

旧改“明星项目”身后的浙商身影

■ 周冬冬 梁景萍

周末,在广东佛山广佛国际商贸城核心区,广佛智城综合楼招商中心里,前来咨询的民间投资客不断,各式看铺团火爆;广东有色金属总部大厦施工现场,从铁皮围墙往内望去,烈日下挖掘机的铁臂正在作业。“我们的总部大厦就放在有色金属交易中心,这里将集聚企业形象展示、产品展示、研发销售、新产品发布等众多功能。”华昌铝型材董事长潘伟森说。

昔日的“垃圾村”,如今的超大型商业综合体,广佛国际商贸城这一明星级“三旧”改造项目崛起的背后,是坚美、华昌、伟业、华鸿等铝型材及有色金属企业老板的投资身影。在参与大沥城市产业双升级的过程中寻找自身发展机遇,已成为众多浙商的财富密码。

近日,大沥镇社区“三旧”改造经验介绍以及城市更新工作会议召开,村组以及大沥老板们参与“三旧”改造的热情正在升温。借此东风,未来,更多浙商将活跃在“三旧”改造城市更新项目的背后。

联滬片区 变身广佛国际商贸城

据南方日报报道,数据显示,投资额达40亿的广佛国际商贸城中心区,定位于建成国内有影响力的有色金属交易中心,配套发展酒店、商务办公、金融保险及其他中介服务业,目前项目预估完成度已达到65%。

但在佛山恐怕无人不知,2007年之前,广佛国际商贸城中心区所在地联滬片区,是有名的“垃圾村”。此后,经过拆迁清理整合,这一片区占地1800多亩的黄金土地被腾挪出来。

而这一地块的土地开发模式,曾引发业界高度关注。该地块开发用地涉及5个村委会,15个包括村组集体经济组织在内的土地权属单位,利益主体复杂。为促进农村集体用地集约开发,大沥政府统一从村集体租用土地后,再对外引入项目开发公司,实现了中心区连片改造,统筹开发。

以善于捕捉商机而自豪的浙商群体,再次抓住了这个明星级“三旧”改造项目背后的机遇。



安徽瑶海钢构成功中标宝兰客专兰州枢纽工程

■ 史中史

近日,安徽瑶海钢构集团成功中标了宝兰客专兰州枢纽工程。宝兰客专兰州枢纽工程是兰州交通枢纽的新建大型车站。车站主要分三层:高架候车层、站台层、地下出站层,为立体式的交通换乘,人车分流,方便快捷。该结构体系为现浇钢筋混凝土框架结构、钢结构夹层、钢结构屋盖的结合体。屋盖采用正交空间管桁架结构体系。本工程结构地上两层,建筑物

微工厂设备或成3D打印“对手”

■ 刘霞

据英国《新科学家》网站近日报道,目前如火如荼的3D打印设备或将迎来一个竞争对手,最新的微工厂(Microfactory)设备不仅能打印物体,而且能对物体进行切割和蚀刻,其功能更多样。

所谓微工厂是一种便携的设备,块头比桌面型3D打印机稍大,除了配备有标准的打印设备外,还拥有一些铣削和印刷头,能铣削并蚀刻塑料、硬木以及部分轻金属。制造者是位于美国麻省的新兴企业Mebotics,他们称其为“全球首个盒子里的机器工厂”。

该企业的联合创始人之一杰里米·弗赖尔-比格斯表示:“如果你有悍马汽车所有零件的数据库,你或许可以将这台机器同无线网络热点相连,从目录中下载零件并制造出一辆悍马。”而这台机器的互联网连接使人们能远程启动机器并对其工作进展进行监控,还能从互联网下载现成的设计方法直接制造。此外,用户自己也能使用一套标准的软件包设计并制造出零件。

广佛国际商贸城首个项目便是广东有色金属交易中心,广佛智城等项目也随后进来。以广东有色金属交易中心为例,2010年9月该项目奠基,占地约300亩,将建设成都市产业办公综合体,主要集聚有色金属及相关生产性服务业的龙头企业总部,集总部办公、产品研发销售、金属贸易、金融交易、信息咨询等现代生产服务于一身。

