一家来自保税区内的铜贸易企业老总告诉记者,当时看中洋山保税港区,正是由于区内以“保税”为核心的政策环境,可以最大程度满足大宗商品交易频繁、大进大出、兼顾国际国内市场、对价格反应迅速的需求。

铜价有望向中国靠拢

■ 夏冰

全世界约七成的铜都是按照伦敦金属交易所(LME)公布的正式牌价为基准进行贸易,因此伦敦成为国际有色金属定价中心。而作为全球第一大铜进口国的中国,却一直处于无定价权的被动局面。现在,这一现象有望在“洋山铜溢价”对外发布后得以扭转。

据《每日经济新闻》报道,3月20日,借助试点期货保税交割业务的先发效应,中国第一个大宗商品领域的保税现货价格“洋山价格”正式在上海亮相。首期产品“洋山铜溢价”通过国内外第三方权威数据平台同步发布。

卓创资讯铜分析师李雪向记者表示,“洋山价格”对国内的冶炼厂、贸易商的定价会产生较大影响,其中影响最大的就是中国的铜进口。“如果进口价都按洋山价的话,那么国际铜价会慢慢向中国靠拢。”

贸易商期待“洋山价格”

“洋山铜溢价”是指,以待报关进口上海(包括洋山和外高桥) 的基准品牌精炼铜交易价格对LME的溢价。其价格信息主要来源于电话采集、交易撮合两种方式,由独立第三方负责价格信息的采集,再通过系统科学的计算方法得出。

作为全国有色金属类大宗商品保税仓储的集聚地和集散地,上海正试图借助期货保税交割业务的拓展,将大宗商品的“洋山价格”逐步推向国际贸易舞台。

上海综合保税区管委会副主任王辛翎告诉记者,自2010年洋山保税港区率先开展期货保税交割业务试点后,洋山一直在依托期货保税交割功能带动大宗商品产业规模化运作。“此次将‘洋山铜溢价’作为首期产品推出,正是因为铜在洋山,无论是在进出口额、货物存储量,还是企业数量上都已经形成了相当的集聚度。”

截至目前,国际上LME指定交割库运营商已大部分入驻洋山保税港区,包括英国渣打、花旗、江西铜业、山东祥光等大宗商品龙头企业63家,涵盖物流系、贸易系、生产系、银行系、基金系等产业链各个领域,这些入驻的企业将成为“洋山铜溢价”最核心的价格采集对象和使用者。

“去年通过上海综合保税区进口的电解铜就超过100亿美元,占全国电解铜进口总量的三分之一。因此,上海保税区铜供需反映的不仅是上海对铜的供需,一定程度上也代表了中国对铜的供需,其真实的交易背景和科学的计算体系,以及绝对的规模也保证了‘洋山铜溢价’的权威性和价格关注主体的广泛性。”上海市有色金属行业协会会长张敏祥对记者表示,“洋山价格”作为一项产品创新,利用其在保税区的“净价”环境,起到连接国内市场和国际市场的作用,可以助力中国的大宗商品企业在参与国际贸易中进一步凝聚力量、争夺国际定价权。

“我们对其(‘洋山价格’)充满了期待。过去,由于无法获悉在保税区仓库内具体有多少库存消耗比量,导致卖方在定价的时候会将成本推到我们下游企业。日后有了新的价格指数,会让我们在成本上有重新的考量,从而对价格反应做出迅速的需求匹配。”上海一家从事铜金属贸易的远洋资源国际部王谷诚经理对记者表示。

记者进一步获悉,上海综合保税区管委会方面已授权上海有色网(SMM)开始发布基于洋山港和外高桥保税区的现货价对LME的升水。下一步,“洋山价格”将逐步推出与保税市场有关的大宗商品价格信号。

国内市场有望掌握话语权

“中国价格影响力有限的主要因素在于国内外税制差异、计价币种以及资源管制造成的半封闭市场。国内市场价格是含税的人民币计价的市场,与国际上普遍以美元计价的净价价格体系不接轨,由于我国对于资源性商品的控制,导致国内市场成为只进不出的单边市场,部分大宗商品价格倒挂现象长期存在。”张敏祥如是表示。

业内分析,在全球铜市场需求疲弱和供给过剩的压力下,上期所和LME铜库存居高不下,价格明显受到打压。再加上“国五条”细则出台利空房地产市场,以及美国启动新一轮的减赤计划和仍然不见好转迹象的欧洲经济,导致铜在内的基本金属市场难有起色。对此,多家金融机构也预期2013年全球铜将继续过剩。在此背景下,国内主要铜生产商愈发雪上加霜,国内大宗商品价格逐渐呈弱势,倒挂现象频频发生。

