

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出路。

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3000万吨级别的大型钢铁企业集团。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。

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,现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,或许能够为行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,携手起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差进行拆借获利,将是有可能实现的钢铁电子商务模式。

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、软硬入口、移动金融和ISP2.0。在19家获得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清,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4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格调整方案,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)

加快创新品审批步伐 医药器械监管新模式确定

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可改为备案。还有就是减低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,五年内不受理相关责任人及企业提出的医疗器械许可申请等处罚。

“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下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。

山西公布大气污染防治行动计划

行动计划要求,淘汰建成区10蒸吨以下燃煤锅炉、茶浴炉1000台;完成电力企业新建、改造脱硫设施1089万千瓦、新建脱硝设施580万千瓦、改造除尘设施1033万千瓦的治理任务;完成钢铁企业2100平方米烧结机脱硫设施建设任务;完成41500吨/日规模的新型干法水泥窑脱硝设施建设任务;完成443蒸吨

/小时规模的其他燃煤锅炉脱硫设施建设任务;2014年年底前全面供应国四车用柴油;电力、焦炭、钢铁、水泥等行业分别淘汰落后产能30万千瓦、600万吨、300万吨、100万吨;完成新增风电装机规模150万千瓦,新增光伏发电装机规模20万千瓦,建设200座加气站;完善2011、2012年已开工1250万平米中尚未验

收的300万平米既有居住建筑供热计量及节能改造任务,做好2015-2017年再完成2000万平米任务的前期工作;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。

吉林落实宽带中国战略

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台网宽带骨干网建设。积极利用各类社会资本,统筹有线、无线技术,加快宽带接入网和城域网建设。落实国家政策,推进有线光纤入户。加快无线3G和4G网

络覆盖以及重要公共区域热点覆盖,加快下一代广播电视台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建设。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。

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回升,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,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,随着白银价格的反弹和需求提升,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,即如果市场价格低于4.6元/克,公司仍能按4.6元/克销售。(常仙鹤)

湖北加快智能制造装备产业发展

龙头企业,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备实现重大突破,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、