按规划,这里将包含6座有色金属总部高层写字楼和一家高星级酒店,总投资约28亿元,目前正在全力建设中。而有色金属总部写字楼,几乎集聚了坚美、华昌、伟业等全部的本土铝型材行业大佬以及南海铝型材协会,华鸿、金一百等著名铜材企业也联合建设铝业总部大楼。去年6月,由广东信盈投资公司投入13亿元的中盈国际中心动工建设,项目包括一家五星级酒店和一座高层写字楼。

与大沥共成长的背后,是浙商自我的产业抱负。佛山市兴海金属集团公司董事长陈亚海就曾表示,在建的广东省有色金属交易中心,“我们想把它建成大沥企业总部,将来更想把全国大部分有色金属企业拉过来,形成国内影响力。”

低端专业市场 崛起“南海新地标”

一条长16.5公里的广佛路,汇集着38个专业市场。大多数专业市场档次低,规模小,形态低端,无疑是大沥“三旧”改造的重点地带。大沥镇方面也表示,从今年6月开始,直到2015年5月,将对38个专业市场进行升级改造,引导其蜕变为规模大、档次高、辐射强的新型展贸平台。

被称为“改革大沥专业市场第一人”的广佛国际机电五金城董事长刘伯琪,此前已是专业市场改造的首个吃螃蟹者。

上世纪90年代,看中了大沥的地理、交通优势以及广阔发展空间的刘伯琪,将在广州经营的装饰材料市场迁到了大沥。彼时,大沥专业市场刚刚起步。

至2000年,刘伯琪的装饰材料市场开发至第4期,并新建了广佛国际机电五金城。从2008年开始,刘伯琪开始建设广佛国际五金机电会展中心,并着手改造广佛机电五金城内的商铺,五金城内有12栋商铺,每年改造1栋。“珠三角很多地方都在建五



高度为39.550米,屋盖结构横轨方向长380米,顺轨方向宽236米,屋盖呈“几”字形。总建筑面积99963平方米,南北城市通廊19930平方米,站台102000平方米,站房其他工程(夹层商业、进站扶梯梯)13766平方米,出租车及出租车上客平台14778平方米。

兰州自古以来地理位置尤为突出,是古丝绸之路上的重镇,也是中国西北地区的交通要塞,此次中标成功,也说明安徽瑶海钢构集团非凡的实力。

这种微工厂让用户不仅可使用塑料当打印的材料,也可在只能被机器切削的木头和金属中制造出产品。3D打印公司E-conolyst的菲尔·里夫斯表示:“这套设备的迷人之处在于兼具切削和3D打印功能。”

Mebotics公司目前正通过制造钥匙圈等微小物体来测试这台机器的性能。里夫斯认为,这一设备在现场制造方面大有潜力。他说:“它能对钥匙进行切削,然后再制造出其他东西,它的制造能力非常强,这一点令人兴奋。”

3D打印公司iMakr的创始人兼首席执行官西尔万·普勒豪也对这台机器赞誉有加,他认为,消费者可能会爱上这种多任务的机器,而他的网站“我的迷你工厂”将很快会为微工厂这类的打印机提供文件以供人下载。

Mebotics公司希望通过著名的众筹平台Kickstarter募集到100万美元的资金,将微工厂推向市场,并坚信会有投资者对这一设备伸出橄榄枝。



金专业市场,新市场往往有后发优势,如果我们还是延续铁棚式商铺,整个市场看起来档次会很低,客户恐怕会流失。”

今年5月下旬,由刘伯琪投资的设计高度为180米的和华环球贸易广场在广佛路动工建设,作为专业市场向现代商贸升级的示范项目,该广场集购物、贸易、办公、超五星级酒店于一体,将建成为南海城市新地标。

在改造之前,和华环球贸易广场是一个形态较落后的专业市场。“刘伯琪和大沥河东村委会签约,租了一部分地,再加上他买下的部分地块,开始对专业市场改造开发,打造最先进的专业市场。”大沥镇三旧改造办有关人士说。

不仅是和华环球贸易广场,华亚国际金融广场、大转弯装饰材料商贸大厦等广佛路上由民间资本主导的“三旧”改造项目正在兴起。目前,广佛路沿线正在实施及筹划的较大型城市更新项目有18个,涉及用地面积约880亩,总投资约160亿元,其中也包括部分专业市场改造升级项目。

