

策划词 | CEHUACI

眼下正值三伏天,但一些传统的优势行业、甚至是牛气的行业却正在“寒冬”中煎熬。

根据钢铁协会统计,1-6月,重点大中型钢铁企业累计实现利润仅23.9亿元,同比下降95.8%,销售利润率只有0.1%,亏损面达33.8%。一直以来,钢铁产业是武汉的重要产业,而武汉也是中国重要的钢铁生产基地和交易中心。钢铁行业步入亏损,武汉的钢贸商日子又过得如何?

光伏产业濒临破产 属无稽之谈 薄膜电池一片蓝海

□ 陈冉

当社会各界慨叹中国光伏产业哀鸿遍野的时候,薄膜太阳能电池正在创造盎然生机。

受美国、欧洲双反调查的影响,中国光伏产业正挣扎在生死边缘。美国投资机构Maxim-Group最新统计数据显示,中国最大的10家光伏企业的债务累计已高达175亿美元,约合1110亿元人民币,其中尤以江西赛维和尚德电力的压力最大。

“所有中国光伏产业的负面消息,说的都是晶硅,而不是薄膜,薄膜电池正在以每年5-10%的市场占有率快速增长,完全是一片蓝海。”全国工商联新能源商会会长、汉能控股集团董事局主席李河君8月8日接受记者采访时表示。

在光伏产业格局中,晶硅和薄膜各有特色,但晶硅电池技术相对成熟稳定,转换效率较高,由此占据了85%以上的市场。“也正是因为技术成熟,近两年鞋厂都转头去做晶硅电池,当下的困境是这种一哄而上的必然结果。”李河君说。

目前,薄膜电池技术主要分为硅基薄膜、CIGS(铜铟镓硒薄膜)、碲化镉三大流派。制造晶硅电池需要硅片厚度达到200微米,而制造薄膜电池则是将硅等光电特性的元素沉积在玻璃、塑料等材料上,其厚度往往只有几微米,所以非常节省原料。

就转换率而言,目前晶硅电池组件转换效率维持在16%,未来可能达到18%左右;美国第一太阳能公司大规模生产的碲化镉薄膜电池的转换效率已经达到12%,CIGS转换效率从去年的11%已经攀升至14%,预计2014年将达到15%甚至是17%。

“可是国家主管部门尤其是金融部门并不了解这么专业的问题,竟然十分滑稽地将光伏产业笼统地归为产能过剩产业,与水泥行业一个待遇,严格限制贷款。”李河君说。

事实上,硅基薄膜电池转换效率较不受气温影响,受光照度影响也较小,可以大面积应用于昼夜温差较大且土地成本低廉的大型荒漠太阳能电站建设;而且,薄膜电池未来可在柔性材料上沉积,可以弯曲甚至折叠,其薄膜厚度也可以进一步缩减,能够应用到军用无人机、汽车、农业大棚、背包、帐篷等日常生活中。

