



■ 本报记者 陶海青

中国是紧固件生产大国,国内现有的紧固件企业超过7000家,紧固件生产量已经连续多年位居世界第一,这其中,温州的紧固件行业发展备受瞩目。温州产的螺丝、螺母年产值在150亿元以上,是国内三大紧固件生产基地之一。近10年来,温州市紧固件行业年均增长率超过15%,温州已经形成了产业集群的良好效应,许多国内知名紧固件品牌企业从这里走向国际市场。

近日,温州市紧固件行业协会向中国机械通用零部件工业协会申报“中国紧固件之城”并顺利通过专家组的考核,“中国紧固件之城”花落温州,温州再添一张国字号金名片。

10月24日,中国机械通用零部件协会副秘书长张立友在慧聪网“2012年度紧固件行业十大评选”颁奖仪式上表示:“中国紧固件行业提供的是所有产业中使用量最大、使用面最广、规格和类别最为广泛的基础零部件;中国紧固件行业是在众多的产业领域中从事企业数量最多的一个行业。这样一个庞大行业的发展,历经了由小到大快速成长的过程。目前,紧固件行业正在由大向强转型升级发展。”

在逐步趋紧的宏观经济环境下,中国紧固件行业发展趋好,产品结构随着行业需求在变化,中高端产品市场占有份额不断增大,企业品牌质量不断提升。

分析人士认为,“十二五”时期是中国紧固件行业转型升级的关键时期。在此期间,转型升级的任务十分艰巨。

转型:经历阵痛却快乐着

北京金大方鸿科技发展有限公司原是一家互联网公司,技术含量很高,但信息技术竞争越来越激烈,客户越来越挑剔,公司利润也越来越低。

“那是在2005年以前,金大方鸿遇到发展瓶颈,公司高管很困惑,多次召开会议讨论公司下一步的发展之路究竟在哪里,也做过多次市场调研,但谁都拿不出具有说服力的方案。”北京金大方鸿科技发展有限公司经理窄立峰告诉本报记者。

“一个偶然的机会,公司的一位老客户告诉我们,他们产品使用的螺丝不合格,换过几家供应商,但其提供的螺丝依然不能满足要求。这位老客户建议我们改变业务生产螺丝,并且劝过好几回。然而,互联网与螺丝不搭边,跨度太大,金大方鸿内部反对声一片。”窄立峰回忆说,“但最终董事长拍板,2005年在北京建立了大金螺丝厂。”

窄立峰坦言:“原以为螺丝体积很小,产品单价不高,进入门槛低,企业转型的成本也会相对低廉,但事实并非如此。大金螺丝厂在初创时期生产出来的产品同样不合格,被用户退了回来,仓库都被堆满了。公司账户上的钱流水般地往外花,却不见回款和利润,压力非常大。其间,公司内部也曾争议过公司转型的决策是不是出错了。”

“最终,我们还是坚持下来了。”窄立峰说,在提高产品质量的同时,大金螺丝开始锁定产品定制,生产符合环保标准的紧固件产品——环保螺丝,并为自己的产品申请了专利。大金螺丝主要做内销,很少出口。从近几年的发展状况看,螺丝虽小,但利润可观,比做互联网高出很多。20多人的小厂,去年销售额为1500万元。

中国贸易报社社长兼总编辑范培康作为“2012年度紧固件行业十大评选”活动的颁奖嘉宾,对此评价说,紧固件行业属于劳动密集型行业,虽然大多数产品技术含量不高,但要通过转型突围并非易事。目前,中

国紧固件行业发展的主要问题是自有品牌太少,温州和宁波中小紧固件企业也主要以贴牌为主。紧固件行业要想实现从大到强,还需要创造一批像大金螺丝那样的自主品牌。“创新是一个永恒的话题,紧固件企业要保持基业长青,就要立足于自身的优势和独特性,做专做精,要做转型创新的单项冠军,而不必是求大求全的全能冠军。”范培康说。

点评:互联网行业竞争已经白热化,收购和兼并成为实力者的游戏。俗话说的好:船小好掉头。作为小企业,转型意味着企业主动求新求变,这是一个要经历阵痛的创新过程,考验着决策者的智慧。

