

12月9日,中国价格协会线缆价格分会在北京国宾馆酒店举办新闻发布会。中国价格协会会长陈峻在会上表示,为切实贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念,努力创造和谐的电线电缆市场价格环境,开展价格自律,推进价格信用建设,促进电线电缆商品市场健康发展,经中国价格协会研究批准,线缆价格分会在京成立

据记者了解到,电线电缆行业作为我国最大的基础配套产业(年产值已过万亿),产品广泛应用于国民经济建设的各个领域,被誉为国民经济的“血管”和“神经”,是现代经济和社会正常运转的基础保障,产品质量直接关系到人民群众的生命与财产安全。然而,在经济发展的过程中,也出现了一些问题,特别是在经济增长速度放缓,产业结构调整的情况下,市场需求下降,线缆行业产能过剩的矛盾开始显现,无序竞争的现象增多,线缆市场缺乏价格行为规范,企业间价格纠纷不断。价格乱象制约着中国电线电缆产业的整体发展,亟需解决。

国家质检总局司处长杨建林强调,线缆价格分会由国内从事电线电缆研发、生产、经营、消费、价格鉴定等相关单位、专业机构和个人组成。分会的主要工作是研究和探索电线电缆价格管理的理论和实践问题,协商解决有关电线电缆价格矛盾和纠纷,维护会员合法权益和行业全局利益,保障行业公平竞争。

最后,会员代表纷纷表示,线缆价格分会的成立,对于厘清电线电缆行业价格乱象,促进线缆市场价格规范,推进价格信用建设,必将发挥应有的积极作用。(任民)

“首都科技条件平台国产检测仪器设备验证评价研究”课题启动

钟柯

“将国产检测仪器卖到高端检测机构比较难。”“希望国产检测仪器的地位能够得到提升。”“平台给企业带来了福音,希望通过平台把仪器更好地应用推广。”12月9日下午,在京召开的“首都科技条件平台国产检测仪器设备验证评价研究与应用”课题启动会上,几位仪器研发生产企业的总经理表示。北京市科学技术委员会副主任郑焕敏、北京检验检疫局副局长宋悦谦及国产检测仪器设备行业和相关检测机构的相关专家和代表出席了会议。

据悉,“首都科技条件平台国产检测仪器设备验证评价研究与应用”为2015年首都科技条件平台科学仪器开发培育项目,由北京中认检测技术有限公司承担,北京科学仪器装备协作服务中心参与研究。

长期以来,国产仪器与进口仪器之间一直处于贸易逆差状态。2012年到2014年,逆差分别为170亿、166亿和177亿美元。我国检测机构、工业项目、重大科技专项、新药研制还是采购大量进口仪器。为促进国产科学仪器的发展,近年来国家启动了一系列振兴国产科学仪器产业的计划,为国产检测仪器的发展搭建对接和交流平台。该项目便依托首都科技条件平台,致力于打破进口仪器垄断地位和助力国家科学仪器创新发展。

“在首都科技条件平台上要注重市场主导、政府引导。”北京市科学技术委员会副主任郑焕敏在会上表示。记者获悉,2016年,该项目将在2014年试点的基础上开展更深入的研究工作,将验证与评价工作向京外企业推广,扩大服务区域,推动国产仪器创新发展;建立国产仪器验证分类表,将验证与评价设备种类由单一的检测类延伸扩展到前处理类和检测类设备,丰富了国产仪器验证种类;充分关注小微企业的发展,为小微企业提供验证机会,提升小微企业的发展潜力。

记者了解到,目前已参与到该项目的企业分别是北京海光仪器有限公司、北京衡昇仪器有限公司、北京吉天仪器有限公司、北京普析通用仪器有限公司、北京先威威锋技术开发公司和上海屹尧仪器科技发展有限公司。

行业动态

如果有人试图把中国工程机械行业的龙头企业徐工集团、三一集团和中联重科等合并成一家企业,都会被行业内的人认为是痴心妄想,那么在如今的行业寒冬中亟需抱团取暖的情况下,他们可否有可能相逢一笑泯恩仇,同仇敌忾一致对“外”,团结一心共谋发展呢?