旧改新政 拟引更多民资参与

近日,大沥镇社区“三旧”改造经验介绍以及城市更新工作会议召开,奇槎、沙溪、凤池等社区分享“三旧”改造有益经验。而就在上月底,《大沥镇城市更新项目扶持办

扬州锻压机床拟冲刺IPO 众机构潜伏

■ 王莉雯

近日,江苏省环保厅网站显示,扬州锻压机床股份有限公司(下称“扬州机床”)正在接受上市环保核查公示。

据悉,扬州机床前身江苏金方圆集团有限公司扬州锻压机床厂,2011年整体变更为股份有限公司,公司主要从事压力机的研发、生产和销售,主要产品有:JH21、JB36等精密压力机、数控机床等。公司具有较强的研发和创新能力,营销网络已覆盖全国,产品远销50多个国家和地区,产品广泛应用于汽车、家电、电机、五金等行业。

为进一步做大做强自身,扬州机床拟

热水器市场规模上半年涨一成

■ 思雨

以“节能有道·速享热生活”为主题的2013年中国热水器产业年会在京举行。海尔、A.O.史密斯、美的、万和、万家乐、太阳雨太阳能、力诺瑞特、帅康、恩派、前锋、清华阳光等热水器行业知名品牌悉数汇聚。来自行业协会、咨询机构、渠道商及国内主流媒体的领导、专家、记者等数十人参加了本次年会。

2013年上半年,受国内经济缓慢复苏、节能环保补贴政策实施等因素影响,热水器市场总体保持了稳定增长,并表现出零售额增幅远高于零售量、品牌格局相对稳定、产品能效水平不断提升等特点。中怡康监测数据显示,1月~6月,国内热水器整体市场零售量及零售额同比分别增长13.2%及22.9%;在线销售量和销售额更是呈现井喷,分别增长241%和267%。

各品类涨跌互现 “电热”前景不容乐观

2013年上半年,热水器四大品类呈现出不同的发展特征。在专家和部分业内人士不看好、国内节能惠民补贴未施雨露,欧盟国家开始禁售高耗能电热水器等重重阴影之下,占据国内市场半壁江山的电热水器并未黯然失色。1月~6月,储水式电热水器零售额达120亿元,同比增长18.08%,零售量819万台,同比增长11.64%。但与专家也同时表

示,尽管缺席补贴短期内对电热水器的行业地位不会产生太大影响,但长远来看,在国家鼓励高效产品消费的大背景下,电热水器的发展前景不容乐观。

凭借节能优势入选节能补贴的燃气热水器,上半年销售量和销售额分别实现31.00%及16.51%的迅猛增长。值得一提的是,政策实施1年来,该品类产品结构不断优化。有数据显示,截至2013年5月,燃气热水器节能产品零售额占比已达19.5%。

前景看好的空气能热水器上半年表现得中规中矩,往年高歌猛进的增长势头有所放缓。产业在线的统计数据显示,上半年空气能热水器的销售额达到19.5亿元(含出口),同比增长11.8%。与会专家预测,受政策退出、销售旺季到来等因素综合影响,下半年空气能热水器仍将延续“稳中求升”的局面,预计全年行业增长在10%~15%。

与上述各品类相比,太阳能热水器的表现不尽如人意。1月~6月,太阳能热水器的零售量和零售额下降幅度均超过20%。受节能补贴政策退出影响,原本被认为是该产品消费主力的农村市场上半年也表现不佳。不过得益于国家新型城镇化建设和保障房建设速度的加快,太阳能工程市场上半年增长迅速。

笔者看到,此次办法第五条还专门提出了“城市更新先进项目奖励措施”,对于符合《办法》第一条或第三条的合共前十个项目,可获得50万—300万元的奖励;对于符合《办法》第四条的前20个项目,则可获得100万—300万元的奖励。

扬州锻压机床拟冲刺IPO 众机构潜伏

IPO募集资金用于投向“年产高速精密压力机扩产项目”、“扩建数控多工位冲压机床生产线项目”和“多工位自动温热锻压力机建设项目”。

值得一提的是,2011年公司股改完成后,多家机构扎堆进入。从公司的股权结构图来看,其中包括了招商湘江产业投资有限公司、江苏华工创业投资有限公司、上海锐合创业投资中心、深圳市盛桥创鑫投资合伙企业、华夏君悦(天津)股权投资基金合伙企业等。多家机构潜伏其中,一方面系出于对扬州机床未来发展前景之看好,另一方面或也意味着,若公司成功IPO,众机构将有望从中分得一杯羹。

