

市场传真

加强协作配套 泉州装备企业“联姻”对接供需

■ 汪泉

3月3日下午,一场以“互配对、促协作、谋双赢”为主题的机械装备产能配套供需对接会在福建泉州上演,泉州多家装备企业“联姻”抱团发展,共促泉州装备制造产业集群发展、提升。

本次活动由泉州市经信委、泉州市科技局、泉州市商务局指导,泉州市装备制造业协会主办,泉州市经信委主任黄国富、泉州市科技局副局长陈建兴、福建特检院常务副院长曾钦达、泉州市商务局施纯洲科长、泉州装备协会轮值执行会长傅炳煌、黄启明等出席,近百家企业代表到场参会。

去年底召开的中央经济工作会议,把化解产能过剩矛盾作为调整产业结构的工作重点,提出要从严过剩产能加以有效引



签约企业代表合影。



泉州装备协会轮值执行会长、腾达精铸总经理黄启明发布倡议书。

导、抑制和化解。今年,泉州市政府1号文件出台了《关于扶持全市工业发展十八条措施》,提出支持企业开拓市场,其中,对市级行业协会在市域内举办行业性产品推介、

供需对接、协作配套对接等活动给予支持鼓励。

泉州装备协会常务副会长、群峰机械董事长徐金山告诉记者,今年年初,群峰机械发

布了关于《优先采购泉州装备协会会员企业产品》的通知,得到业内的广泛关注 and 好评。为更好地响应政府相关优惠政策,支持本地企业的发展,形成产业集聚,帮助企业有效降低采购成本,获得快速的售后服务,协会在新春开工期间,就向会员企业征集相关采供需求,并举办了此次活动。

会上,首先发布了南方路机、群峰机械、泉工股份等部分龙头和代表性企业的产能配套和采购需求。随后,泉工股份与镇星钢材、群峰机械与南平机电及南安市长盛建材机械有限公司、水南机械与德源轴承、佰源机械与凯嘉金属制品、恒容冶金机械与伍重机械、雄辉砖机与华达空压机等意向合作企业代表上台进行项目签约。

泉州装备协会轮值执行会长、泉工股份董事长傅炳煌表示,举办此次活动更重要的

目的还在于倡议行业间团结协作,形成示范带动意义,共度时艰,协同发展。在此背景下,泉州装备协会顺势发起《鼓励优先采购本土企业产品及服务》的行业倡议书。该倡议书以“团结协作,互利共赢,增进互信”为主题,呼吁会员企业在相同条件下,即同等质量、价位等情况下,优先采购泉州市装备制造业协会会员企业或本土企业的产品和服务。

对于此举,泉州市经信委主任黄国富表示支持和认同。他表示,今年的泉州市政府1号文件主要针对工业经济而提出,机会难得,《措施》内容值得泉州企业家们好好关注,政府在企业用电、金融、科技等方面都有政策,相关行业协会可多展开内部配套对接,共同抱团,协作发展,有效做大产业集群经济。

招商讯风

聚焦新材料、机械电子、医疗器械行业

安徽明光精准招商勾勒美好未来

■ 秦浩 陈玉凤 罗宝

“当前和今后一个时期,明光的头等大事、重中之重,就是招商引资。必须坚持招商的主战场不移、项目的主抓手不松、发展的主旋律不变,聚力抓招商,聚力调转促,加快建设美好新明光。”在猴年春节之后召开的第一个大会——安徽省明光市招商引资工作会议上,该市委主要领导人掷地有声地说。

去年以来,明光市把招商引资作为调结构、转方式、促升级的重要手段,立足市情,立足特色,抢抓机遇,精准发力,挑商选资,招大引强,引进了一批优质项目,总投资3500万美元的良润医疗快速落地,并获滁州市重点表彰;投资16亿元的广大物流城项目成功开园,传化物流等知名企业先后进驻。一个个项目的落户、竣工、投产,促进了明光经济转型升级、平稳发展。

