

国内“电子垃圾”回收处理力量
正增强

A3

金迈驰汽配城
开创中国后市场新模式

B1

佛山珠辉金属:
打造独有核心竞争力

C1

未来几年
我国空压机年增长率将达 11%

C2

■ 陈亚召 本报记者 何牧

一座城市,一个市场。攀枝花,一座规模中等的城市,一个里程碑式的“巨型航母”机电市场,这就是攀枝花五金机电市场。

立足全球,攀枝花五金机电产业中国和东南亚漂移的趋势明显;在中国,其产业向西部和四川的转移也已成格局。但自 2010 年开始,四川五金机电专业市场普遍面临调迁和提档升级的两大困扰。成都五金机电专业市场,从散乱的街头路边店,自发形成街边小门市,到西门生资市场的盛极一时,再到金府商圈五金机电专业市场的闻名全国,变迁过程无疑为全国五金机电行业做了成功的行动表率。

如今,自 2004 年正式营业的攀枝花巴斯普老机电市场再现当年面临的困扰。落后、零散的经营模式已经无法满足市场的需求,也必然会被市场淘汰。2012 年—2013 年,政府明确表示,将投资 77 亿元,在花城新区布局五金机电、汽车销售等多产业,天宇实业目光前瞻,攀枝花五金机电市场因此应运而生。

创新的规划,大手笔的运作,特色的经营模式,使攀枝花五金机电市场受到广大五金机电行业人士及投资客户的关注和热议。从 6 月 21 日开始,四川省五金机电(协)会、省级五金机电亿万家商户,成都国际物联港、绵阳毅德商贸城、西南商贸城、自贡普润机电城的业内人士及各大新闻媒体朋友一行 30 余人,聚会攀枝花考察研讨商机。

■ 重日

上个月,第三届“重庆大足杯”工业设计大奖赛正式启动,面向全国征集刀具、日用五金、创意五金、小家电等设计作品,被业界称为重庆大足五金吹响“再战江湖”的又一次号角。

这项大赛,前两届评出了 56 件获奖作品,有部分作品已投入产业化生产,给重庆大足五金注入了一定活力。即便如此,面对江浙、广东及海外五金产品的冲击,重庆大足五金虽然有着深厚的产业基础,发展却步履艰难,至今没有一家拳头企业,也没有一个响亮的品牌,要想发展壮大,路在何方?

产品低端 一把菜刀赚 4 元

据重庆日报报道,5 月 29 日上午,重庆大足区龙水镇明友刀具车间内,几名锻打工人用铁锤一下下打磨着菜刀,并不时检查刀口的平整度。不远处,摆放着刚锻打完成的近百把半成品菜刀,正在冷却。负责人陈明友介绍,要确保“刀薄、刀背厚”的重庆大足刀具传统品质,少不了手工锻造。

“在龙水,像我们这样的公司约有七成,剩余的就是小作坊,生产工艺普遍比较落后。”陈明友告诉记者,今年 3 月,在重庆大足工业园区的组织下,他带着自己的五金产品参加了在德国科隆举办的世界级五金展览,从中发现了差距——以刀具为例,国外(尤其是德国)参展的刀具几乎全部是全程高精机械化作业,热处理加工工艺采用的是更先进的冷冻方式,刀刀非常锋利,外观也漂亮。

“像德国‘双立人’这样的国际品牌,以其优质的钢材原材料和先进的加工工艺,成就了它好看的外观和比普通刀具更长的使用寿命

攀枝花五金机电市场催生千亿商圈 商业领袖聚攀城寻商机



● 6 月 20 日,攀枝花五金机电市场产品发布会现场场景。

声音 Voice

● 随时可以整抬

四川省工商联五金机电(协)会会长邹德康:我们关注攀枝花的五金机电产业已经很多年,其发展在 3 年前就有规划,组团到攀枝花投资开发五金机电市场项目,不想被天宇实业“捷足先登”。如果天宇实业愿意,我们可以整抬全部的商铺、库房、车库,而且马上可以打首付款。

