

盛金新材料： 稀土里淘出永久“吸引力”



转型突围·鲁企正能量

一块磁铁能产生多大的价值？从一粒纽扣，到空调、洗衣机等电子产品，到矿山矿井的选矿机，再到飞机火箭、航空军工，几乎到处都是磁材料的应用，也自然可以做成赚钱的产品。

经历了稀土价格过山车式的疯狂，整个稀土永磁行业陷入空前的调整期。而淄博盛金稀土新材料科技有限公司凭借多年在行业的积累，大举进军产业链下游，从卖磁材料转向卖磁应用设备，并深度布局民用市场，在永磁材料行业下游需求下滑近半的情况下，逆势上升创出了新的发展路径。

文/片 本报记者 马绍栋 见习记者 徐瀚云

A 从简单卖磁材料到卖高附加值设备

“在经营上，我们不和别人拼量，我们拼的是谁技术水平高，我们的优势就是产品磁力强。”盛金稀土新材料科技有限公司工会主席高旭原说。

在盛金产品展厅，摆放着四根看起来并不起眼的金属棒。金属棒看起来不大，似乎用手一提就能拿起来，可记者用尽了力气也没能将金属棒从架子上拿起来。

高旭原说，这根金属棒表面磁力约为5000高斯，一般国内其他企业能做到1万高斯左右，而盛金做的最大的磁滚筒表面磁力能达到1.7万高斯，能做出这种水平设备的企业在国内屈指可数。

“许多矿山来找我们订购选矿机，甚至一些尾矿都来找，就是因为我们的设备磁力强。”高旭原说，“所以，我们并没感受到

经济寒冬。”

磁滚筒是盛金的主要产品之一，国内领先的充磁技术保证了盛金制造的产品能够高效进行选矿作业，减少资源浪费。

盛金向下游设备转型的思路，正踏中了稀土行业的脉搏。自去年下半年以来，经历了前期游资疯狂炒作的稀土价格逐渐回归理性，靠炒作原材料或买回稀土加工成简单的磁材再向外销售的传统模式已经利润微薄，“市场变化太快，上午看价格还是36万元，下午就跌到了28万元。”

老路子走不通，盛金从产业链下游的设备制造上动起了脑筋。

“像这台机器就是我们为一家牛奶企业定做的，可能你会问，牛奶怎么会和磁铁发生关系，其实这里面关系大了。”高旭原指着

一台食品除铁机说，一旦牛奶中喝出铁丝、铁渣那是人命关天的事，所以乳企都很重视，经过这台磁体滚筒机的吸附性过滤，牛奶中的含铁杂质便可以去除。

高旭原说，永磁产品在国防军工、航空航天、电子电气、汽车工业、精密自动化控制和食品加工等领域有着广泛应用，虽然大多安置或运作在人们平常看不到的地方，但却无时无刻不在影响着我们的生活。“昨天刚有个客户经别人推荐过来，一下子就签了200万的单子，用上除铁器可以让他们的生产成本降10%。”

记者了解到，盛金开发的除铁器广泛应用在各个领域中，自主设计生产的设备成本低廉，结合盛金磁材磁力强的特点，在同类产品市场上异军突起。从单纯的买卖材料，到为买家量身定做设备，实现了产业链的延伸。

B 军用转民用，磁材料市场空间充满想象

“一提到磁材料，许多人还是想到传统的磁铁，其实磁材料的重要性可以上升到衡量国家经济发达与否的高度，磁性材料的人均消耗量可以反映出一个国家人民的生活水平。”盛金稀土新材料科技有限公司董事长徐飞用这句话表明了他对磁材行业的信心。

资料显示，美国、欧洲、日本等发达国家每人年消耗磁性材料4.5美元，中国的人均年消耗量仅为0.36美元，磁性材料在中国的发展前景无疑是广阔的。

“夸张点说，凡是你能想到的产品，几乎可以找到磁材料的影子。”徐飞说。比如，一台笔记本电脑有20多个磁配件，一台轿车上有60多个磁配件，洗衣

机里有磁配件，空调里也有各种磁电机。正是由于广泛采用了稀土永磁材料，众多电子产品的尺寸才得以缩小，性能大幅改善，从而适应了当今电子产品轻薄、小的发展趋势。

磁材料如果做成磁疗产品，还可以起到保健的作用。徐飞说，比如做成磁疗枕头、床垫，甚至眼镜框上面也可以加上小的磁石。

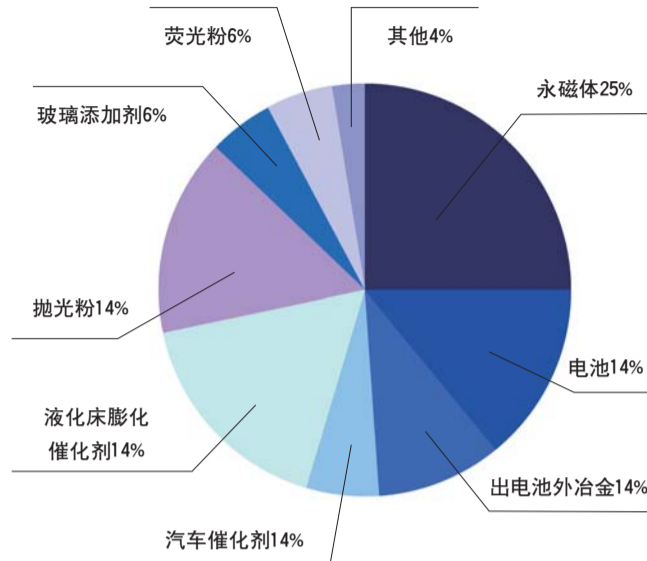
在淄博张店一家专卖店，店主给记者展示了盛金与国外专家联合研制的“爱斯恩”牌系列健康饮水产品，这种磁化净水器可以通过直接安装在水管上实现对自来水的磁化和净化。