在产业招商上精准发力

“要在产业发展上敢于取舍,突出招商重点,调优产业结构,切实增强主导产业的竞争力。”明光市说到做到,按照产业集聚、企业集群的原则,聚焦重点产业,突出围绕新材料、机械电子、医疗器械、现代物流等重点产业,全力摸排策划一批重点项目信息,有的放矢进行产业链招商,着力拉长、增粗、补强产业链,加快产业集群集聚。该市聚焦重点企业,紧盯世界500强和大的央企、台企、民企,着力招引一批“顶天立地”的龙头型、总部型、专业配套型、“高精特新”型企业;把长三角、珠三角、闽三角特别是福建、上海、浙江等地作为招商引资的重点地区;对在手的招商线索进行全面梳理、逐个分析,建立ABCD四类台账,从中精选一批重点线索进行重点跟踪,对亿元以上重大项目线索,由相关市领导及时跟进,实现“线索向签约转化、签约向开工转化”的良性运行。

去年以来,广大物流城项目暨明光市电商产业园成功开园,传化物流、京东、阿里巴巴、沃野风华等20多家国内知名企业进驻物流城;投资5.5亿元的雀巢文化用品、1.5亿元的飞洲新材料落地投产,投资6.2亿元的三界外旅游、5亿元的八岭湖旅游开门纳客。今年前两个月,该市又引进了投资1亿元的沧海桑田、3亿元的恒恩光电、1.04亿元的云峰特钢、3.7亿元的牡丹园花卉、1.1亿元的浙江志达工贸等亿元以上项目。

在专职招商上精准发力

该市高度重视专职招商,组建了精干的招商团队,市党政主要领导亲自披挂上阵,成立17个由市领导牵头的招商小组,派出3个县干招商小组、6个驻外招商小组进行驻点招商;乡镇和市直各单位挑选精兵强将组建招商小分队。同时对招商队伍进行精准培训,2月15日至16日,新春上班第二天,该市就邀请了浙大、上海经济管理干部学院客座教授和昆山市招商中心、苏州工业园区招商局有关领导等一批理论和实干家,分别就新常态新招商、园区建设、产业

链招商等课题做专题辅导,提升招商团队的战斗力。

同时还定制了“招商扑克牌”,推介明光美食、特产、旅游景点、投资项目;印制了招商必备“三折页”,概述明光的投资环境、承载平台情况等,让招商政策能“信手拈来”。此外,该市还精心策划开展“招商引资百日竞赛”、“大干60天,冲刺20亿”等集中招商活动,让各招商小组比拼“招绩”。

“组建专职县干招商小组,可见市委、市政府聚力招商引资的坚定决心。”明光市县干招商第四小组组长、市政协副主席江家海说,“我们去年在外招商180多天,共签约项目4个,总投资18.8亿元。目前,手上还有4个在谈项目、5个重点跟踪线索……”

在以商招商上精准发力

“在龙利得包装印刷公司的积极帮助下,我们又与上海一家包装协会建立联系,达成在明光建设文化创意产业园的协议。”明光市经信委主任胡从波说。

该市坚持以商招商,充分发挥已落户企业联系的客商多、合作的伙伴多、知道的项目多、掌握的信息多等优势,依靠资深企业家现身说法,吸引其上下游客户来明投资。加强与已建立良好关系的行业协会、商会联系,主动出击,积极邀请其会员单位来明考察,把更多优质的项目、优秀的人才、先进的理念引入明光;加强大集团、大项目、外资企业的客商资源库建设,努力构建多层次、多渠道、多元化的立体招商网络,实现“引进一个、招来一批、带动一片”的磁场效应。

“良润医疗、朗威医疗、真顺拉链等项目,都是通过以商招商引进的;我们通过良润医疗公司老总引见,在广东佛山召开了两场台商推介会,效果良好。”明光市投资合作促进局局长徐礼锐介绍道。

在平台招商上精准发力

明光市突出把经济开发区作为承接产业转移的“主阵地”、招商引资的“主战场”,大力加强园区基础设施建设。在13平方公里的经开区,建成九纵四横道路网22公里,完成“七通一平”和水、电、气等配套基础设施;在16.25平方公里的产城新区,已建成淮河路等主干道16公里,今年又谋划和组织实施11条道路建设,目前4条新建道路在加快施工,2条道路已完成招标即将建设;在3.75平方公里的化工集中区,五纵四横道路路设计已完成,路网建设稳步推进,榄菊产业园、国祯生物质发电等项目即将入驻。

