

行业低迷倒逼转型 钢企布局电商寻出路

□本报记者 于萍

钢铁行业持续低迷,令业内更加关注转型的重要性,除了产品升级、并购重组等“传统”手段外,与互联网的结合成为钢企探寻的又一路。

行业集中度需提升

由于国内经济增速低于预期,钢材价格持续低位,钢铁行业今年以来的经营仍然面临着重重压力。业内人士认为,钢铁行业应提高创新能力和环保水平,集中度也需要进一步提升。

中国钢铁工业协会数据显示,截至3月底,国内8个品种的钢材价格较去年底水平均出现下跌,钢市整体呈震荡下滑走势。4月份主导钢厂价格也出现“明平暗降”。宝钢、鞍钢、武钢、首钢、河钢4月份板材价格平稳,但优惠大幅增加,其中,宝钢热卷增加订单优惠50-100元/吨、冷卷增加订单优惠30-50元/吨,武钢、首钢热卷增加订单优惠100元/吨。

与此同时,库存压力也未得到消除。根据中钢协数据,3月上旬重点企业库存仍高达1666.1万吨,较上一旬末增加了40.89万吨,环比上涨2.52%。后期去库存化的任务仍然艰巨。

在近期由冶金工业规划研究院举办的2014(第五届)中国钢铁规划论坛上,多位业内人士表示,钢铁业转型升级进展缓慢,需要结合当前国企改革、科技创新等机遇,提高行业集中度,加快产业转型发展。

冶金工业规划研究院数据显示,目前行业盈利能力分化严重。盈利前十的企业,产量13975万吨,仅占重点统计企业的22%,但盈利总额223.82亿元,占重点统计企业的97.7%。钢铁企业盈利能力严重分化将进一步加快产业



CFP图片

调整步伐,同时也意味着经营困难的企业进入风险爆发窗口期。

“未来应该有5到6家特大型钢铁企业集团占据国内市场50%到60%的份额。”工业和信息化部产业政策司副司长苗长兴认为,兼并重组是化解产业过剩矛盾、促进产业升级的重要手段,而行业调整期是并购重组的频繁期,未来在资源环境约束日趋严重、产业重组活跃的背景下,行业并购将保持活跃。

“钢铁企业环保成本加大,一批环保不合格企业、设施将被强制淘汰,环保成为钢铁企业生存发展的先决条件。”冶金工业规划研究院院长李新创表示,预计2020年,我国将形成一批5000万吨以上规模的特大型钢铁企业集团,4-6家3000万吨级别大型钢铁企业集团。具有冶炼产能的钢铁企业数量明显减少,规模前十的钢铁企业粗钢产量占总产量的50%左右。

加快创新品审批步伐

医药器械监管新模式确定

□本报记者 戴小何

修订后的《医疗器械监督管理条例》3月31日正式颁布,自2014年6月1日起施行。国家食药监总局医疗器械监管司司长童敏表示,新条例明确了对医疗器械“先产品注册、后生产许可”的监管模式,规定了生产企业在有医疗器械产品注册证的情况下可以申请医疗器械生产许可。这种监管模式的改变,既进一步鼓励企业创新,又将减少企业在产品获得注册前的投入。

加快创新品审批步伐

新条例最引人注目的是注册程序的变化。此前的条例采用“先生产许可、后产品注册”的模式,虽然在保障产品质量方面发挥了积极作用,但生产企业在取得生产许可到完成产品注册这一过程中容易造成企业人员、场地和设备的闲置,加大了企业负担,部分科研机构因无法

取得生产许可,限制了其对医疗器械创新研究的积极性。

新条例明确,国家对医疗器械按照风险程度实行分类管理。第一类是风险程度低,实行常规管理可以保证其安全、有效的医疗器械,如绷带、棉签等;第二类是具有中度风险,需要严格控制管理以保证其安全、有效的医疗器械,如血压计等;第三类是具有较高风险,需要采取特别措施严格控制管理以保证其安全、有效的医疗器械,如心脏起搏器、血管支架、一次性使用无菌注射器。

国家食药监总局法制司司长徐景和称,修订后的条例中最突出的调整是适当减少了行政许可,将原来条例中的16项行政许可减少到9项,同时取消3项行政许可,大大推进了行政审批制度改革。

