

中国五金机电周刊

Electrical and mechanical hardware

指导单位:全国工商联五金机电商会

网络合作媒体:万贯五金机电网(http://www.wanguan.com)

2015年6月28日 星期日 运营总监:李洪洲 责编:杜高孝 编辑:唐勃 版式:鲁敏

投稿·咨询邮箱:ZGWJJD@yeah.net 新闻热线:028-68230696

企业家日报

5

权威解读

历经三年,经过反复修改审议后,日前,国家能源局正式批准《额定电压 0.6/1 千伏铝合金导体交联聚乙烯绝缘电缆》行业标准。专家认为,这部铝合金电缆最重要的标准出台,有利于规范铝合金电缆的制造和市场竞争秩序。这也标志着铝合金电缆的相关标准已经配备完整,将有利于执法部门的监管和提升行业门槛,推动铝合金电缆行业的健康发展。

国家能源局批准铝合金电缆行业标准 9月1日起正式实施

钟典

日前,国家能源局正式批准《额定电压 0.6/1 千伏铝合金导体交联聚乙烯绝缘电缆》(标准编号 NB/T42051-2015)行业标准,这是关于铝合金电缆成品的标准,将于 2015 年 9 月 1 日起正式实施。

据了解,这是迄今为止铝合金电缆行业最权威、最重要的一部标准,该标准自 2012 年开始编制,历经三年,经过反复修改审议,最终获得审批并颁布实施,对铝合金电缆未来在我国的发展具有极为重要的意义。

对此,有专家分析认为,这部铝合金电缆最重要的标准出台,有利于规范铝合金电缆的制造和市场竞争秩序,也标志着铝合金电缆的相关标准已经配备完整,这将有利于执法部门的监管和提升行业门槛,推动铝合金电缆行业的健康发展。

“目前铝合金电缆市场各种性能检测报告名目繁多,铝合金电缆行业标准的出台,为今后检测铝合金电缆合格与否提供了参考依据,恐怕一些研发实力不强、创新能力不高的电缆企业的日子不好过了。”远东智慧能源股份有限公司总经理蒋华君接受记者采访时说。

市场巨大,利润丰厚,这正是铝合金电缆市场的现状。最新预测数据显示,未来 5 至 10 年,如果中国的铝合金电缆使用水平达到目前国际的一般水平(约 30%),将迅速形成一个年高达 3000 亿元的巨大市场。正是看中这个庞大的新兴市场,一大批中国企业闻风



而动,甚至掀起了一股投资热潮。但是,铝合金电缆“一拥而上”成为企业发展热点。“铝合金电缆生产企业的不断增加随之而来的会是宣传的增多,用户熟悉度的提高,市场更容易打开。但同时还有激烈的竞争,和因为竞争而出现一些行业乱象。”蒋华君一针见血地说。

实际上,在不少铝合金电缆产品的介绍中,产品说明较为相似,基本都是一些铝合金电缆的通用优势,例如抗压蠕变、抗拉强度、防腐性、柔韧性、经济性等。但对铝合金

导体的来源、生产工艺、连接解决方案却没有详细介绍,用户能看见的只是价格上的差异,以及企业面上的一些宣传功夫,所以在选择时经常无从辨别,就容易陷入误区,很多用户把企业的规模大小,辅助展示道具等作为选购的标准之一。

作为行业领先的电缆制造商,远东智慧能源股份有限公司自主研发的铝合金导体电缆系列产品,拥有成熟的技术基础和丰富应用经验,性能与铜缆十分接近,其使用成本与



铜缆相比相对较低。同时,铝合金电缆在运输敷设过程中也具有成本优势。因此,在很多领域,铝合金电缆均能代替铜缆。

此外,远东智慧能源股份有限公司生产的铝合金导体电缆系列产品,经国家电线电缆质量监督检验中心检验,各项性能指标均符合标准的要求,产品经用户使用,反映良好。该公司在相关产品上采用先进技术,使其具有较强的防腐性能和重量轻等特点,性能优良,达到国际先进水平。同时,铝合金导体电缆系列产品生产工艺成熟,制造设备先进,检测手段齐备,该公司已通过了多项国家管理体系认证,足以满足市场的批量要求。

