

6月制造业经济收缩
下半年或转好

导报讯(记者 刘勇)日前,大宗商品数据商生意社发布6月大宗商品供需指数BCI为-0.10,均涨幅为0.34%,反映该月制造业经济较前一月呈收缩状态,仍处于底部运行。

BCI监测的8个板块中,涨幅最大的是纺织板块,涨幅为4.24%,跌幅最大的是建材板块,跌幅为2.63%。

生意社首席分析师、导报特约评论员刘心田表示,“以半年作为分析周期,今年上半年BCI的综合表现是近3年来最差的一次,但下半年市场表现好于上半年是可以预期的。”

山东38.55亿元推动“蓝黄”两区交通发展

导报讯(记者 张家然 通讯员 王海红 郭伟)从山东省财政厅获悉,今年,山东省多渠道筹集38.55亿元财政资金,用于“蓝黄”两区交通基础设施建设养护,发挥好两区交通网的内联外通作用。

上述资金中,28.56亿元用于区域内普通国道建设养护;7.07亿元用于农村公路建设养护;1.65亿元用于港航基础设施建设养护;1.27亿元用于交通运输综合客运枢纽及物流园区建设。

山东连续检进出口
车辆齿轮油不合格



导报讯(记者 牛其昌)近日,山东出入境检验检疫局化工矿产品检测中心在对青岛检验检疫局送检的3批进口自韩国的车辆齿轮油进行检测时发现,其泡沫倾向过大,不符合国家标准质量指标限量要求。相关部门作了退运处理。

为保证产品质量安全,山东检验检疫局将进一步加强进口润滑油的检验监管,强化实验室检测,防止不合格产品流入国内市场。

国网高青县供电公司:
重温入党誓词
追忆光辉历程

导报讯(记者 刘勇 通讯员 战新江 郭兵)6月29日,国网高青县供电公司组织部分新老党员到省国防教育基地“六一八”战备电台,开展“探寻历史遗迹、缅怀峥嵘岁月”党性教育活动,以实际行动喜迎建党93周年。

参观时,党员们深深地感受到了革命先辈的艰辛历程和乐观向上的革命精神,通过重温入党誓词,感悟中国共产党93年的光辉历程,并表示将把这种精神融入工作,在推动公司发展、服务中心、率先垂范、促进和谐的工作实践中再创新的业绩。

国网莱州市供电公司:
六台退运主变
实现跨地区销售

导报讯(记者 孙秀红 通讯员 赵冬 蔡宝玲)6月24日,莱州市供电公司库存的最后一台退运主变正式吊装出库,完成跨地区销售,实现了库存“零积压”的盘活库存工作目标。

为适应电网负荷快速增长的需要,莱州市供电公司在主变更换工程中撤下了6台满足不了容量要求的主变,这些主变状况良好。在省市公司的协调下,利用库存资源调配平台征集到多家有使用需求的县公司,6台退运主变全部实行跨县销售,为跨地区库存资源盘活利用提供了先例,有效清理了呆滞资源,压降了库存资金。

英致汽车本月上市 首款小型SUV起售6万

潍柴动力乘用车上路



潍柴集团在柴油机、整车、车桥、变速箱、汽车零部件等方面有着良好的技术积累,这是潍柴动力英致汽车与竞争对手相比最大的优势

◆导报记者 孙秀红 济南报道

随着山东重工潍柴嘉川公司对各地首批4S品牌形象店现场验收完毕,潍柴英致首款城市小型SUV——G3将于7月正式上市。

“潍柴英致的市场策略是聚焦‘3+5+7’重点市场,即山东、重庆、四川3个核心市场,河北、河南、江苏、广东、云南5个重点市场以及7个次重点市场。”潍柴英致汽车副总经理、营销公司总经理谢凤高近日表示,这些市场的消费能力和消费需求符合潍柴英致的产品定位,消费者也更容易接受新品牌。潍柴英致初期在全国规划了200多家经销商,目前正在建设的有60多家。随着产品陆续上市,潍柴英致4S店也将陆续开业。

借力潍柴母品牌 优势明显

作为中国最大的汽车零部件公司,潍柴动力去年底宣布正式进军乘用车领域,并发布了首个品牌“英致”。按照英致汽车的品牌发展规划:未来3年内将投放城市SUV、高端皮卡、MPV和越野车等多款车型。

“济南的4S店6月份已通过现场验收,济

店目前正在建设中,泰安店也已选址。”1日接受经济导报记者采访时,济南英致贸易有限公司总经理赵学勇坦言,他2000年前后在一家国企负责销售潍柴的发动机,对潍柴品牌有深刻认识。后来他成为汽车经销商,当得知潍柴进入乘用车领域开始生产英致汽车后,他积极争取成为潍柴英致的经销商,负责济南、济宁、泰安地区的市场拓展。