行业如寒风刺骨 “抱团取暖”正当时 中国工程机械“寡头”千呼万唤何时出现

资芝

因为业内人会认为提出这个想法的人一定是不了解行业的钩心斗角史,不了解他们之间为了赢得一个市场而展开的激烈竞争,不了解他们从来不在一个场合出现,三家企业至少有一家,甚至两家不同时出现在一个场合。

恩怨不应是“巴黎墙”

恩怨终究是恩怨,必要时抱团取暖才是企业间更应该做的决策。因为相比于恩怨,企业的长远发展才是正事。放下恩怨最近的例子就有,全球饮料巨头百事可乐和可口可乐争斗了一个多世纪。最近,为了解决美国老兵问题,可口可乐 CEO 穆塔·肯特和百事可乐 CEO 英德拉·努伊却是站在了一起,并且“一唱一和”地表示,他们相信,两家公司在一起能够帮助美国退伍老兵获得职业发展,并在长期的职业生涯中提升其领导力技能。

相比之下,中国工程机械行业三家龙头企业才结怨多少年?徐工集团和中联重科是老字号发展而来,历史稍微长久一点。三一集团是家民营企业,企业史不过25年,也就是三家企业的恩怨史不超过25年。

批评人士或许会说,三一集团、中联重科和徐工集团合并有什么意义呢?他们都是做工程机械的。

先看看以下案例。2015年12月7日,美国飞思卡尔半导体公司和荷兰恩智浦半导体公司的合并事宜最终被批准。两家半导体公司合并干嘛?恩智浦的首席执行官理查德·科雷吗(Rick Clemmer)是这样回答,“此次合并是恩智浦迈向全球高性能混合信号产品领域领导地位进程中具有变革性的重要一步。全新的恩智浦将成为专注于未来智能世界的互联、处理和安全等高增长潜力市场的一家领先企业。合并完成后,新的恩智浦飞思卡尔公司将成为安全联结以及相关基础设施领域的市场领导者,为客户提供更为全面的解决方案。”

换句话说,两家企业合并是为了抓住形势集中力量办大事。恩智浦和飞思卡尔在合并前两家公司的研发投入是15亿美元左右,这相当于中联重科2015年上半年的销售收入,合并后可以放到一起来调配使用。这对于

湖南装备制造加快融入“一带一路”

惠聪

12月4日至5日,中非合作论坛约翰内斯堡峰会在南非举行。会议期间,举行了中非领导人与工商界代表高层对话会暨第五届中非企业家大会,湖南装备制造企业新秀泰富重装集团董事长张勇率团参加了此次会议,并在中国商务部、贸促会及中信保的大力支持下,签署了其与塞拉利昂的港口项目。

湖南装备制造在服务“一带一路”上再次备受国内外关注。

服务“一带一路”添新功

“一带一路”建设是我国顺应全球发展格局新变化、统筹国内国际两个大局,着眼长远培育我国国际竞争新优势的重大战略部署。其战略构想之一就是通过合作投资,推动周边国家的基础设施建设,支持我国优秀的装备制造业开拓海外市场。

塞拉利昂伊丽沙白二世港(简称“弗里敦港”)改扩建项目是塞拉利昂国家重点项目。塞拉利昂与对外贸易发展关系较大的交通运输业发展相对滞后,尤其与外贸相关度最高的水运方面,全国虽有33个大小不等的港口和码头,但海港仅有弗里敦港一个,可停泊船只等级也仅为万吨级船舶,与当地经济需求不相匹配。

早在去年5月,泰富重装集团有限公司(简称“泰富集团”)就派出相关人员前往塞拉利昂对“弗里敦港”改扩建项目进行考察,并与当地政府达成初步合作意向,签署了合作谅解备忘录(MOU)。最终,泰富重装集团与塞拉利昂共和国政府签订了弗里敦港口改扩建工程签署合作协议,签约涉及金额7.08亿美元。

