

被三重门制约发展的LED小企业



不规范、产能跟不上;产品质量无法保障、缺乏检验条件、质量不过关造成退货现象、无法保障售后服务等三方面是LED小企业目前遭遇的困境,同时也是他们的“三重门”。

中学时代,记者读懂了韩寒的《三重门》,为中国青年在教育“三重门”下的痛苦挣扎感同身受。毕业后进入LED行业,记者也了解了LED小企业遭遇的“三重门”,在如今不景气的照明市场上求生存苦苦挣扎。有的人顺利渡过了“三重门”,有的人则在“三重门”面前倒下了。

也许每个行业都有自己的“三重门”,但LED照明行业的“三重门”让业内人士感到LED行业发展差强人意。产品质量跟不上、企业不“给力”、市场恶性竞争等“瘸腿”现象已经制约了整个LED照明行业的健康发展。

第一重门：产品

LED灯具的质量问题、技术含量问题、研发和专利问题等是小企业遭遇的第一重门。产品同质化,质量不过关,只好以低价来竞争,大量的低价出货造成退货现象严重,同时,企业无法保障售后服务,这是中国LED小企业的普遍共性。两年前,LED小企业的日子还没现在难过,市面上价格不菲的LED灯具让小企业获得了巨大的生存空间,很多小型企业发展成为中型企业,当然,也有不少小企业在过不了第一重门。

缺乏检验条件,产品低价、质量不好,这也动摇了许多小企业的根基,而且大量的小企业让大量的“次品”充斥市场。特别是产品检验问题,很多小企业还停留在人工组装的阶段,生产设备、检验设备严重缺乏,拥有老化等基本设备,在小企业眼中是相当自豪的,即便如此,部分小企业仍然不能保障基本的设备。

第二重门：企业自身

小企业生存艰难,这得归咎企业本身的问题。在照明市场上,很多小企业缺乏规模和核心技术,产品没有特色,也缺乏竞争力;管理体系不规范,在财务上、在采购上、在生产上、在销售上等方面出现问题;产能或质量跟不上,导致客户退订,库存积压了相对大量的存货,影响小企业的现金流动,财务上遇到困难,这种现象并不鲜见。

记者采访过大量小企业技术含量低,管理体系不规范的现象相当普遍。早前雄记的失败是自身问题长期的结果:采购成本高,售价低,产品质量差,管理不透明化、系统化等。中型企业尚且如此,那么小企业呢?

其实,下一个雄记并不难找。

第三重门：市场

照明市场不规范，这个问题存在的时期也是相当久远。照明市场的风气不是很好，以次充好的结果，消费者对LED灯具的印象大打折扣。

低价战，这在照明市场上已经持续了好几年。近年来，在政府有关部门、媒体、舆论鼓吹下，许多企业进驻了，同时也有很对多小企业退出了这个舞台。

进入照明行业的传统淡季后，小企业更加难熬了。本身产品就存在很大的质量隐患，上半年销量提高的后续发展就是面对越来越多的退货，客户不再续单。就像雄记，它的客户大多都是散户，价格便宜，出货量很大，但过3个月仍然合作的客户不超过10%，这主要是质量问题导致的。中型企业尚且如此，更何况小企业？

正因为上述的“三重门”，才导致了LED行业中不负责的中小企业老板先后“跑路”。

商业照明企业--美可特：淡季“诅咒”

针对LED企业的淡季“诅咒”，中山市美可特光电科技有限公司总经理张德伟分享了自己的观点。其就市场和企业两个方面进行详细的分析。一方面，目前灯界正处于淡季，市场比较暗淡，大部分灯饰企业的生意不景气，然而有些企业在整个市场低迷的氛围下依然屹立不倒，但同时也有企业不堪一击，毁于一旦。淡季里维持经营的成本、资金流动缓慢等各种压力使得一些资金薄弱的企业不得弃“车”而逃。其次是企业自身的原因。一些企业并非拥有实力而成立，只是因有利可图而一窝蜂地野蛮闯进，造成了市场浑浊的环境，产品参差不齐，鱼龙混杂。另一方面是缺少核心竞争力，抄袭蔚然成风，同质化严重，价格战因此烽火四起，价格战之下必成炮灰，这是市场调控下的不变定论。总而言之，这是经济环境之下优胜劣汰的结果。

家居照明企业--周杰：寻好客源也要强化自身

关于LED中小企业如何在这样的形势下继续生存下去的问题，记者采访了阿里郎照明总经理周杰。他表示，LED行业在竞争如此激烈的环境下，所面临的最大困境有两个方面：一是质量参差不齐，价格太低；再是大多中小企业都对LED领域的专业知识了解不够。

周杰坦言，由于每个企业都有不同之处，根据企业所拥有的客户资源、工厂的自身条件其质量定位也不一样。LED企业如何在这样的竞争环境下找到突破口，则取决于该企业如何寻求好的客户资源以及强化企业自身条件；加强培灯笠的诤肯喙厝嗽倍访ED领域的专业知识，让企业能在对LED更加深入的了解后，研发出独特的、质量好的新产品。

家居照明企业--廖江：小企业“死路一条”

近日，亮A相关负责人廖江接受了记者的采访。当记者问到目前LED照明行业里中小企业面临的困境时，快人快语的廖江一针见血地指出：死路一条。

廖江说道，目前LED照明行业里是“斗价血战”、缺乏核心技术的支持、没有规范的管理体系等等问题；并指出，当一家企业只是以低价来竞争取胜，而不是倚靠提高核心技术，创新管理体制，那是不会长久的生存下去，而如何去解决目前面临的这种境况，廖江则说道要按自身企业的实际情况，才能量身定做出一套“脱困”的解决方案，其中提高本身产品的技术竞争力是关键。

电源企业--李文龙：两极分化严重

对于LED小企业目前面临的困境，中山市虹聚源电子科技有限公司工厂管理负责人李文龙表示最为显著的特征就是市场淡、价格低、客户有风险。

今年年初，很多LED企业的销量比往年同期有所上升，小企业也不例外，尝到了甜头。但等到年中后，小企业就遭遇了冰火两重天的滋味。今年年初，李文龙曾接受记者的采访表示，“今年年初的订单一下子增加了许多，生产车间的员工不停地加班加点。今年整个LED市场大体转晴，但两极分化严重，生意好的企业前景会更好，生意差的会逐渐销声匿迹。”

果不其然，还没到下半年，许多LED小企业就难过了，但仍然有部分小企业过得滋润。

灯珠企业--吴少佳：小企业缺自检能力

中山市东冠星光电科技有限公司负责人吴少佳表示低端的客户目前很难做，中高端得客户比较有保障，风险也比较低。东冠星五年来一直走质量路线，只跟统一走质量方向的客户合作，与客户都有签战略合作。客户有质量要求，自己也能做得到，做得好，这样才能避免大批量的退货问题落到自己身上。

但目前LED行业的小企业大都缺自检能力，质量意识缺乏，甚至把次品当正品卖。对于市场里充斥的垃圾产品，吴少佳表示痛心疾首。去年东冠星开始研发生产贴片，而贴片光源市场去年下半年才拉开序幕，今年下半年贴片市场就直接进入了激烈的竞争期。在这样的前提下，仍然有不少厂家偷工减料，为了拼低价，芯片只使用次品——专案芯片，“忽悠”消费者，把市场搅浑。

吴少佳认为只要坚持走品质路线，才能取得最后的胜利。所以东冠星会从始至终地坚持中高端高质量路线，使用质量有保证的正规芯片。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/50183.html>