“国内铝合金电缆市场并没有完全激活,一旦市场被打开就不存在产能过剩。目前主要是应用市场不规范,产品存在‘多头管理’现象。”蒋华君结合铝合金电缆行业现状分析认为,能为国家电网公司提供架空铝合金导体的电缆企业,大都能生产出合格的铝合金电缆。电缆行业由材料革命延伸至产业革命,实现战略性资源和能源的替代。

紧固件业标准落后受制于人

翟纪

目前我国紧固件企业还没有树立“标准也是生产力”的意识,对于标准的制订,往往都是主管部门热情高,紧固件企业冷淡。我国的紧固件标准化水平与发达国家至少相差 20 年,标准受制于人的局面尚未得到根本改变。

但是不可否认的是,在一定程度上,标准已经成为市场营销的制高点,谁拥有标准谁就能拥有市场。因此,无论是从国民经济的发展角度,还是紧固件企业自身的发展角度看,提高标准生产力已经刻不容缓。“部分紧固件标准更新不及时,市场适应性有待提高,60%以上的标准还是 2000 年前制订版本,而应及时修订,标准滞后产品发展的情况比较严重。”

业内人士认为,在市场经济条件下紧固件技术标准通常有以下用途:首先,作为技术法规

的技术基准来规范市场上的商品和服务,对紧固件的环保、可靠性、安全等提出要求。其次,各相关部门、行业为了更好地协调相互的接口,制定共同遵守的规则在工作、生产中经常重复应用的一些技术条款,制定成标准后,可以方便地引用,简化技术文件。再次,在一个大的组织内部进行协调工作,有标准规定术语,使同样的叙述表示同样的意思,不至于造成误解。

中国加入 WTO 以后,市场规则也在逐渐调整,以适应国际化要求。从按标准生产到按市场需求生产,再到按用户要求生产是一个飞跃。先进的紧固件产品应是从用户需求中来,而不是从标准中来。用户在引导这一变化,紧固件供应商要跟上这一变化,政府部门及协会也要适应这一变化。研究紧固件国际先进标准的发展动态,跟踪和赶超紧固件国际标准和国外先进标准已成为新形势下中国紧固件产业发展的必然要求。



行业动态

钢铁流通行业服务化转型刻不容缓

全国 15 万家钢贸商约半数退出市场

金荃

“随着信息化时代的到来,过去靠‘一买一卖’博取差价的贸易模式已被终结,原来‘资源为王’的理念也不断被颠覆。整合资源、延伸产业链,已成为越来越多的钢铁行业企业家的共识。”“厂商融合”、“上下游融合”、“跨界融合”在不断加速,有利于整合多方资源,降低生产成本,提高劳动生产率,这成为钢铁流通企业转型升级的重要举措之一。

在行业洗牌加剧、电商咄咄逼人的背景下,钢铁流通行业的服务化转型已刻不容缓。在日前举行的第二届中国钢铁产业企业家年会上,中国金属材料流通协会会长刘雷云表示,新常态下,传统钢铁贸易模式正面临严峻考验,钢贸企业必须适应新变化,回归本位,终结“贸易模式”,开启“服务模式”,终结“单一买卖”,转向“链条融合”。

针对近年来钢贸商遭遇的信任危机,商务部流通业发展司物流促进处处长张祥建议,钢铁流通行业应建立行业信用体系,加快推进信用评价工作。

四面楚歌

据中金协调查,全国原有 15 万家钢贸商,目前约有一半左右退出了市场,上海地区近七成钢贸商退出市场。幸存下来的钢贸商中,留守观望、不能正常开展业务的空壳公司占到 20% 左右,真正能够保持 2010 年之前经营水平的不到 40%。到目前为止,真正意义上的钢贸商数量从原来的 15 万家下降到 8 万家左右,有 2/3 已经退出或正在退出市场,并且这种洗牌还将持续。

优胜劣汰的同时,钢贸商具有的蓄水池功能也在不断弱化。近年来钢材价格持续低迷,传统的囤货、博差价的钢材交易模式基本被淘汰,加上钢贸商普遍缺乏资金,很多钢贸商再也无力囤货,其原本具有的中间蓄水池功能持续弱化,进而引发钢材交易市场不断萎缩。