“中国近年来的高速发展,造就了很多如钢铁一样的产能过剩的大行业,同时,又有惊人的刚性需求,国外资源商有恃无恐,国内企业追求边际效益。除此之外,国内金融市场体系不成熟,缺乏对大宗商品定价的能力和主动权,而国内关于铜的价格指数有很多,各类资讯机构,只要稍微沾点有色行业,就敢推出相关产品的指数。类似于金银岛这类的资讯企业尚在成长期,面对普氏能源这样的能源资讯巨头,我们又显得很稚嫩。”金银岛有色行业资深分析师徐勇波对记者指出。

实现定价权尚需时间

采访中,一家来自保税区内的铜贸易企业老总告诉记者,当时看中洋山保税港区,正是由于区内以“保税”为核心的政策环境,可以最大程度满足大宗商品交易频繁、大进大出、兼顾国际国内市场、对价格反应迅速的需求。同时,洋山港集聚欧美航线的独特区位优势 (有色金属大部分从南美进口)和相对较低的仓储成本使其成为大宗商品必然的物流集散基地。

据悉,目前上海洋山港的保税仓库有能力储存170万吨金属,保税区内还有专为金属存储建设的20万平方米区域的诱人前景。那么,已拥有基本政策层面和独特优势的上海,最终打造的这个“洋山价格”是否能以其绝对规模对决LME,从而成为影响国际市场的“风向标”呢?

徐勇波对记者指出,“国内铜、铁矿石等进口比重相对较大的产品,在对标LME期铜价格指数之路上想掌握定价权,需要有一个过程。因为其准确度和认可度,要经过长期的市场考验。”

“‘洋山价格’的推出,将提高大宗商品价格的公开性和透明度,有助于企业提高经营效率,降低交易成本,同时,还可为铜等大宗商品的国际贸易长单谈判提供一种新选择,因为,其变现行的固定溢价模式为更贴近市场的浮动溢价模式,支持国内产业链首先在溢价上获取中国现货价格话语权。”生意社有色分社主编范艳霞对记者分析指出,“洋山价格” 和LME指数有异曲同工之效,“洋山价格”推出后,很明显就成为现货市场交易的参考价。

“保税区有大量的融资铜和套利铜的存在,可以说是中国最大的铜库存聚集地,随着保税区铜交易量的上升,铜溢价会直接影响中国的铜进口和出口,而最大铜消费国中国的进口情况也直接影响着铜价。换言之,‘洋山铜溢价’能较真实地反映出市场真实的需求,如果溢价上升,说明中国需求强,带动铜价上升,如果溢价下跌,说明成交消费差,进口减少,造成铜价疲软。”富宝资讯铜分析师尹志华直言,如果要想对决LME,后期可能会乐观实现,但目前还有不少问题要解决,如保税区虽然解决了税的问题,但人民币国际化的程度还不够,因此在争夺定价权上就有限制,导致无法在市场上自由流通。

至于“洋山价格”能否真如期待中那样有望在未来升级成为金融衍生品,实现从物流到贸易再到信息、金融的跨越式整合,逐步形成具有国际影响力的价格风向标?一众分析师均表示,这条路任重道远。“前途是光明的,现实是残酷的。”

智能装备规划正在推进中

■ 九正

工业生产目前的发展趋势就是越来越自动化减少人力环节,以期达到一个高度自动化甚至是智能化的生产模式。这种先进生产模式的实现就需要在装备制造上加大研发投入,我国政府也制定了智能装备发展的规划,正在持续推进当中。

随着信息技术与先进制造技术的高速发展,我国智能制造装备的发展深度和广度日益提升,以新型传感器、智能控制系统、工业机器人、自动化成套生产线为代表的智能制造装备产业体系初步形成,一批具有知识产权的重大智能制造装备实现突破。

但是,作为一个正在培育和成长的新兴产业,我国智能制造装备产业仍存在突出问题,主要表现在:技术创新能力薄弱,新型传感、先进控制等核心技术受制于人;产业规模小,产业组织结构小、散、弱,缺乏具有国际竞争力的骨干企业;产业基础薄弱,高档和特种传感器、智能仪器仪表、自动控制系统、高档数控系统、机器人市场份额不到5%。

“十二五”期间,国民经济重点产业的转型升级、战略性新兴产业的培育壮大和能源资源环境的约束,对智能制造装备产业提出了更高的要求,并提供了巨大的市场空间。未来5-10年,我国智能制造装备产业将迎来发展的重要战略机遇期。

本年度,我国发改委、财政部、工信部近日已共同发布《关于组织实施2013年智能制造装备发展专项的通知》,要求继续组织实施智能制造装备发展专项,重点支持数字化车间、智能测控系统与装备的研发应用以及智能制造系统在典型领域的示范应用项目。

