

“中国锯片之乡”丹阳锯片找准定位拓市场

■ 李干荣 谭彤

江苏丹阳素有“中国锯片之乡”之美誉,各类锯片生产、经营企业有近百家。五金工具是这里的支柱产业,年产值近20亿元,产量占全国锯片产量的1/3,产品出口占全国锯片出口总量的近50%。

据中国国门时报报道,尽管受到金融危机等不利因素影响,但丹阳锯片生产企业通过调整营销方向,大力开拓俄罗斯、印度、巴西等新兴市场,并从单纯追求数量向提高产品质量、档次方面转变,在严峻的经济形势下继续保持了健康发展态势。2012年,丹阳锯片行业预计实现销售超20亿元,出口创汇2.5亿美元。

长期以来,丹阳锯片产品以中低档为主,由于产品科技含量不高,产品价格上不去,市场竞争力不强。如何在逆境中求生存谋发展,丹阳锯片业经过深入调查研究,确立了以创新发展、实施品牌效益的发展战略。

调整产品结构,坚持走科技创新之路。首先,进行产品结构调整,由生产中低档产品逐步转入生产中高档产品,提高产品的定位,增加产品的竞争力。其次,进行人员结构调整,



通过引进科技人才和培养创新人才,组建研发队伍。第三,更新生产设备,改进生产工艺,淘汰落后技术。

阳锯片产品主要销往国际市场,国内市场销售较少。原先由于欧美等国家和地区经济形势较好,市场稳定,丹阳锯片出口形势良好。随着国外市场萧条,需求量减少,外贸订单随之下降。为此,锯片企业进行经营方式调整,走内外结合的路子,在做好国外市场的同时,做好国内市场,坚持“两条腿”走路。

调整产品结构,坚持走品牌经济之路。丹阳锯片的型号和种类较多,但真正品牌产品较少,市场竞争力不强,产品价格提不高,直接影响了企业效益。丹阳锯片企业在现有产品的基础上大胆开拓新产品,积极创建各级品牌产品,由单纯的做产品向做品牌转移。

加强技术指导,提升产品竞争力。为使丹阳锯片更多进入国际市场,江苏镇江检验检疫局积极帮助锯片生产企业建立质量管理体系,为企业提供检验检疫法规咨询,指导企业加强产品质量管理,提高出口产品在国际市场的竞争力。与此同时,丹阳锯片企业实施强强联合,走集约式发展之路。通过企业联合与合作,组成松散型的协作联盟,形成基地型的产业集群,实现产品的前后延伸,促进锯片产品的健康发展。

阳江国际五金刀剪商贸城受知名品牌追捧

■ 辛浪房

12月15日,阳江国际五金刀剪商贸城于接待中心广场举行了盛大的钻石旺铺VIP登记仪式和品牌商家意向进驻签约仪式。现场人气爆棚,新力、银鹰、永光、鸿丰、汉能等近50家五金刀剪品牌企业现场签约强势进驻阳江国际五金刀剪商贸城,其场面所迸发的热情空前热烈!

上午9点,现场锦旗高挂,彩球飘扬,铜锣喧天,舞狮阵阵,客户源源不断地来到现场

签到,在礼仪小姐的引导下,客户有序地进入会场就坐。

随着主持人的介绍主要嘉宾及媒体朋友后,阳江国际五金刀剪商贸城丰泰投资总经理梁显锋上台发表致辞,并宣布阳江国际五金刀剪商贸城认筹活动正式开始。接着,中国工商银行阳江分行行长洪仕芹和商户代表新力集团发表致辞,他们都表示看好阳江国际五金刀剪城的发展前景,极力支持本项目。随后,进行签约仪式,金融代表洪仕芹行长与丰泰投资总经理梁显锋签署战略合作

协议。

大品牌商家强势进驻。众多知名品牌商家纷纷看好阳江国际五金刀剪商贸城这个项目的发展前景,新力、银鹰、永光、鸿丰等一大批品牌企业现场签约进驻阳江国际五金刀剪商贸城。随着这一大批知名品牌进驻,其成熟的运营和管理经验将汇聚更多优势企业的入驻,强大的聚合效应也将吸引越来越多的经营者和消费者前来经营与消费,必定将阳江国际五金刀剪商贸城推向一个新的台阶。