赵学勇认为,虽然潍柴英致是一个新品牌,目前上市的车型品种也不多,但从长远看,借助潍柴的品牌优势,英致将在未来几年内后来居上。

“潍柴英致汇集了潍柴所有的优势资源,如品牌、技术优势等。”在谢凤高看来,这是潍柴英致不同于国内其他自主品牌,高起点出发的关键。“潍柴集团在柴油机、整车、车桥、变速箱、汽车零部件等方面有着良好的技术积累,这是我们与竞争对手相比最大的优势。”

据了解,在高端皮卡、全尺寸SUV等车型上,潍柴英致将引入潍柴柴油发动机以及高端的VM发动机。在后续的产品体系中,潍柴自主开发的动力系统将占重要地位。

在品牌打造上,谢凤高认为,潍柴母品牌



紧抓“弯道超车”机遇 电动车与制冷业同步发展

澳柯玛收获产业多维布局

◆导报记者 戴岳 青岛报道

面对国内外市场环境和国家宏观政策的调整,作为市场化程度较高的行业之一,家电业迅速布局经营战略和管理模式的转变。据工信部发布的最新数据,受企业转型影响,今年前两个月家电行业经济效益好于去年同期,主营业务收入同比增长6.9%,利润总额同比增长21%。澳柯玛股份有限公司(下称“澳柯玛”)就是在“弯道超车”中获益的一员。

转型准则:
能否增强核心竞争力

近日接受记者采访时,澳柯玛董事长李蔚讲了这样一个故事:在一次和外企的谈判中,对方说产品质量比美国产品还要好,但只能给一个一般的价格。李蔚问,“我的产品这么好,你为什么给这么低的价格?”对方回答,“中国产品就值这个价。这件事坚定了李蔚要带领澳柯玛转型升级的决心。”

“很多企业转型升级之道就是拓展其他业务,在我看来,是不是该进入一个行业,要看它能不能增强企业的核心竞争力。”李蔚告诉经济导报记者,澳柯玛目前的发展方向,是大力进行核心技术和关键技术创新,加快传统产业的技术升级,并在此基础上积极培育和发展新能源电动车产业、海洋生物产业等战略性新兴产业。

转型升级不能只在经营上做文章。转型是企业整个系统的调整和升级,技术的创新、营销的变革、管理的完善、服务的提升等,都

是这个过程中必不可少的环节。李蔚表示,澳柯玛努力的方向是运用高新技术改造和提升传统产业,在核心技术和关键技术上寻求突破,实现产品的高端化和差异化。目前,澳柯玛在电动车产业上已经掌握了全寿命锂电池技术和动力倍增技术等关键技术,产品除电动自行车和三轮车外,正向电动专用汽车、电动工具车、城市商业配送车等产品种类拓展。

产业转型:电动车占到18%

澳柯玛紧跟行业发展和消费新趋势,致力于从大规模制造向大规模定制、个性化需求和柔性化生产相结合的企业互联网融合。

澳柯玛总经理张兴起介绍,澳柯玛不仅推广应用变频节能技术、超低温技术、智能技术等,推出了物联网冷柜、智能云网络冰箱、太阳能风能冷柜等新技术产品,还不断拓展产品应用领域,打造从加工端到零售端全流程的商用冷链产品线和中国最具竞争力的生物冷链产品线,实现制冷行业内差异化的产品转型。

导报记者从澳柯玛产业结构分布图上注意到,制冷占65%、电动车占18%、洗衣机占8%、生活电器占7%、其他占2%。“2014年青岛世园会的电动观光车便是由澳柯玛生产、赞助的。”李蔚说。

作为国内首批电动车生产制造企业,秉承“没有最好 只有更好”的企业信念,澳柯玛与青岛大学联合推出了电动工具车通用平台,使电动车产业进入了一个新的发展阶段。在做强电动自行车、电动场地车的基础

兖矿进入
全煤入洗时代

年可增效7亿元

导报讯(记者 李隽 通讯员 吴玉华)随着6月30日东滩矿选煤厂技改如期完成,兖矿集团进入“全煤入洗”时代,下半年技改提质增效创效可达3.43亿元,以后每年可增加效益7亿元。

兖矿本部共有7座选煤厂,未技改前核定入洗能力3095万吨,精煤产出率只有44.70%,低于国内先进水平3个百分点以上,吨煤洗选成本比国内先进水平高15至20元,平均员工数量是我国现代化选煤厂的3.7倍,这些因素每年直接影响利润10亿元。