美国决定对中国产不锈钢水槽征收惩罚性关税

■ 高攀

美国国际贸易委员会于3月21日作出终裁,认定从中国进口的不锈钢水槽损害了美国产业,美国将对此类产品征收反倾销和反补贴(“双反”)关税。

美国国际贸易委员会六名委员当天一致同意作出上述决定。由于美国商务部此前已终裁认定中国向美国出口的不锈钢水槽存在倾销和补贴行为,根据美方程序,美国商务部现在可以要求海关对此类产品征收“双反”关税。

根据美国商务部2月份裁定的征税幅度,美国将对中国产不锈钢水槽征收27.14%至76.53%的反倾销税,以及4.80%至12.26%的反补贴税。美国商务部对中国不锈钢水槽的“双反”调查始于美国伊利诺伊州厨卫制造商埃尔凯制造公司去年3月1日提起的申诉。

根据美国商务部的数据,2011年美国从中国共进口了价值1.18亿美元的不锈钢水槽。中国商务部多次表示,希望美国政府恪守反对贸易保护主义承诺,共同维护自由、开放、公正的国际贸易环境,以更加理性的方法妥善处理贸易摩擦。

推动高档数控机床技术进步

■ 钟金

我国《国家中长期科学和技术发展规划纲要(2006-2020)》把“高档数控机床与基础制造装备重大专项”作为16个国家科技重大专项之一,明确提出了发展我国高档数控机床的目标。高档数控机床的发展与应用对数控系统提出了更高要求,其中高速高精度运动控制成为现代数控系统的关键技术,已得到国内外普遍关注,并从理论方法到实际应用进行了大量的研究和实践,有效推动了高档数控机床的技术进步。

数控加工的目标是实现高速度、高精度和高效率加工。如何保证在机床运动平稳的前提下,实现以过渡过程时间最短为目标的最优加减速控制规律,使机床具有满足高速加工要求的加减速特性,是加减速研究的关键问题。

塘厦:打造创新型经济为主攻方向

■ 莞阳

党的十八大报告指出,要实施创新驱动发展战略。东莞市十五届人大三次会议《政府工作报告》提出,以打造创新型经济为主攻方向。塘厦今年同样提出主攻创新型经济。

据了解,塘厦共有国家级高新技术企业31家,省级民营科技企业19家,市级民营科技企业42家,全镇名牌名标总数达33个(件),位居全市第二位。

未来,塘厦将实施好《塘厦镇推动产业经济加快发展暂行办法》,加快成立塘厦镇科技创新中心,依托坚朗五金的实验中心、志成冠军的广东省大功率电源研究中心等科研平台,借助成为省“电子电源专业镇”机会,以与东莞华中科技大学制造工程研究院合作成立塘厦电源电器技术创新公共服务平台为突破,探索举办首届家电电子博览会,积极开展产学研合作,进一步提升“三电”产业,推动创新型经济发展。

去年,塘厦推出第二个自主研发的高尔夫品牌“塘厦golf”,美时家具成为“亚洲(行业)十大公信力品牌”,以此为契机,塘厦坚持实施专利、品牌、标准战略,推动企业争创名牌名标,申报技术进步项目。

五金卫浴国际第三方认证对中国市场有参考作用

■ 中洁

在对外贸易中,许多国家对进口的产品都要有其指定的认证,这些认证就相当于的市场准入标准,这些标准就好比一个门槛,保障进入到市场内的产品质量的同时也为自己设定一个贸易壁垒。

五金卫浴行业中,不同的国家有其不同的标准不同的认证,比较出名的有北美市场的cUPC,NSF,欧盟的CE,法国的ACS,英国的WRAS,澳洲的WATER-MARK,WELS等等。那么站在一个厂家的角度,取得这些认证在对外贸易中有何作用呢?

首先,进入市场的门券。一些国家对进入其市场产品的认证是有强制性要求的,如果没有的话,那采购商也直接忽略这个厂家。打个比方,一个企业招聘时要求一定得通过英语六级,那如果一个毕业生有这个六级证书的话,就有可能会有个面试机会,但如果一个毕业生没有的话,他的简历直接就被招聘人员忽略掉了。像现在澳洲对WATERMARK WELS认证都是强制性的,这个认证主要测试的是产品寿命,产品使用原材料的无毒无害性测试,以及节水测试,他们会有人不定时到各大销售商抽样检测,一旦发现产品没有以上的认证,不但产品会下架,销售者也会遭到相应的处罚。所以在这样的情况下,试问哪个采购商会冒险采购一个没有认证的产品?一般这种认证需要国内厂家和国外客户一起同心协力比较容易取得!像AQUALEM爱克华莱卫浴通过与澳大利亚客户合作一起取得当地市场的认证,并成功在澳洲设计营销中心就是一个值得参考的案例。

