

大势观察

模具企业应用电子商务已是大势所趋

越来越多的模具企业认识到,应用电子商务获得订单已是大趋所势,即使不能将所有产品搬到网上销售,但安排一定的适当的品类在网上销售能带来明显的销量增长,利用网站做推广、建店铺、获取更多采购信息、在线谈生意都将是模具企业的电子商务应用点,模具企业上网的绝对数量已经非常庞大。

垂直行业网站作为电子商务的重要平台,它具有互动性、成本低、受众面广、方便快捷、打破地域壁垒等特点。而相对于综合类行业网站来说,它具有更专业、更精准的传播渠道,凭借细分和专业而赢得客户,入主市场。现在,国内不少垂直行业网站是各自行业的领跑者,对各自行业起着重要的推动作用,对于模具行业,也不例外。

在运作上,国内垂直行业网站都立足于行业内的中小企业,以中小企业为主要目标客户。一般而言,他们让企业免费注册成为会员,汇聚网站人气,增加网站访问量;同时,向企业进行宣传和推销,以促使他们注册成为收费会员并在该网站上做广告或购买其各种服务。

企业一旦注册成为该网站会员,就会成为该网站的目标客户。而要浏览有价值



的信息(如产品求购信息等)或大量发布产品信息,都要成为网站的收费会员才有此权限。因此,目前垂直行业网站的主要盈利来源有会员的会费收入和广告收入两种方式,而广告收入包括“网上”和“网下”两种,“网上”广告指发布在垂直行业网站上的广告,“网下”广告指网站所办的纸质

媒体上的广告。

在滚滚商机的驱动下,成功的垂直行业网站和该行业的企业合作结成互利共赢关系。会员加入网站,获得、发布和交流各种信息,可扩大自身知名度,获得巨大商机。而众多会员的加入也使网站不断发展壮大,逐步提高网站的知名度和影响

力,从而吸引更多会员加入,为企业起到更好的宣传推广作用,如此良性循环。巨大的信息量、无限的商机,加上方便快捷、低成本、超越地区限制的优势,让国内不少中小企业选择以垂直行业网站为网络推广平台,真正实现了低成本的地域扩张,也使垂直行业网站的生存发展空间不断扩大和延伸。

但是,仍然有相当一部分的模具企业对电子商务不甚了解或者干脆不屑为之,个别模具企业主认为模具企业大都通过长期合作关系做生意,对新客户的开发需求并不强烈,而以结识新客户为主要功能的互联网对他们来说“用处不大”。

国际模协秘书长、金模电商网 CEO 罗百辉指出,模具行业和其他很多行业一样,正在悄然和电子商务进行着结合,甚至正在改变模具企业的惯有思维。在当前国际金融危机的背景下,国家出台拉动内需政策,内销企业需要突破固有的销售链条,开拓多元化市场,寻找新的生意伙伴,这就使原本已经白热化的竞争更加激烈,严峻的形势迫使模具企业寻找新的产品营销渠道。如何利用互联网展示自己、推销自己,以及利用电子商务谈成生意,已经成为模具企业的必修课。(陈诚)

阀门企业将迎来发展新机遇

国务院在下达《关于加快振兴装备制造业的若干意见》后,带动装备制造业全面振兴。为此国家发改委会同中国机械工业联合会和中国通协等国家有关部门早就提出争取在“十五”、“十一五”期间逐步实现重大装备阀门国产化的计划,其中提出实现百万千瓦级核电站关键阀门、百万吨级大型乙烯成套设备阀门国产化等,通过引进关键技术和自主开发,并在法规和政策上给予了许多优惠。阀门企业迎来了发展的挑战和机遇,积极主动地做好阀门国产化工作。上下形成共识,阀门国产化取得了可喜进展。

阀门行业要立足优化产业结构、节能

环保、自主创新、改革开放、以人为本等方面,加快建立自主开发创新能力的技术发展新体系。阀门行业的产品到“十一五”末期国产化方面,在大型乙烯专用阀门上要覆盖到95—100%,煤化工专用阀门主要是高温加氢关键要解决材料密封副,还有一些控制驱动装置也要达到90%以上;超超临界的火电站技术等方面,阀门国产化比例要达到80%—100%。要实现关键阀门和关键技术国产化,任务之艰巨,只要我们阀门同行齐心协力,围绕同一目标,阀门国产化一定能实现。

