

广安前锋工业园区构筑发展新模式

■ 甘风云 康建林 徐瑜 陈玲

从无到有,从弱到强,四川广安前锋工业园区自2006年4月成立,7年多时间已发展成为以机电加工及装备制造和轻纺两大产业为主导的产业模式,其中,机械加工及装备制造,依靠对接重庆和引进产业链条“两条腿走路”的发展思路,重点发展汽车零部件制造、电子产业、其他工程机械制造、机械检修等产业,成为川东北重要机电加工基地,带动当地经济发展。

据广安前锋园区管委会经济发展处副处长黄博介绍,2013年1-11月,园区机电加工及装备制造业实现产值66.6亿元,预计全年实现产值70亿元以上。

对接重庆 众多渝企落户前锋

2013年12月底,记者来到位于前锋工业园的广安永帆金属制品公司,车间内机器轰鸣,工人们正在忙着生产订单。“我们厂在园区扎根多年,目前的发展势头很不错。”蒋万刚向记者介绍,该公司主要从事汽车零部件生产,2006年园区成立之初,公司从重庆市大渡口区搬到前锋区。

为什么放弃重庆而选择广安?蒋万刚道出了其中缘由:“前锋毗邻重庆,靠近成都,有独特的区位优势;劳动力充足,政府办事有效率,也是吸引我们落户的原因。”现在,该公司不仅为重庆力帆、长安铃木等重庆企业提供产品,更为以绵阳华瑞为首的四川企业生产配套产品,年产值也从最初的3000多万元,发展到现在的9000多万元,每年上缴税收300余万元。“现在,我们还在跟几家四川的企业谈,还会与更多的川企建立合作关系。”蒋万刚说。

在园区,像广安永帆金属制品公司这样被吸引而来的重庆企业还有很多,前锋区充分利用重庆机电、装备制造、电子等产业的辐射作用,积极承接重庆产业转移,将重庆作为对外招商引资主攻方向和重点区域,增加驻渝招商力量,实施重庆主城区招商全覆盖。目前,前锋承接重庆产业转移企业23家,其中已建成投产企业12家,在建企业4家。

链条发展 企业产品互相配套

“2008年,我们搬进了前锋工业园区。”光

通过对接重庆和引进产业链条“两条腿走路”的发展思路,四川广安前锋工业园区近年来加速整合产业链条引进,不断改善软、硬件环境,从企业引进到投产提供完善的配套服务;同时凸显特色,重点发展汽车零部件制造、电子产业、其他工程机械制造、机械检修等产业,成为川东北重要机电加工基地,并成就百亿园区的辉煌。



前集团副总经理胡渝平告诉记者,光前集团以汽车零部件以及航空零部件制造为主,该公司“扎根”园区,带来了一股不小的引资潮。顺着光前集团门口的大道步行不到20分钟,就来到了广安鑫鹏铝业有限公司,2013年4月,该公司一期生产厂房正式投产,目前



产值已达5000万元左右。“我们企业是为光前集团做配套生产的,把企业搬到园区,能够节约更多的物流成本。”鑫鹏铝业有限公司生产部部长汤先进向记者介绍,公司搬迁到前锋,与光前集团不无关系,生产的配套产品在园区就已经被“消化”,不仅大幅度降低了企业经营成本,更为企业发展开阔了市场。

“今后,我们不仅仅做光前集团的订单,更要把触角伸向园区其他企业。”除了光前集团,鑫鹏铝业为园区广安永帆金属制品公司提供配套原料及半成品、为今伟达公司提供原材料,并与其他相关企业已达成意向协议。同样,这也让光前集团从中受益。之前,企业生产所需的铝合金原材料全部是从重庆、成都等地引进,但随着企业规模不断壮大,科技含量不断提升,原有渠道引进的原材料已经远远不能满足生产所需。和鑫鹏铝业合作后,不仅腾出了更多的物流时间用于生产,同时每年可减少运输成本近300万元。两家企业的配套融合,链条式发展真正实现了两全其美、双方受益。

“园区内机械加工及装备制造业互相配套、抱团发展,企业生产相当份额的产品就在自己园区内进行消化,不仅让企业获利更多,同时也让园区的产业链得到进一步延伸。”黄博介绍说。

