收的三台救援机器人,分别为38吨、52吨、60吨级,其中,38吨级的履带复合式双臂抢险救援机器人由于其巨大的双臂配合默契,被网友亲切地称为“麻辣小龙虾”。

江苏八达重工机械股份有限公司董事长、大型救援工程机器人研制项目总指挥陈利明介绍:“大型和中型的更看重拿得起分得开,大型的臂占总体作业量的70%,这只手主要讲究灵活,自由度越多越灵活,我们这个八个自由度的一台工作臂,在国际的范围内也是属于领先的。”这三台不同规格的救援工程机器人可以遥控操作,在各种重大灾难救援过程中,通过双臂手的协调配合,对坍塌物进行快速剪切、破碎、切割、抓取、分解、剥离,完成生命探测、图像传输,最大效率地抢救人民生命财产安全。

江苏八达重工“大型救援工程机器人研制”项目总工程师周峰峰博士介绍:“我们这个项目八年时间总共七家单位,整个参与项目达到130多人。七家单位取各自所长,取各自优势,集各家所长把这个项目做好。”

项目研发过程中,共获得国家专项拨款1440万元,申请国内外专利技术32项,发表科技论文32篇。目前,该项目三台不同型号的大型救援机器人已经顺利通过专家验收,八达重工针对该产品的特点及应用领域,面向国家应急处置、消防、武警、部队、以及大型厂房、建筑物、机械拆解等不同需求,走定制化路线,尽快将该产品走向市场。

对于这种救援机器人今后的发展前景,陈利明总指挥表示:“第一,它要向更大的配置功能发展,现场能够快速组装、能快速运送的模式;另外,要向更小的、更便捷、灵活的研发方向去做;还有更高的,就是将来功能更全、它的应急现场需求,作用更强大,满足偏远地区的救援需要,还有一种就是更专业的,这是定制化的一些特点。”

天津市上半年国内招商引资实现高质量增长 引进制造业项目564个

■ 卫南

笔者从天津市合作交流办获悉,今年上半年,天津市共引进国内招商引资项目2366个,到位资金1930.64亿元,同比增长16.41%。引进亿元以上项目335个,到位资金1618.82亿元,增长41.34%,占比84%;10亿元以上项目35个,到位资金649.77亿元,

占比34%。

其中,引进服务业项目1682个,到位资金1306.92亿元,增长19.43%,占比67.69%;引进制造业项目564个,到位资金560.71亿元,增长17.35%,占比29.04%。外地民营企业在津投资项目2245个,到位资金1542.15亿元,增长15.48%,占比80%;国有与其他类型企业在津投资项目

121个,到位资金388.49亿元,增长20.28%。来自环渤海地区投资922.05亿元,占比47.76%。

其中,北京企业在津投资646.62亿元,占比超1/3。来自“长三角”地区投资301.51亿元,占比为15.62%;来自“珠三角”地区投资250.32亿元,占比为12.97%;中部地区投资154.16亿元,占比7.98%。

全球智能电表 2015年预计出货量达1.63亿台

■ 巩典义

随着电子、信息、软件、通讯、机电控制等技术的发展,目前我国电子式电能表产量已占绝对优势,正逐渐替代原有的感应式电能表。相关技术的发展,推进电工仪器仪表产品技术的不断升级。

节能减碳的智能电网,正全力投入智能电表布建,进而带动智能电表出货量逐年攀升,并激励相关零部件供应商营收成长。智能电表市场商机正逐渐扩大。

“十二五”时期,随着全球智能电网建设及电网改造的全面推进,国际国内智能电表市场面临巨大的发展潜力,根据国家电网公司《“十二五”电网智能化规划》,仅国家电网公司向电表和集中抄表系统的投资就将超过500亿。

节能是我国经济和社会发展的一项长远战略方针,我国政府已承诺到2020年单位国内生产总值二氧化碳排放比2005年下降40%~45%。2011年5月,《国务院批转发展改革委关于2011年深化经济体制改革重点工作意见的通知》中要求:推进资源性产品价格改革。加快输配电价改革,推进竞争性电力市场建设和大用户直接交易试点,完善水电、核电、可再生能源发电价格形成机制,调整销售电价分类结构,择机实施居民用电阶梯电价。