阀门行业在国民经济发展中,作为装备制造业的一个重要环节,起到非常重要

的作用,在关系国计民生重要领域,如百万千瓦核电、大型清洁高效率发电、超临界火电、燃气蒸汽循环、大型水电及抽水蓄能、大型空冷电站等机组和大型循环流化床锅炉等;百万吨大型乙烯成套设备,对二甲苯、苯二甲酸、聚脂成套设备;大型煤化工成套设备;大型煤炭井下采掘、提升和洗选设备;大型船舶、大型化工船、航母、CNG;大气治理、城市工业废水处理、城市管网改造等方面都需求大量国产化阀门作配套,要满足国民经济行业对阀门制造的要求,实现整个行业的科学发展,率先发展,又好又快发展,抓住国内外市场机遇,开拓进取,努力将中国打造成全球阀

门的主要生产基地。

阀门行业是制造业的一个重要组成部分,对国民经济的发展起到了不可磨灭的作用。虽然阀门的技术还有赖于国外的进口,但国内已经开始有意识地去培养高素质的人才了。阀门制造在质量上要严格把关,坚决禁止质量参差不齐的情况,给各个产业营造良好的发展和上升空间。要实现关键阀门和关键技术国产化,国内阀门产业要走的路还很长,阀门同行应当团结起来,朝着同一个目标前进,国产化的梦想并不遥远。

(刘艾)

数控机床必须自主创新

近年来,我国的铸造机床产业取得了一定的成绩,但是其发展仍然面临着许多制约性问题,技术创新一直是国内铸造机床行业的硬伤。与国外的铸造机床产业相比,我国的铸造机床产业在制造工艺水平上明显落后,这使得其核心运行部件的技术水平和运行速度、产品精度保持性以及机床的可靠性上有着明显的不足。

据中国机械工业联合会发布的统计数据,2011年上半年,中国机床工具行业一般贸易上半年共完成进出口贸易92.89亿美元,同比增长54.64%,其中进口总值为65.27亿美元,同比增长62.92%。而

2010年我国机床工具产品、金属加工机床、数控金属加工机床的累计进口额和月度进口额全部创出新高。其中,全行业产品累计进口额突破150亿美元,机床超过90亿美元,数控机床接近80亿美元。业内人士认为,数控机床进口数额居高不下,表明中国国内对数控机床需求仍很旺盛,尤其是高端数控机床,仍需要大量进口。因此加快高档数控机床产业化,是满足航天航空、船舶制造、汽车、发电设备以及新型战略产业的需求的必要前提。

目前,我国铸造机床企业缺乏自主创新和基础理论研究的意识与能力,这就制

约了我国铸造机床技术的发展,要改变这种现状,就要深入研究用户行业产品特点和要求,结合工艺特点开发出高水平加工设备,同时,还要注重基础理论工作的研究,这样才能让我国铸造机床产业在不久的将来有更好的发展。国家出台的一系列政策,大力建设新兴企业,高新技术企业,抓住了这一时机,企业内部出台了“调整与振兴”、“自主创新”等一系列政策,升级企业机床技术,严格保证产品质量,为加快铸造机床行业的发展提供了良好的环境跟市场。

机床工具行业作为国家基础性和战

略性产业,在“十二五”规划中,已明确将自主创新战略作为最主要的一个组成部分,着重强调了要以技术创新工程来支撑和引领行业发展。我国机床工具行业的发展必须立足于自主创新,通过自主研发原始创新、引进技术消化吸收再创新、集成现有技术等方式,实现关键技术突破和产业升级。构建和完善以企业为主体、以市场为导向、产学研用相结合的技术创新体系;坚持加大研发费用投入;加强关键技术、共性技术的研究,力争在基础和共性技术攻关上有所突破,提高产品开发技术水平。(吴双)

园林工具 高端产品成关键

徐恩东 楼薪 何春艳

随着人们对生活环境的要求逐渐提升,无论在全球市场,还是在中国市场,园林工具的需求量都大有提高。随着科技的发展越来越发达,也导致了园林工具不断创新,新产品越来越方便、实用,受到了消费者的青睐。近几年来,随着社会的进步和人们休闲方式的变化,对高端园林工具的需求与日俱增,成为市场需求新走向。

