

机床产业:转型方为王道

作为全球机床消费与生产的大国,中国的机床产业一直处于一个快速发展阶段,不断有新的企业加入到这个产业中,但是机床产业却在 2012 年遭遇到了任何一个企业都不愿碰到的问题,那就是出现大幅的利润下滑。

目前,我国机床业在发展过程中面临的主要问题就是产品同质化严重,产能过剩,市场行业危机加剧。在这种情况下,转型就成了摆在整个行业面前的一个共同问题。

现状—— 同质化市场竞争进一步加剧

机床被称为制造业的“母机”。在中国基础工业发展到今天,虽然在各行各业都取得了可观的进步,但是也存在一些问题,比如说机床行业,就一直面临着国产机床产品大多是中低端产品,高端产品涉及较少,大都为国外产品所占据。同时,国内却不断有新兴制造企业进入这个行业,但由于在技术并没有什么决定性的突破,所以加剧了整个行业的市场竞争,出现了大打价格及品牌战的现象。

据相关统计数据进行分析得出,2012 年 1~10 月,伴随着机床产品市场需求的明显下降,重点联系企业的工业总产值同比降低了 18.1%。

其中,金切机床行业产值同比降低 19.1%,产量同比减少了 29.7%;成形机床产值同比降低 18.2%,产量同比减少 27.5%;滚动功能部件和数控系统小行业工业总产值下滑幅度更大,同比分别降低 35%和 35.8%。

20%甚至高达 35%的降幅,对于历经近 10 年都是两位数增长的机床行业企业而言,这个冬天已经不是能用寒冷可以形容的了。中国机床工具工业协会副秘书长陈慧仁认为,目前我国机床行业企业面临的现状是,需求总量大幅减少,需求结构加速升级。受此影响,我国机床工具行业主要经济运行指标全面下降,新增订单显著减少,产销水平明显回落,资金占用大幅上升,制造资源大量闲置和供需矛盾愈加突出,成为行业当前经济运行的主要特征。与此同时,行业固有的产能结构失衡的矛盾更加明显,本已严重的同质化市场竞争进一步加剧。

不可否认,市场环境的显著变化是导致目前行业面临困难局面的直接原因,但是行



市场回暖 订单增多

永康企业 新年伊始忙招工

■ 叶宁 谭孝军

新年第一天,天气晴朗,气温较低。在位于永康市汽车西站附近的劳动力市场,仍聚集 300 余家用人单位和上千名各地求职者。

据金华日报报道,在永康宁帅集团招工广告前,围着 20 多名务工者。“你们公司叉车工工资多少?待遇怎么样?”来自湖南常德叶申喜问。“工资 3000 元上下,每天工作 8 小时,可安排食宿。”宁帅集团企管部经理胡德林答。

40 岁的叶申喜现在永康一家五金企业开叉车,当天一大早,他和妻子结伴到劳务市场转一转,希望寻找更中意的“东家”。对宁帅公司开出的条件,他打算去实地看看,再作决定。

一旁的胡德林介绍,公司是通用汽车、重庆长安等国内外汽车巨头的长期合作伙伴,发展势头稳健,2012 年产值增长 30%以上;新的一年,企业订单不断,计划扩大生产规模,现急需新招管炉、压铸、台钻、车床及仓管、检验等 10 余个岗位共 200 多名员工。

众多企业招工广告牌中,出现频率最高的是“急招临时工”、“年底结清工资”等字眼。从事劳动职业中介的徐爱娟道出其中的“秘密”：“临时工工资现结现付,工钱来得快,这段时间最吃香。”她透露,现在临时工工资行情在每天 100~130 元之间。

“我决定留在永康过年。”老家在广西桂林的宾永林说,他之所以这样做,一是过年回家车很挤、票价高;二是春节期间永康工作机会更多,找到好工作才有更好的奔头。

与此同时,永康企业纷纷开出优厚条件,提前“招兵买马”,以备来年之需。“手里有员工,生产就不愁。”经济开发区一家门企负责人说,年关将至,按往年惯例,一些偏远省份的员工提早回家,企业在春节前后会形成一段用工“空白区”,国际市场逐渐回暖,订单逐渐增多,厂里不得不先下手抢人,以确保正常生产。