“我们加强经开区基础设施建设,开工建设集中供热系统,加快推进管道天然气建设,多措并举降低企业运行成本。还加强返乡创业园、小企业孵化园建设,已建成4.3万平方米返乡创业园,目前正在加快推进10万平方米的‘众创空间’建设。我们要打造‘设施一流、功能齐全、环境一流、服务一流’的承载平台。”明光市副市长、经济开发区管委会主任赵光华对此信心满满。

临西企业代表共商新一年轴承市场发展大计

■ 车 承

2月25日,在由河北省临西县轴承企业代表和相关部门负责人参加的政企见面交流会上,大家谈发展举措,谋发展良策,共商新的一年轴承业发展大计。

“不转型,企业就会死掉!”鑫泰轴承公司负责人李金贵首先发言,订单多少,并不是实现企业转型的关键,重点是选准方向,内练产品质量、员工素质基本功!今年我们要投资800万元进行技改。

李金贵话音刚落,玉良轴承生产公司老总李玉良提高嗓门儿说,作为中小轴承企业,必须要走专业化、精品化发展的路子。今年我们将投资1000余万元,独立研发填补国内空白的高铁轴承滚动体产品,国内外销路绝对没问题!

“好!谁来研发,哪来的人才?”富特来轴承公司经理张建立当头给了李玉良一棒!

“没有金刚钻,哪敢揽瓷器活儿,我们以百万年薪聘请了国际知名轴承企业专家坐镇

指挥,绝对有技术保证。”李玉良一席话赢得了在场人员的一片掌声。张建立毫不示弱地表示,富特来轴承以前走的是“后市场”路径,今年要一改常态,走和大企业集团产品同步配套的路子,除了实施轴承产品冷冻技改项目外,还要引进一批专业技术人才,成立自己的研发团队。

听着企业家争先恐后的发言,一直在记录大伙儿发言要点的县委书记王海军也是备受鼓舞,当即给在场企业家吃了“定心丸”：“县里已经下发文件,由县里出费用,聘请一批知名专家,专门为咱企业发展搞技术指导和服

务,在座的企业家们可以推荐优秀人员。”王海军的表态,使在座的企业家更加群情振奋。

“没有品牌,就没有发展,品牌的铸造,宣传参展很重要。”亿泰克轴承公司负责人李志民说,亿泰克公司主要做轴承出口贸易,以欧美客户为主,他们很受益参加各种展会宣传。

“太对了,没品牌就没有高收益。”飞龙轴

承公司老总党军成说。

“企业个体品牌重要,整个临西轴承产业的对外品牌更重要,咱们大家要齐心协力把‘临西轴承’这个牌子打响,这样自己的企业品牌才能更响!”去年刚刚建厂投产的万荣轴承公司经理杨万荣的发言,得到了在坐人员的一片掌声。

“县政府已经拿出2000万元的专项资金,专门作为咱们企业自主创新补贴!”县工信局长刘广军也是很兴奋。

看到企业家对技术的渴望,河北省轴承研究院院长郭金杰表示:“轴承研究院研发、测检人才、设备齐全,现有聘请来的若干名轴承专业技术人才,哪个企业有需要,会后到研究院报名。”

“我的电话就是服务电话,相关部门哪一项工作办不了,办不到位,就直接对我说。县委、县政府绝对不欠企业的‘服务账’。”在逐一给国土、金融、建设、园区等部门布置了“限时作业”后,王海军也给企业作了掷地有声的表态承诺。

银川经济开发区由“制造”向“智造”转型

■ 资 彬

天通银厦新材料有限公司智能移动终端应用大尺寸蓝宝石晶体一期项目、银川隆基硅材料有限公司年产1.2GW单晶硅棒建设项目、西北轴承轨道交通轴承有限公司高端轴承产业化基地建设项目、宁夏共享模具有限公司铸造用增材制造设备及铸造用智能工厂项目……

3月3日,位于银川经济技术开发区西区的产业园里,一批续建、新建工业项目正在紧锣密鼓推进。以智能制造和智能产品为主攻方向,以先进技术标准为支撑,引领行

业转型升级发展,缩短与国内外先进技术的差距,实现宁夏装备制造业“专、精、特、新”由弱到强,银川经济技术开发区由“制造”向“智造”的转变。

据悉,在高端铸造和轴承领域,银川经济技术开发区依托试点企业智能制造工厂、轴承数字化生产线,系统梳理现有国内外智能化相关标准与研究成果,从智能工厂、数字化生产线建设规划、制造系统集成、智能设计、智能生产、智能物流等角度切入,明确智能铸造工厂和智能轴承制造工厂的标准化需求。