“如果说这几年的晶硅电池是黑白电视,薄膜电池就是彩电、液晶电视,代表了未来产业发展的方向,金融部门面对这样的产业应该区别对待。”李河君说。

目前,汉能控股集团已经完成了四川、浙江、广东、海南等地的薄膜电池生产基地规划,预计今年年底产能将达到3吉瓦,超过美国第一太阳能公司而成为全球第一。

西部当选

雄厚资金

CCI

成功千万里 融资零距离

雄厚资金支持各类项目融资情况,两百万起贷,可免抵押,个人、企业不限,地域不限,手续简单、审批快、利率低、放款迅速。

电话:028-68000368



钢材“越卖越亏” 武汉钢贸商纷谋他路

□ 稿件采写 陈晴

现状 | Xian Zhuang 店铺生意冷清

武汉烽火钢材市场汇聚了近百家钢贸商,是武汉大型钢铁市场之一。

“这么热的夏天,对我们钢贸商来说,却是严寒。”武汉鑫豪博物资有限公司老板陈胜池说。

“以前,很多人来这里买钢材,货车停满了市场的街道,经常堵车,要买钢材还得排队。”陈胜池如是介绍往年的盛况。

不过,自去年下半年以来,这种盛况便难出现了。“现在每天闲得很,没有生意做。”据介绍,陈胜池店里现在只有两个工人。由于无事可做,工人们无聊就玩手机,看看奥运。

事实上,不止陈胜池一家店如此。记者绕着烽火钢材市场转了一圈,很冷清。老板和工人们不是在睡觉,就是在玩手机和电脑。

陈胜池介绍,往年店里一天大概能卖几十吨钢材,现在,最多只能卖1/10的货。

在另外一家钢材店内,一位老板表示,店内目前摆的货至少有几百吨,价值上百万元,此外,别的仓库也放着钢材存货。“店铺租金、市场管理费、工人工资等,每个月打开门就是上万元的开销。”他介绍,在烽火钢材市场的店面,自己一天只能卖几百公斤钢材,利润仅几十元。

“每天打开门就是亏,很想把这些钢材处理掉,但往哪销啊。”在这位老板眼里,这几百吨的钢材,俨然已经成了烫手山芋。

背景 | Bei Jing

价格走低越卖越亏

库存高企,钢材价格不断走低,钢老板的日子也一天不如一天。

据工信部数据显示,7月中旬,国内钢材价格综合指数112点,比年初下跌84个点,下降7%,与去年同期相比更是大幅下跌233个点,下降172%,大多数钢材品种每吨下跌600-800元。

陈胜池指着店内的一种型材介绍,去年底,这种钢材还卖5000多元一吨,现在仅卖三千八九了。“仅最近两个月,每吨就跌了200多元。”

陈胜池说,市场上的价格跌了,自己也只能跟着跌。有时候,明明是高价进的货,连进价都没卖出来。“不卖不行啊,说不定过几天跌得更狠。”

武汉琴台钢材市场的湖北中兵物资有限公司相关负责人鲁晶也介绍,今年前几个月,公司还略有盈利。而到了7月份,钢铁价格继续大幅下跌,公司也开始亏损。

武汉烽火钢材市场多位钢老板表示认同,钢材价格持续下跌,能保本太不易了,多数人都在亏损。

压力 | Ya Li

想转行卖菜

有人认为,眼下是钢铁业最艰难的时期,关键在于坚持。不过,这



实在很难坚持。

“现在去进货,必须拿现金了。”陈胜池说,以前偶尔可以找钢厂赊些钢材,现在基本不行。“钢铁生意这么差,他们担心我们的货卖不出去,还不上钱。”

不仅陈胜池一家如此。中南建材市场的朱老板也介绍,眼下整个钢材市场很难赚到钢材。



朱老板说,如果实在不行,就把这批货卖完后就转行算了。“给别人打工,或者去菜市场卖菜。”

他介绍,自己一些在竹叶山做钢材生意的朋友,很多人最近都把店面顶了出去,准备转行。

事实上,对于钢贸商而言,目前能够全身而退已算幸运。许多钢贸商已经负债累累。

刘东(化名)原是武汉一家国企的工人,上世纪90年代起,父亲一直在从事钢材生意,至今已20余年。

“前几年,父亲年纪大了,自己就过来帮忙。”据介绍,五六年前,眼看着钢铁行情还不错,刘东心一狠,索性从单位辞职,全心打理父亲的生意。

没想到的是,近两年生意每况愈下,“已经欠了几十万的债,如果实在不行,只能卖房还债。”

不仅如此,近日,有中央媒体报

道,在武汉丹水池生产资料市场还有老板家属不堪追债压力跳楼自杀。一位丹水池生产资料市场管理人员表示,不清楚欠债情况,但老板本人因躲债跑路了,无法联系。只留下一个空店面,市场管理方准备把这间店租给其他商户。

出路 | Chu Lu

尝鲜“钢联网”模式

钢铁贸易步入困境,部分钢贸商开始进军钢铁深加工领域。

今年4月,武汉钢铁物资行业协会在汉成立现场,该协会与武汉市江岸区政府、黄陂区政府及银行机构签署了相关合作协议,其中有一项便是投资100亿元建设武汉市钢铁深加工项目。