高端园林工具逐渐进入家庭

园林工具在前些年以销往花木场或出口为多。但近几年来,也堂而皇之地进入了老百姓家庭。其款式和色泽一改以往的单调,新增了造型别致、五颜六色的产品。市场上的园林工具包罗万象,有喷水枪、园林剪、整枝剪、割草机等,产品琳琅满目,应有尽有。种花、种菜等成了一些上班族的新休闲方式,不但能锻炼身体,还能改善环境,收获无害蔬菜。这些劳动,对上班族来说其实是娱乐,作为娱乐,购买称手的工具不可避免。

因此,五金城市场上各种高端园林工具开始受到热捧,众多消费者的理念也从使用上升为时尚、精致。鑫达园林工具的老板胡某说,现在的人们很重视生态环境,一些独栋或者有前后院的房子,都尽可能用绿化去覆盖空地。比如植树、种花等,而且很多人喜欢自己动手,不但养护了居住环境,还能锻炼身体。这部分消费者,往往不在乎产品价格,他们看重产品品牌、质量、性能,所谓高端消费者

需求高端产品,就是这么个道理。

有许多企业、单位对园林工具的需求不再是能用就行,而是追求操作方便、节能等,不但避免劳动力浪费,而且高端园林工具的价格虽然比普通的昂贵,但因其寿命长,节能效果明显,综合算起来并不亏。胡某去年店内新引进的一款二冲程汽油割灌机,不仅具有功率大,马力强劲等特点。且采用膜片式化油器,提高马力的同时还能有效降低油耗。更精确的导风罩设计,能有效控制发动机高温,40T合金铜片,免磨持久耐用。这款新产品,细节上引用了许多高科技手段,因此,就算价格比较贵一些,仍挡不住消费者对它的喜爱。

工具多元化发展以适应市场

高端园林工具如今越来越受到喜爱不是没有道理,众所周知,越高端的产品,它的功能肯定越多,效率更高,寿命更长,就算价格贵一点,但可减少损耗和人工成本,总体算起来使用高端产品有利无害。嘉峰园林工具经销部的负责人梅女士介绍,传统的园林工具产品多以汽(柴)油机为动力源,噪音大,振动也大,污染环境,影响操作人员健康,更不适宜家庭住宅、庭院小区使用。2012年,她引进了一大批高端化的新产品。这些新产品在生产上大胆启用新思路、新技术,克服了上述缺陷,复合了绿化护理设施中的多种功能,具备劳动强度低、成本低、一机多用、操作方便、可靠性好、寿命长等优势,可以修剪篱笆、护理草坪、修剪高大的景观树木上的



枯萎树干等。许多企业、单位、家政公司、物业公司前来采购的时候,都指名需求高端化的园林工具。

在过去的一年里,市场上各种园林工具经销商所售出的产品,高端产品占大量份额。有些经销商甚至抛弃传统园林工具,专营高端化产品。他们表示,市场需求越来越趋向高端化,而高端园林工具的利润高,一台大型高端园林产品比一台传统型的利润要高好几倍。如今,既然高端产品好卖又利润高,他们何乐而不为。据业内人士介绍,如今,园林工具已向小型化发展,众多生产

商都力求产品简单、实用,在零件的选用与构造上也越来越科技化,一机多用、一件多用成为了园林工具新走向。这些不断创新的园林工具在市场上受到了广大消费者的好评,在销量上更占优势。

园林工具是一块巨大的市场“蛋糕”,现今社会越来越提倡绿色、环保,各园林工具经销商们要具备敏锐的市场洞察力,对市场需求做出快速反应,在这充满机遇的过程中,只有把握住消费者的脉搏,才能从激烈的市场竞争中立于不败之地,并分享到这块诱人的“蛋糕”。

电缆行业频接订单 利好铜价走势

上半年的3—4月是往年铜需求的旺季,不管是从气候还是工人开工情况都是一年中铜生产的绝佳时机之一,且又逢春节,国人信奉一年之计在于春的理念,往往很多铜的订单都是在这个时期签订的。据富宝铜研究小组了解的情况显示,近期万马电缆中标了2.2亿轨道交通项目合同,这是该公司截至目前在轨道交通领域的最大订单;中超电缆及子公司获得了4.68亿元采购合同——国家电网2013年第一批配(农)网线路材料协议库存招标采购项目;同时,还有明显电缆签订与核电工程项目相关的产品供货合同,但其合同总金额尚存不确定性等。

