做中国企业的思想者

企业家日报·中国五金机电

ENTREPRENEURS' DAILY

网络合作媒体：万贯五金机电网
http://www.wanguan.com

第 156 期　总第 7622 期
统一刊号：CN51——0098
邮发代号：61——85
2013 年 6 月 16 日　星期日
癸巳年　五月初九

投稿·咨询邮箱：JSZKYG@163.com　新闻热线：028-68230696　主编：何毅　运营总监：李洪洲　责编：袁红兵　版式：黄健

神十推动 载人航天工程相关行业发展 A2
星邦重工 五年造就高空作业设备市场“小巨人” B2
水质分析仪 成为未来仪器市场新亮点 B3
工程机械行业 节能环保工作将加强 C2

为行业再探全新发展模式

全国五金机电采购联盟西部物流配送基地落户万贯

■ 本报记者 李洪洲

2013 年 5 月 6 日-8 日，全国五金机电采购联盟常务副理事长、北京尧舜建材有限公司董事长张金卜一行莅临万贯集团，就全国五金机电采购联盟和全国五金机电商会市场委、万贯集团搭建联合采购平台一事进行了广泛接触，深入磋商。

5 月 24 日，第二届中国国际五金机电市场百家论坛举办期间，全国五金机电采购联盟与成都万贯（集团）实业有限公司签署战略协议，共同打造“全国五金机电采购联盟西部物流配送基地”。

全国五金机电采购联盟理事长吕世家、成都万贯集团董事长陈清华分别代表全国五金机电采购联盟和万贯集团签署了战略合作协议。中国五金交电化工商业协会朱仁和理事长，全国工商联五金机电商会副会长张金卜、王政国、王海泉、夏锡汉等与参加第二届中国国际五金机电市场百家论坛的众多嘉宾共同见证了这一历史时刻。

全国五金机电市场的发展，历经风雨，开拓创新，在迎来中国五金变革的大环境下，专业市场继续挖掘和深入整个产业链并提档升级的趋势已经越来越明显，成都万贯集团与全国五金机电采购联盟的战略携手，尝试为行业发展摸索一个全新的模式，为专业市场的发展探索一项新的发展愿景。

●全国五金机电采购联盟与成都万贯集团战略联手

▶ 行业商会新闻 Chamber of Commerce and Industry News

万贯集团董事长陈清华蝉联会长

连任成都市机电行业商会会长，并再次当选全国五金机电商会市场委员会会长

■ 本报记者 李洪洲

2013 年 4 月 25 日下午，成都市机电行业商会第三次会员大会在金府华美达大酒店 31 楼会议厅隆重召开，来自成都市工商联及各有关部门领导和会员单位共 200 余人参加了会议。会议经过广泛民主、公平公正的选举，成都万贯集团董事长陈清华全票通过，当选为成都市机电行业商会第三届理事会会长，成为两届蝉联会长。

2013 年 5 月 23 日，全国五金机电商会市场委员会第四次会员代表大会在天津成功召开。全国工商联五金机电商会市场委员会会员及委托代表、部分参加第二届中国国际五金机电市场百家论坛的非我会会员市场领导等共计 60 余人出席了会议。全国工商联五金机电商会颜叶副秘书长列席了会议。

会议听取并审议了第三届市场委员会工作报告和财务报告，审议通过了聘任市场委员会顾问、名誉副会长的建议。通过无记名投票方式，成都万贯集团董事长陈清华再次当选市场委员会会长。

●成都市机电行业商会第三次会员大会现场

●全国五金机电商会市场委员会部分第四届领导班子成员合影

陕重汽：精耕细作　谋求转型

■ 殷高峰　刘鸿

“对于陕西的外贸来说，几家大型出口企业还是有很大的潜力的，他们每前进一步对整个陕西的带动将功不可没。”谈及目前形势下陕西外贸企业的突围之路，陕西省对外贸易企业协会会长刘卫东说，陕西要对重点企业扶持，让它做大做强，起到带头示范作用，“尤其是陕西的机电产品和高科技产品，只是陕西的优势产品，一定要加大转型升级力度，提升产品价值，做大做强。”

“目前的服务贸易在国外做得都非常好，把这些做好的话，对陕西的外贸还是有很大的提升空间的。”刘卫东说。

而在陕重汽，记者了解到，在人民币升值等多种因素的影响下，陕重汽正围绕服务型制造战略，加快国际市场转型步伐。

绸缪发展先机

据城市经济导报报道，地中海南岸，一条被誉为“生命线”的公路由东向西横贯北非阿尔及利亚境内，一辆辆威武的陕汽 SHACMAN 重卡沿着这条公路疾驰而过，驶向工地和远方。

