

腹背受敌 四川抛光砖前景堪忧

■ 蒲完东

据陶城报消息,近期,四川一供应商向记者爆料称,四川某抛光砖生产企业已经出现了比较严重的债务危机,拖欠员工数月工资和供应商的货款。而且临近年底,企业还需要支付各类借款利息,因此非常忧心自己上百万的货款不能收回来。

经记者向该企业的在岗员工、供应商和其他行业人士的多方求证,该供应商的爆料基本无误。为了全面了解四川抛光砖生产企业所面临的生存状况,记者进行了一周的调查和走访。

产能萎缩过半 价格战拼得头破血流

据四川某不愿透露姓名的抛光砖生产企业厂长表示,在四川产区内,企业目前的抛光砖生产成本大多在16元上下,如果是算上设备的折旧、管理成本、资金利息等其他费用,800×800(mm)规格的抛光砖厂家卖17.5元一片,已经是没什么钱赚,如果企业想要再降价,那就只有通过降低产品质量、减少生产成本的方式来实现。

尽管四川产区企业的抛光砖产品出厂价格几乎到了无利可图的境地,但是大多数企业的产品销售仍然面临巨大的压力。据了解,在前几年四川产区抛光砖生产的鼎盛时期,有抛光砖生产线三十几条,到了现在整个产区内的抛光砖生产线只有16条,超过半数的抛光砖生产线被技改为其他产品的生产。比如,四川新中源将部分抛光砖生产线改为生产微晶石、全抛釉,新万兴将抛光砖生产线转移到湖北蕲春,还有企业将抛光砖生产线改为瓷片生产线。

腹背受敌 四川抛光砖前景堪忧

不过,抛光砖产品作为四川大型陶瓷企业不可或缺的品牌配套品类,即使是在生产成本和广东、江西等产区企业相比较,不占优势甚至是处于劣势的情况下,四川的几个大型陶瓷企业还是保留了抛光砖产品的生产。个别企业保留了抛光砖生产线,但是并未开工,而是转向其他抛光砖生产企业进行贴牌生产。

据了解,四川陶瓷企业生产抛光砖的主要优质原材料均需要从外地运入,比如在广西只需要100多元一吨的高岭土,运到夹江的价格最少要翻番。原材料采购成本的居高不下,是四川抛光砖产品出厂价格高于其他产区很多企业同类产品出厂价格的重要原因。

一些广东、江西企业的抛光砖运到夹江的价格,比四川部分企业的抛光砖产品的出厂价格更低。摩地卡陶瓷副总经理李广金表示,现在夹江做的大一点的批发商几乎都有从广东或者江西陶瓷企业发货,其中不乏每年发货量在千万以上的商户,抛光砖在中间占的比例也是比较大的,也不断的有外省的抛光砖企业业务员到来江市场来拓展客户。

在同等质量的情况下,四川抛光砖企业在产品价格上处于劣势。为了争夺市场,部分四川抛光砖生产企业只有通过降低产品质量的方式来降低产品价格。也有四川的一些抛光砖生产企业试图通过原材料本地化的方式,降低原材料的采购成本。不过从目前的情况来看,效果并不太



理想。

四川南部县建兴镇经销商赖国明介绍:“目前建兴以及周边乡镇的地砖市场,大部分销售的还是四川本地的抛光砖,主要是因为价格便宜,不过从去年以来有一些经销商开始销售一部分广东砖,四川抛光砖和广东抛光砖相比,在坯体白度、强度、平整度和表面亮度方面还是要差一些,尤其是一些四川抛光砖厂家的产品质量容易出现波动,给产品售后带来麻烦,而且会影响到后期的生意,在乡镇做生意主要靠的是熟人圈,一旦卖给哪家的产品质量出现了问题,很快就会扩散出去。”

市场受到挤压 全抛釉大幅降价

眉山某全抛釉生产企业技术部门负责人向记者透露,目前全抛釉产品的生产成本和抛光砖产品的生产成本比较接近,但全抛釉出厂价要比抛光砖最少要高出数元,“这还是今年的行情,如果按照去年800×800(mm)规格全抛釉产品的出厂价计算,厂家最少都有超过30%的利润,高利润是一些企业上马全抛釉的重要动力。”

