■创新发展看鲁企

房产建筑行业萎缩 业内低价混战

绿灯行电缆如何逆势而上

12日,绿灯行电缆公布了他们的最新报价,价格比同行业降低了10%以上,一时间业内一片哗然。房产开发的热度下降,电缆五金行业的总体形势也随之下滑,而进入2016年以来,绿灯行每个月的销售额都能达到4000万。在保持高质量的前提下,价格作出如此大幅度的下调,绿灯行是如何做到这一点的?

绿灯行高压车间。 (企业供图)

本报记者 张玉岩

低价竞争中的破釜沉舟

提起绿灯行,行业内都知道这是一家较早做品牌的电缆生产厂家,绿灯行企业董事长、绿灯行电缆创始人李月震这样解释“绿灯行”的名字,建厂时,每个车间都有自检设备,检测合格,绿灯亮起,就可通过进入市场。检测不合格,红灯亮起,就不能出厂。在阳谷绿灯行工矿区,不合格原材料不进厂,不合格半成品不转序,不合格产品不出厂。“检测设备上的红灯亮了,就不行,绿灯亮了,就行!”对质量的执着固守,造就了今天绿灯行产品的口碑。

2002年创立至今,绿灯行电缆现已发展成为集规模化、信息化、集群化于一身的行业知名企业。产品涵盖了35KV以下所有常规电线电缆,并开发了配电箱、配电柜、墙壁开关、插排、插座等一系列与电有关的衍生产品。始终坚持做国标电线电缆,以济南为起点,逐步建立了覆盖中国北方(包括东北、内蒙古和新疆)和南方部分地市的销售网络,依靠过硬的产品质量占领了省内外中高端电缆的市场份额。为了保证品牌和质量,绿灯行电缆有限公司郑重向社会承诺,“产品质量全项包检,如不合格,向用户货值双倍赔偿;长度如与标识不符,差一米包赔百米。”

2015年以来,和其他制造业企业一样,绿灯行电缆深切感受到经济下行的压力。房产建筑行业热度下降,电缆行业产能过剩的问题也越发凸显出来。北方最大的建材五金批发市场,北京京开市场的一位业主陈经理说:“今年五金市场的采购车辆比2015年下降了三分之一,与2008年高峰时期更是不可相比。”根据电线电缆网的数据显示,2012年全国有1万家电缆制造企业,如今只有6000多家,不少电缆制造企业都在这一轮洗牌中死掉。

然而,绿灯行面临的挑战,不仅如此。行业内低价低质产品占领市场,模仿和造假也愈发泛滥。不少电缆看重“绿灯行”的品牌效果,挂着羊头卖狗肉,假冒产品泛滥市场,而实际上“绿灯行”并没有在山东省外设分支机构。市场萎缩,竞争更激烈,让绿灯行这样的品牌电缆也有些吃不消。

与其他光鲜亮丽的产品不同,电缆产品质量问题相对隐蔽。记者走访了济南市北园大街的五金市场,一位资深的从业人员告诉记者:“想要偷工减料,也不是不可能。”有些商家的电线绝缘外皮用回收料制作,铜芯用成本更低的含有杂质的铜,甚至铜包铝,掺杂着铝或合金。不然就是长度不够,中间短米跳米,铜芯两头粗中间细。为了好卖,还要模仿名牌,紧贴名牌。

产品的品质不能丢,又要想方设法降低成本,就只能是在技术上寻突破了。

技术突破 成本降20% 价格降10%

面对市场压力,为了求生存,李月震意识到只能是破釜沉舟、背水一战。怎么能让企业摆脱困局,一直困扰着李月震。“在家里想是想不出办法来的,只有走出去才可能看到希望。”李月震说。机缘巧合下,李月震发现了“异型单丝圆截面导体”技术。

绞合形式的异型导体技术,灵感就是来自于铝合金电缆。新兴的铝合金电缆,在国外已经应用比较广泛了,而国内铝合金电缆国标出台相对滞后,应用较少,还是以铜导体电缆为主。这个技术就是将铝合金电缆导体无缝隙绞合技术应用到电缆生产中来。

传统电缆,绝缘外层里面是铜芯圆形导体,而圆形的导体绞合在一起,圆与圆之间存在间隙,有间隙就会产生电阻,这样一来就产生了电力浪费。而绿灯行电缆引进的这种新技术,导体是异型单丝圆截面,导体与导体之间规则排列,之间几乎没有缝隙,填充系数可达98%以上。