园区引导 特色产业更加成熟

为了让前锋工业园区在国内工业园区中走出不一样的路子,前锋区还提出产业“关联发展、成链发展、集聚发展、集约发展、合作发展”的思路,突出外向型经济特点,重点发展机电加工和轻纺两大主导产业,配套发展新材料、化工、包装等特色产业及节能环保等潜在产业。“机电加工产业园区规划面积9.77平方公里,重点发展汽车零部件制造、电子产业、其他工程机械制造、机械检修等产业。”黄博说,前锋区紧紧依托毗邻重庆的优势,积极服务重庆机电产业配套和承接东部机电等产业转移,引进了以光前集团、永帆金属、恒立科技等为龙头的企业30户。

机械加工及装备制造业链条式发展是前锋工业园区的发展方向,那如何发展却成为园区的难题,为此,园区坚持和完善“一个项目、一个领导、一套班子、一套方案、一抓到底”的“五个一”工作机制。“首先要为以光前为首的龙头企业配套,在招商引资时,注重产业链,尽量引进成产业链发展的企业,做到整产业链条引进。”黄博说,也要不断改善软、硬件环境,从企业引进到投产,为其提供完备的服务,加快把前锋园区机电加工产业培育为成熟的百亿园区。

加大重大项目招商引资力度 南京滨江区上半年 力争开工30个高端装备制造项目

■ 江闻

新年伊始,南京江宁滨江开发区吹响新一年重点项目建设号角,力争在2014年6月份之前新开工建设维龙物流、中船海洋工程、南京风电等30个高端装备制造项目,实现国网客服中心南方基地等重点产业项目建成投产,加快提升经济总量产出规模。

近年来,滨江开发区坚持把重大项目招商引资建设作为发展的生命线,牢牢把高端装备制造作为发展的主流,加快构建江宁及南京特色鲜明的装备产业。园区上半年开工特色鲜明的30个装备制造业及科技创新项目总投资193.24亿元,计划当年投资52.75亿元,涉及智能电网、传感器及自动化控制系统、医疗器械、船舶机械设备、海洋工程设备等10多个装备制造领域。这些项目的开

工建设,对滨江加快培育以高端装备制造业为特色的产业集群、在做大经济总量中推动产业转型升级尤为重要。

为此,园区将新项目达产达效作为推进产业转型升级的重要抓手,深入落实“大项目”领导挂钩机制和“一对一”结对服务机制,推动更多项目落地生根、产生效益。同时,进一步健全项目建设责任制,严格落实重点项目例会制度,及时协调解决项目建设过程中的困难和矛盾;细化工作目标,排实进度,全力推进重点项目建设;引导投资业主参加银企合作活动,做好与各融资担保机构沟通工作,努力缓解企业融资难。目前,园区重点项目办已落实专人跟踪各大项目,分头为项目建设单位办理项目开工相关手续,提供“一站式”、“保姆式”服务,确保项目按时推进。

国内LED显示屏市场发展前景乐观

■ 新世

目前,我国LED显示屏产业的技术基础和水平是相当先进的,主要产品和关键技术与国际同行业的先进水平能够大致保持一致,但工艺水平则还比较落后,在产品规范化、整机系统设计、可靠性、制造工艺、检测测试手段等方面与国外有明显的差距。

LED器件技术和性能不断提高,电子技术发展日新月异,这为LED显示屏产品的技术深化和提高带来良好的基础。同时,LED显示在社会生活的各个领域得到了广泛的应用,半导体照明产业的发展更为LED显示产业带来良好契机,因此,LED显示产业发展前景乐观。深化技术内涵,丰富产品体系,产品多元化,突出主导产品的优势将是LED显示屏产业发展的重要趋势。

常规产品的标准化和特定领域应用产品的专业化相关标准的宣传贯彻和推广,将促进LED显示产品的标准化发展。常规LED显示产品中,标准化显示器件和控制系统等会得到更加广泛的采用,集成性的LED显示产品在产业中会占主要的地位,标准化LED显示产品的生产和市场技术服务的专

业化分工将更为明显。在专业应用领域,LED显示产品为满足专业应用的需求,专业化水平将不断提升,结合应用需求的专业化产品将拓展形成LED显示的新产品和新的应用领域,如城市亮化工程的大面积LED显示、体育场馆的LED显示、交通领域的LED显示等。

随着技术和市场的发展,我国的LED显示产业将会在调整中逐步提高并有合理的分工,形成新的产业格局。在整体产业链中,LED器件生产的龙头企业和显示产品生产的骨干企业的形成,将重新界定上下游产业的分工,突出体现专业化分工和协作。也许在半导体照明产业发展初期,LED器件生产企业和显示产品生产企业的专业化分工和协作的界定比较模糊,但随着市场的扩展和技术产品的成熟,这种界定将日渐清晰。