今年四川品牌陶企的全抛釉产品价格已经进行了一轮调整,降价幅度超过了10%。而眉山市某全抛釉生产企业在今年投产以后,就将800×800(mm)规格全抛釉产品的出厂价格直降到了每片23元,针对单次进货量大的客户,价格还有5个百分点左右的额外优惠。

对四川全抛釉生产企业造成巨大冲击的山东全抛釉产品,在今年也出现了较大幅度的价格下调。据成都青龙国际建材市场某淄博全抛釉厂家总代理介绍,在今年三四月份,成都市场800×800(mm)规格的中低档山东全抛釉产

品批发价格每片在36元左右,现在同档次的产品已经降到了每片29元左右,降价幅度达到了20%左右,估计产品的批发价格还会有进一步的下降。

明年四川产区预计将最少有3-4条全抛釉大线点火投产,而且还有企业正在规划新的全抛釉生产线,全抛釉市场极有可能迎来新一轮降价风潮。四川米兰诺陶瓷销售总经理何德祥预测,四川抛釉砖的出厂价格在明年应该还会下降,至于下降的幅度有多大,主要取决于外部市场环境的好坏。

山东全抛釉产品的整体价格下调,势必会影响到四川全抛釉企业的产品定价。眉山市某企业营销负责人表示,“四川全抛釉生产企业和抛光砖生产企业一样,都面临内忧外患,在生产成本上和其他产区的企业相比也不占优势,而且四川的全抛釉产品和山东的相比在整体质量上还是存在一定的差距,尤其是在坯体的平整度和花色的丰富性上,如果明年的市场环境持续低迷,四川产区800×800(mm)规格的全抛釉出厂价跌破20元是完全有可能的。”

刘信敏认为,全抛釉降价会给一些抛光砖企业带来销售压力,但首当其冲的是没有品牌的中小生产企业,而且全抛釉产品也不可能取代抛光砖的市场地位,未来抛釉砖和抛光砖的客户群体将更加细分。

四川西充县义兴镇陶瓷经销商王国华表示,“现在乡镇市场家庭装修用全抛釉产品的客户比以前多了,现在不少家庭还是喜欢全抛釉瓷砖,不过有的家庭是觉得全抛釉价格贵,如果全抛釉零售价和抛光砖相差无几,其市场份额可能会大于抛光砖。”

看好汽车行业

中信银行与德勤中国联合发布白皮书

■ 张旦

近日,中信银行在杭州发布了该行与德勤中国联合编制的《中国汽车经销商集团金融服务白皮书》。《白皮书》发布了“看好中国汽车行业的未来发展”的观点,并预测中国汽车流通领域的经销商集团化将成为长期趋势,认为经销商集团对金融服务的需求将呈现多元化的特点,银行与汽车金融公司等各类金融机构将在竞合中共同迎来新的发展机遇。30余家国内大型汽车经销商集团高管或代表出席了发布仪式,并给予一致好评。

该《白皮书》汇集了中信银行和德勤双方在汽车金融实务与汽车行业研究领域的丰富经验,系统地梳理了国内汽车经销商集团的发展历程,并在大量翔实可靠的调研数据基础上,通过与欧美成熟市场的对比,剖析了汽车经销商集团与金融机构的未来合作趋势。《白皮书》的发布将有助于业内外人士把握经销商集团发展大势,也为企业和各



类金融机构提供了具有前瞻性的参考。

发布仪式上,中信银行总行公司银行部汽车金融专家和德勤中国卓越汽车经销商服务团队负责人做精彩发言,就中国汽车产业的发展前景和汽车流通行业的发展趋势进行了全面剖析和解读,对汽车经销商在新形势下的融资需求作了细致阐述和点评。双方认为,商业银行应加强金融机构的“平台”支持作用,与厂家、经销商集团和消费者建立互惠关系,在构建“厂家—经销商—消费者”生态圈的基础上,提供“商业银行+投资银行”的综合化金融服务,拓展更加广阔的合作空间。