“弗里敦港改扩建后,将成为西非地区首



一家半导体公司来说将更加有利于长远发展。

回到中国工程机械三家龙头企业能否合并这件事来说。三家企业的上市公司三一重工、徐工机械和中联重科,按销售收入贡献大小来算的产品线的确是高度重合。三一重工最主要的收入贡献产品依次是混凝土机械、挖掘机械、起重机等;徐工机械的依次是起重机械、铲运机械和混凝土机械等;中联重科的依次是混凝土机械、起重机械和环卫机械等。这是反致者认为没必要合并的最主要原因。

但正是因为这些重合的产品迫使国内工程机械竞争激烈,导致相互之间只有竞争未有合作,不利于整个行业的发展。飞思卡尔和恩智浦同是半导体产品公司,未必就没有竞争关系,但他们如今是走在了一起。因为他们很清楚,如果只有竞争而没有合作,只能是两败俱伤。上世纪中后期冷战时期在德国修建的“柏林墙”都能随着前苏联的垮台而被拆除,企业间的恩怨难道不能放下吗?

对抗“寡头”需要合并

当前工程机械行业发展陷入低谷。根据三一重工第三季度财报显示,其亏损0.41亿元,是三一重工多年来首次亏损。中联重科更是以负7.90亿元位于工程机械行业上市公司亏损榜首。

这也让各家企业都想着寻找下一个利润高点。三一重工试图往海洋工程装备、风电装备方向转型;中联重科则试图往环卫机械和农业机械方向转型。但他们凭借自身的资本积累进入的下一个行业也会遭遇产能过剩、利润被内耗掉的结局。如今,农业机械、环卫

机械的产能过剩几乎已成定局。

如果工程机械行业龙头企业间能够放下恩怨抱团取暖,甚至合并。或许可能走出一片新天地。这样的例子也不在少数。比如全球前10名的汽车零部件供应商德国采埃孚公司和美国天合集团,两家公司已于2015年5月15日完成了合并事宜。合并后的销售收入规模是410亿美元(2014年数据)。

作为变速器供应商,在面对全球汽车市场即将进入寒冬之际抱团取暖,或为上策。合并后的一个突出效果是,原本单打独斗时难以与博世公司竞争的两大企业一下子成为了全球第二大汽车零部件供应商,紧随博世公司之后。更重要的是,采埃孚和天合集团的合并能够把分散的研发投入集中用于底盘控制系统、智能驾驶系统等产品的研发,从而真正对博世公司构成威胁。

中国的工程机械企业是否可以效仿?不妨先来看看中国三家工程机械龙头企业的财务数据。如果是上市公司间的合并,那么三一重工、徐工机械和中联重科合并后2014年的销售收入是642.42亿元。这还难与日本小松公司的1066.44亿元(166.21亿美元)相比。

如果是集团间的合并,据行业机构的统计数据显示,徐工集团2014年的销售收入是808亿元,三一集团次之,中联重科再次之,三者相加是2189亿元人民币,则超过日本小松公司,成为全球第二大工程机械企业。不过,与卡特彼勒2014年的3540.72亿美元(551.84亿美元)还相距甚远(甚至还没有两家汽车零部件制造商采埃孚和天合集团的合并销售收入多)。

但即便与全球巨头卡特彼勒仍相距甚

远,合并却还是有利于中国工程机械行业的发展。它至少可以减少企业间的价格战——它逼迫工程机械行业企业采取零首付租赁方式以赢得客户装饰财报。这还只是表面上的损失。价格战实际上还内耗掉了企业的很多精力,为了赢得客户企业总得招聘更多人员吧,总得付出更多工资吧?零首付后,应收账款就得增加。导致企业没有现金流,没有现金流企业就难以支付供应商的账款,应付账款就增加。三角债就此形成。如果合并了,这些问题就不再是问题。

比如制约中国工程机械发展的关键技术之一液压系统,单靠某家企业是很难攻克的一一至今还尚未有哪家工程机械企业有所突破就是力证。因为一项关键技术的研发产出需要投入大量人力、物力和财力大。三一重工和中联重科在湖南省政府的撮合下曾经试图在液压系统上有所突破,但未见重大突破。

需要注意的是,合并后尚需时日磨合。毕竟三家企业的性质有差别,这可能需要一定的时间才能真正把上述作用发挥出来。但或许正是因为这样的差别,能够避免董事会决策的“一言堂”现象,能够让中国的工程机械巨头更加稳健地发展犹未可知。如若此,对抗卡特彼勒的中国“寡头”即可形成。