业在过去 10 余年的高速发展进程中,由于受到经济发展大环境的驱动和裹挟,以及行业发展阶段性的限制,发展方式转变没有得到应有的重视。

“相对于规模增长的巨大成就而言,结构调整则明显滞后。这是不容回避的又一重要原因,也可以说是更具根本性的原因。”陈慧仁认为,前者具有外部的、客观的属性,是不以人们的意志为转移的。而后者则具有内部的、主观的属性,是能够通过行业全体人士的努力而改变的。

出路—— 转型升级,走“专、特、精”道路

陈慧仁说,时至今日,我们过去所习惯依赖的经济发展环境和增长因素已经发生并还将继续发生深刻变化,行业发展长期沿用的发展模式和商业策略,也在快速地丧失立足的基础。

“这就要求我们不但亟须摆脱当前的经营困境,更需要在新的发展环境中寻求行业新的可持续发展道路,这条道路就是转型升级、由大变强的发展道路。”

实际上,现在机床行业也有了普遍的共识,即当前阶段的经济增速放缓,绝非简单的周期性下行,而是有着复杂背景,而更程度上还是国家以较低增长速度为代价换取经济实现转型升级的主动选择。

相应地,我国机床工具产业也将随之进入新的发展阶段。新阶段的主要特征将主要表现为理性的增长速度和全面的转型升级,竞争的焦点也将从规模扩张转变为发展方式转变。

无独有偶,在 2012 年 11 月 22 日于江西赣州举行的“第 25 届中国机床工具行业发展论坛暨 2013 年运营形势研讨会”上,有业内人士在所做报告中认为,机床企业走“专、特、精”的发展道路是一条推动我国机床工具行业由大变强的有效道路,也是符合机床工具

行业特性——适应用户千变万化需求,组织多品种小批量生产。近年来不仅机床行业领军企业在发挥“专、特、精”优势推动行业变强,做出了很多贡献,而且规模不大但同样具有“专、特、精”优势的中小型机床行业企业,也在不同领域做出了卓越贡献。

这是市场的需求,是用户的需求,也是行业应该承担的历史重任。走“专、特、精”的发展道路,关键在于机床企业要紧盯市场,紧盯用户,通过自主创新去努力研发不同行业广大用户在转型升级中急需的专门化机床工具产品,从而全面提升企业自身的素质,不但在技术上取得突破,减少了进口,开拓了市场,而且机床工具企业还能实现与客户的共同成长。

预测—— 2013 年中国机床消费有望增长

德国机床制造商协会(VDW)总经理舍费尔于 2012 年 12 月中旬在上海表示,中国机床出口量已位列全球第八位,欧洲成为中国机床出口的重要市场。他预计,中国 2013 年机床消费将增长 12%至 380 亿美元。目前欧洲市场占中国机床出口总额的 24%,市场规模约 6 亿美元。

相关资料显示,国际机床市场的规模 20 年间扩大了一倍以上,2011 年达到 860 亿美元左右。自世纪之交以来,机床消费额每年平均上涨近 10%(以美元计)。增长的主要动力来自亚洲,2011 年国际机床产量的 3/5 均流入该地区。

据预计,2013 年有关大型基础设施的投资将拉动中国经济增长,尤其是对高速铁路、城市轨道交通、机场和电网扩展的投资。中国的工业基础设施现代化进程加速,对高效的现代制造技术的需求随之提高。

舍费尔指出,中国的机床采购因此将持续上涨,预计 2013 年涨幅近 12%,达到 381 亿美元,几乎每个用户行业都在驱动该市场。

另据媒体报道,在“第 25 届中国机床工具行业发展论坛暨 2013 年运营形势研讨会”上,有国内专家结合当前我国经济形势分析了对机床工具业的影响及对策,称我国将切实打造一个高效的科技创新体系,这一科技创新体系应包括密切相关的五大要素,即:科技园区、科技中介体系、科技金融服务体系、科技人才和法治环境,如此,则对我国机床工具行业形成非常好的创新环境。未来 20 年左右的“城镇化、工业化、信息化和农业现代化”,“四化同步”起舞,我们的企业创新便有了大舞台。