在武汉市钢铁物资行业协会会长鲁建国看来,钢贸商从事钢铁深加工很有优势,“我们有资源,贸易和制造将形成一条产业链。”

除钢铁加工,武汉还出现了一种新的钢贸模式。

据了解,湖北华融物流股份有限公司正和工信部一起创建钢贸流通的电子商务平台,通过电子信息技术手段对传统的仓储模式进行改造,给库存的每块钢材制定电子身份证。

这样一来,电子仓储系统在每件钢材出厂时,就建立一个电子档案,每件钢材都会有唯一的标签号。



通过系统可以查询到钢铁的所属方、存货、产地、规格、材质、重量,并明晰货物的所属权。仓库出货时,库房管理员利用电子读卡器可以准确、快速找货。节省时间,避免出错。此外,市场上还出现了“以产顶进”的呼声。

学者有话 | Xue zhe Youhua

近日,中钢协副秘书长李新创表示,国家有关部门在酝酿恢复“以产顶进”的退税政策。

尽管各方大力支招挽救钢铁行业,不过,大多数人仍然认为,钢铁行业急需的是降低产能。近日,国家工信部公布了2012年第一批淘汰落后产能名单,涉及19个工业行业共2579家企业。其中,钢铁行业的产能淘汰就占了很大一部分。“很多小企业将阵亡,钢铁落后产能的淘汰将是一个悲壮的过程。”武汉科技大学教授董登新曾经如是说。

网易养猪场 招聘“田园管家” 应聘现场异常火爆

□ 蒋萍

8月9日,从网易了解到,网易农业事业部招聘“田园管家”据悉,这个招聘在网易内部也引起了不小的轰动。

据了解,“田园管家”的正式岗位名称是综合业务经理,要负责养猪场现有的白茶、竹林、板栗、散养走地鸡等各类农产品的培育、加工和销售业务,还要维护与当地村民的关系。

网易农业事业部资深市场经理林华松表示,这是网易第一次内部招聘与农业直接有关的岗位,但并非养猪事业的核心岗位。应聘者的火爆程度,超出了他们的预期。不但出现了内部连续三级人员背靠背前来应聘的小尴尬,还有包括杭州大型农场的场主、某电信运营商的高级经理、上海世界500强企业的高级市场经理,甚至还有曾在舰队服役过的军官在内的各行各业的人才前来应聘,至于来电来信询问探听的更是不计其数,“邮件上留联系方式的同事都不胜其烦了”。

林华松表示,在总占地1200亩的养猪场内,规划的建筑仅占地56亩,余下的1144亩原本种植着经济作物的土地被用作猪舍的天然屏障,这部分土地都是“田园管家”的职责范围。

田园管家的招聘,是否意味着网易农业团队大规模招兵买马的开始?对此,林华松回应,网易养猪团队核心人才储备工作长期以来都在进行中,当然,也不排除未来会公开招人。

双星机械总公司 勇挑战敢打赢

双星机械总公司领导看准市场,在“专新特精”方面下功夫。今年全钢胎设备市场需求冷淡,他们迅速调整思路,加大了输送带生产设备和半钢胎设备的研发和生产。

为提高技术人员技术水平,双星机械总公司从“请进来”到“走出去”,邀请供应商的专业技术人员、行业的专家到公司对技术人员进行专业技能培训,并分批组织技术员深入用户现场学习生产工艺和设备操作技术,让技术人员现场向操作工征求对设备性能的要求、改进建议等,掌握技术升级的第一手资料,找到了技术升级的方向。

敢于决战:

质量精细化

夯实抢市场“根基”

“精”在做工。产品质量是赢得市场的关键,特别是在当前同质化产品竞争日趋激烈的情况下,产品质量就越发重要。双星机械总公司认真落实集团“抓了市场,不能忘了工厂,抓了经营不能忘了抓管理”的要求,做到“两眼盯在市场上,功夫下在管理上”,将2012年作为“提质上量年”,在制定“严高细”标准、组织骨干员工学习的基础上,狠抓了“严高细”标准的落实,将“严高细”具体化,确保干一个项目成功一个项目,干一台设备成功一台设备,为抢市场打下了坚实的质量基础。

