



我国硬质合金业现状与反思

钨是我国重要不可再生资源，也是重要的战略金属，被广泛应用于硬质合金工业、化工业、国防军工及目前开发中的各项高端机械、电子信息等科技领域。中国的钨资源储量居世界首位，这是中国硬质合金行业的优势，但和西方发达国家几大硬质合金企业比较，我国硬质合金行业的发展却并不尽人意。这当然并非近期钨价的快速上涨，而是其根源性的原因。



硬质合金精磨棒

上周，中钨在线邀请公司专业顾问许锁川老先生为业务人员进行硬质合金生产加工流程、设备和技术专业培训。老先生退休前就职于国内两家著名的硬质合金企业，从事硬质合金生产技术数十载，许老先生是新中国中南矿冶学院培养出来的大学生，毕业后分配到江西 603 厂，从选矿的基层岗位做起，到硬质合金高级技术人才，再一步一个脚印地走上技术领导岗位，后调任厦门仍旧从事硬质合金产品的研发和生产直至退休。培训之余，大家难免就目前钨制品市场的情况作了交流，老先生分享了他从事钨行业多年来的经验，也谈了他自己对于整个硬质合金行业的一些看法，未必全面、未必完全正确，也未必和我们的观点一致，我们摘录下来，即表达对老一代硬质合金人的尊重，也希望业内人士了解老一代钨制品行业专家的忧思。

第一，为什么以前的矿山寡妇多。

记得有一年去赣南某矿山采购钨矿，发现矿山的条件艰苦，采矿人长年井下采矿不见天日，矿井里不仅有钨矿，有时还会有放射性的稀土矿，更要命的是由于技术、经济条件和保护意思不足，长期从事采矿的工人师傅们容易得矽肺病。所以也才了解那些深山里的钨矿为什么寡妇最多。从矿山回去后，自己甚至多了些莫名的愧疚感，也常常交代公司财务人员无论如何都不能拖欠矿山的钱，那是用命换来的血汗钱。这是我们不得不深刻思考，我们所支付给矿山的价钱真的反映了我们维持付出的代价么？我们真的认为目前的价格高了么？如果我们把为此所付出的几代人的努力、心血和健康计算在内，应该会得出不同的结果。



第二，为什么外国人爱买钨的初级产品。

西方发达国家的钨制品深加工企业并不愿意买我们的钨合金等加工材料，而往往倾向于采购氧化钨、仲钨酸铵这类初级原料，当然他们更不会直接使用钨精矿，并不是因为我们的冶炼技术比外国人先进，而是从钨矿石到制取氧化钨的这个过程是钨制品对环境污染最为严重，重选钨精矿需要用大量的水，提炼钨酸需要用到强酸或烧碱及许多化学药剂，对人体和环境均有害，而环境复原、环境修复成本巨大且难度很高，耗时很长。此外，还有大量的尾矿库存在重金属污染和山体安全隐患。我们牺牲了资源，牺牲了环境，但利润的大头却是让外国人赚去。



许锁川老先生为业务人员进行技术培训

第三，为什么我们是钨制品大国而不是强国。

我国的硬质合金产量世界占到 60%，中国有 160 家左右的硬质合金厂，听起来很牛，但是产量世界一流，技术却是世界三流，主要生产中高端产品。即便上世纪末，601、603、764、212 等几家国营大厂先后从瑞典和日本引进生产线，但技术差距仍很大。瑞典-山特维克，德国-卢森堡，美国-肯纳，以色列-伊斯卡等国外大厂每隔 5-10 年就进行一次技术升级，能将几十块钱原材料的刀具卖到了上千元，而我国大多数合金厂家仍停留在低价恶性竞争，自相残杀阶段。老先生也曾和一些大型钨企的同行们交流，为什么我们的企业就不能静下心来学学德国人，好好钻研技术创造几样拳头产品，但几乎所有人的感受都是“市场环境就是这样，他们不做中低端产品别人也会做，做了还能活，不做连活都活不下去，如果企业连生存都成问题，何谈节操”。所以至今，老先生仍不断地感慨当下的钨制品行业充满了“浮躁”，老祖宗留下的宝贵资源并没有体现其应有的价值。