事实上,机床产业要走出以量取胜的发展模式,从而进入一个以质取胜的境界,这才是一个行业持续发展的基础条件。

(本报据相关媒体报道综合整理)

图片新闻

霍尔果斯口岸机电产品 出口增长迅猛

据新疆霍尔果斯海关提供的最新数据显示,2012 年前 11 个月,霍尔果斯机电产品出口增长迅猛,出口产品 14.1 亿美元,增长 28.2%,占出口总额的七成多,改变了口岸以往以服装、果蔬、家庭日用小百货出口量居高的格局。(赵戈)



武汉装备制造业产值再破千亿

■ 陈晴

刚刚开通的武汉地铁 2 号线,让许多武汉市民乐开了花。可是,许多人并不知道,装备制造业扮演着幕后英雄的角色。

据长江商报报道,近日,记者从武重集团获悉,该公司武汉地铁隧道掘进设备“武汉一号盾构机”,应用于武汉地铁 2 号线隧道掘进任务中,最终打通了地铁 2 号线这条武汉的大动脉。

武重只是武汉和湖北装备制造业的代表之一。2012 年前 11 个月,武汉的装备制造业已经完成产值 1104.29 亿元,增长 19.3%;2011 年,武汉市装备制造业工业总产值突破千亿元,达到 1080.66 亿元。湖北省经信委数据也显示,2012 年下半年,随着国家新一轮稳增长政策效应逐渐显现,装备制造业效益逐渐趋稳。

接地气提升市民生活

武重方面介绍,近日,武汉市科技局刚刚在中国兵器工业集团武重集团举行了武汉市科技计划项目——武汉地铁隧道掘进设备“武汉一号盾构机”验收鉴定会,并得到顺利通过。

据悉,此次验收的武汉地铁隧道掘进设备——“武汉一号盾构机”项目是武重集团与德国海瑞克公司合作,引进并吸收了



国外盾构机工程装备的高新技术,成功研制出的 S-501 型土压平衡式盾构机。

此盾构机是专门针对武汉地铁 2 号线丁字桥段复杂地质条件而量身定制的重大装备。自 2011 年 3 月交付使用以来,该装备已圆满完成了武汉地铁 2 号线丁字桥段隧道掘进任务,创造了“两个第一”——即第一个由中国本土企业独立完成盾构机的制造、第一次武汉地铁隧道用武汉本地制造的盾构机掘进施工。

除了武重集团,许多湖北企业也扎根本地市场,并致力为本地市民生活提供便利。就在不久前,武船制造的自航绞吸挖泥船“长狮 9”也刚刚交付使用。这艘船专为长江航道局打造,用于三峡库尾航道清淤,是我国首次自行设计、建造,并具有自主知识产权的自航绞吸挖泥船。

抢高端角逐国外市场

接地气是装备制造业的战略之一,但

不应是装备制造业的全部工作重心。12 月 28 日,工信部刚刚发布 2012 年工业运行报告,报告显示,目前我国装备制造业面临中低端产品产能过剩、高端产品研发能力和产业化能力弱等问题,美国等发达经济体实施再工业化战略也对我机电产品出口将形成一定挤压。

在此情况下,湖北装备制造业积极将触角伸向国外。例如武重集团,近期刚刚与意大利英赛贝拉尔蒂公司签署战略合作框架协议,在此基础上,双方将发挥各自技术品牌、制造实力和销售网络等优势,联合开发中高档数控机床产品,进一步开拓国内以及国际市场。

此外,鼎龙化学今年也已成为全球最大的碳粉用电荷调节剂生产者。而此前两家公司日本公司是相关领域的市场霸主,鼎龙化学的崛起,不仅打破了原有的市场平衡,而且一跃成为行业老大。

