

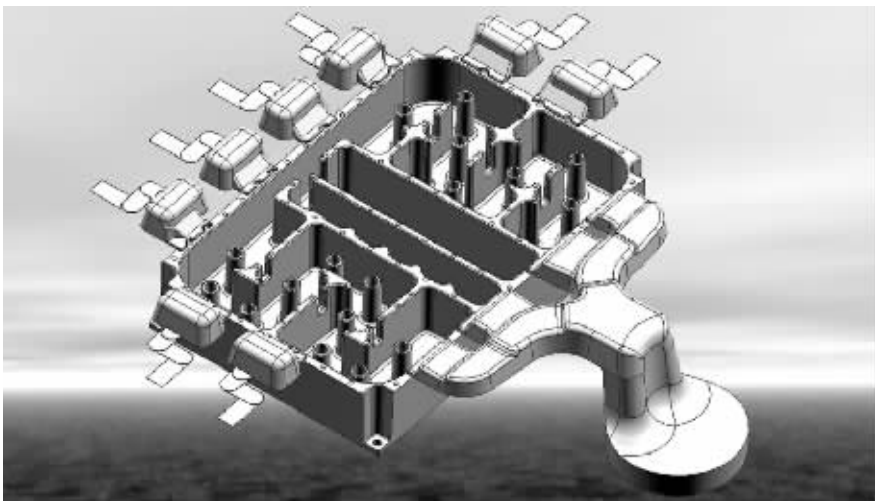
大势观察

五金模具企业应该积极拓展内销市场

当前五金模具已经具备较强的竞争力，而最大的优势与强项即在于民营企业，也在于传统产业上，进军高端市场是离不开高新技术的。随着国内五金模具行业的发展，来自各省的竞争日益激烈，五金模具行业内无序竞争的情况开始出现，五金的低成本、产品结构档次和技术含量不高等弊端也日益显露。

20世纪60年代五金模具业开始在东莞兴起，80年代后期达到高峰。当时五金模具业门槛很低，也不需要什么技术，3万元买些旧设备就可以开一个家庭作坊式的五金模具加工厂。经过40多年发展，各类五金、模具加工企业已过万家，绝大多数是劳动密集型的小企业。

目前，国内民营模具企业一般拥有先进的设备资源，技术应用上比较先进，新技术能在行业内应用广泛、迅速，从设计制造到相关材料生产、热处理等已形成产业链，集成化优势突出。当前五金模具企



业由于资金不足和自有品牌欠缺，五金模具企业将加大管理和技术改造的投入，扩大中高端产品比例，并设立内销部门，积极拓展内销市场。

在国际压铸模具市场竞争日趋激烈的情境下，日本压铸模具业也在努力降低生产成本。在市场规模上，不论产值或国内需求以日本衰退最为明显。日本模具厂

商在技术上较重视抛光与研磨加工制程，德国模具厂商则由提高机械加工与放电加工的精度与效率着手，以降低手工加工的时间。现在日本压铸模具业正逐渐将技术含量不高的模具转向人力成本低的地区生产，只在本国生产技术含量较高的产品，日本这种加快向国外转移的趋势，使日本本国压铸模具使用量减少。

专家认为，由于日本、美国、德国等全球模具生产强国的国内需求逐渐衰退以及成本的增加，使得这些国家的模具制造商开始转移生产，并逐步开拓中国市场。希望藉由中国廉价的劳动力和材料采购成本来增加利润。但是这些国家的模具生产企业一旦东进，那么势必会使得其国家的模具设计及制造技术无形外流。这样就必须再次投入大笔的研发费用来加强其模具产品的竞争力，从而拉开其与中国模具产品的差异。(权武)

五措施将助我国铸件业轻装上阵

规模庞大、体态臃肿，已经成为我国铸件产业的代名词。其使我国的铸件产业在前进的路上压力巨大，行动迟缓，多方专家提出了要求我国铸件行业“减肥”的建议，希望我国的铸件行业能够在国际竞争激烈的今天，身轻如燕地上阵。

有关专家表示，要使我国的铸件行业减肥，还得有一定的措施，以下五大措施，是一个非常完备的促进铸造行业瘦身的系统：一是要发挥市场作用。在淘汰产能落后的铸件企业的过程中一定要充分



发挥市场配置资源的基础性作用，调整和管理资源性产品价格形成机制，强化税收

杠杆作用，努力营造有利于落后产能退出的市场环境。二是坚持依法行政，充分发挥法律法规的约束作用和技术标准的门槛作用。严格执行环境保护、节约能源、清洁生产、安全生产、产品质量、职业健康等方面的法律法规和技术标准，依法淘汰落后产能的铸件企业。三是落实目标责任，分解淘汰落后产能的目标任务，明确国务院有关部门、地方各级人民政府和企业的责任，加强指导、督促和检查，确保淘汰落后产能铸件企业的工作落到实处。四是优