或许从这一组数据也可以看出国内的钨资源确实没有卖出其应有的价值。2016 年中国出



口钨品量增幅较大,为近 5 年高位;出口钨制品仍以初中级为主,主要为三氧化钨、蓝色氧化钨、仲钨酸铵、碳化钨、钨铁、钨粉、钨丝和钨材等。2016 年中国净出口钨制品量 19030.69t (不含硬质合金),净出口额 6.51 亿美元,出口硬质合金 5741.83t (折合钨金属),以粗坯为主,出口额 3.44 亿美元。与此同时,瑞典的山特维克 2016 年总收入约 330 亿美元,据了解,该公司每年的 WO_3 原材料消耗约 6000 吨,也就是说,相近的钨消耗量,该公司的销售总额是国内所有合金企业出口总额的 99 倍,是中国所有钨制品出口总额的 33 倍。



硬质合金精加工钻头

这也从另一个方面说明了为什么我们在行业内国际上缺乏发言权,即使有发言权,声音也比较低,没有获得我们与庞大钨制品供应匹配的应有的尊重和定价权,这也就是为什么国际钨协并没有形成对中国业界有利的格局和形式。如果我们每次都是寄望于在国际钨协开会前硬生生拉高国内钨制品市场价格,依此作为在国际钨协会议上和国外客户谈判的筹码,会不会让人觉得有“会哭的孩子有奶吃”之嫌,手法和策略既短视又略显幼稚,同时最受伤不是那些拥有高端市场和客户,拥有高端产品定价权的钨原料买家,反倒是我们国内苦苦挣扎的众多中小企业。这值得我们国内所有拥有钨制品资源和一定话语权的企业、组织和个人深思!

过几天国际钨协行将在莫斯科举行,希望我们这一次的大动干戈的拉涨,能够见效吧!

第四, 为什么我们这么浮躁。

虽说技术能改变产业,但谈何容易。我国近年来在硬质合金领域的进步值得肯定,但多数企业的决策是浮躁的,哪个低端产品稍有市场,便是一窝疯的生产,低价竞争,但钨产品是国家重要的战略资源,不是薄利多销的白菜。技术人员也很浮躁,有的人技术水平稍有进展,要么想着跳槽,要么想着自己另起炉灶,到最后,也就没有哪家企业愿意认真培养人才了,这使得中国的合金行业技术水平陷入了低端恶性循环。虽然近期钨市价格的水涨船高,钨市一天一个高价,看涨的呼声仍很大,大家都认为这样的涨价不可持续,钨矿的价值也远不止于此,但此次涨价的速度已经超出的钨矿山采矿成本的范畴。主观地说,近期几次环保督查,矿山开工率并不高,钨矿涨价将只有很少的部分能真正



用于提高矿山一线生产工人的工资待遇。另一方面，短期内钨制品价格的大幅上涨也开始影响到硬质合金企业的生产意愿，市场上卖家和买家并非基于市场基础要素的博弈并不利于行业的长期发展，高涨的钨精矿等原材料价格将硬质合金市场从浮躁变成了狂躁。

第五，谁会最终的赢家。



到了我们疼定思痛，反思行业和企业发展的出路的时候了

市场经济的参与者，既能合作共赢，也时常表现为零和游戏，但任何时候，任何行业，真正的赢家，到最后的胜利者一定是那些深耕技术、真诚服务、坚守信用的业者。一次钨制品的涨价，使我们看到了业界的肤浅狂躁，也使我们看到了技术研发、产品升级换代的价值，同时也是我们看到了很多企业，不仅仅是市场中的中小企业，也包括一些业界受人尊重的大企业，并没有负起应有的责任；我们也看到了有些加工企业尽管和供应商签署供货有长单，却被迫接受调价，后端加工企业的被动、短板之尴尬因前端背信而显露无余。

任何非理性的，非市场的、人为的价格波动，都非行业之福。经历多次的价格和市场的过山车，到了我们静下心来思考的时候了。

版权声明

本文仅为“中钨在线”微信和“中钨在线新闻网”使用
未经书面允许、未注明版权及出处不得使用
中钨在线科技有限公司

2017.09.06

=====
©COPYRIGHT CHINATUNGSTEN

2017 VERSION