晋州卓创 五金装饰市场开业

■ 搜趣

9月8日,石家庄又一高端建材装饰市场——晋州卓创五金装饰市场隆重开业。这一专业市场的开业,将为晋州及周边县市的消费者选购家装建材提供一站式服务,让周边消费者逛一次市场就可以搞定装修。

当日上午,卓创五金装饰市场开业庆典隆重举行。河北省商业联合会秘书长曹润亭、石家庄市装饰协会会长朱绍荣、卓创集团董事长司占强、卓创集团总裁黄金秋、卓创五金装饰市场总经理高磊、卓创五金市场入驻商户以及省市各大主流媒体共同见证了这次隆重的开业庆典。

作为晋州市唯一五金装饰类专业市场,除了具备区位优势外,市场自身的特点更赢得了商家的青睐。据介绍,卓创五金装饰的临街两层商铺户户独立,保证了经营有序;整个建材广场没有一处死角,商铺周围都是水泥马路,保证了消费者车辆在市场内的畅通无阻;立足晋州,面向全省的目标定位,保证了消费者购买方便和商户经营有利可盈。

业内人士分析认为,卓创五金装饰市场的开业,对于规范化、规模化晋州及周边的五金建材行业,加快当地五金建材行业发展起到了积极的促进作用。建材市场的开业,将带动晋州五金建材行业的整体升级,改变五金建材装饰市场“零、散、乱、小”的现状。

据卓创五金装饰市场总经理高磊介绍,卓创五金装饰市场9月8日开业后,主要经营国际、国内一二线品牌五金装饰材料,同时整合当地石膏线、板材生产加工厂商,共同发展。

高磊表示,晋州卓创五金装饰市场依靠优越的经营环境,完善的配套服务以及优秀的运营团队和实力雄厚的商家,必将打造名副其实晋州五金装饰市场一站式采购专业市场!

江麓矿山 电动应急救援车 通过鉴定

■ 吴敏

近日,中国兵器工业集团江麓机电集团有限公司自主研发的矿山电动应急救援车通过了由国家安全生产监督管理总局组织的国家级鉴定。

江麓集团用6年的时间试制成功的这款矿山电动应急救援车是集抗爆炸冲击车体以及生命保障、信息传输、环境监测等系统于一体的矿用救援设备,其性能达到国际领先水平,多项技术具有自主知识产权,对提升我国救援设备领域的设计和制造水平具有重要意义。

该车采用优质特种钢板,可提升抗爆炸、抗冲击能力;通过计算机终端,可实时监测车内人员的状况和车内外环境参数,提高抗灾应变能力。该车所设计的独立呼吸循环系统,能满足在密闭空间下车内人员维持生命所必需的条件。该车能自行驱动,较好地体现矿难事故救援的机动性和及时性。

在线市场井喷

随着电商渠道的不断成熟和繁荣,网购在热水器销售中扮演的角色越来越重要。今年上半年,热水器在线销售量和销售额更是出现井喷,分别增长了241%和267%,远高于同期冰箱、空调和洗衣机等大家电线上销售的增速。

不过,从中怡康的监测数据来看,尽管热水器网购市场规模增长迅速,但各品类的表现差别较大。其中燃气热水器零售量同比增幅尤为明显,达到350%,为拉动线上市场放量立下头功。电储水式热水器的表现虽不及燃气,但也接近200%。太阳能、空气能热水器由于消费者认知度低、安装不方便等因素影响,线上放量还有待时日。

与线下不同,线上各品类零售额的增长普遍不及零售量,这也表明线上销售的水器产品仍以中低端为主。但产品结构优化及高端加速普及等特征也正由线下向线上迁移,例如上半年2000元以上中高端产品的线上零售量及零售额增幅明显。此外,从各品牌的表现来看,海尔、美的及万和仍以较大优势占据网购市场前三名。

对于热水器网购市场的发展前景,与会专家均表示乐观。中国五金制品协会常务副理事长石曾兰认为,随着电子商务的加速普及及移动支付方式的成熟,热水器网购市场有望保持爆发式增长。而与体积大的安装型大家电相比,体积小、安装便捷的水器也更适合网购。