● 不需要特殊化

成都五金商户彭先生:在成都做五金机

电的,没有不晓得攀枝花的。我们盯这个市场盯了很久,之前想在攀枝花找一个店面都找不到,更谈不上位置好坏的问题了。我和圈里的很多朋友都是通过省五金机电商会了解到这个项目的,大家对它非常认可。我们不需要任何价格的特殊化,也不需要优先选房的特殊化,只希望能够第一时间了解到项目的实时进度。

● 地产界的“黑马”

成都国际物联港周严:天宇实业能在住宅市场竞争异常激烈的时候调整策略转攻专业市场是非常明智的。走到今天,无论是项目

的规模,产品的建筑还是商业规划,我都觉得很出色,这种出色能促使它在四川乃至全国脱颖而出。尤其是针对运营期推出的工业企业采购商联盟和金融产品两种举措,其谋略和做法在国内同行中可圈可点。我相信,攀枝花五金机电市场完全有可能成为攀枝花地产界的一匹“黑马”。于公于私,我们和绵阳毅德商贸城、西南商贸城、自贡普润机电城都可随时为他们提供资源,专业等各方面的支持。

● 坚决抵制

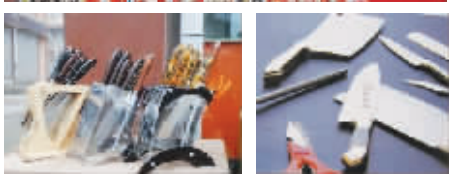
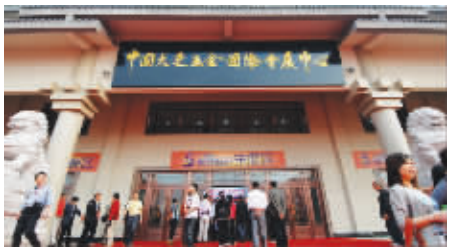
本地商户王老板:市场的需求量是恒定的,希望天宇实业基于对整个攀枝花五金机

电行业大局的考虑,不要輕易引进大量的外地商户,尤其是省级商户。虽然我们在攀枝花几十年,有很多优势,但我们也清楚,很多省级商户其实就是我们的“上级”,他们价格、资金及信息方面的诸多优势,是我们无法抗衡的。过多的省级商户进攀,市场“供过于求”,经营价格很容易做透,并引起利润空间的下降。

市场规律不以人的意志为转移,商人也好,其他投资者也好,都要追逐逐利,就看投资的载体最后能否放量。但这一点,许多人也看得明白,看得清楚,所以要跟着攀枝花五金机电市场走。

根据市场需求和天宇实业的运营支持,这个大大市场的价值会不断提升,初始每平方米可能卖几千、上万元,随着时间推移,市场营运水平很高,需求也越来越大,其价值价格将成倍增长,每平方自然也会达到几万元。由于需求价值升高,先后进入的商人会获得产品经营与资产经营相结合的倍增效益。当市场的培育达到新的境界,攀枝花五金机电市场终将会在花城催生真正的新型千亿商圈!

重庆大足五金如何“再战江湖”



命,因此能占据世界中高端市场。”重庆大足区科委副主任卢云飞说,在国内,江浙、广东、山东等沿海五金企业如今也大都全程机械化生产,规模大、成本低。

落后的生产方式生产出的产品挤不进高端市场,低端市场竞争又非常激烈。以朋友刀具为例,一把普通的菜刀市场价格为 15—18 元,利润仅 4 元左右;最高端的菜刀每把虽能卖到 100 多元,利润 20% 左右,但市场销量非常有限。