“世界刀剪看中国,中国刀剪看阳江”,阳江作为中国最大的五金制品生产基地,具有悠久的历史 and 雄厚的产业基础。而阳江国际五金刀剪商贸城项目的火爆认筹和大批品牌商家进驻,正是顺应了阳江经济飞速发展大势。以依托五金刀剪产业基础优势,把握五金刀剪市场转型升级的历史机遇,凭借政府的扶持优惠政策、优越的区位优势、科学的设计规划、国际化经营理念、超规模的体量等一系列优势打造一个“永不落幕的世界五金刀剪交易会”。

图片新闻

福建省能源集团与省机电控股签订合作框架协议

12月13日,福建省能源集团有限责任公司和福建省机电(控股)有限责任公司在福州美伦大饭店举行了合作框架协议签约仪式。这次签约,主要是通过建立长期的战略合作关系,充分发挥各自产品和资源优势,双方重点推进煤炭、硝酸铵购销及酒店消费等项目的合作。图为福建省能源集团有限责任公司林金本董事长(前右)和福建省机电(控股)有限责任公司王会锦董事长(前左)合影。

(欣闻)



浙中模具城今年产值突破20亿元

■ 王卫英

浙中模具城去年产值达13亿元,今年突破了20亿元。照此推算,金华市模具产业今年可以带动实现相关工业产值2000亿元。这是12月15日记者从金华市模具行业协会三届五次会员大会暨换届大会上了解到的。

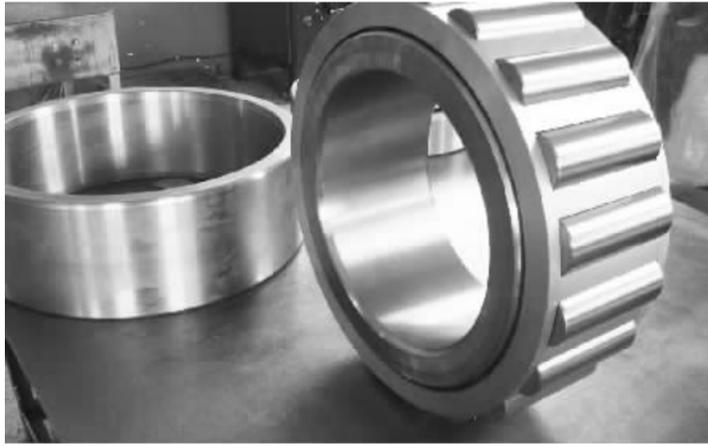
据金华日报报道,模具产业被称为“制造业之母”,在经济发展中起着不可替代的关键作用。在金华成功开发了浙中模具城的蒋荣伟董事长告诉记者,1元模具产值能带动实现相关工业产值100元。

中国模具工业协会企业年报显示,近年来,中国模具市场对精密、大型、复杂型、长寿命模具的需求有所增加,而金华发达的制造业对模具需求越来越大,金华模具产业发展潜力巨大。对金华模具产业发展前景看好的国际模具协会秘书长罗百辉认为,金华制造业基础较好,汽摩配、小商品制造、五金工具等产业呈集群化发展,目前已形成汽车及配件、工具量具、生物医药、电子信息、食品纺织等五大主导产业和IT等新兴优势产业,完整的产业链为模具行业提升发展打下了良好基础。

蒋荣伟坦言,尽管浙中模具城的企业技术水平近年来不断提高,但像汽车覆盖件模具、精密冲压模具、大型及精密塑料模具、电子接插件模具、模具标准件及其他高技术含量模具是金华很多工业企业所急需的,却因为本地模具企业技术水平有限,往往不能提供,许多工业企业只能到外地甚至国外购买,一旦模具出了问题,维修颇费周折。