去年下半年,随着煤炭市场持续深度低迷,兖矿着手筹划洗煤中心建设,赋予其对集团选煤业务“指导、监督、考核、服务”的职能。6月30日,本部7座选煤厂全部完成技改,入洗原煤能力提高到3650万吨,比核定能力高出555万吨,兖矿由此进入“全煤入洗”时代,每年可增效7亿元。

矿价下探钢厂扭亏,业内判断——

钢市矿市仍将“两弱”

◆导报记者 刘勇 济南报道

截至6月29日,A股共有15家钢企发布了上半年业绩预告。令人意外的是,在行业寒冬期,多数钢铁企业实现了盈利,其中10家钢企上半年实现业绩续盈或者预增。不久前,中钢协也预计国内大中型钢企今年将首度真正实现扭亏。

接受经济导报记者采访的业内人士认为,此次钢企得以扭亏,与近期铁矿石价格的狂跌不无关系。铁矿石遭遇“滑铁卢”,10年内首次出现供大于求的态势,国内钢企盈利能力普遍提高。

尽管已经扭亏,但业内人士认为,目前钢铁行业和铁矿石行业其实仍处在一个两弱的境地。

年内首度扭亏

沙钢股份披露业绩预告显示,预计今年前6个月归属上市公司股东的利润为1300万-1600万元,同比增长50%-80%;安阳钢铁披露业绩预告显示,预计2014年1-6月归属于上市公司股东的净利润与去年同期相比扭亏为盈;久立特钢业绩预告显示,预计2014年1-6月归属于上市公司股东的净利润为10148.40万-13192.92万元,同比上年增长0%-30%。

就在不久前,中国钢铁工业协会统计,5月份,大中型钢铁企业实现销售收入3166.55亿元,比4月份下降0.53%;实现利润95.81亿元,环比提高24.76%;盈亏相抵后实现利润28.47亿元,环比增长1.32倍;亏损企业为15户,环比减少3户,亏损面17.05%;亏损额为13.47亿元,环比减少21.37%。

金钢钢铁分析师高玉接受导报记者采访时表示,今年1月份,重点统计企业出现了“亏损达到10亿元,企业亏损面达到43%”的情况,创历史新高。2月份,情况照样不乐观。很多钢企依靠非钢产业来“续命”,就连宝钢、武钢这样的钢企大佬也不例外。5月份,国内大中型钢铁企业实现销售收入3166.55亿元,比4月份环比下降0.53%,但仍有亏损企业15户。

“此次钢企得以扭亏,与近期铁矿石价格的狂跌不无关系。铁矿石价格暴跌,不断探底,甚至一度跌到每吨89美元,距离2012年的88.5美元低点仅一步之遥。国内钢厂的开工率也开始回升,盈利能力普遍提高。”高玉分析道。

后市难大幅攀升

在兰格钢铁分析师张琳看来,“只是在数字上看着好看,其实钢铁市场仍然很疲弱。单拿三级螺纹钢价格来说,在3月份还有一小段上扬波段,之后就开跌,一直到现在。”

高玉也认为,单纯的矿价下跌所带来的扭亏并不值得庆贺。“钢企在成本压力减弱的情况下,稍微盈利。扭亏只不过是现在低成本冶炼,填补了前期的窟窿。但这并没有力量来刺激钢市上扬,而且正值传统淡季,整体的钢铁需求环境仍是非常不景气的。”

中钢协副会长张长富认为,目前国内钢材需求增长缓慢,钢铁生产仍将小幅增长,预计二季度钢铁行业盈利状况会好于一季度,但盈利水平难以大幅提高,今年粗钢产量仍将保持3%左右的小幅增长。

“短期内,市场处于一个接近于平衡的状态,难以大幅反弹,也难出现暴跌的情况。”高玉预测道。

“虽然现在矿价比较低,但是不是最低点尚不知道,钢企生产出来的产品是不是会跟随矿价下跌而降价也不太好预测,因此钢企只能维持现有产能,不会贸然大规模增长。”张琳表示。

兰格钢铁信息中心分析师周魏认为,进入7月,钢铁行业将进入传统需求淡季,钢铁下游需求会进一步缩减。从成本支撑方面看,受6月末原料铁矿石价格回升、钢坯价格企稳影响,钢铁成本支撑有所增强,钢价进一步下跌空间有限。从宏观政策面看,短期国内外经济形势保持稳定,不会出现明显利好或利空。

综合上述情况来看,在钢铁下游需求景气减弱、供给压力略有缓解、钢铁成本支撑增强的情况下,总体判断7月钢价或将触底。