徐飞透露，目前盛金已经成立子公司并修建专门的生产车

间，下一步将进一步发挥企业在磁材料领域的优势，继续向磁疗保健市场进军。



▲盛金工会主席高旭原指着墙上照片说，2008年汶川大地震时盛金公司捐赠的磁化净水器设备，在一线发挥了很大作用。



在稀土下游应用中，永磁体占了大头。

掌门对话

盛金稀土新材料科技有限公司董事长徐飞： 稀土永磁行业需向精细化延伸

齐鲁晚报：经过前几年爆炒，稀土价格渐趋回落，今年整个稀土产业运行情况如何？

徐飞：总体来说行业主要问题还是下游需求不旺盛，我估计整个下滑幅度可能超过40%，这简直是灾难性的。

举例来说，前几年稀土价格高涨时，海尔海信等家电里用的磁配件由于钕铁硼（稀土成分之一）太贵，4/5市场份额的产品都被价格更低、磁性更弱的传统磁铁——铁氧体代替。

齐鲁晚报：在当前这种经济形势下，稀土企业如何突围？

徐飞：我觉得磁材料的出路还是要向下游精细化应用延伸，尤其在当前形势下，再靠简单地

加工卖磁材料肯定是不行的，这种材料供应没有任何定价自主权，今天说要你1万颗磁体，明天就可能减为5000颗，你完全没办法。而下游设备就不同，它对企业降低生产成本、提升效率具有不可替代性。

齐鲁晚报：除了航天军工等高科技领域，磁材料的市场空间还有哪些？

徐飞：几乎所有的家用电器里都要用到磁电机。最近，我们大力开发一些特种行业，比如食品，还有制药等其他尖端行业。民用的话像净水机领域，磁疗保健，这些产品在国外已经非常普及非常发达，国内才刚刚处于起步阶段。

记者手记

向产业链下游要市场

磁材料加工过程中需要环境干燥，由于夏天湿气重，一般是行业淡季，往年这个时候，盛金公司都会安排员工集中休假。但今年情况大不一样，公司生产销售均异常忙碌起来，与整个稀土行业低迷形成鲜明对比。

其实，自去年4月以来，稀土永磁指数就一路下滑，其间主要产品价格一度出现腰斩，包括包钢稀土、五矿稀土等龙头在内纷纷限产保价。而地处淄博的盛

金却逆势而上，其秘诀无外乎长期行业沉淀积累来的技术优势以及大胆迈向产业链下游的转型策略。

的确，稀土产业从原矿淬取加工、元素分离技术含量并不高，而且污染严重，早已不是产业发展方向，只有放弃原来简单原料加工的思路，继续向下游延伸，通过具体的产品实现和各大行业及生活应用的关联才可以开辟新的蓝海，从行业低谷中冲出一条血路。

食用油竟推压榨卖点赢市场

专家称浸出压榨两工艺各有利弊关键看是否严守国标

本报青岛9月3日讯(记者王赞)近两年，古法压榨油成为不少品牌食用油竞相推出的健康卖点，一时间赢得了大部分商家和消费者的极大认同。今天上午，来自俄罗斯、意大利、希腊等10个国家的使节齐聚青岛为青岛民俗馆胡姬花古法小榨老油坊开坊“助阵”，传承百年民间压榨技艺也一直是胡姬花的营销概念。

我国的食用油主要有浸出与压榨两种制油工艺。其中，80%以上的食用油厂家都采用浸出法，只有不到20%的食用油采用了压榨工艺。浸出油以其出油率高、价格低廉的优势占据了我国食用油市场的主要份额。

据了解，压榨法和浸出法是两种不同的油脂制取工艺。压榨法就是采用纯物理压榨制油工艺，缺点是出油率低。“压

榨油工艺”目前在国内基本用于花生油、橄榄油、坚果油、芝麻油等高档油品。浸出法是采用溶剂油将油脂原料经过充分浸泡后进行高温提取，最大的特点是出油率高、生产成本低。但浸出过程中，食用油中的溶剂残留不可避免，按照国家标准规定，即使合格的浸出大豆油每公斤也允许含有10毫克的溶剂残留。同时，即使用压榨

法榨出的油品也不能直接食用。因为，不管是压榨法还是浸出法，制取的毛油中均含有种种杂质，包括原料中的、榨取或浸出过程中产生的杂质，有些杂质对人体极为有害(如棉籽油中的棉酚)。所有毛油都必须经过一个化工过程的精炼，去除杂质，才能成为可以食用的成品油。

对此，国家食物与营养学会理事、全国食品质量与安全专业

教学指导委员会委员农绍庄教授表示，两种油各有利弊，衡量食用成品油品质好坏的根据不在于制油工艺是压榨法还是浸出法，而是国家为各类食用油制定的标准和指标体系，以及生产过程中操作是否规范。国家标准的严格性、科学性是保证食用成品油质量安全的关键所在。只要是符合国家标准的食用油，都可以放心食用。