

勒流五金业“退而结网”

勒流召开首届网络营销研讨会，邀专家为当地五金企业支招

■ 黄晓莉

“双十一”前后，网络营销如火如荼，顺德家电企业的电商部门很多都在夜以继日地接单发货，但同样是制造业的勒流五金企业却还很少接触电商、网销模式。

越来越多的企业渴望“触电”，但究竟是设立自己的网销部门还是委托第三方进行比较好？如何让订单主动找上门？日前，勒流首届网络营销研讨会召开，邀请专家为当地五金企业如何“触电”支招。

不懂网络 建了网站也不赚钱

据南方都市报报道，“很多企业都在建网站，因为不建好像显得没有实力，但你的网站为你赚钱了吗？”新加坡莱佛士商学院网络营销客座教授吴宇说，信息化时代下，互联网和电子商务改变了很多行业的商业模式，大量传统制造业惯用的营销方式已经难有效果，但由于对网络营销模式与传播机制的不了解，很多企业进行网络营销尝试，建立网站时缺乏营销理念，甚至不知道自己为什么要建立网站。吴宇的一番分析，引起了现场不少企业共鸣。

勒流五金产业创新中心主任徐和平表示，目前家电企业的电子商务做得很好，而五金产业的还不多，目前勒流五金面临着国内外日益激烈的竞争，而营销手段单一，希望通过研讨会及一系列培训，帮助五金企业进行网络营销，获得更大利润。“我不建议中小企业自己设立电商部门，多数企业还是委托第三方来进行网络营销。”他解释称，很多企业一开始很热情，但自己招来的年轻职员中，很多并不愿意留在工业区，留不住人才，很容易让企业失去信心。

勒流将委托网销机构辅导企业

福田电器有限公司电子商务主管黄嘉敏说，公司成立电子商务刚满一年，线上营销部分委托给第三方公司进行，产品品牌通过网络推广比传统方式有效得多，客户对产品的反馈信息也能很快接收到，对产品质量的把控起了很大帮助作用，也给同行带来了不小的影响。

徐和平表示，接下来创新中心将委托广州心裁网络营销机构到各个企业中，根据企业实质需求进行个性化单独辅导，把拥有能力且愿意踏足网络营销的企业先扶持起来，然后再向其他企业推广。“现在需要精准营销，尤其是很多非终端消费的企业如何做电商，要教会他们如何进入这个领域。”

郑州四维机电更名

■ 史治国

11月9日，卡特彼勒(郑州)有限公司揭牌仪式在荥阳举行。郑州四维机电设备制造有限公司正式更名为卡特彼勒(郑州)有限公司。

2012年6月7日，美国卡特彼勒公司将郑州四维机电设备制造有限公司并入旗下。一年多来，卡特彼勒将管理经验和先进的制造技术引入四维机电，使其在产品质量、员工安全、成本控制以及速率提升等方面取得了长足的进展。卡特彼勒全球副总裁、卡特彼勒(中国)投资有限公司董事长陈其华表示：“2012年卡特彼勒全球销售收入总额达到658.75亿美元。中国以及郑州工厂是卡特彼勒发展战略中不可或缺的一部分，公司将致力于向中国的矿业客户提供最佳的产品和解决方案。”

据悉，卡特彼勒集团作为全球500强企业，是建筑工程机械、矿用设备、柴油和天然气发动机、工业用燃气轮机以及柴电混合动力机组的全球领先企业。

海尔用服务诠释优质

成都的天气只要进入冬季就很湿冷，那个冷直透骨子里面，让人难以忍受，身体较差的父母，对此天气很难适应，几乎病倒。为了给老人一个好的生活环境，决定去买一台空调回来。来到海尔社区店，销售人员热情地接待了我们，在了解我们的具体情况后，向我们介绍了一款很不错的空调，我们当场就定下了。

当我们回到家里等候送货和安装师傅的时候，老天又下起了雨，虽然雨不是很大，但在家里还是感觉到很冷。望着外面的雨，心想这样的天气，海尔师傅看来要明天才会来了，今天只好坚持一下了。

