

冶金行业如何开拓海外市场

熊国剑 内蒙古科技大学材料与冶金学院

摘要:提到联轴器大家也许比较陌生,但一说到中国一重、首钢、鞍钢,大家一定知晓,联轴器就是应用于重型机械的一个核心的传动部件,是重工企业生产制造必不可少的一个重要组成部分。本文从我国当前冶金行业市场现状入手,着重介绍冶金行业如何开拓海外市场。

关键词:冶金行业;市场;开拓

中图分类号: [TF-9] **文献标识码:** A **文章编号:** 1001-828X (2010) 12-0359-01

一、我国冶金行业市场现状

过去的十几年中,中国由钢铁进口国变成出口国,且出口额逐年扩大,极大拉动了中国的冶金及冶金自动化市场。然而在经历了“黄金十年”之后,冶金自动化在09年陷入了低谷。金融危机使出口大幅下挫,给整个冶金业带来巨大冲击,使去年冶金自动化市场总体规模锐减。

展望2010年为起点的后危机时代,冶金领域的资深技术和管理专家从行业大势上进行了宏观和微观分析,坚定了冶金与冶金自动化行业未来发展的信心和方向。

过去钢铁业的发展呈粗放型,大量投资用于上新项目,片面追求产能。金融危机对冶金市场的调整无疑是助推器,加速了其结构优化。尽管金融危机对冶金业的发展造成了暂时性的停滞,但行业发展机遇仍然很大。从宏观发展来看,中国还处在工业化的前期,要达到真正工业化社会水平,还有很长的一段路要走;中国的城市化进程尽管速度很快,但是其水平也远未达到发达国家的程度。从这两个方面来判断,中国冶金业至少还有十到二十年的快速发展。虽然钢铁位列国家调控的六大产能过剩行业之首,但傅建鹏认为“过剩”是暂时性的。中国人口有13亿之众,地域发展都均衡,经济活力正在从沿海向内陆推移。二三线城市,尤其是西部,基础设施、房地产、生活消费、工业生产等需求潜力非常大。

当然这些市场潜在的需求以什么样的方式释放出来?是在很短的时间内,像过去十几年中把今后十年二十年的市场透支,还是按照政府的宏观调控,分步骤、均衡、稳步地向前推进?这是一个发展战略的问题。国际上一些大型的咨询机构和我国的一些研究机构预期中国的钢铁总需求约为七亿到八亿吨,现在中国的产能达到了六亿多吨。而且中央政府、行业协会都在强调淘汰落后产能,即便不增加产能,淘汰一部分落后的生产产能也可释放出近两亿吨产能。从“质”的方面而言,冶金企业正在从过去高成本、低效率的产能转型到符合现在社会大环境的环保节能、高效产能。同时,目前中国的钢铁及有色产品结构仍不尽合理。一些高端产品,如某些特殊钢还需要进口,而超宽型的船用钢板国内只有宝钢、沙钢等少数厂家能生产,高端的汽车钢板、高强度无缝钢管等产品仍供不应求。宝钢等大型钢企去年三四季度利润已开始大幅回升,并相应调高了2010年对冶金市场的预期。

二、联轴器的市场份额

联轴器行业作为我国通用机械行业的重要组成部分,其产品作为重大技术装备的基础零部件,2006年,国内联轴器总产值约300多亿元,预计“十一五”末,中国联轴器行业总产值将达到500亿元。

泰尔重工生产的十字轴式万向联轴器、鼓形齿式联轴器及剪刀产品广泛运用于钢铁行业热轧板带钢、中宽厚板钢、冷轧板带钢、长材钢、管材钢等生产线。

截至2008年,中国已连续12年居全球钢铁产量第一位。随着我国城市化进程加快和大量交通、能源、水利、电力等基础设施建设,钢

材需求旺盛,同时我国制造业的快速发展,一些大量消耗钢材的技术密集型产品,包括汽车、造船、电力设备、重型机械等行业都加大产量和出口量,也是导致我国钢铁生产快速增长的原因之一。

三、综合竞争能力突出

中国一重在中高端冶金轧制设备制造领域拥有较强的市场竞争能力与较大的市场份额,其产品基本覆盖了宝钢、首钢、鞍钢、武钢等我国大型钢铁企业的生产线,而从2008年开始,泰尔重工已成为中国一重配套用联轴器产品在国内最大的生产供应商。

据相关数据显示,泰尔重工2007年和2008年在冶金行业用联轴器产品的市场占有率分别为11.34%和12.88%,国内市场占有率第一。公司目前的产品性能、客户资源、质量控制、技术装备等方面均处于国内同行业前列,生产自动化水平、数控设备使用率在行业内均处于领先地位,与同行业其他企业相比,在技术开发、生产设备、质量管理、营销和服务等方面具有明显的优势,具备较强的综合竞争能力。

四、巩固国内推动国际化的步伐

近年来,中国冶金行业保持着高速发展,冶金企业的生产经营规模急剧扩张,企业间的兼并重组成为潮流,行业集中度不断提升,公司的管理幅度迅速加大,冶金企业出现了集团化的发展趋势,资源整合成为冶金企业生产经营的重要课题。企业的竞争,也从传统的产品、技术、成本的竞争向资本、资源、服务的竞争转化,行业竞争日趋激烈。专家预言,今后几年,冶金行业将全面进入行业洗牌阶段。

泰尔重工自成立以来一直坚持“以客户为中心、市场为导向、质量为基础、信誉为保证、竞争为动力”的经营理念,坚持全方位、立体化的经营模式,在维持国内市场竞争优势的同时,逐步推进国际化进程。

公司已在国内建立了向设计院、主机厂和钢铁企业同时渗透的立体营销模式,与中国一重、首钢形成了战略合作伙伴关系,并将进一步加大市场开拓力度,建立以技术先进、价格合理、质量可靠、服务上乘为支撑的销售网络体系,加强对客户的跟踪和服务。另一方面,公司将继续加大新产品、新技术的研发力度,不断提高产品的技术含量,从根本上巩固和加强公司产品在国内市场上的竞争优势。此外,泰尔重工还将积极开拓海外市场,增加现有产品和新产品的出口;进一步加强与国际知名企业的合作,通过各种方式引进国外先进设备、工艺和管理经验,派遣员工出国学习和交流,促进公司健康发展。

参考文献:

- [1]曹峰.餐饮废水的除油工艺研究[D].武汉理工大学,2006.
- [2]景沐.金川二矿区贫矿选矿工艺流程研究[D].昆明理工大学,2006.
- [3]孔令炜.贵州粉煤灰活化作用研究[D].贵州大学,2006.
- [4]成海芳.攀钢高炉瓦斯泥资源综合利用研究[D].昆明理工大学,2006.