采访中,记者印象最深的事是,大金螺丝对自己的研发活动守口如瓶,他们也不把客户关系交给第三方。目的只有一个:保护专有技术和核心竞争力。他们把市场定义得相当窄,之后的所有战略和战术都以此展开。

避开与大厂的正面竞争

“近几年来,中国紧固件行业正处于快速发展时期,制造技术水平逐步提高。但紧固件行业比较特殊,它在整个工业体系中属于配套行业,在整个国民经济中很少占到主角位置。另外,紧固件企业整体创造的销售额和营业收入还不算大。原材料涨价、用工成本上升、外销渠道受阻等诸多因素,给紧固件企业发展带来很多困难,能活下来就很不错了。”慧聪网电子商务公司行业运营总监王志和告诉本报记者。

苏州工业园区宏亿标准件有限公司(以下简称宏亿)总经理曾凡松也颇有感触。他告诉记者:“创业时的全部资金只有1万元,5000元用于注册,3000元用来买电脑,2000元用来买打印机,验资的费用是借来的,周转资金几乎为零。创业初期,我们没有工厂,采购很困难,只能生产一些大工厂和大贸易商不愿意做的边缘化产品,捡别人不愿花钱去采购的小订单,几年做下来,很累。”

痛定思痛,曾凡松调整了企业的运营战略,决定以产品为导向,选择被大工厂边缘化的细分产品——紧定螺丝。

之后,曾凡松又推出了一系列相关联的产品。“这些产品,大厂看不上也不愿意做,但在台湾的用量很大。”曾凡松看好这些产品的未来需求。

宏亿这个只有几十个人的小厂,去年销售额超过2000万元。

点评:目前,中国市场上还有许多空白,大企业往往致力于对现有产品的升级改造,看不上规模小的细分市场,这却给在夹缝中生存的中小企业提供了足够的发展空间。

宏亿经过几年的煎熬,改变经营思路,选择了大厂不做的细分产品,不仅直接避开了与大厂的正面竞争,而且还创造了市场差别优势。与此同时,宏亿抓紧宝贵时机快速成长,抢在模仿者出现之前站稳了脚跟,并进一步发展成为此细分市场的领先者。

出口:冰火两重天

来自中国海关的最新统计显示,今年,美国的航空航天、汽车以及房地产行业等对紧固件的需求都非常大。美国从中国进口最多的是螺纹、螺钉和螺母,这两类产品加起来占美国自中国进口紧固件总量的70%。

东莞怡宝三协五金配件有限公司副董事长周勇表示,这对中国紧固件企业来说是利好。怡宝三协今年接到国外一家航空公司的订单,订单的规模并不大,但利润较其它产品高出10倍至20倍。“更重要的是,这可以树立品牌形象,并通过品牌效应提高产品的附加值。”

但一位来自温州紧固件市场的小老板却对记者发出这样的感慨:“生意很淡!”作为生产商,市场的不景气对他们来说就是切肤之痛。

周勇直言,紧固件行业是中国首批放开的行业,又率先步入市场经济,早期的一批小而专的紧固件出口企业的确是赚得盆满钵满。但目前原材料成本和人力成本均在上涨,许多中国紧固件出口企业的纯利润只有6%左右。如果不能提高产品附加值,企业生存将很艰难。

点评:近几年来,美国、日本、韩国、印度和德国的跨国公司纷纷来华抢滩设厂,香港地区已有近100家紧固件工厂迁移到深圳和东莞一带,台湾的紧固件工厂也在长江三角洲、珠江三角洲及胶州半岛等沿海地区建厂,抢占中国国内市场,国内紧固件企业受到冲击,发展举步维艰。而今年的出口形势更为严峻,因此,中国紧固件企业应适当调整出口区域,开拓南美、北美、东南亚等比较有潜力的市场。

义乌：国际贸易综合改革试点的成功样板

■ 本报记者 陶海青

十八大即将召开,对中国来说,这是一个新的历史节点。而义乌的10年发展之路正是中国深化国际贸易改革的缩影。

来到义乌国际商贸城,记者最大的感受就是震撼,其商品品种、类型之多,规模、数量之大,令人目不暇接。在义乌,有4000多个种类的170多万种商品,每天吸引着来自世界各地的外商。记者到义乌采访时,随处可见外商在人群中穿梭。商铺的广告牌上不仅有中文,还有英文、阿拉伯文、俄语和韩语等。