徐景和表示,3项取消,包括取消第二类医疗器械临床试验审批、取消医疗机构研制医疗

器械审批、取消第三类医疗器械强制性安全认证;还有3项转变,第一类医疗器械产品注册改为备案,第二类和第三类医疗器械非实质性变化由变更注册改为备案,第二类医疗器械的许可改为备案。还有就是缩减了第三类医疗器械临床试验的审批范围。

按照徐景和的解读,业内人士表示,这意味着创新型医疗器械产品入市速度有望加快,医疗器械企业可以专注于产品研发、上市,而不必将前期资源消耗在生产厂房投资上,这将大大缓解中小企业的融资压力,有利于创新。

严管利于龙头提升集中度

除了鼓励创新之外,新规的另一大亮点是对医疗器械违法行为的处罚力度大幅加码。对未经许可擅自生产经营医疗器械的行为,规定了最高为货值金额20倍的罚款,五年内不予受理相关责任人及企业提出的医疗器械许可申请等处罚。

积极布局电商

由于行业长期处于低迷,转型升级便成了业内一直探讨的话题。作为行业龙头,宝钢自2000年来便开始搭建电子商务平台。目前,正有越来越多的钢企探索与电子商务的融合。

“电子商务颠覆了传统交易模式,产业链上下游企业重新分工,商业模式互联网化,电子商务平台促使信息透明化、交易阳光化。”天津荣程祥泰投资控股集团有限公司总裁张荣华表示,钢铁行业由“微利时代”逐步进入“金融时代”。现金流在一定时期内主导企业发展,金融资本开始参与结构调整、兼并重组、产业升级。

业内人士指出,目前,钢铁业在关注制造成本的同时,财务成本和物流成本也成为了关键指标。融资成本占吨钢成本比重逐步增加,融资难度加大,资金流成为企业发展的关键因素。电子商务以及互联网金融的综合应用,或许能够为企业的转型升级提供一些启发和借鉴,为解决这些问题提供帮助。

“钢企应该联合联盟,携起手来共同建设现代化信息化的综合服务平台。”张荣华表示,荣程已经打造了电子商务平台,具备第三方支付和互联网金融的资质与能力。低廉的交易成本、简化的贸易流程、集约化的物流配送、高效的资金周转效率,各环节的降本增效作用非常明显。

尽管目前钢企投资电商的积极性高涨,但也仅仅在探索阶段,哪种模式能够带来实际效益还有待时间的检验。李新创认为,最有可能实现钢铁电子商务盈利的模式是融资配套型,本质是通过融资倍增的手段放大整体体系的成交数量,可以通过长短期资金利息进行拆借获利,将是最有可能实现的钢铁电子商务模式。

“在中国医疗器械企业中,营业收入超过10亿元的企业约有20家。”中国医疗器械行业协会会长赵毅新指出,医疗器械产业总体水平在国际上处于中等偏下水平,严管严查将有助于水平低劣的中小企业退出市场,有利于行业内的细分龙头提升行业集中度,上市公司有望凭借资本实力在产业并购中胜出。

自去年起,医疗器械行业已经出现活跃并购的趋势。据WIND数据统计,沪深两市19家医疗器械上市公司中,千山药机、鱼跃医疗、三诺生物等7家企业已谈或正在进行并购重组。此外,上市公司并购医疗器械企业也开始增多,如嘉事堂并购医疗器械销售公司,亚宝药业收购儿童听力设备企业等。

据中国医疗器械行业协会推算,2013年行业产值为4000亿元左右。保守估计,到2015年医疗器械产值将达到4500亿至5000亿元。截至2013年底,医疗器械生产企业近1.6万家。

收的300万平方米既有居住建筑供热量及节能改造任务,做好2015-2017年再完成2000万平方米任务的前期工作;完成燃煤采暖锅炉除尘改造任务的35%,完成2000吨燃煤锅炉清洁能源替代和10家企业燃煤窑炉清洁能源替代工作;完成用燃气新建或改造114万千瓦发电机组工作。

络覆盖以及重要公共区域热点覆盖,加快下一代广播电视网宽带接入网络建设。规划用地红线内的通信管道等通信设施与住宅区、住宅建筑同步建设,预先铺设入户光纤,预留设备间,所需投资纳入相应建设项目概算。统筹互联网数据中心等应用基础设施建设,利用云计算和绿色节能技术进行升级改造,增加网站接入带宽,优化空间布局,推动政府、学校、企事业单位外网网站系统及商业网站系统的IPv6升级改造。