另悉,湖北激光加工产业技术创新战略联盟前不久刚刚正式升为国家级。

据介绍,此前近两年间,联盟开发的 4000 瓦全光纤激光器、激光在线焊接设备等产品,全面提升了我过激光器及成套设备制造的技术水平,彻底改变了高端激光装备依赖进口、核心技术和知识产权受制于国外的局面,带动产业链间接经济效益逾 4000 亿元。

市场营销



注意五金机电销售 “九不”行为

■ 大明

五金机电产品销售,如何在开发客户的过程中减少碰壁呢?要使自己在销售过程中的行为被客户接受,那我们就要注意以下 9 种行为,以免让你的销售前功尽弃。

1、开门见山谈产品而不介绍你的团队

在见到潜在客户后,开门见山地谈及工具的性能和推销产品,而不先介绍自己的团队和公司,这会让你的潜在客户会一直猜测,你这是从哪而来,你带来的这些人是否是为你实施计划的执行团队的一部分,他们说的话是否可行,甚至他们是否是公司的员工。

2、有同行参与者,却不让他们参加销售

只有你一个人在那里表达你的伟大思想,而其他人与你跟随却似陪衬,这将会给潜在客户留下不好的深刻印象。

3、不问还有谁会一起来

绝对不提前问还有谁会来。这样,你的宣传品肯定会不够用。

4、直接进入你的演示,而不确保你理解了潜在客户的目标

滔滔不绝地只讲解你对工具的了解,却不去过问客户的需求。

5、提问工具经销商都普遍知道的基本问题

如果你真的想给对方留下糟糕的印象,那就提问一些在工具行业无人不知无人不晓的知识,或者很容易通过脸谱或推特上找到的有关答案的问题。

6、让你的演示看起来就像是将给任何其他公司用过的拿来凑合一下一样

对你的潜在客户不采取任何特定的措施。实际上,只使用一个毫无特点的演示并且不对潜在客户进行任何研究,甚至能肯定你并没有了解客户的需求。这需要你做一些准备工作。在你的提案的右上角写上“草稿”二字,并且还要在每页的最下面“插入公司名称”。

7、如果你对任何事情有疑问,做很多假设,但不问问题

如果你对任何事情有疑问,做很多假设,但不问问题,这样,你一定会提供一个无关紧要的解决方案。

8、当你被问及一个直接的问题,不予回答

用东拉西扯把话题岔开。如果你不知道答案,尽可能地和对方闲扯,直到房间里的所有人都希望你当初就说:“我不知道。我回头有需求会告诉你。”

9、不要把团队的主要成员带来

如果一个项目的关键环节依赖于你的团队中的特定成员,确保他或她不在现场。这样,和此环节有关的所有问题都无法回答。

虞城县被确定为 “五金工量具出口基地”

■ 陈胜利

日前,河南省政府公布了第三批本省出口基地名单,商丘市虞城县被确定为“河南省五金工量具出口基地”。

据中国国门时报报道,近年来,虞城县高度重视五金工量具特色产业的发展,制定优惠政策,营造宽松环境,构建服务体系,完善激励机制,纵向延伸产业链,横向聚集产业群,依靠科技创新,形成了明显的产业优势,逐步实现了由单一的钢卷尺生产向五金工量具的多边延伸,由普通的低档产品向高科技型、知识产权型转变,由传统的劳动密集型为主向技术密集型转变,由零散的一家一户生产逐步形成了规模化的产业聚集,逐渐发展成为全国最大的五金工量具生产基地。目前,全县有五金工量具企业 391 家,其中钢卷尺企业 316 家,相关企业 75 家,有进出口经营权的企业 124 家,年产钢卷尺 10 亿只、五金工具 8000 万套,产值 60 亿元,产销量占全国的 85%以上,产品远销俄罗斯、法国、德国、意大利、中东和东南亚等 60 多个国家和地区,其中手推式远距离大面积测量仪器、语音智能电子量具、红外线激光测量仪器等高端产品在欧美市场销售量逐年递增,年增长速度均在 50%以上。