盛极一时 发展后劲不足

上世纪 90 年代,重庆大足曾与浙江永康、广东阳江并称“中国三大五金之乡”。事实上,自唐昭宗乾宁年间起,重庆大足五金便与重庆大足石刻相伴而生,在历史上盛极一时。

为何现在后劲不足?重庆大足五金商会长罗辉伦告诉记者,在过去相当长一段时间,一些企业为降低成本,到沿海购买相对便宜而劣质的原材料,造成产品品质良莠不齐,影响了整体声誉。

“企业创新意识不强,敢于‘走出去’的少,品牌不响。”罗辉伦直言,近年龙水五金专业管理和技术人才严重匮乏,外观设计落后,工序更新缓慢。我们还在用小作坊作业时,沿海等地同行几乎全程采取高精机械化作业,关键工序更是采用氮化处理,工效快、质量好。品牌方面,以刀具为例,重庆大足就没有“阳江十八子”这样的“领头羊”,目前仅有“宝顶”、“精忠”等 10 余个市内著名商标,没有能叫响全国的品牌。

出路在哪 科技创新是关键

重庆大足五金要发展壮大,出路在哪?

“关键在于科技创新。”卢云飞举例说,在“重庆大足杯”五金产业设计大赛中,已有一些获奖作品实现了产业化生产,如该区百斯特刀具批量生产的金属镂空“观音书签”,将五金与旅游结合,并在石刻景区附近设大卖场,在酒店设展厅,发展直营店,卖的都是中高端刀具和日用五金产品,每年能吸引六成左右重庆大足石刻游客,效益可观。

为提升重庆大足五金的科技含量,该区政府引导企业先后与中国技术大学协会、重庆大学、四川美术学院、西南大学等机构建立合作关系,由这些机构提供技术咨询、产品设

计等服务。

“培育有自主知识产权的品牌才是王道。”罗辉伦认为,对企业而言,要在有限的市场内做大做强五金产业,首先要转变观念,“走出去”学习先进技术和管理。

另一方面,政府在扶持五金产业时需加强针对性和服务性。罗辉伦建议,应抓大扶小、对重点的、有带动效果的、创新技术性的企业给予重点扶持,培育龙头企业,同时引导企业积极申报专利,做精产品。此外,针对人才实用问题,政府要想办法为企业留住更多优秀人才,同时改善土地、融资、物流、基础设施建设、公共服务平台、技术服务、审批等软环境,大力引导行业抱团发展。



- 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.chinaunicable.com

2013 第十七届中国西部国际装备制造业博览会——中国西部(成都)五金机电商品展览会

中国西部最具影响力的五金行业国际性盛会

主办单位: 中国机械工业联合会
中国国际贸易促进委员会
欧亚经济论坛
四川省重大技术装备领导小组
成都市人民政府
西安市人民政府

策划承办: 成都国际展览策划有限公司

展会时间: 2013年7月18-20日

展会地点: 中国·成都世纪城新国际会展中心

特邀协办:

- BOSCH 博世电动工具(中国)有限公司
- Makita 牧田(中国)有限公司
- STANLEY 美国史丹利公司
- SATA 世达 丹纳赫工具(上海)有限公司
- KEKANG 启洋 韩国启洋电机(苏州)有限公司

新会展中心地理位置图

交通指南

- 火车南站—会展中心: 乘坐地铁1号线,在会展中心站下车。
- 火车北站—会展中心: 乘坐地铁2号线,在会展中心站下车。
- 火车东站—会展中心: 乘坐地铁2号线,在会展中心站下车。
- 火车西站—会展中心: 乘坐地铁2号线,在会展中心站下车。
- 火车南站—会展中心: 乘坐地铁1号线,在会展中心站下车。
- 火车北站—会展中心: 乘坐地铁2号线,在会展中心站下车。
- 火车东站—会展中心: 乘坐地铁2号线,在会展中心站下车。
- 火车西站—会展中心: 乘坐地铁2号线,在会展中心站下车。

西部盛会 每年一届 组委会咨询电话: +8628-86925628 86922808 <http://www.cdgtz1.com>