结合企业实际,搭建智能制造标准体

系,研制相关智能制造标准。发挥智能制造标准在企业转型升级中的基础作用,引领行业发展,为智能制造和智能轴承制造实施提供一个可持续发展的基础环境,促进上下游企业间紧密合作。

以智能化、绿色化、服务化、高端化为引领,围绕银川经济技术开发区高端铸造、轨道交通轴承、数控机床和工业机器人优势特色领域,以智能铸造工厂、轴承数字化生产线、工业机器人、高档数控珩磨机床、高档数控车床为载体,探索“中国制造2025”的“发展路径”已成为银川经济技术开发区西区产业园的发展方向。

互联网+五金市场论坛暨五金云与南方机电签约仪式举行

■ 闽江

2月27日下午,杭州宏创电子商务有限公司在杭州拱墅区运河广告产业大厦隆重举行“互联网+五金市场”论坛暨五金云与南方机电战略签约仪式。

出席此次论坛的嘉宾有:浙江省工商联五金机电商会执行会长朱会林、副会长陈晓东,拱墅区运河广告产业园区管委会副主任周凤萍,杭州电子商务协会秘书长石岩,杭州宏创电子商务有限公司董事长兼CEO李建洪、副董事长李美群、副总经理杨波、郭轶峰,杭州南方机电市场副总经理沙正来等。

2015年互联网+的浪潮强势袭来。面对新常态、转型、互联网+,我国五金产业无所适从,备受冲击。在瞬息万变的市场中,在变幻莫测的行业里,五金云项目应运而生。五金云项目是宏创公司旗下全球五金网历时一年之久,在以李建洪董事长为核心团队不断努力调研、试错中摸索出来的创新成果。

五金云,是以联合五金机电市场,协助打造更加开放化、数据化、协作化、移动化的新兴五金机电市场云服务平台。五金云平台为商户提供在线交易平台、物流平台、互联网在线金融平台、大数据信息导向服务,切实为我国五金产业的转型升级保驾护航。

随着互联网交易的崛起,快递物流业的高速发展,五金产品在电子商务平台交易量的逐年递增,地域优势的淡化让五金城的竞争不断加大,五金城的市场份额逐年下滑。



商业综合体过渡开发,同地区五金城竞争压力大。五金城的发展较之前而言较困难。

此次五金云与南方机电市场的合作战略签署,是五金行业一种创新的发展模式、合作模式,将实现双方的共赢。全球五金网通过五金云的全面展开实现企业的转型升级。南方机电五金市场通过五金云平台,将实现商户的在线交易,资金周转问题的有效解决,实现市场辐射范围的扩大等从而使南方机电五金市场转型升级,有利于商户的健康发展,五金城未来的健康发展。

签署会议上,杭州宏创电子商务有限公司董事长李建洪发表致辞,对参加会议的嘉宾表示热烈的欢迎,李建洪董事长介绍了杭州宏创公司的发展历史和未来发展方向,重点介绍了旗下全球五金网未来升级为五金云且建立全国最大的五金市场联盟的线上化

B2B交易平台,实现交易管理、大数据挖掘、集约化采购、智能物流配送、网络金融服务等功能方面的创新。

运河广告产业园管委会园区代表,浙江省工商联五金机电商会执行会长朱会林,杭州电子商务协会秘书长石岩相继作了演讲,表示对五金云项目的大力支持及对五金云与南方机电战略签约表示祝贺。

下午3时许,杭州南方机电市场副总经理沙正来与杭州宏创电子商务有限公司董事长兼CEO李建洪进行了签约仪式,文本的交换标志着强强联手的开端,标志着共赢的开始。随后,战略合作伙伴杭州南方机电市场副总经理沙正来,平安银行杭州分行市场拓展五部总经理申屠建中,杭州快驰科技有限公司副总裁李海明先后作了发言。他们都表示对五金云项目的发展充满信心。