在瑟瑟冷颤的坚持中，门外响起了敲门声，来了两位身披雨衣的海尔师傅。看着他们身上还流着雨水，我赶紧叫他们进屋，但是他们却说：“等一会儿，等我们身上的雨水干一点再进门，避免给你家留下水渍。”就这样简单的一句话，我和家人就深深体会到了海尔的用心和细致。他们不为冒雨而来有半句怨言，在整个安装的过程中，他们始终保持着海尔工作人员的行为准则。海尔，你又一次感动了我，生活里我因使用海尔而骄傲。(文文)

无论是在陶瓷装备业，还是在清洁能源领域，科达机电总是“第一个吃螃蟹的人”。21年前，科达机电以9万元起家成为国内第一家民营陶瓷装备企业，现如今成功转型清洁能源设备总包服务商。

科达机电变身清洁能源设备总包服务商之路

■ 刘莎莎

在机电行业，开辟新的领域并不容易。经过最近6年来的技术探索，科达机电的清洁能源道路终于从图纸迈向产业化。今年，在陶瓷机械业务稳步增长的同时，科达机电在清洁能源领域收获了近13亿元的订单。至此，科达机电实现了从“传统陶机装备巨头”到“为节能减排提供技术、装备、高端零装备部件服务商”的蜕变。

6年技术探索路

6年前，凭借着多年在陶瓷机械装备领域的经验，科达机电董事长边程判断：“2010年，公司将会触及行业的天花板。”是固步不前，还是谋求转型？科达机电从2006年开始寻找新的发展方向。

就在2006年初，中国政府提出：希望到2010年，单位GDP能耗比2005年降低20%、主要污染物排放减少10%。彼时，国家尚未强制执行减排目标，但节能减排已被认定为关乎社会可持续发展的重要课题。2007年，科达机电确立“从传统装备制造商向为节能减排提供技术与装备的供应商”转型，从此迈出蜕变的重要一步。

当时，以太阳能、风力发电为代表的新能源项目，以几何增长的速度发展。但是如何更好地契合中国能源“缺油、少气、富煤”的特点，利用好中国的煤炭资源？科达机电从提供环保经济能源解决方案的清洁煤制气技术中找到了答案，也找到了该技术与工程机械领域的共通之处。

2007年，一位老专家，手里拿着一堆图纸，找到了科达机电。他唯一的想法就是：“让多年来的研究成果变为现实。”正在谋求转型的科达机电，一个月后，就将这位老先生亲自设计的清洁煤气化试验装置搭建了起来，尽管结果并不令人满意。

2008年12月，在距离佛山千里之外的



马鞍山，科达机电投资近5亿元打造了占地8万平方米的“清洁燃煤气化系统”生产研发基地。马鞍山科达洁能公司董事长武栢，在全国范围内招兵买马，从技术布局到系统运行重新进行了设计。

2009年2月，煤气化炉项目中试成功，却多次出现不稳定。4月，经过对设备的大量改进，最初返料过多、排渣不顺等问题得以解决，设备连续正常通气，产品最终成熟。

2009-2011年，科达机电分别成立了峨眉山市、临沂、沈阳分公司，并组建安徽省院士工作站。

2012年5月“清洁燃煤气化系统项目”生产基地竣工。2012年6月，低压粉煤气化炉试验站投建。7月，承建广西信发4x10KNm3/h煤气化项目。今年，近13亿元订单接踵而至。

多领域应用

峨眉山市金陶瓷业发展有限公司与科达机电之间的合作已长达10年之久。“但真正实现深入合作，还是从启动清洁煤气化发生

炉项目开始。”金陶瓷业厂长李金根说。

由于金陶瓷业地处世界文化遗产峨眉山，在环保和排放方面，受到严格的限制。最初使用的水煤气炉，排放和污染严重，后来改用天然气。但又因天然气价格较高，一路涨价，且受能源企业在天然气供应方面的限制，天然气根本无法满足公司的需求。

就在金陶瓷业寻求出路的同时，科达机电的清洁煤气化发生炉完成了初步试验，现有条件投入生产。双方成立合资公司，上马清洁煤气化项目。“项目合作之初，我们有两个实际的需求：一是这套设备不仅能使用品质好、价格高的煤，也能使用品质稍差且价格低的煤；二是陶瓷生产对设备的热值有较高的要求，如果热值达不到要求，会产生大量的废品。”刘金根告诉记者。通过不断的技术改进，科达机电为金陶瓷业安装的清洁煤气化炉基本满足了这两个需求，同时降低了成本。