公路两侧，陕汽重卡经销店、维修站依势而建，给当地的经济注入了无限生机。在这里，经由服务型制造战略的引领，凭借着售后服务团队精湛的技术与充足及时的配件供应，陕汽赢得了以中信建设为龙头的工程承包企业的青睐，陕汽重卡的保有量始终处于绝对领先地位，SHACMAN 品牌也由此镌刻在了非洲大地。

短短几年时间，这样的战果进一步扩大到整个非洲、东欧和独联体国家，陕汽 SHACMAN 品牌也一举成为该区域的领导品牌。

正所谓“东方不亮西方亮”，在国内经济下滑，重卡市场低迷时期，陕汽重卡出口却大幅增长。数据显示，2012 年。陕重汽以 2 万辆的出口量完美收官，再次稳居中国重卡行业和陕西省出口企业第一位。

但在不俗的业绩面前，陕汽集团董事长方红卫却将战略的眼光一直盯向未来。

在方红卫看来，中国汽车企业的国际化之路，增长中隐忧已现。

“首要的表现是，产品同质化竞争严重，盈利水平较低。”方红卫说，“另外，产品一致性有待提高。”

“同时，营销和售后服务体系尚须完善和转型。”方红卫说。

尤其值得注意的是，目前，“全球贸易保护主义不断抬头，在人民币持续升值的背景下，汽车出口难度不断加大。”方红卫坦承。

在此背景下，不久前，在陕重汽进出口公司召开的一次会议上，方红卫从国际市场发展定位、运营、服务型制造落地、本地化项目、效益、团队建设等方面提出了陕重汽出口转型的思路，“要求大家根据国际市场的特征，靠管理提升和转型来解决目前遇到的问题，以服务型制造战略的理念和方法，延伸增值服务，进一步挖掘品牌价值，减少客户对价格的依赖。”

加快转型步伐

在最近召开的 2013 年进出口商务年会上，陕重汽副总经理兼进出口公司总经理王刚发布了《国际市场五年发展规划》（以下简称《规划》），设定了清晰的国际市场战略目标。

“我们以归零的心态谋求转型发展，变价格营销为价值营销，在做强海外市场上迈出新的步伐。”王刚说。

根据《规划》，陕重汽进出口公司从贸易模式、产品、营销、服务管理等方面提出了一系列转型思路。

在贸易模式转型方面，在伊朗、埃塞俄比亚取得突破的基础上，加快一般贸易向本地化的合作转型，“大力推进哈萨克斯坦、莫桑比克、马来西亚本地化项目，使陕汽本地化战略布局覆盖非洲、中东、东南亚、东欧独联体、中南美区域，有效突破贸易壁垒。”王刚说。

在产品转型上，以适应性开发和改进为主线，推进产品智能化升级，开发个性化服务产品，努力挖掘品牌价值，通过细化区域市场产品定位，缩短产品开发周期，提高市场响应速度，利用品牌价值获取最大利益。

营销转型则是在规范阿尔及利亚、中亚、俄罗斯营销渠道的同时，依托集团公司在新能源汽车领域的优势，大力开拓秘鲁、俄罗斯市场，扩大新能源、军车、专用车合作，推广高附加值产品，体现价值营销。

服务转型方面，利用专业培训、电子商务平台提升和强化经销商管理，扩大网络覆盖面，加强办事处、服务站的管理，进一步完善网络功能，形成良性运转机制，提高海外综合服务能力和工作效率。

管理转型将通过引入先进的管理工具，实现运营能力大提升，从风险管控和成本控制入手，推动价值营销取得实质进展。

“同时，加大人才培养力度，以陕汽的文化凝聚团队力量，为开拓国际市场、开展价值营销提供智力支持。”王刚说。

联邦电缆　联接世界的力量
750-1100KV 特高压、220-500KV 超高压电力电缆
110-500KV 海底电缆、碳纤维导线
核电力电缆、风能电缆、特种电缆
国家级重点工程急需的高精尖产品
国家“125”规划重点发展产品
电话：0717-6697188　传真：0717-6510555
网址：www.chinauniocable.com

本报监督公告
凡本报工作人员必须持有效证件，本报持证人员均在本报官方网站《金浪网》(www.jlrbnet.cn)上公布，可供查询或手机上网查询(jlrb231bizcn.com)。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用；本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金，广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号，不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。违者将受到严肃查处。欢迎广大读者及社会各界监督。
举报电话：028-68230681
028-68230659
028-87344621
举报传真：028-87325242
企业家日报社