在不断提高模具企业科技创新能力的同时,蒋荣伟还在山东筹建了新的模具科技产业园,进一步拓展市场空间。“山东国际科技粮产业园总体规划面积1平方公里,占地480亩的一期工程投资12亿元,已经结项。”蒋荣伟告诉记者,该项目落户山东临沂罗庄区,产业园成功复制了“前店后厂”的“义乌模式”,被当地政府列为2012年重点建设项目。“作为模具行业的‘娘家’,我们协会今后要设立政策服务组、技术服务组、调解服务组,服务企业转型升级,转变企业管理模式,开通产品销售渠道,设立行业专家库,引进新工艺新技术。”蒋荣伟当选为新一届金华市模具行业协会会长后表示,旗下的118家会员企业将抱成一团,每年举办一次模具展会,或者组织企业外出参展,建立行业网站,开设会员之窗,使浙中模具城成为模具企业集聚基地和中小企业的“孵化器”。同时,完善的研发中心、人才培训中心、信息交流中心、标准化中心,可以使基地内的中小企业综合实力和核心竞争力迅速提升,提高技术含量,缩短模具制造周期,促进金华市模具产业向更高水平发展。

关注国际化浪潮中的五金行业发展



■ 吴铭

2012中国五金刀具市场规模创新高

【核心提示】:由于近年来我国每年用近10亿美元进口模具,其中精密、大型、复杂、长寿命模具占多数,所以从减少进口角度出发,这类高档模具,五金工具在市场的份额比例也将逐步增大。未来,我国的模具及数控刀具产业也将位列世界前茅。

【小编评析】:中国日用五金业已经跨入世界前列。现在中国五金产业中至少有70%为民营企业,为中国五金行业发展的主力军。中国逐步成为世界五金加工和出口大国,并已成为世界五金生产大国之一,拥有广阔的市场和消费潜力。

五金制造行业内资本运作将趋于活跃

【核心提示】:我国五金行业仍将延续结构调整的势头,但同时会不断出现一些亮点。五金企业两极分化的局面会愈演愈烈,一些不适应市场竞争的企业会通过不同渠道退出市场竞争,而五金巨头会逐渐浮出水面。

【小编评析】:未来几年将是五金行业的高速震荡期,这种高速震荡带来的直接后果是导致目前五金厨卫品牌阵营中两极分化的趋势扩大。预计今后几年真正能够在市场上存活五金企业绝对没有现在这么多。但五金行业的这种高速震荡将带来巨大的机会,震荡的结果将会使市场运作更加理性。

五金市场竞争激烈 资产重组助企业发展

【核心提示】:五金制品行业是我国轻工业中的一个重要组成部分,是与人民生活息息相关的朝阳行业。行业内99%以上的企业为民营中小型企,主要分布在广东、浙江、江苏、上海、福建、山东、河北等省市区。

【小编评析】:面对日益激烈的市场竞争,如果国内企业对此不重视,将影响自己的长久发展,做好售后服务也是重中之重。在全球销售的电动工具中,绝大部分是从我国生产并出口的,我国已经成为世界主要的电动工具供应商。电动工具工业在发展的同时,一些问题也日益显露出来。

2012年我国五金产业发展形势

【核心提示】:2012年,我国五金产业逐渐摆脱金融危机的影响,在内外销市场逐渐回暖的情况下,我国五金企业在维护欧美国际市场的同时,也将目光逐渐投向国外更大的市场,并在国内市场加大渠道和品牌建设力度。

【小编评析】:国际市场对我国五金产品的要求也会逐步发展变化,对中国产品的质量、包装、供货期限都会有更高的要求,甚至逐步延伸到生产过程和产品的研发,将产品与环境保护、能源资源、人文环境结合起来。而巨大的市场和中心地位引力,将进一步吸引五金跨国公司制造中心向中国转移。

行业才俊

28年创出亿万“金蛋” “废品大王”演绎“华丽转身”

■ 李海涛

28年前,17岁的他只身闯入山西太原,一头扎进当地废品回收市场冒险念起“生意经”;28年后,辗转山西、陕西、浙江等多个省市的“废品大王”——西安新兴电机制造有限责任公司董事长邵善钦,不仅将手中的废品“变出”价值不菲的“金蛋蛋”,而且自己也由当年的“废品王”,变身坐拥亿万资产的西安汽车配件生产“巨头”。