第二,身份区分的标志。不是所有的厂家都能为自己的产品取得认证的,能取得认证的产品首先得质量上过关,厂家本身还得综合实力过硬,因为取得认证不但要花大量的金钱,还得要大量的时间,人力无力,一般的小厂家根本就耗不起。所以认证也是厂家之间综合实力的比拼。能取得认证的产品才能被大买家认可,进入正规的市场。而实力偏弱的小产品,也只能在市场上小打小闹了。这区别就好像商场里买的鞋子和地摊上的鞋子,等次孰优孰劣,消费者心中有数。像WRAS认证,厦门花洒知名企业松霖也已经申请得到,当然还有一大批国内优秀塑料花洒工厂具有这个认证。KIWA认证是北欧如荷兰,比利时卫浴产品无毒材料测试认证,像帝朗卫浴(DE-LONG)取得了此项非常苦难的认证,价格也非常不菲。

第三,价格谈判的筹码。如上面所说的认证不但需要质量过关,而且不是每个厂家都能够取得的,因此在综合实力上可以避免了和一些厂家进行低级的价格战。同时,本来取得认证的厂家本来就不多,物以稀为贵的定律,厂家可以在买家面前有一定的底气,同时在价格谈判也有筹码(当然并不能作为唯一的筹码)。比如法国的ACS认证,主要是测试橡胶件,五金件是否含有有毒成分,对人体是否在洗澡的过程中有害,这个其实非常重要!如果使用了劣质材料,价格是低了,但是我们老百姓每天都在使用卫浴产品洗脸,洗头,洗澡,这些有毒成分通过金属进入人体,是非常危险的,目前国内橡胶件通过法国ACS认证的不多,有厦门麦丰橡胶等厂家,其橡胶使用达到了食品级别,AQUALEM爱克华莱卫浴就是采用其橡胶配件才能取得法国ACS认证,进而在同法国客户谈判中取得价格筹码!

第四,管理规范的动力。中国很多中小型民营企业都是家庭作坊式的,像五金卫浴行业里面,以水口为例,就绝大多数是家庭作坊式的,其管理也是靠家族成员的分工合作。但随着公司的日益成长,这些靠裙带关系支撑起来的管理体系显然是不足够的。这个时候,做某认证,尤其是对工厂生产及管理流程有要求的认证,会督促这个工厂整理和规范这些流程,这样其实对一个工厂的发展和壮大是起到积极作用。像北美的CUPC认证就要求包括要验厂这一项。验厂的目的就是要审核工厂的生产流程是否合理,CUPC认证公司会实地考察工厂的作业流程,查看工厂管理是否规范,是否可以保证批量生产也能100%保证质量,发现问题能否在有相应的流程处理恰当,大量生产时质量能否得到控制等等。这一切都要求工厂的管理走向规范化。AQUALEM爱克华莱卫浴在申请CUPC认证的过程中,不断加强产品实验室的建设,和内部管理的完善,最终取得北美市场的通行证CUPC认证。

总而言之,在市场日益规范化的趋势下,认证对生产商在对外贸易的起到很大的促进作用。无论在展会上还是平时洽谈中,越来越多的客户会问到“产品是否有认证”这个问题,由此,是否应该扯证做正牌军,还是继续乱中求生存,成为各厂家要严肃考虑的问题了。

工程机械企业要打好“专利保卫战”

■ 全五

面对激烈变化、严峻挑战的商业环境,市场之争早晚会上升到知识产权之争,及早部署专利战略,设置技术壁垒和防御屏障尤为重要。

专利战略分为进攻和防御两种。专利进攻战略是指积极、主动、及时申请专利并取得专利权,以便使企业在激烈的市场竞争中取得主动权,为企业争得更大经济利益的战略。目前,中国工程机械企业十分重视科技研发与专利申请。徐工每年研发投入比重在全年销售的5%以上,累计获得国家有效授权专利1582项,其中有效发明专利突破百项,并主持或参与起草了近百项国家和行业标准;中联重科每年产生300多项新产品、新技术,年提交专利申请在1600件以上,最近公司的“动力单元及控制方法”和“涉及起重机心脏部件”的专利还再次摘取中国专利金奖;而作为“2011年申请专利最多的工程机械企业”三一重工就在2013年初凭借“混凝土泵车超长臂架技术及应用”项目上的24向授权发明专利荣获2012年度国家技术发明奖二等奖,这也是迄今为止工程机械行业获得的国家级科技发明奖项的最高级别荣誉。

专利防御战略是指防御其他企业专利进攻或反抗其他企业的专利对本企业的妨碍,而采取的保护本企业将损失减少到最低限度的一种战略。目前,中国工程机械行业虽然专利众多,但由于专利质量和影响力不足,在2012年全球创新力企业百强帮上无一上榜。这不仅为中国制造走向欧美等高端市场遭遇“专利纠纷”埋下“地雷”,也不利于国内企业保护自身创造力和抵御恶性竞争。因此,中国工程机械企业要想打好“专利保卫战”,依然任重而道远。