实际上，在陶瓷行业之外，清洁煤气化技术也有着广泛的应用前景。科达机电发现：“一台2000万的煤气化炉占陶瓷整线的投资(4000万)比重较大，反而在投资大、能耗高、污染严重的氧化铝行业更容易找到切入点。”

今年3月份，科达机电在氧化铝行业进行推广，包括所有国内主要的氧化铝企业。9月份之后，订单开始逐步落地。据介绍，自2012二季度起，公司已相继对外承接10Nm3/h、20Nm3/h、40Nm3/h三个规格产品，基于CFBC技术的炉型产品已经成熟且已形成产品规格梯队。目前，基于气流床技术的下一代产品已试建完成并开始实验，2.0版产品算是科达煤气化炉与壳牌煤化工炉的“杂交版”，碳转化率可超过90%。

日前，科达机电的煤气化炉仍在争取环保部的环保认证。国金证券刘波评价称：“从下游领域水煤气炉的存量来看，陶瓷行业3000套、玻璃2000套、氧化铝500套。如果

年底公司新型煤气炉通过环保认证，科达机电将在陶瓷、玻璃、有色、冶金等细分领域，领先占据清洁煤气发生装备上千亿的销售市场。”

向总包服务商迈进

今年10月，科达机电与浙江鑫一节能科技签订13x40Nm3/h、总金额近7亿元的框架协议订单。这是继信发广西2个订单之后，科达机电签署的第3个氧化铝行业清洁煤制气订单。框架协议中，包含了锦江集团旗下所有氧化铝厂及化工厂、铝镁厂全系统采购。

作为国内主要的氧化铝巨头之一，锦江集团的产能占全国近10%，复晟铝业是其中之一。国海证券谭倩认为，“氧化铝行业产能高度集中，与锦江集团签订框架协议，将产生巨大示范效应，也为科达机电的煤气化系统在氧化铝领域打通了‘绿色通行证’。”

该系统的设计正是由科达机电拟收购子公司东大泰隆完成的。9月6日，科达机电公告称：“拟以3.3亿元的价格收购东大泰隆100%的股份。”至此，科达机电进一步夯实了从单体设备制造商向工程总包服务商转变的道路。

“工程设计咨询、节能技术与设备开发、成套技术与成套装备、特种设备设计与制造、项目工程安装与总包、过程自动化及仪器仪表”，除了看中东大泰隆综合服务能力之外，科达机电更看重的是由其拥有国家颁发的D1、D2级特种设备(压力容器)设计与制造许可证，垄断了国内近10年新增氧化铝产能的设计业务。

若成功实现收购，科达机电将不仅在氧化铝行业具有市场资源和总包实力，而且有望凭借其强大的制造能力，进而扩展至有色领域烟气净化、悬浮熔烧炉等成套设备市场，“反哺”科达机电的风机、液压泵等业务。

福建省级装备制造基地将在安海崛起

■ 刘莹莹

近日，在福建省晋江市项目现场督查活动中，海峡国际五金机电交易中心、包装印刷基地和省级装备制造基地受到了广泛关注。据了解，建成后，它们将给晋江带来超6.5亿元的税收。

工程车穿梭往来卷起滚滚红尘，此前荒芜的田地一片喧嚣。站在晋江安海桐林村头，你可以感受到，新一轮大开发建设已拉开序幕。不久的将来，省级装备制造基地将在这里崛起。

“以后，这里将是一座新城！”今年60多岁的桐林村黄老伯做梦也没想到，自己祖祖辈辈耕耘的地方，将变成现代化工业新城。这也意味着，子孙后代从此“洗脚上岸”，告别“面朝黄土背朝天”的农耕生活，寻找新的发展机遇。