不仅这些大型电缆企业接到2013年的大订单,其他企业也有一部分反映接到了一些新的订单。虽然新签订单并没有成为整个电缆行业的普遍现象,但是在当前铜价走势存在众多风险的情况下,加上电缆在我国铜整体需求占比之大,电缆大订单不断出,这将引起市场对铜需求好转的密切关注,是期货投机者押注铜消费向好的开端,进而成为他们捕捉做多铜的信号,我国铜需求又占世界的40%,其需求好转直接利好铜价整体走势。

但在以塞浦路斯抢钱行径出现、意大利政府组建再陷僵局为首的糟糕的宏观背景下,加上LME铜库存已飙升至10年新高,上海期货交易所及保税区库存量也处高位的高库存环境下,铜价走势极弱,即便上述问题得到缓慢解决,铜价只能暂时摆脱弱势行情,但若想反转走好,还需我国铜消费好转的支持。目前,大电缆企业大订单的不断签订,整个铜市带来新的希望,或真的是铜需求复苏好转的迹象,铜价在一定程度上有望走好。(钟武)

二手机械市场规范 需靠自身力量

过去几年,大量的国外二手工程机械产品通过各种途径涌入中国。对于向文波“中国已经成了工程机械垃圾场,呼吁立法禁止”的说法,另一种声音认为这是“吃不到葡萄说葡萄酸”。进口二手机械给国内市场会带来哪些影响?是否是“洪水猛兽”?其实早在2007年,我国就实施了《进口二手挖掘机械验收规范》,对二手机的使用年限、质量等作出规定,但市场落实力度有限。即便是看好进口二手机的私企老板也认为,二手机市场管理急需规范。很多东西拉到国内之后没有正规的流程,在国外应该是没有经过系统的检验就直接装机,有很多的车就有缺陷才来的,继续工作的话可能会酿成一些事故。这就是不规范的地方,应该要规范一下,而不是要限制。

天津鑫路桥建设工程有限公司机械采购工程师侯宇辉说,由于市场和标准不规范,二手进口机质量参差不齐,购买全凭买主一双眼,风险很大,侯宇辉说:大多数还是污染性比较高的一些机械。一般有漏油的地方,焊补、发动机还有液压系统的性能,可靠性差一些。市场混乱就是在这一块。

国内机械行业“限制和严控进口二手机”的呼吁,是否合理?市场秩序应如何规范?经济之声财经评论员叶檀认为,规范产业秩序,要靠市场自身力量。现在机械行业要做的是:首先进行具体数据的梳理,分析为什么要进口那么多二手的机型,是不是国内的激励机制出了问题?比如退税?我们的企业也要反省,是不是因为质量仍然存在差距。现在在很多行业都处在转型过程中,企业处于比较艰难的转型,不应该呼吁保护,应该呼吁政府对它的正确激励,建立公平的机制,我们应该相信市场。(吕聪)

包装行业 未来发展趋势

随着控制与驱动技术、伺服技术以及数字化理念的介入,包装机械市场已经经历了多轮变革。目前,中国已经成为世界最大的商品生产和出口大国,与此同时,全球的目光也聚焦在发展最快、规模最大、最具潜力的中国包装市场。

未来包装工业的发展不仅仅限于对包装材料本身的研发及应用,还要在精深加工上下功夫,我国包装工业还处于整个包装产业链的下游,低水平包装工艺较多,未来包装工业的持续发展还需从根本上调整产业结构。当前中国除了钢带打包机,气动打包机和一些小型全自动打包机,半自动打包机有一定规模和优势外,其他包装机械几乎不成体系和规模,特别是市场上需求量大的一些成套包装生产线,在世界包装市场中均被几大包装机械企业(集团)所垄断。

目前我国包装机械行业在引进国际高端设备时,没能进行很好的消化、吸收、创造,没能在市场跟踪分析中,加强自主创新能力,把握市场的先机,因此,一直跟在国外企业的后面,没有竞争优势,没有市场主动权。罗百辉认为,国内包装工业必须加快转型升级的步伐,以满足快速增长的市场需求以及日益多元化的客户要求。(九正)