将智能制造装备推广应用与减员增效、减污增效、减耗增效,改善工人劳动条件、提高劳动生产率紧密结合,实现智能制造装备市场覆盖面的快速提升。

集群化发展方面,湖北将鼓励武汉、襄阳、宜昌、孝感、荆州、黄石等重点地市依托现有产业基础,建设优势特色产业集群。加快推进工业机器人等产业基地规划编制,落实土地指标,开展基础设施建设。

虚拟运营商 产业联盟成立

3月31日,中国虚拟运营商产业联盟在北京挂牌成立,19家虚拟运营商代表全部到场。

虚拟运营商产业联盟发布的虚拟运营商十大关键词是:参与套餐、互联网通信、粉丝经济、B2C2B、跨界融合、免费流量、B2C2B、软硬人口、移动金融和SP2.0。在19家获取移动转售牌照的企业中,上市公司主要有天音控股、北纬通信、爱施德、三五互联、国美电器、苏宁云商等。电信产业界普遍预期,虚拟运营商的移动转售业务将在5月1日进入正式经营阶段。

当天,京东集团发布旗下虚拟通讯运营品牌“京东通信”,并宣布京东通信业务今年5月上线,届时将推出京东专属通信产品及专有号码段供用户选择。

3月21日晚,京东通信顺利开通了首个号码,并成功完成首次通话。京东通信相关负责人表示,依托于京东的物流体系和超过2万名配送员队伍,未来在京东通信,用户的业务开通、发票打印等相关需求都可以在线申请办理,方便快捷。(王荣)

一季度北京新房 签约金额降三成

中原地产研究部统计数据显示,2014年一季度北京新建商品房住宅签约套数为13571套,总成交面积为194.47万平方米,累计签约总额为534.7亿元。签约金额同比下降了31.7%,这也是近两年来北京商品房住宅签约额首次低于700亿元。

在自住型商品房、信贷等多方因素的冲击下,供需双方的市场预判已经出现转向,购房者观望情绪增多,而房企“让利跑量”心理渐占上风,供需格局已经悄然生变。业内人士认为,一季度的市场相对冷静,导致房企的上半年销售指标完成有压力,因此在4月份率先启动销售计划。

中原地产统计,4月入市的项目合计有38个,其中大部分都是中低端商品房住宅项目。4月北京楼市供应有望集中释放,这也将是2013年以来供应量最多的一个月。

由于开发商对后市预期不确定,38个项目中只有四成项目有基本预期价格,而且这四成项目中与前期价格基本持平的占到了一半。此外,大部分项目的供需结构出现了变化,2013年北京2万元左右的刚需项目供需比基本是1:4,但目前看已经逐渐降低到1:2。随着部分项目的抢跑消化,供需结构出现扭转的可能性依然存在。

中原地产首席分析师张大伟认为,全国主要的一二线城市都出现了新盘降价现象,对北京市场的买卖双方心理影响巨大。(姚轩杰)

南昌水价上调 洪城水业预计增收1亿

洪城水业3月31日晚公告,南昌市城市供水价格进行改革,水价分类由目前的四类水价调整为三类水价,居民生活用水价格每吨上调0.40元(含水资源费),一级居民生活用水价格为1.58元/吨。根据南昌市自来水价调整方案,经公司财务部门初步测算,预计2014年5-12月自来水营业收入增加约1亿元左右。

南昌市物价局3月31日发布了《关于下达<南昌市城市供水价格改革方案>的通知》,目前四类水价(居民生活用水、非居民生活用水、非居民经营用水、特种用水)调整为三类水价(居民生活用水、非居民生活用水、特种用水),三类水价之间的比价关系为1:1.5:5。

阶梯水价以年为周期,按累计用水量计算,以居民一级用水价格为基数,分别按居民对应的三个级别的用水量实行1:1.5:3的价格计算水费。非居民生活用水阶梯价格实行超定额加价政策。现行居民生活用水价格每吨为1.18元,上调0.40元(含水资源费),一级居民生活用水价格为1.58元/吨。

本次城市供水价格改革后,简化水价分类、阶梯水价、水价调整自4月1日起执行。(欧阳春香)