山东绿灯行电缆有限公司生产部负责人安广新介绍,这种技术在应用于电缆生产时,在原材料方面,生产成本大约降低了20%。“首先是填充系数大,整体紧密性大幅提高,跟相同型号规格电缆相比,这种技术制成的电缆成品外径变小,这样一来不仅可节约绝缘料,绕包带、铠装带、护套等材料的消耗也大大减少了。”另外,在相同规格满足国标要求的前提下,异型单线根数少,生产相同规格的电缆,要比圆形紧压结构所需的单线少,可提高生产效率。

而在生产过程中,这种技术绞制牵引力小,生产速度大幅提高,缩短了企业交货周期。异型线绞合只需整形模具成型,而不是圆形紧压的冷拔,以13模高速滑动式拉丝机和54盘框绞机为例,异形线拉丝拉制速度可达到10m/s以上,绞制速度达到25m/min以上。而普通圆形导体速度远达不到此速度。

此外,异型线导体外表光滑无毛刺,单线间缝隙小,挤出的绝缘在火花试验或耐压试验时击穿概率小,应用于10-500kV电缆导体上局部放电量小,可大大提高企业电缆质量水平,使产品质量更加稳定,提高产品出厂一次性合格率,降低了潜在的产品应用质量问题和售后服务成本。

6月12日,绿灯行电缆公布了他们最新的价格表,比行业内普遍低了10%以上,报价单一出,引起业内一片哗然。

绿灯行电缆一直是中高端电缆产品,价格也一直“至高无上”。“绿灯行去年参加了517次招标,超过460次皆因为价格高而丢单。大家都说你好,就是不舍得花钱去买,你说咋办?”绿灯行电缆大项目部负责人马军威向记者诉说了他的无奈。

这次引进新技术,产品质量不变的情况下,生产成本降低了20%,生产效率是原来的两三倍,价格降幅都在10%以上,让经销商们甚是兴奋。截至目前,预订订单量已经超过了1700万。

绿灯行特缆车间。 (企业供图)

智慧电工 打造一站式电力采购平台

“这也是我们尝试的一次传统电缆行业的供给侧改革。”李月震说。目前的电缆市场,供需不匹配,低端电缆产能过剩,而高品质、价格低的电缆却远没有满足需求。李月震认为,要想做到行业领先,关键在于如何以科技来推动这个领域的改革,带动行业内的洗牌。

绿灯行电缆订单中心经理张兆磊告诉记者:“目前,绿灯行工厂正在加班加点地为经销商及客户生产订单产品,可以说是供不应求,只能以预存款到账先后顺序来安排生产。”

由传统的生产销售改为经销商预订订单生产,绿灯行更顺势做出了部门的大调整和人员效益的重新评估和考核。储运等多个部门相应撤销,全国的大型仓库也发生了转变,或被经销商承包,或者做出了调整。生产速度提高了,也为按订单生产提供了可能。可以说,以技术突破为契机,绿灯行进行一场涅槃重生般的二次创业。

技术革新仅仅是改革转型中的一步。2015年,山东绿灯行智慧电工科技股份有限公司成立。智慧电工打造的是一站式解决所有电力问题,包括电线电缆采购、配件辅料、电器、开关插座、电源等周边产品。这是一家电工电料领域的新型销售渠道平台运营公司。通过对实体品牌连锁店、线上交易平台、自有配送体系、数据管理中心和供应商联盟的一体化整合,打通了上下游,优化了业务环节,相较于传统的电料销售方式,智慧电工把销售流通成本降低了30%-50%,拥有巨大的优势。

尽管智慧电工刚刚成立,每个月的销量基本都在4000万元以上。李月震说,原来的绿灯行是“海尔”,现在是“苏宁”。原来只是全产业链垂直整合,现在是以具有强大竞争力的产品和创新高效的业务模式整合优化整个五金电料市场。

“智慧电工的创新之处,是它一站式采购和服务的模式。这个模式在电力行业内是史无前例的。”李月震说。绿灯行有生产能力,年产能力可达20亿元。此外,还拥有全省覆盖到各县区的销售渠道,2012年以后,又成功打开了河北、河南、陕西、东北三省、内蒙古、新疆及南方部分市场,签约加盟经销商超过800家,显示了强大的竞争力和发展潜能。

2015年下半年,青岛即墨的一家经销商,与某路政单位签订了2000万元的电力综合订单,不光是电缆采购与服务,还包括电缆附件及安装服务,一站式完成。“一个电力工程,电缆买这家,电器买那家,出了问题到底是谁的?智慧电工一站式完成,凡是与电相关的服务,智慧电工都可以解决,都可以负责。”采购单位刘经理道出了选择绿灯行智慧电工一站式电力采购的心声。