电能表及用电信息采集系统产品属于国家发改委鼓励类产品,国家电网“十二五”规划在用电环节智能化的主要目标是:完成智能双向互动服务平台建设,实现用电信息采集系统的全面覆盖;在智能用电服务系统、电动汽车充放电等新技术、新设备、新商业模式方面取得重要突破;深化智能量测体系建设,智能用电服务体系基本形成。

这一切政策、措施为电能表及用电信息采集系统产品的后续发展提供了强有力的政策支持,必将会推动其市场需求的持续增长。

到2020年全球范围内将要安装20亿台智能电表,扣除中国3.5亿台,国外市场约有16.5亿台的需求。国内、国外市场为电表及用电信息采集系统产品提供了广阔的市场,促使电表及用电信息采集系统产品的技术创新和大规模产业化发展。根据国家标准,电表需要限期使用,到期轮换。因此随着使用范围的不断扩大,电表市场容量将持续增长。

据悉,目前全球正在使用的电表共有17亿个,若全面更换为智能电表,则市场规模将相当可观。以2012年来看,全球智能电表出货量达一亿台,较2011年成长31.6%。根据前瞻产业研究院发布的《2014-2018年中国智能电表行业发展前景与投资预测分析报告》预测显示:由于节能环保的政策支持,必将会推动其市场需求的持续增长。未来几年行业将迎来新的增长点,预计2015年全球智能电表出货量将达到1.63亿台,年复合成长率15.4%。

今年上半年我国销售压路机8237台

■ 惠程

2014年1-6月份,我国压路机行业22家企业累计销售压路机8237台,同比下降356台,降幅4.1%。自1月份以来,行业呈现出高开低走的局面,前三月销量均有不同程度的增长,但进入4月份,销量出现同比下滑,其中4月份同比下降281台,5月份同比下降246台,6月份同比下降162台,降幅均在10%以上。

上半年行业累计出口1532台,同比下降407台,超过行业整体下降台数,成为行业整体销量下滑的主要因素,但6月份呈现出一定的回暖态势,当月出口310台,略低于去年同期的329台。

国内31个省市上半年累计销售6705台,同比增长51台,其中六成以上区域同比增长,西藏、青海、海南增幅位居各区域前三位,同比增幅分别为44.7%、37.3%、36.2%,但基数较低,增量有限;真正对国内市场增量形成有效支撑的区域主要是:安徽增长81台,贵州增长57台,云南增长53台,湖南增长51台,河北增长51台……

近三成的省市销量出现同比下降,其中北京下降87台,新疆下降76台,山东下降67台……历年销量最大的江苏市场,上半年销量与去年同期基本持平。业内5家外资品牌,累计销售644台,同比增长42台,市场份额由去年的7%增至目前的7.8%。近年



来外资品牌呈现本土化进程加快的发展态势,产品系列进一步拓宽,价格策略有所调整,成为其市场份额增长的主要动力,但行业销量最大的机械单钢轮产品仍为国内企业把持。

静碾和轻型系列产品逆势增长,1-6月份销量分别同比增长156台和101台。轮胎、双钢轮、全液压单钢轮和机械单钢轮系列产品1-6月份销量均同比下降,其中全液压单钢轮降幅最大,高达20%,同比下降355台,主要体现在12吨左右的出口机型;国内市场主销的机械单钢轮产品同比下降140台,但不同吨位产品表现不一,呈现出“两级分化”的态势,中小吨位的

12吨及以下系列产品和超大吨位的20吨以上系列产品逆势而上,均实现明显增长。

2014年上半年尽管表现不甚理想,但主要是受制于国际市场的变化,国内市场基本稳定。随着我国城镇化建设的发展,城市道路将不断增长,同时养护工程也随着公路和城市道路的增长而增长,另外近期国内新开工项目明显增多,诸多利好因素逐步呈现,所以压路机行业国内市场仍然潜力巨大。

在国际市场竞争中,本土品牌向国外拓展的能力不断增强,在地理和价格上的优势仍长期存在,同时随着世界经济的复苏,我国压路机行业向国际市场发展的前景很好。