“目前,不少钢材交易市场人去楼空,荒草遍地,昔日风光一时的钢材交易市场,正面临‘门前冷落鞍马稀’的尴尬,一部分钢材交易市场将被市场淘汰。”刘雷云直言。

信用危机也是钢铁流通行业必须直面的严峻挑战。“由于部分不诚信钢贸企业重复质押、抽逃银行资金、联保互保而引发的钢铁行业诚信危机,目前已由华东地区向华南、华北、东北、华中 and 西部地区扩散,不少规范经营的钢厂和贸易商也深陷其中不能自拔。”张祥表示。

更加残酷的是,日益壮大的钢铁电商正

强势来袭。钢铁电商是对传统钢贸行业的一次革命。目前,全国涉及钢铁的电子交易平台已增至 170 多家,大型钢企、流通企业、物流企业、仓储企业、信息研究机构等也都陆续搭建起自己的电商平台,包括 B2B(企业对用户)、B2C(企业对用户)、C2C(用户对用户)等。尤其是去年以来,钢铁电子商务进入了蓬勃发展阶段。业内普遍认为,今后相当一段时间,钢铁电商还将呈现蓬勃发展之势,并在激烈的竞争中涌现一批龙头企业。

传统贸易模式终结

众所周知,传统钢贸业务模式主要依靠拼价格、拼资金、拼运气,但在目前钢材价格单边下行、资金日趋稀缺、“靠天吃饭就没饭吃”的“新常态”下,传统模式正面临更加严峻的考验,钢贸商必须适应环境变化,回归本源,积极创新。

最直接的挑战是,传统的贸易模式已然终结。随着信息化时代的到来,过去靠“一买一卖”博取差价的贸易模式已被终结,原来“资源为王”的理念也不断被颠覆。近年来,钢厂直供钢材的比例不断上升。据中国钢铁工业协会统计,2014 年参与中钢协营销统计的会员钢铁企业共在国内销售钢材 5.2 亿吨,其中,由钢厂通过直供方式销售的钢材数量 1.9 亿吨,占到国内销售总量的 38%。

同时,“单一采购”终结,“灵活采购”开启。“仅仅依托市场临采或者长协采购的钢贸商越来越少,大部分钢贸商开始运用多种手段,实施灵活采购,特别是网上采购、集中采购越来越成为主导模式。”刘雷云表示,采购形式的变化,打破了过去资源垄断模式,使得钢铁流通企业可以减轻提前预付资金的压力,自由灵活地根据客户需求进行采购。

此外,整合资源、延伸产业链,已成为越来越多的钢铁行业企业家的共识。“厂商融合”、“上下游融合”、“跨界融合”在不断加速,有利于整合多方资源,降低生产成本,提高劳动生产率,这成为钢铁流通企业转型升级的重要举措之一。

服务化转型提速

俗话说,得渠道者得天下,终端即市场,渠道即生命。在刘雷云看来,流通企业要实现从终端供应商到终端服务商转变,从单一服务向综合服务转变,从“生意人”向“合作伙伴”转变,从卖产品向提供解决方案的转变。“要实现观念的提升,思路的转变,理念的升华,模式的创新,根据自身情况积极发展适应新常态的新服务。”刘雷云说。

具体来说,一是钢材加工与个性化服务。目前全国专业化程度较高的钢材加工中心已超过 200 家,分布在华东、华南、华中中等经济比较发达地区,主要为汽车、家电、造船及上述零部件生产厂家提供服务。从未来发展趋势看,深入挖掘加工配送服务,增加产品附加值,依然是服务钢铁终端用户、满足用户个性化需求的必要手段。

二是钢铁物流与集成服务。采用现代化经营模式的大型专业化钢铁物流园区是集钢材仓储、加工配送、钢材交易、钢材集散、电子

机械五金模具产业 网络化发展成为趋势

鞠模

图书可以在网上买,衣服可以在网上买,家电可以在网上买,连生鲜也可以在网上买。那么机械五金模具可不可以在网上买呢?