据了解,中信银行作为国内率先开展汽车金融业务的商业银行,2000年以来,依托中信集团强大平台,借助金融全牌照优势,始终不渝地支持中国汽车产业的发展。目前,中信银行已与近70家汽车品牌厂商、超过5000家汽车经销商建立了稳定的合作关系,近两年对汽车销售行业的信贷投放规模均已突破4000亿元。

阳光产业难明媚 低迷兔市待转型

■ 王伟

如朝阳般的兔产业近来却不明媚。“去年以来,在外地兔肉冲击下,川内兔业陷入了市场火爆、利润低下的窘境。”四川金富现代农业股份有限公司常务副总经理李政告诉笔者。

成本高规模小拉低竞争力

李政分析,用于兔饲料加工的原料如豆粕、玉米和赖氨酸等,主要来自甘肃、山东一带。四川省因缺少充足原料,饲料成本上涨厉害。该省玉米从2013年的每吨2000元,涨到现在的每吨2900元,赖氨酸从每公斤42元涨到现在的每公斤80元,导致兔兔饲养成本大幅增加。再加上小而散的养殖方式,造成四川省兔总体养殖成本较高,在外省优质廉价的兔肉冲击下,今年以来四川省兔肉及相关产品遭遇“降价门”,兔肉价格较去年每斤下跌3元~5元,甚至更多,行业出现不景气苗头,养殖户不赚钱成为现实。

秦应和告诉笔者,四川每年都要从外地调兔肉,这有利也有弊。当外地廉价兔产品进入四川,便对该省兔产业

造成巨大冲击。而且今年全国的兔肉行情普遍不佳。纵观整个全国兔产业,都需要提档升级。

产业化水平低亟须转型

“四川虽有得天独厚的兔产业发展条件,但与养兔发达省市比较,在产品出口,精深加工,标准化养殖等方面还有很大差距。”针对兔产业的现状,四川省农业厅副厅长杨朝波一语中的。

而在秦应和看来,除了原材料短缺的制约,兔产业化水平低,产业链条利润分配不均衡,养殖和加工标准难统一,社会化服务不完善等问题,都构成了兔产业发展壮大的瓶颈。要走出困境,必须先破除瓶颈。

刘汉中认为,四川省养兔仍以家庭养殖为主,盲目跟风的多,大企业参与较少,导致整个产业市场风险抗拒能力比较薄弱。虽然当前兔业规模化、标准化养殖日渐兴起,但还缺乏完善的整套饲养管理技术和养殖人才。他指出,家兔是草食小家畜,配合饲料中须添加30%~40%的粗饲料。伴随规模化养殖的兴起,养兔需要大量干草作粗饲料,然而四川优质干草资源匮乏,从外省购进苜蓿干草,不仅



房产萎靡 影响家居建材行业 集群发展是出路

■ 周杭

2014年,受大的市场环境影响全国房地产行业呈现下滑的态势,与之相关的家居建材行业开始随市场环境变化面临挑战,在这样的背景下,四川乃至成都家居建材行业突破点在哪里?日前,在成都举行的中国(西部)家居建材行业趋势发展高峰论坛暨首届浴室柜行业峰会上,来自全国家居建材行业的近百名专家、学者、行业精英支招时认为,尽管受楼市的影响,国内家居建材行业亦呈现出低迷态势,但这个行业仍然有着软着陆的良好基础,未来四川乃至成都家居建材行业以及浴室柜行业要想更好的发展,只有在不断完善产业升级、创新求变的之际集群式发展、抱团出击。

中国建筑卫生陶瓷协会秘书长廖斌认为,“十三五”将是家居建材行业包括卫浴建材流通行业结构调整,或者说是产业升级的关键时期,建材行业未来几年会发生一个深刻的变化,目前只有未雨绸缪,提前做好准备,才能应对这些变革。