在LED显示屏产业中,产业内的企业群体将适当分类,逐步形成以关键控制系统技术研发为主的技术开发型企业,以规模化、标准化生产为主的产品制造型企业,以市场应用推广为主的技术服务型型企业,以满足专业市场需求为主的专业应用型企业等。

2017年中国将占 亚太塑机总产出的一半以上

■ 丛文

据美国克利夫兰的调研公司Freedomia Inc公司预计,现在起到2017年,全球塑料加工机械需求量的年增幅将达到6.9%,销售额将达371亿美元。

该报告认为,由于固定资产支出的增加和塑料商品生产的增长,使得全球塑料加工机械需求量增加,也进一步推动了销售气候的好转,包装市场仍将是塑料加工机械最大的市场领域,到2017年将占到总销售的1/3以上。排名第二、三位的终端市场是消费品和建筑施工。

Freedomia公司称,注塑设备仍将是加工机械中最重要的机器类型,将占到2017年新销售额的近2/5,这要归功于注塑机在众多领域得到广泛应用。该公司预计,对3D塑料打印机的需求增长速度将快于其他任何塑料加工设备,虽然其现在的市场占有率相对较低;增速排名第二的将是挤出机械销售,这受到了全球建筑施工活动增加的推动。

中国已成为全球最大的设备市场,占到2012年所有设备销售额的29%,到2017年将继续保持领先地位。但印度将成为发展最快的市场,年增幅将达12%。从地区来看,中美洲和南美洲的销售额的增长速度将最快,紧随其后的是非洲及中东地区。到2017年,亚太地区的机械生产国的塑料加工机械出货率增长将最快,其中以中国为首,将占到亚太地区总产出的59%。

全球包装机械 2015年销售额 将超400亿美元

■ 惠塑

德国贸易协会VDMA近日表示,世界包装机械多年来一直在不断增加。2008年全球包装机械市场已达146亿欧元(约206亿美元)。2009年由于经济衰退抑制了需求和出口下降。但从2010年全球市场开始出现了好转。全球工业分析家GIA报告显示2010年的全球包装机械市场达到325亿美元,在新兴市场的需求带动下,预计2015年销售额超过400亿美元。MPI集团报告说,虽然世界各地的制造工厂继续下调产能,但也有近一半企业计划增加生产设备方面的支出。

GIA认为包装设备的销售增长背后的主要驱动力是由于新兴国家市场的发展,特别是亚太地区、拉丁美洲和中东。GIA解释说,这是由于新兴国家工业加速发展,食品加工和耐用消费品行业的快速扩张,同时还有大量的外资的投入。

竞争是全球性的。根据VDMA数据显示,德国在世界贸易中的份额为34%,2009年的销售额达40亿欧元(约56亿美元),相比2008年下降了约25%。美国、俄罗斯和中国是德国最重要的出口市场。相比较而言,意大利2010年的包装机械出口约96亿欧元。北美贸易协会PMMI的成员主要是从事加工、包装和转换设备的企业,其宗旨是促进成员成功扩大北美出口在全球市场的占有量。

高端市场是推动了包装机械的需求上升。饮料、制药和个人护理产品以及化工产品对包装机械的需求增长迅速。Freedomia预测2014年食品将占全球销量的43%,其中饮料将增长最快,平均每年5.3%的经济增长率。这并不奇怪,考虑到2050年可能会有90亿人生活在地球上,他们都需要吃喝。

根据VDMA数据显示,食品和饮料行业在国家经济中占有重要的地位,在世界范围内,投资比重也很大,也是包装机械的最大买家,占有大概60%的份额。制药行业是最少受经济波动影响的行业,因为药物是人们生活的基本需要,这个行业采购占据所有包装机械20%左右。

PMMI表示全球机械买家将继续寻找功能更多的操作系统,更高的操作效率,在按下一个按钮切换时,便可降低能源消耗和节约劳动力。所有的一切还要有一个合理的价格。VDMA特别提到,降低能源消耗的分布式伺服技术系统将是包装机械的一个趋势。GIA表示将有更多的伺服系统使用在包装机械上。

