

中国灯饰之都全国直销基地评审组来临沂考察

# 临沂灯具城瞄准灯饰品牌基地

5月7日,来自中山市古镇的中国灯饰之都(古镇)全国直销基地评审工作组来到临沂商城,考察临沂灯具城,举行交流会。考察组成员直言,被临沂商城繁荣的市场和四通八达的物流所震惊,专业的灯具市场在整个华北地区,规模性、专业性都是首屈一指。

本报记者 樊凯

## A 临沂灯饰走货量惊人

是什么吸引中国灯饰之都全国直销基地评审组考察临沂灯具城?中山古镇镇党委书记何胜强告诉记者:“吸引我们考察临沂商城的原因是惊人的走货量,据不完全统计,山东临沂灯具市场年销售额48亿元,在华北地区其他市场,石家庄、华夏、华北、怀特、浒关加起来大概21亿元,郑州前三个灯具市场大概24亿元,太原18亿元,临沂灯具销售额惊人,江北第一。”

华强集团董事长王顺银表示,1995年临沂灯具城建成,成立之初不足190亩,2008年发展到占地2400亩,目前拥有1000多家大小经营业户,聚集了古镇生产制造的全国知名品牌

灯具产品。

“中国灯饰之都古镇是有名的生产基地,全镇已登记注册的个体工商户超万家,几乎所有制造商都与临沂商城有联系。其中灯饰业是古镇的龙头企业,也是古镇的经济支柱。临沂拥有江北最大的批发市场集群,销售额远高于江北其他市场,优势明显。”何胜强说。

何胜强说,不仅如此,临沂商城拥有四通八达的物流优势,在全国没有哪个城市可以比拟的。很多古镇生产厂家将临沂商城作为货物周转集散地,在临沂发往全国各地,物流赋予了临沂商城得天独厚的优势。

## B 灯饰发展优势明显

在电器照明行业,临沂电器照明协会会长刘同光可以说是家喻户晓。他说,临沂商城灯饰发展到令人瞩目的规模,不仅拥有物流、市场集群优势,政府的扶持、临商的优良传统都是离不开的。

从业30余年来,刘同光最大的感受就是临沂商城人有着强大的凝聚力。灯具市场也在正确引导商户,建立优质市场环境。政府也引导市场“一品一市”,一个商品一个市场,无恶性竞争。

“临沂商城人有着吃苦耐劳、勇于创新的精神。我们作为老一辈商城人,

通过厚道经商开辟了市场,而临沂商城又涌现出一批90后商人,他们不仅有我们传统的良好经商理念,在新形势下又进行创新,通过网络等渠道发展新的营销模式,让临沂商城灯饰走向全国。”刘同光说。

刘同光介绍,政府作为服务机构,对临沂商城的发展发挥着极其重要的作用,临沂市政府专门成立临沂市商城管理委员会,作为市政府派出机构,专门服务于商城,对商城提供政策引导和支持,企业发展到现在,要多感谢于政府的支持。

## C 未来要构建品牌体系

近年来,灯具市场的发展日新月异,市场竞争激烈。面对着灯饰照明这一块诱人的蛋糕,全国涌现出众多灯具市场,然而市场环境波谲云诡,很多灯具市场在激烈竞争中黯然出局。

面对如此激烈的竞争环境,临沂商城灯饰在全国众多市场中依然傲然挺立,完全凭借发达的物流作支撑,能发展多久?是一个值得深思的问题。

中国灯饰之都全国直销基地评审组洽谈会上,古镇灯饰报总编曹利晖表示,随着生活水平的提高,未来中国照明产品市场不再是一个靠产品走量的灯具市场,而是一个拥有产品附加值

高、高品质灯饰品牌的时代。

“目前来看,全国各品牌产品都将临沂作为集散地发往全国各地,随着市场竞争的激烈,临沂商城的优势还会持续多久?在照明行业,临沂商城已经发展到极致,未来十年,必定是走灯饰品牌化、高端化发展。”曹利晖说。

曹利晖表示,虽然照明产品应用广、销量大,但产品附加值低、无品牌意识,将渐渐不能满足市场及消费者需求,临沂商城应该利用当前优势,大力发展战略性品牌、增加产品附加值,才能在灯具照明市场中立于不败之地。



## “厚道临商,诚信商城”

5月7日,“厚道临商 诚信商城”主题教育实践活动启动仪式在教育用品采购基地举行。兰山区商贸物流诚信体系建设工作领导小组全体成员及各集团、市场、协会代表等400多人参加。图为临沂商城商户正在看倡议书。