中国建筑装饰协会总经济师及行业发展部主任王本明认为,家居建材产业以及浴室柜行业的发展离不开合作,只有联合和合作才能在市场上打开销路,才能够长期的可持续发展。而来自国内的行业专家、学者也一致表示,要想在下一阶段取得显著发展,唯有摒弃以前各自为政的想法,增强集群发展和抱团出击的意识,协调作战、优势互补、信息共享、相互交流,才能在机遇来临时抢得先机,并在战略布局、市场推广、市场开拓等多方面全面提升。

四川凉山州 延伸稀土产业链

■ 王俞德

地处攀西国家级战略资源创新开发试验区的四川凉山州,近年来凭借丰富的钕铁稀土资源,依托科技创新,延伸钕铁稀土下游产业链,推动资源综合利用,产业结构进一步优化升级。

目前,凉山州已探明的钕铁磁铁矿资源储量为15.38亿吨,居四川省第二位。其中钒资源储量(以五氧化二钒计)244万吨,钽资源储量(以二氧化钽计)9945万吨;稀土氧化物(REO)资源储量为278万吨,居四川省第一位、全国第二位。该州重点钕铁、稀土企业已掌握利用含钕铁水提钕、含钕高炉渣提钕、选铁尾矿回收钕精矿等先进技术,自主开发了氟碳铈矿氧化焙烧—萃取提铈氟新工艺等一系列稀土功能材料产业化技术。承担了国家、省、州科技计划项目200余项,取得科技成果88项,获得国家发明专利40项。

以科技创新为支撑,围绕钕、钽产业,该州目前已形成了年采选钕铁磁铁矿原矿2000万吨,年产钕铁磁铁精矿400万吨、钕精矿110万吨、氧化球团矿320万吨、钕渣12万吨、五氧化二钒6000吨、金红石钛白粉6万吨的综合生产能力。围绕稀土产业,形成了年采选稀土原矿330万吨,年冶炼分离稀土氧化物31500吨,年产高精度抛光粉4000吨、汝铁硼薄片4000吨、稀土金属2000吨及储氢电池1亿安时的生产能力。

据悉,该州将持续启动重钢西昌矿业1000万吨钕铁磁铁矿采选扩能项目、气基竖炉还原—电炉熔分钕、钽资源综合利用项目、新钢10万吨钕铁板材深加工项目等一系列重大产业项目建设,预计这些规划项目总投资将超过600亿元。

蓉跨境电商有优势 首届成都跨境电商高峰论坛举行

■ 李丹

12月16日,记者从成都市商务局获悉,以“传统企业转型跨境电商实战”为主题的首届(2014)成都跨境电商电子商务高峰论坛在成都召开。据了解,此次论坛由成都市商务局、成都市经济和信息化委员会支持指导,吸引了各行行业的企业厂商、跨境电商运营公司、卖家共800余人参加。

近年来,跨境电商以每年30%的增幅高速发展,这个被称为“闷声大发财”的行业不仅引起了外贸业界的关注,也得到了各级政府的关注和持续不断加大力度的支持。随着跨境电商队伍越来越大,背后则是众多挣扎在生死线上的传统外贸企业。制造业想要继续发展,就得减少流通环节,降低成本价格,拉近与国外消费者的距离,建立企业品牌,跨境电商恰好提供了这样一个渠道。而服装、鞋包、饰品、家居家具、汽配等产品在国外的持续热销,也让各企业看到了经济发展的新机遇和新蓝海。

论坛上,政府相关领导向企业介绍了国家鼓励电商发展的优惠政策,来自沿海的大卖家们以其自身在亚马逊、eBay、阿里巴巴速卖通、Wish等平台上的骄人业绩和实战经验,分享自己从零开始如何做到每年几千万业绩,他们用实战中血的教训和白花花的银子垒出来的经验,展示如何通过运营平台做跨境电商赚美金,以及他们是怎么一步步从传统外贸企业成功转型的。

不少行业人士认为,成都的跨境电商发展虽然落后于沿海地区,但也有人力成本、企业成本低的优势。