一把手带头对照“严、高、细”标准,到一线抓检查、抓落实、抓考核,开展拉网式检查,及时检出问题,并举办质量曝光展,举一反三抓教育。走进各车间、工序,“严高细”样板车、样板产品在“精品展示台”赫然入目。同时,一把亲手亲靠项目,不放过任何细小的问题。

奥运带动 阿里国际小额体育在线业务“井喷” 打猎、自行车等户外运动成热门项目

□ 沈文

眼下,伦敦奥运会正如火如荼地进行。而在赛场之外,奥运也引发了全球运动热潮。阿里国际业务平台的数据显示,近一个月,体育用品的小额在线交易额出现井喷式增长。其中,打猎、钓鱼、自行车等户外运动成为最热门项目。

阿里国际业务平台的小额在线交易主要来自全球速卖通,目前,全球速卖通和阿里巴巴国际站信息平台进行整合,升级alibaba.com的品牌内涵,组成阿里国际业务。

从数据上来看,美国和俄罗斯对奥运的反响最强烈,无疑是近期全球最热爱运动的国家。今年7月,通过阿里国际小额在线交易平台购买体育用品的海外零售商和批发商中,美国交易额最大,占总交易额的19%,俄罗斯的购买人数最多,占总人数20%。但俄罗斯人显然比较务实,购买的体育用品单价较低,总交易金额排在第四位,只占美国交易额三分之一。此外,巴西人和澳大利亚人也进入了最热爱运动榜单,购买人数和交易金额都排在前三位。



与以往不同的是,足球、篮球等大众化的体育项目并非是最受欢迎的运动。打猎、钓鱼、自行车等小众化项目反而成为最大热门。数据显示,在这几个热门项目中,热爱阳光、爱冒险、喜欢户外运动的美国人,又以绝对性优势稳坐老大的位置。在购买打猎和自行车相关产品用品的人中,美国分别以31%和15%的比例成为交易额最大的国家。

此外,素有打猎传统的俄罗斯人和意大利人也很喜欢花钱购买打猎装备,购买金额分别位列第二和第三位。

虽然法国拥有举世闻名的环法自行车赛,但法国人对自行车的兴趣度不高,购买相关产品的金额只占总交易的5%,反而是巴西人和葡萄牙人对热爱自行车运动表现出了极高的热情,成交金额都超过了法国人。

澳大利亚人的生活节奏比较慢,喜欢慵懒、休闲的项目,因此钓鱼成为他们的首选运动。数据显示,花最多钱购买钓鱼相关商品的是澳大利亚人,成交金额占总成交额17%。另外,俄罗斯人也喜欢钓鱼,12%的成交额是由俄罗斯人贡献。

英国人对伦敦奥运会表示淡定,

7月份购买体育用品的人数跌出前十。虽然交易金额勉强挤入第十,但成交金额仅为美国的六分之一。据悉,伦敦奥运会期间,伦敦爆发多次游行,对奥运会带来的副作用表示不满。或许,从他们购买体育用品的冷淡情绪中,也能侧面反映他们对奥运的态度。

延伸阅读 | Yanshen Yuedu

伦敦奥运如火如荼 凡客运动鞋服热卖

2012年伦敦奥运会火热带动周边产品热销,互联网快时尚品牌凡客也借势搭“顺风车”,在明星产品VT及帆布鞋上,提前推出一系列与伦敦城市风貌、奥运竞技项目有关的产品,深受用户欢迎,5-7月三个月中销量超23万件,其中“马术”竞技图案在该类VT销量中排名第一,销量超过1.5万件。

凡客数据显示,单款“伦敦风采铆钉男子低帮系带帆布鞋”自5月中旬上线以来,至今销量已超过2万5千件,“城市之伦敦”已过万件。

(中国鞋网)