本报记者 樊凯 贺可功 摄



华强水暖管件市场开业:

## 前店后厂 打造市场集群

本报5月10日讯 (记者樊凯)5月6日,华强水暖管件市场配件区隆重开业,配件区主要以管件、暖气片为主,吸收了部分大型品牌管材。浙江省诸暨市240户生产水暖系列民营企业落户临沂办厂,新的水暖管件市场做到了前店后厂,为水暖管件市场增加了新的活力,填补了水暖行业一条龙服务的空白,集群发展,打造商业新模式,发展全国水暖管件集散地。

诸暨市水暖管件生产厂家负责人刘德山告诉记者,从事水暖管件生产多年来,相当一部分市场都在临沂,并不是临沂消费得多,而是有物流优势,能够吸引全国各地的客商来到临沂进货。通过临沂的市场,利用四通八达的物流,水暖管件产品才能卖到全国。

在刘德山看来,在临沂投资设厂最关键的一点不仅有物流优势,还有庞大的市场集群。刘德山说,物流的便利让产品卖往全国,庞大的市场集群是临沂市场发展越来越好的一大

“利器”。专业批发市场内产品种类繁多,没有买不到的产品,只要买水暖管件产品,来到华强水暖管件市场,一站式购物就可以满足所有商品需求,不用去其他商场,非常省心。

物流价格比全国平均低25%,生产厂家在临沂设厂,真正做到前店后厂,劳动力成本也要低于浙江。这些让刘德山认为,只有在临沂商城设厂,才能生产出质量可靠、价格合理的产品,在全国同行业中占有优势和竞争力。

“四通八达的物流、繁荣的市场集群,吸引了越来越多的生产厂家、商户入驻临沂商城。他们生产出高品质价格较低的产品,又吸引越来越多的买家到临沂进货。”刘德山说。

华强水暖管件市场经理李庆杰说,华强水暖管件市场是华强集团“中国建材城”市场集群的组成部分。配件区的开业是华强水暖管件市场再发展再扩大的重要体现,市场充分利用地域优势,增强服务意识,打造全国水暖管件市场集散地。

### ■相关链接

## 千亩万户大市场,全国建材第一城

2012年12月28日,华强水暖管件市场提升改造搬迁至临西十一路。华强水暖管件市场比老市场的70亩地,增加了4倍;经营业户由原先的360户,增加到近1000户;经营面积则由3万多平方米,增至24万平方米,增加了近7倍。

2015年5月6日,华强水暖管件市场水暖二期专设的水暖配件区正式开业,占地40亩,建筑面积16000平方米,于2014年10月1日动工建设,11月底分房到户。配件区主要以管件、暖气片为主,吸收了部分大型品牌管材,其中全国知名品牌16个。800多个品种入驻市场,为水暖管件市场增加新的活力。

截至目前,水暖管件市场占地300亩,经营面积达26万平方米,一跃成为全国最大的水暖

管件专业批发市场。华强水暖管件市场是华强集团打造“中国建材城”集群市场的重要组成部分。

华强集团经过20余年的发展,通过“拆迁、购买、兼并、联合”等办法,征集土地,建设市场,先后大规模建设了华强建材物流城、华强水暖管件市场、华强国际建材家居广场、鲁南家具城、临沂灯具城、临沂装饰城等大型专业批发市场23处,已形成了以建筑用材和家居装饰用材为经营主体,各具经营特色的专业批发市场集群,市场年成交额达300亿元。现在的华强集团,拥有固定资产20亿元,总占地面积2000余亩,拥有经营户20000余户,真正实现了“千亩万户大市场,全国建材第一城”。

记者 樊凯

# 鼻炎免费治

扈氏鼻炎膏是山东省非物质文化遗产保护传承项目[鲁2009-293-IX-4]。不吃药、不打针、不手术、不喷西药激素。老人、儿童都能用。效果到底咋样?您不花一分钱!试完了您自己最有发言权!

扈氏鼻炎膏是国家知识产

权局专利保护产品[200410035631.3]

扈氏鼻炎膏是山东省人民政府保护项目[鲁证字2009第232号]。全国587家专业免费体验店,始终坚持一年365天,天天免费体验!无任何附加和限制条件!

西30米路北

免费体验电话:  
**0539-3185500**

沂水店:服务楼东15米路北

免费体验电话:  
**0539-8217847**

临沂体验店:兰山区沂州路

原146医院北50米路东(公交路线:

9路,18路,201路通车);

免费体验电话:

**0539-8827797**

平邑体验店:平邑县中医院