大中型钢企利润难言乐观

■ 夏冰

跌跌不休的钢价加上不断疲软的下游需求，让钢企很难交出靓丽财报。6 月 7 日，记者从中钢协最新统计数据获悉，今年 1~4 月份，我国大中型钢铁企业，累计实现销售收入 11969 亿元，同比增长 0.76%；实现利润 26.95 亿元，同比增 2.7 倍。

值得一提的是，其销售利润率仅为 0.23%，处于工业行业最低水平；亏损面达 39.53%，同比上升 2.32 个百分点。扣除投资收益，4 月份钢铁主业明显亏损。

对此，不少业内专家预计，今年下半年钢价仍将面临一波巨大跌幅。中国联合钢铁网分析师胡艳平分析指出，国内钢材市场自 2 月中旬以来，已持续下跌 3 个月，累计跌幅也较为可观，但基于宏观政策面偏弱的大背景，且钢厂检修才刚开始，降低的产量较为有限，钢材市场尚不具备反转的基础或条件。

行业连亏 6 个季度

据《每日经济新闻》报道，今年以来的钢市行情，是令人难过的 5 个月，上游原料市场、钢厂、钢贸商，皆受影响。

中钢协最新报告称，“钢材价格处于低位并波动下行，铁矿石等原燃材料价格仍居高位，钢铁企业经济效益水平明显偏低，行业面临的经营形势依然非常严峻。”

据中钢协副会长王晓齐称，从 2011 年四季度开始到去年年底，行业已连续五个季度出现亏损，今年一季度中钢协会员企业的钢铁主业仍然处于亏损状态。

中钢协报告指出，尽管钢材市场需求复苏迟缓，我国钢产量仍然继续保持快速增长势头。数据显示，今年前 4 个月，我国粗钢产量增速已超过 GDP 增速。

数据显示，5 月末，国产铁精矿价格为 884.92 元/吨，环比降幅为 5.55%。进口铁矿石（粉矿）到岸价格为 134.11 美元/吨，环比降幅为 4.98%；折合人民币价格为 969.63 元/吨，环比降幅为 5.61%。

针对铁矿石价格回落，中钢协指出，主要是受产能释放较快、市场去库存化等因素影响，国内钢材价格呈持续下行走势。截至 5 月末，中钢协 CSPI 国内钢材综合价格指数连续 14 周下跌，跌至 101.83 点，是自 2009 年 11 月份以来的最低点，环比下降 3.71%，同比下降 13.35%。

国家统计局公布的统计数据显示，1~4 月份，全国生铁、粗钢和钢材（含重复材）累计产量分别为 23888 万吨、25815 万吨和 33426 万吨，分别同比增长 7.0%、8.4%和 10.4%，比上年同期增速分别提高 4.3、6.5 和 4.2 个百分点。

钢价弱势难改

6 月 7 日，接受记者采访的业内专家分析指出，其实钢厂在减产上，也是欲罢不能。

今年我国钢铁行业的总体运营情势依然严峻。业内人士对记者表示，粗略统计，目前钢铁业的资产负债率已接近 70%，进入高风险区域；而一季度末钢铁业长期借款减少，而短期借款增加，说明钢厂运营日趋艰难；应收账款大幅增加，表明由于行情不好，坏账可能增加，并导致资金周转困难。

对此，上海钢联资讯也在报告中表示，从当前整个钢铁行业的情况来看，预计二季度上市钢企的业绩表现难言乐观。

“事实上，蔓延在中国钢铁行业的负面情绪，让钢铁价格长期在低位徘徊，持续走低的钢价，影响了钢铁企业的生产积极性，使得铁矿石需求强度有所减弱，而这也让铁矿石价格跌至 7 个月低位。”生意社钢铁分社主编何杭生对记者表示，由于需求前景引发广泛焦虑，且行业产能过剩现象令人担忧，中国的交易商和钢铁企业(占全球海上铁矿石进口量的 60%)一直在清理库存。

“从目前钢市格局来看，供需矛盾仍旧加剧恶化，产量的攀升势头不减，制造业的低迷程度明显差于预期，钢厂若不采取减产、检修等自救措施，钢价弱势难改，下方空间仍存，探底趋势不改。”兰格钢铁网分析师路华英如是指出。

目前，我国粗钢总产能约为 10 亿吨，远超去年的总产量 7.165 亿吨。产能过剩是我国钢铁行业面临的最大挑战，控产量、调结构仍然是当前我国钢铁企业走出“旺季不旺”怪圈的唯一出路。