从闻名全国的小商品市场,到“世界小商品之都”,义乌用了不到10年的时间,但义乌的发展并不是一蹴而就的。

10年前:外国人没有外贸权

义乌市委报道组组长虞伟义在接受本报记者采访时说,10年前,外国人在义乌还无法取得外贸权。要想把义乌的小商品卖到自己国家去,只能委托一些有资质的中国公司,假借中国人的身份来运作。而借用别人的身份,一旦发生贸易摩擦,外商的经济风险将大大增加。

清早在义乌绣湖公园打太极拳的巴基斯坦贸易商马斯汤(音译)在上世纪90年代就来到义乌,并在义乌买了房,现在已经能说一口流利的普通话。他证实了上述说法,并且直言:“那时,我每月要发10多个集装箱的小商品到巴基斯坦,通常需要把60%的利润分给所委托的中国公司。这令人很苦恼。”

义乌市工商局相关人士也承认,义乌的17多万户市场主体中,个体工商户的比例超过了80%。到义乌国际商贸城采购小商品的外商多来自第三世界国家,主要从事小额商品的采购活动,外资企业要在义乌取得合法经营身份,门槛很高,手续很繁琐,很多外商望而却步。

义乌市政府提供的资料显示,义乌每年要接待来自212个国家和地区的商人,常驻这里的客商超过13000人,他们中的很多人都遇到了与马斯汤一样的烦恼。

去年:义乌获批国际贸易综合改革试点

作为全球最大的小商品集散地,义乌市场外向度超过了65%。越来越多的外商到义乌经商创业,但他们没有经营主体资格。

2010年3月,《外商投资合伙企业登记管理规

定》正式实施,因为准入门槛低、办理便捷,又可以合法享有采购权,常驻义乌外商对此十分关注。新政实施5天后,浙江省首家外商投资合伙企业即在义乌登记成立。

“但在执行过程中,依然面临着配套政策尚不完善的问题。”知情人士透露。

去年,义乌获批国际贸易综合改革试点,为义乌带来重大发展机遇,义乌开始探索市场采购新型贸易方式,以促进国际贸易和投资自由化。今年,义乌投资300亿元助推国际贸易综合改革。近日,商务部又明确规定,外商投资合伙企业在通过备案登记后,可以合法获得外贸权,并将办理备案登记的权限下放给义乌,义乌的涉外经济主体从此才真正实现了从量到质的提升。

截至2012年2月17日,义乌市已登记外商投资合伙企业502家,合计认缴出资额523.43万美元,其中,外方认缴478.63万美元,投资来源国(地区)多达33个。义乌外资合伙企业数继续以占全国该类企业总数的七成、浙江省九成而领跑全国。

今年:市场采购贸易新政初见成效

市场采购贸易方式是义乌国际贸易综合配套改革试点的重要内容之一。正如义乌市委书记黄志平

所言,义乌是一个建在市场上的城市,是通过市场采购造就对外贸易全球最大市场。

至于市场采购贸易新政的具体内容,义乌市改革办副主任王烈刚介绍说,工商部门颁发专门用于从事市场采购贸易的营业执照,只要是经营户从事义乌各类市场及专业街商品的出口,2人以上便可申请注册,注册资金只需3万元。这意味着两个个体户就能成立一家“市场采购外贸公司”,甚至与老外合办也行。几乎“无门槛”贸易新政,使义乌市场再次掀起了一场“外贸旋风”,以前需要通过外贸公司代理的经营户纷纷成为外贸主体,积极性大增。

市场采购贸易新政实施1年多以来,已经初见成效。记者从义乌海关获悉,受益于试行市场采购贸易方式,9月份,义乌实现外贸出口15.2亿美元,同比增长3.2倍,月度出口值创历史新高。

据记者了解,义乌国际贸易综合改革试点的重点是建立市场采购等新型贸易方式,推动产业转型升级等内容,目标是到2020年,使义乌成为世界领先的国际小商品贸易中心和国际商贸名城。

在黄志平看来,市场采购的最终目的是做到贸易便利化、管理规范化和市场现代化有机统一。国际贸易综合改革能走多远,义乌外贸就能走多远。