泰富重装天津工业园建设为集信息流、资金流、技术流、物流、商流、制造及再制造、资产管理、售后服务“八位一体”的系统装备集成和多元化的产业服务平台,顺利从传统制造业企业过渡到制造服务型企业,引领中国“工业4.0”的创新发展。

泰富重装的实践,无疑为湖南装备制造产业在新的市场环境下转型发展、后续发力探索了一条值得借鉴的路径。

当年,南美的矿业和港口极其疲软,通过当地合作伙伴的帮助,泰富着重研究了当地的主营经济——石油开采服务行业,然后根据客户的需求为其制定了包括从零部件供应到项目融资以及后期服务的完整解决方案。通过此次合作,泰富重装顺利进入了巴西石油公司的合格供应商数据库,也为泰富重装海外拓荒建立了良好的开端。

如今,借助“一带一路”政策东风,泰富重装越战越勇。今年以来,借助从制造业企业向制造服务型企业的成功转型,泰富重装已连续斩获多个国际订单,其中包括巴西SYNERGY集团船厂技改EPC项目、非洲塞拉利昂弗里敦伊丽沙白港改扩建工程项目、印度Haldia港口基础设施建设项目、印尼东南苏拉威西散杂货泊位港口工程EPC总承包项目及西非利比里亚50万吨年的钢铁厂及建材工业园等海外订单,共计20.1亿美元。

“在当前中国装备制造业整体产能过剩的前提下,我们的出路就是走出去,开辟国际市场。”伍超表示。目前,泰富重装作为湖南制造新秀已在国际上崭露锋芒,并在产业布局上探索出特色路子——美洲,侧重于海工装备行业和港口建设市场;亚洲,侧重于国家重点扶持的“一带一路”基础设施建设项目;非洲,则借助于中国出口信保项下的买货模式参与当地的港口和电力建设项目,同时积极配合国内总承包企业在非洲区域的基础援建项目。

这样的布局分工不仅能为泰富重装划定不同的“市场责任田”,更能因地制宜,避免产能过剩。

未来,泰富重装将致力于打造属于自己的“工业4.0”,坚持“产业”和“金融”两条腿走路,积极把握国家推进“一带一路”建设的战略契机,建设“数字化”工厂,实现制造现代化、产品运行智能化、系统集成物联网化,将



远,合并却还是有利于中国工程机械行业的发展。它至少可以减少企业间的价格战——它逼迫工程机械行业企业采取零首付租赁方式以赢得客户装饰财报。这还只是表面上的损失。价格战实际上还内耗掉了企业的很多精力,为了赢得客户企业总得招聘更多人员吧,总得付出更多工资吧?零首付后,应收账款就得增加。导致企业没有现金流,没有现金流企业就难以支付供应商的账款,应付账款就增加。三角债就此形成。如果合并了,这些问题就不再是问题。

比如制约中国工程机械发展的关键技术之一液压系统,单靠某家企业是很难攻克的一一至今还尚未有哪家工程机械企业有所突破就是力证。因为一项关键技术的研发产出需要投入大量人力、物力和财力大。三一重工和中联重科在湖南省政府的撮合下曾经试图在液压系统上有所突破,但未见重大突破。

需要注意的是,合并后尚需时日磨合。毕竟三家企业的性质有差别,这可能需要一定的时间才能真正把上述作用发挥出来。但或许正是因为这样的差别,能够避免董事会决策的“一言堂”现象,能够让中国的工程机械巨头更加稳健地发展犹未可知。如若此,对抗卡特彼勒的中国“寡头”即可形成。

泰富重装天津工业园建设为集信息流、资金流、技术流、物流、商流、制造及再制造、资产管理、售后服务“八位一体”的系统装备集成和多元化的产业服务平台,顺利从传统制造业企业过渡到制造服务型企业,引领中国“工业4.0”的创新发展。

