

富尔顿坚持走LED灯具品质道路

尽管我国LED灯具出口势头良好，但行业不够成熟伴随而来的一些问题也逐渐凸显，存在不少隐忧，主要表现在以下几个方面：

企业核心竞争力缺乏突破。一直以来，我国LED产业仅在产品封装方面占优势，而在产品研发及芯片制造等方面并没有自己的核心技术和专利。国际上的LED中高端产品大都产自我国台湾地区及日本、欧美等地，而我国众多的中小型企业只能从事LED应用，处在产业链的最低端。除少数大型企业外，众多中小型企业只能大批生产彩虹管等质量要求不高的产品，以珠三角地区企业为例，甚至有不少企业难以生产出符合欧美等发达国家认证的产品，只能输往非洲、印度、阿拉伯等国家和地区，以低价优势取得利润。

技术贸易壁垒问题突出。2012年下半年以来，美国、日本、墨西哥以及欧盟等国家和地区相继提高了LED灯具进口的技术门槛，对于进入国的定向灯和LED灯具产品提出覆盖节能环保、生态设计、能效标签、测试检验、性能、安全性、尺寸、重量、形状等方面更高、更严格的要求，可以说技术性贸易壁垒已经成为我国LED灯具能否维持出口增长势头所面临的主要问题。

产品质量问题明显。由于缺乏相应的标准，国内LED企业以牺牲产品质量的方式来抢占市场的现象屡见不鲜，导致因产品质量问题而频上黑榜。据不完全统计，自2012年以来，欧盟非食品快速预警系统(RAPEX)通报我国出口LED照明产品多达上百次，其中，绝大多数是因爬电距离或电气间隙不充分致绝缘性能不佳等方面的质量问题所引起。由此可见，产品质量问题已成为LED行业国外市场发展的障碍。

专利纠纷问题增多。由于缺少LED核心技术专利和产品品牌，国内LED产品同质化竞争日趋严重，由此导致出口产品面临贸易摩擦。近年来，美国多次运用337条款阻止我国LED产品进入美国市场。据统计，自2008年以来，我国LED企业共遭受4次“337调查”，涉及的国内企业达30多家，包含厦门(楼盘)三安、大连(楼盘)路美、杭州(楼盘)士兰明芯等LED芯片企业，国星光电(002449,股吧)、鸿利光电(300219,股吧)等封装企业，以及深圳(楼盘)洲磊等LED应用企业。如果应对不善，LED知识产权问题也会形成长期的贸易摩擦风险。

行业集中度低下。据GLII数据统计，我国LED产业外延芯片环节的行业集中度已经超过五成，但是封装环节的集中度只有16.8%，特别是大批企业进入的LED照明应用领域的集中度更是只有5.7%。2013年我国经营LED灯具的企业总共近9000家，较去年增加了千余家，前100名企业合计出口额占总体出口额的40%，这一比重较去年还降低了3.5个百分点。经营企业数量较多且相对分散，这种经营企业不集中的市场供应格局致使市场竞争激烈，尤其中低端产品功能相近且单一，价格成为企业间竞争的主要手段，直接导致利润微薄，进而制约企业创新能力的提升和行业整体出口竞争力的提升。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/62189.html>