张家港机电产品 对埃塞俄比亚出口增长119%

据江苏张家港检验检疫局统计,2013年,张家港共向埃塞俄比亚出口工程机械、客车、水处理设备、成型钢材、机械零件等产品368万美元,同比增119%。

由于埃塞俄比亚是我国实施出口装运前检验的国家,企业对出口的流程并不是很熟悉。对此,张家港检验检疫局积极开展“检港

同行”活动,想企业之所想,急企业之所急,通过专人负责、全程跟踪,及时在政策、技术、信息、经验等方面给予企业充分的指导和帮助,帮助企业熟悉从办理出口报检到获取检验检疫证书的整个流程,确保企业产品及时监装,顺利出口。(戴悠宇)

福州灯饰市场分级加速

■ 闽家

随着装修风格的多变,福建福州市灯具市场分级加速,价格不透明、品牌不明显的行业特征正在悄然改变,产品类型丰富、精细化服务增多已是省城灯饰行业的发展趋势。与此同时,大型专业灯饰卖场也因此应运而生。

高端灯饰产品增多

在福州某家居建材卖场,灯饰层十余个灯具店内主营的产品多为流光溢彩的水晶灯、金碧辉煌的手工玻璃灯等高档灯具,简单大方、价位较低的普通吸顶灯数量非常少。

对于日益增多的别墅、超大面积洋房、精装豪宅等业主而言,灯饰除了基本照明外,还有装饰需求,需要与房间的整体风格相搭配。一盏适用于40平方米客厅的水晶灯总价1万元至10万元不等,一个店内可供消费者选择的款式多达上百种。

业内人士称,不少高端小区的业主不远千里,到北京、广州等地选购灯具,这让嗅觉灵敏的商家看到了本地高端灯具的市场空间。近些年就消费比例来看,高端灯具的个人消费正在抬头,福州销售的灯具造型、品质也与欧美市场同步,有些国产灯具美感甚至超越欧洲原装进口。

价格乱象改善

消费者对灯饰产品的需求,多集中在造型、外观、设计元素上,这就致使类似款灯具,因为造型材质、细节花色的不同,价格会相差很大。一个灯饰店内的琳琅满目,品牌与品牌、店家与店家的价格可比性不强。

从全国的灯饰市场来看,灯饰产品正在向品牌化经营迈进,价格开始走向同步价。“就像瓷砖、地板、手机、家电产品一样,店家有主打灯饰品牌,品牌灯饰在全国各地的价格执行同步价,减少价格带来的消费纠纷。”灯具市场的品牌化时代正在来临,从厂家到

商家、卖场,同款产品的价格及利润是透明的,卖方市场正向买方市场转变。

主打服务牌

品牌灯具直营化的出现,给福建灯具市场带来全新的服务理念,更多需要结合业主家中的装修家居风格有针对性的选灯。比如,消费者家中的色调为粉色,他们会将样品中展示的手工玻璃花灯罩定制为淡粉色,达到灯饰与软装配饰搭配的最佳效果。

从售后服务来说,灯饰行业尤其是高端灯饰,给消费者提供的附加服务内容非常丰富。“我们要去业主家量尺寸,给业主提供免费安装。”同时会根据顾客需求提供专业清洗服务,按成本价给客户更换灯具配件、光源灯。

专业卖场强力应对行业挑战

面对瞬息万变的灯饰市场,如何应对灯饰行业的发展趋势,迅速转变适应并打开灯饰行业的新格局呢?由以上3条发展趋势,我们不能看出灯饰行业正在逐步向高端化、规范化、产业化、服务化的方向迈进。“街边的门店就算产品再高端,在许多消费者来看可能也是路边货的概念,如果能够进驻一家大型专业卖场就不一样了,提升品牌不说,借助专业卖场的名号也能让消费者更信赖。”一位灯饰经销商如是说,面对这一情况,定位清晰、具备专业运营管理团队的一站式大型灯饰卖场的诞生正是完美契合了行业发展的新需求。

据悉,作为福建首家最大、最全、最专业的灯饰卖场——永丰灯饰城强势占据福州南三环核心枢纽,是集零售、批发、工程看样、网络展示为一体的销售平台。凭借超大规模灯饰卖场精准定位、精品旗舰展示、专业卖场运营团队、科学合理的管理模式、成熟稳健的经营理念等优势,携手众多灯饰经销商,从分散走向融合,充分发挥集群效益,共同应对灯饰行业的转型,迎接灯饰行业的发展新浪潮。