泰富重装的实践,无疑为湖南装备制造产业在新的市场环境下转型发展、后续发力探索了一条值得借鉴的路径。

当年,南美的矿业和港口极其疲软,通过当地合作伙伴的帮助,泰富着重研究了当地的主营经济——石油开采服务行业,然后根据客户的需求为其制定了包括从零部件供应到项目融资以及后期服务的完整解决方案。通过此次合作,泰富重装顺利进入了巴西石油公司的合格供应商数据库,也为泰富重装海外拓荒建立了良好的开端。

如今,借助“一带一路”政策东风,泰富重装越战越勇。今年以来,借助从制造业企业向制造服务型企业的成功转型,泰富重装已连续斩获多个国际订单,其中包括巴西SYNERGY集团船厂技改EPC项目、非洲塞拉利昂弗里敦伊丽沙白港改扩建工程项目、印度Haldia港口基础设施建设项目、印尼东南苏拉威西散杂货泊位港口工程EPC总承包项目及西非利比里亚50万吨年的钢铁厂及建材工业园等海外订单,共计20.1亿美元。

“在当前中国装备制造业整体产能过剩的前提下,我们的出路就是走出去,开辟国际市场。”伍超表示。目前,泰富重装作为湖南制造新秀已在国际上崭露锋芒,并在产业布局上探索出特色路子——美洲,侧重于海工装备行业和港口建设市场;亚洲,侧重于国家重点扶持的“一带一路”基础设施建设项目;非洲,则借助于中国出口信保项下的买货模式参与当地的港口和电力建设项目,同时积极配合国内总承包企业在非洲区域的基础援建项目。

这样的布局分工不仅能为泰富重装划定不同的“市场责任田”,更能因地制宜,避免产能过剩。

未来,泰富重装将致力于打造属于自己的“工业4.0”,坚持“产业”和“金融”两条腿走路,积极把握国家推进“一带一路”建设的战略契机,建设“数字化”工厂,实现制造现代化、产品运行智能化、系统集成物联网化,将

珠海西部生态新区拥有大型海港高栏港和珠海机场,高栏港是国家综合运输体系重

丛辉

创新驱动 + 先进装备制造 珠海西部新区力争跨越提升

建设西部生态新区,对广东珠海建设“生态文明新特区、科学发展示范市”、深化珠海与海上丝绸之路沿线国家更紧密合作、引领珠江西岸地区一体化发展、探索区域间“产城人”良性融合互动都有重要的意义。

按照规划,珠海西部生态新区将围绕“互联网+”和“中国制造2025”,以创新驱动和绿色发展为导向,紧跟全球产业发展趋势,明确产业发展战略及空间布局,谋划产业发展路径和重点领域。同时西部生态新区大力实施创新驱动战略,坚持绿色发展理念,着力推进现代服务业和高端装备制造产业集群,构建层次高端、重点突出的现代产业集群,优化区域产业结构和总体空间布局,形成持续和谐的产业发展格局,使西部生态新区产业发展形成四大特色:“高端引领、特色鲜明”,“对接港澳、战略前瞻”,“创新集聚、分布合理”,“绿色生态、融合协调”。

珠海西部生态新区拥有大型海港高栏港和珠海机场,高栏港是国家综合运输体系重

要枢纽和多功能现代化综合性港口,珠海机场是国际ICAO4E级民用机场,多条航线连接国内主要城市。这里还是毗邻港澳和横琴自贸区的桥头堡,特别是港珠澳大桥通车后,其海陆空立体交通区位优势更为明显。

目前西部生态新区的产业发展基础已经呈现“高大上”的特点,海工装备、游艇制造、航空航天等已具有一定基础。但与珠江西岸的其他城市相比,珠海经济总量规模还不小,特别是在产业链配套、专业化发展等方面仍存在差距,西部生态新区作为未来发展的重要引擎,应围绕高端装备制造、现代物流、专业会展等产业发展领域,加快实施“扩链、补链、强链”系统工程,打造“三高一特”产业发展新优势。

我国目前已经成为全球装备制造第一大国,然而大并不等于强,我国装备制造业在关键设备及核心技术领域长期受制于人。近年来随着要素成本快速上升,再加上资源环境约束增强,迫切要求我国装备制造业加快进行结构调整,改变传统的产业发展模式,发展要素驱动向创新驱动的华丽转身。