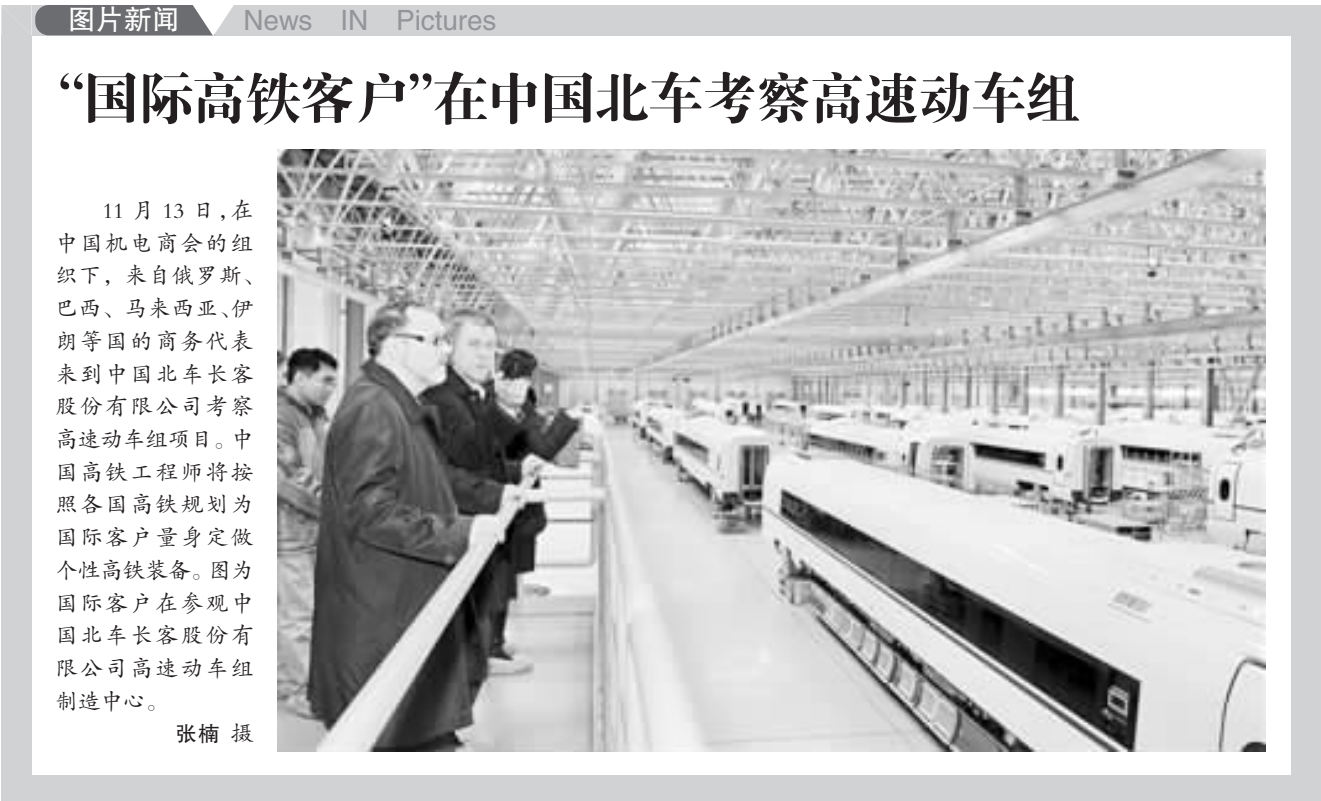
黄老伯的期盼并非纸上谈兵。据了解，安海镇将省级装备制造基地建设作为今年经济工作的重中之重，堪称“一号工程”。目前，已初步筛选第一批拟入驻备选项48个。据悉，首期48家优质企业将投资近78亿元，预计年产值上百亿元，纳税预计近2亿元。

陈诗林很庆幸自己的晋江市开关厂能在这块黄金宝地中争得一席之地，看着眼前一马平川的黄土地，陈诗林信心满满：“我有信心将产值至少翻两倍。”陈诗林介绍说，原来的开关厂位于市区，占地仅30多亩，发展空间受限，业务难以拓展，近年来公司一直在寻求一块好地。省装备制造基地靠大深路，交通方便；安海机械产业基础好，入驻企业实力强劲……有好路段又有好“邻居”，陈诗林将在107亩的土地上，投入2亿元，预计产值将达3亿元，是以前的两倍多。

一直以来，晋江及周边的五金机电经营户苦于缺乏产业发展的强力支撑，找不到与发展相匹配的五金机电物流交易市场平台，因此，海峡国际五金机电交易中心还未建成就已吸引800多家准商户。据介绍，项目建成后，将入驻商家3000余家，年交易额超百亿，税收达3亿元。