17岁浙江小伙闯陕晋 当上“废品王”

据三秦都市报报道,17岁,当许多同龄的孩子还在父母的呵护下成长时,浙江籍的毛头小伙子邵善钦,却在家人的一片反对声中只身闯入西安和太原的废品回收市场,学着做起了被人瞧不起的“废品王”,而且一干就是好多年。

“这娃来干吗?赶紧让他父母领走!”“我和你们做生意来了。”“你找谁做生意?”“这里谁官最大我找谁。”“你要和我们做什么生意?”“我要拉你们厂的废边角料。”……1984年,时年17岁的邵善钦刚到山西太原,就一头扎进当地一家大型钢厂,就是用这样的方式开始了他创业的第一单生意。而且就是用这种在别人看来很幼稚的“愣头青”模式,硬是打动了这里的一把手,意外做成了这里的废品回收生意。

拿到这批废品后,邵善钦并没有将其二次出手倒卖,而是让钢厂按指定尺寸将这些废弃的边角料裁好,之后,他又以翻倍的价格发往南方各大机电市场用于制造变压器等产品。就这样,在太原打拼短短三四个月时间,他就赚到了5000元大钞,淘到了“第一桶金”。后来,经在西安打拼的老父亲指点,邵善钦于当年11月份闯进西安,眼光瞄向西安废品回收市场这块“处女地”。短短三年时间,邵善钦“废品大王”的大名就响遍当地。

“废品王”28年时间 “拼”出亿万财富

初战告捷,刚刚步入20岁的他,并没有满足于眼前的成绩,而是将目光投向变废为宝的电机制造产业,并盘算要开属于自己的生产制造企业……

从邵善钦口中记者得知,正是因为有了1986年注资的一个500元的小五金营业执照,装在邵善钦心里许久的“企业家梦”终于走出了第一步。1997年,他不但成立了属于自己的公司,而且开始在废品回收的基础上自个琢磨起电机制造生意。2000年的时候,随着陕汽、陕鼓、长庆油田、延长油田等大企业的合作加深,“邵氏企业”在当地已小有名气,以致一些举步维艰的行业国企,主动放下尊贵的架子“求并购”。但都是因为顾虑“小吃大”不现实而放弃。自从邵善钦2009年起背靠陕汽转型做汽车配件后,上门生意一单接一单,一年送到嘴边的“大蛋糕”价值近亿元,直到这时候,他才迈出了扩张的一步,最终在一片惊叹声中敲定了许多人敢想而不敢干的西安第二大汽车零部件生产基地,让西安的民营中小企业经济疲软时刺生了一把。

据了解,从废品回收“派生”出来的“邵氏企业”,虽然总资产已近亿元,但邵善钦并没有因此满足,将扩张之手伸向汽车零部件的研发。另外,投身于公益性的文化产业,让昔日的“废品大王”,又演绎着一个另类的“华丽转身”……

我感受了海尔的真诚

随着父母的年纪越来越大,洗衣服也变得那么地难受和吃力,作为儿子我们在给他们做好工作以后就计划买一台洗衣机了。我和老婆去商场买了一台台人时常常谈及的海尔洗衣机。

那天送货师傅把洗衣机送到家里后,在电话里我们约定好了安装的时间,我也告诉他们家里只有老人,请他们耐心地给老人家讲解一下使用的方法。回到家后父母就告诉我:海尔师傅在你说好的时间就准时来了。他们把洗衣机安装好后,虽然很耐心和细致地一遍又一遍给我们讲解了各项事情,但是我们都已上年纪了,记性不好了,理解能力又差,海尔师傅刚讲过的操作要领和事项我们马上又忘记了。海尔的师傅却没有一点生气和厌烦,耐心地教我们使用,直至我们可以完全独立操作才礼貌地离开。

每当和父母说起这件事情,看到父母体会到海尔那细心又真诚的服务,看到不为麻烦而忽视服务质量的海尔,那一句“真诚到永远”真是那样地实在和感人。(文)