受益银价反弹 银泰资源产销两旺

去年金银市场的崩溃曾令不少矿业公司收入大幅下滑,如今经过近一年的恢复,矿业公司正从金银价格的反弹中走向产销两旺的局面。银泰资源相关人士表示,随着白银投资性需求的升温,今年的销售有望进一步提升。公司未来将进一步深入挖掘符合自身特点的矿产资源项目,拓展有色金属矿产品种,扩大矿产规模。

据悉,在注入玉龙矿业后,银泰资源盈利能力大幅提高。公司2013年年报显示,2013年公司实现营业收入5.94亿元,同比增加131.76%;实现净利润4.66亿元,同比增加2781.46%。公司毛利率高达87.46%,在有色金属板块中表现优异。

不过,由于去年金属价格较低,公司产销率走低,库存率超过40%。公司相关人士表示,随着白银价的反弹和需求提升,公司今年销售有望恢复。

公司在投资者关系平台上介绍,在公司白银产量约150吨不变的情况下,理论上,在目前价格区间基础上,白银价格每上涨或下跌0.1元/克,玉龙矿业销售收入将增加或降低1500万元。实际上,公司的产品铅精粉含银比较高,在市场上比较紧俏,公司有一定的议价能力。如果矿产品价格进入下跌通道,公司销售设有保底价,即如果市场价低于4.6元/克,公司仍能按4.6元/克销售。(常仙鹤)

□本报记者 李香才

山西省政府网站日前印发《山西省大气污染防治2014年行动计划》。行动计划提出,全省空气质量有所好转,重污染天气有所减少;全省11个设区市可吸入颗粒物、细颗粒物浓度分别比2013年下降2%以上、4%左右。

□本报记者 李香才

吉林省政府日前公布关于落实“宽带中国”战略及实施方案的意见。意见提出,到2015年,初步建成适应经济社会发展需要的宽带网络基础设施;到2020年,基本建成覆盖城乡、服务便捷、高速畅通、技术先进的宽带网络基础设施。

意见提出,到2015年,固定宽带用户超过500万户,固定宽带家庭普及率达到53%,3G和

4G用户超过1100万户,用户普及率达到40%;城市基本实现光纤到楼入户,家庭宽带接入能力基本达到20Mbps(兆比特每秒),部分城市达到100Mbps;农村实现宽带进乡入村,家庭宽带接入能力基本达到4Mbps。到2020年,固定宽带用户超过685万户,固定宽带家庭普及率达到75%,3G和4G用户超过2400万户,用户普及率达到90%;城市和农村家庭宽带接入能力分别达到50Mbps和12Mbps,50%的城市家庭用户宽带接入能力达到100Mbps,发达城

市部分家庭用户达到1Gbps,自然村基本通宽带。

作为重点任务,将推进城乡宽带网络协调发展。此外,还将加快宽带网络优化升级。将加快互联网骨干节点升级,提升网络流量疏通能力,全面支持IPv6,优化互联网骨干网间互联架构,推进下一代广播电视网宽带骨干网建设。积极利用各类社会资本,统筹有线、无线建设,加快宽带接入网和城域网建设。落实国家标准,推进有线光纤入户。加快无线3G和4G网

吉林落实宽带中国战略

头企业,壮大自主品牌,增强产业核心竞争力。

方案提出,到2017年,力争全省智能制造装备形成比较完备的产业体系,主营业务收入达到2000亿元。自动控制系统、工业机器人、中高档数控系统、伺服和执行部件等智能装置实现重大突破,基础制造工艺水平全面提升,基础件配套能力显著提高,重大成套装备系统集成水平大幅提升。

方案提出,组织研究全省在自动化控制、

精密成形、光电技术、激光加工、数控系统、伺服驱动、工业机器人、增材制造(3D打印)、数字化设计、遥感测绘等领域的比较优势,选择最有基础和条件的方向作为突破口,依托优势企业,集中力量重点推进,促进重点领域率先跨越发展。

支持企业与航天、航空、汽车、造船、电力、能源、军工等领域的央企建立战略合作关系,搭建智能制造装备应用服务平台。有计划地针对企业服役的传统装备进行智能化改造,

湖北加快智能制造装备产业发展

□本报记者 李香才

湖北经信委网站公布《加快全省智能制造装备产业发展行动方案》的通知,方案执行期为2014年—2017年。方案提出,以实现制造过程的智能化和绿色化为目标,以提升重大智能制造装备集成创新能力为重点,加大智能装置与部件的研发和产业化,突破智能制造关键基础共性技术,推进智能装备产业示范应用,培育龙