泉州市德胜机电设备有限公司的王清德看中的正是“海峡”的地理优势，“我选择‘海峡’是因为其地理环境优越，离泉州也近。现在区内的空间狭小，店面布置无法展开，等海峡市场建成以后，我会在这里建一个形象店。”由于市场前期主要靠批发为主，王清德建议海峡市场能将短途物流配套起来。

此外，位于磁灶的包装印刷基地已甄选60家优质企业入驻，投资总额约134亿元，已有37个项目启动建设、11个项目竣工投产，年底还将有10个项目竣工投产，累计完成纳税超1.5亿元。



3G 互联网成机电制造行业经济增长新拐点

■ 钟商

随着智能手机的大量普及和移动互联网的快速发展，3G互联网领域已经成为现代企业实现经济增长的新板块，在行业发展的驱动下，不少行业已经开始依托APP客户端构筑3G互联网领域的完善营销体系。在这种形势下，机电制造行业也开始紧跟时代发展的潮流，积极拓展3G互联网的新市场。

作为国内机电制造行业中的“标杆”企业，江苏省江阴市申钱物资有限公司在其负责人的带领下一直致力于3G互联网新市场的开拓，为抢先在3G移动互联网领域构筑完善营销体系，该企业创建了国内首个机电制造行业APP客户端——中国铁芯网。该APP客户端的成功上线，标志着我国机电制造行业开始迈入3G时代

电商化的发展道路。

据悉，江阴市申钱物资有限公司是一家主要经营矽钢片、生产电器五金配件的大型企业，主要产品有：CD、ED、SD、OD、XCD系列变压器，互感器铁芯等，由于其产品质量过硬，因此被广泛应用于电子电器、仪器仪表、机械设备等，在铁道、煤矿、电力、航空等领域占有积极重要的市场份额。

该公司负责人徐成其表示，近年来随着我国各项基础设施工程的开展，机电制造业迎来了新的发展机遇，但仍依靠容量有限的传统线下市场无法容纳不断增多的机电制造企业，迈入3G移动互联网“电商化”的发展道路即是行业发展的需要，同时也是行业未来发展的必然趋势。

徐成其认为，通过打造“中国铁芯网”APP客户端的运用，不仅能够帮助机电制造企

业提供展示企业形象、产品图片、信息资讯、技术交流等服务外，更重要的是可以帮助企业打造良好的企业品牌形象，并构筑完善的营销体系，带动线下市场销量的增长，从而提高机电制造企业经济效益的提升。

“通过中国铁芯网，可以让更多的企业以极快的速度将企业所生产的产品通过3G互联网这一平台，推向全国甚至全球市场，这与传统的线下市场相比，其前景无疑要广阔的多。”许成其说道。

毫无疑问，“中国铁芯网”作为机电制造行业在3G互联网领域首个上线的行业APP客户端，为机电制造企业进入3G移动互联网新市场打开了第一入口，为机电制造行业带来了广阔的发展商机，已经成为机电制造行业经济增长的新拐点。

南宁西乡塘再建机电市场

■ 吴敏

11月8日上午，2013年西乡塘区重点项目北大新机电城项目开工仪式在广西南宁北大路29号隆重举行。

北大新机电城项目处在南宁五金机电成熟商圈的核心位置，区位优势得天独厚。该项目是西乡塘区政府推动地方产业转型升级的重点战略建设项目，建成后将会是

南宁市机电贸易面向东盟的标志性窗口。

现场项目负责人介绍，北大新机电城占地约50亩，总建筑面积7.8万平方米，其中地下建筑面积1.5万平方米，地上建筑面积6.3万平方米，规划有商铺800余间，是集商业、酒店、办公、娱乐及餐饮于一体的综合性精品机电专业市场。项目采取“统一主题、统一招商推广、统一营销、统一服务监督和统一物管”的现代专业市

场制胜运营手法，搭建引领消费趋势的综合性国际化机电交易展示平台。

该负责人还表示，项目将于2014年8月建成，预计明年10月可正式营业。届时将把周边零散的机电商铺集中起来，形成以现代化的经营管理理念打造一站式购物、拥有全球化交易平台的专业机电市场。项目的开工标志着西乡塘区专业机电商圈从此迈向成熟。