随着互联网突飞猛进的发展,电子商务行业平台模式展现出巨大的爆发力。它将生产商——供应商——消费者各个产业链紧密连接在一起,整个供应链是一个从创造价值到价值变现的过程,把生产者与消费者进行全面整合。同时,利用互联网形成覆盖面广、交易便利的无形市场,实现有形市场与无形市场的无缝隙结合,让国内模具机械、五金塑料行业与世界范围同行业技术对接,优化配置了模具机械、五金塑料产业供应链和价值链,帮助企业完成产业提升,这样才更有利于企业转型升级。

机械五金模具作为传统产业,一直是最传统的营销方式拓展市场。据了解,国内机械五金模具产业的交易方式和市场形态创新电子商务促成了有形市场交易过程的电子化、网络化以及市场形态的虚拟化、多元化。随着网络化的普及,更多相关行业也逐渐加入进来,使他们找到了新的发展方向和市场拓展力。

业内相关专家表示,国内机械五金模具产业开展网络化的发展,将不仅在时间、空间上缩短距离,也为机械五金模具产业的发展开辟了新道路,这也将成为未来发展的一大趋势。



河北永年标准件产业 发展空间受限

符连

河北永年标准件产业发展数十载,经历过风风雨雨已成长为邯郸市唯一产值近 300 亿元的地方产业。大到轮船汽车,小到自行车家电,标准件无处不在。永年自产 100 多个大类、1 万多个规格型号,几乎涵盖了所有紧固件品种。拥有 31 家自营进出口权企业,产品出口欧美、东南亚、中东、日韩等国家。

近年来经济不景气,永年标准件产业则呈现一片萧条景象,受国内外经济形势和国内房地产市场低迷的影响,受永年传统思想和家庭作坊的影响,永年标准件发展也难逃厄运,销售额比去年低 20%-30% 左右,再加上永年标准件产品档次低、质量差,产品结构不合理,品牌意识薄弱,市场空间和利润普遍下滑。永年的标准件产品多为中、低档次,高档产品仅占 10%。这种不合理的产品结构不仅使企业获利的空间受限,而且难以跟上国家产业结构升级的步伐,不利于永年标准件产业整体上档升级和持续发展,以致现在也没有形成大的产业集团和龙头企业,没有打出永年标准件的真正知名度。

商务、保税物流、银行信贷等多功能于一体的新型钢铁物流园区,实现一体化、规模化、规范化、集约化、信息化等多种集成服务功能。

三是供应链金融服务。在银行“谈钢色变”、“恶意”抽贷的大背景下,供应链融资成为钢铁流通行业的新宠。供应链融资解决了上下游企业融资难、担保难的问题,而且通过打通上下游融资瓶颈,有效降低融资成本,提高企业的竞争力。有实力的大型钢铁流通企业,可以利用自身雄厚的资金、知名的品牌、优秀的人才、先进的管理、超前的理念等综合优势,掌控钢铁全产业链条,实现效益最大化。

四是钢材风险规避服务。由于期货价格走势融合了钢铁行业基本面、心理预期等因素,其价格发现功能已经被钢厂、钢材流通企业等众多投资者接受。钢材期货降低了市场信息不对称的程度,钢贸商为客户提供避险服务,有利于根据期货预期,锁定生产成本。

华南物资集团总经理李刚则认为,钢厂、流通商和终端用户之间应该打造一条“三方共赢”的稳定产业链条,其中钢贸商的自身必须做大、做强和做细。

“钢贸流通企业只有具备一定的体量,才能在钢厂、客户合作中取得一定的话语权,才能谋求公平、平等的地位。”李刚表示,未来钢铁流通企业必须按照现代企业制度规范公司行为,立足长远发展,打造钢铁流通企业,成为钢厂和银行“信得过、离不开”的合作伙伴。尤其是中小钢贸企业,未来要在细分市场中拓展业务,在市场缝隙中寻找生产空间,在专业化道路上精耕细作。

据预测,未来五年,钢铁流通行业将形成年销售规模超过 3000 万吨的特大型企业 5-10 家,大中型钢铁流通企业 1 万家左右,此外还有 3-5 万家具有专业化服务水平的钢铁流通企业。