印度汽车产业将成中国投资新市场

未来几年，印度政府将投入数亿资金用于基础设施建设，将为中国企业在印度的发展提供大量机会。随着两国战略合作的深化，中印能源领域的战略合作步伐也正在逐步加大。

近年来，印度的汽车及摩托车产业规模迅速扩大，拉动了其国内汽车摩托车及零部件、机床以及电子产业的消费需求；中印两国在低端传统化学品贸易方面具有极大的同质性和竞争性，印度对华化工产品贸易一直处于逆差，极易引发贸易摩擦；印度的电力供应基本跟不上其经济发展，大规模停电已成常态，国内发电设备制造难以满足不断增长的市场需求，发电设备市场潜力巨大。但是，印度政府为扭转对华贸易逆差，正计划对来自中国的电力设备加征高额关税。这点应引起我们高度关注。

总之，不论是印度的传统产业，还是新兴产业，对中国企业来说都存在着巨大的市场开拓空间。

印度是全球汽车销售增长速度最快的国家之一，也是全球汽车生产大国之一。近年来，印度凭借相对低廉的劳动力

成本（比美国低10%~20%，比欧洲低50%），以及国民所拥有的语言、能力及专业技术等优势，吸引着国际汽车制造商到印度采购汽车零配件。印度汽车零部件产业以欧洲为第一大出口地区，对欧出口约占其出口比重的30%；第二大出口地区是亚洲，占比20%；北美作为其第三大出口地区，占比为10%。

印度致力于成为全球汽车及零部件制造中心。预计到2016年，印度汽车及零部件产业的产值将实现占国民生产总值10%的目标，并将为国内创造2500万个就业机会。印度汽车零部件制造商协会预计，到2015年，印度汽车及汽车零部件市场的相关汽车零部件的潜在交易额将达到400亿~450亿美元，从而使印度成为全球重要的汽车及零部件市场。

印度大约3/4的汽车零配件市场份额被几家大厂掌控，而这些大厂大都是向国际大型企业取得制造技术。印度汽车零部件制造的主要技术合作对象是日本，其次是德国、英国和美国等。印度主要零配件生产厂Amtek、Sona、马恒达以及巴拉

特铸造公司为了不断扩大其市场份额，积极并购欧、美等国的相关企业。而印度小型的零配件生产厂也以收购欧、美、日等企业的现有生产线、设备器材、机械作为其并购的先决条件。由此，不仅可以缩短其建厂周期、降低成本，还可以加快生产速度，从而有效扩大产能和市场份额。

印度市场以小型车最为畅销。国际汽车制造商进入印度市场也都专门为印度设计了符合其市场的特有车型。目前，印度许多汽车制造商已具备了自行开发汽车发动机及安全系统等方面的能力与经验。相对发动机、安全系统的高产值和高增长率，印度的汽车电子设备、汽车传感器在整个汽车电子市场所占比重仍然偏低。但随着印度汽车工业的不断发展以及政府部门强化汽车安全和消费者对汽车附加价值的更加重视，印度汽车电子的制造能力将很快达到国际水平。

印度汽车、摩托车产业规模大，对于汽车及摩托车零配件有较大的市场需求。国际模具及五金塑胶产业供应商协会秘书长罗百辉认为，目前印度已建立起自身

的汽车、摩托车零配件供应体系，国内车企所需的各种零配件，均来自一级厂(TIER-1)。而在印度要取得向整车企业提供零配件的资格，必须经过繁琐的测试及验证程序，且周期较长，这对于其国外厂商来说，相当于设置了较高的门槛。而要想进入这个领域只有积极寻求与这些一级厂的合作，才有可能得到向印度车企提供汽车及摩托车零配件、紧固件、模具等产品的机会。

印度是世界第12大机床消费国，其机床产业在全球排名第17位。印度约有400家机床制造商，其中规模较大的有160家。排名前十位的机床企业产值超过了70%，国有企业HindustanMachineTool(HMT)是印度机床业的龙头企业，市场占有率达32%。据印度商工部统计，2008~2009年，印度的机床产值达142亿卢比(约合3.1亿美元)，出口机床8.9亿卢比(约合0.2亿美元)，进口机床达627亿卢比(约合13.9亿美元)，国内市场需求约为760亿卢比(约合16.9亿美元)，由此可见，印度对进口机床的依赖已超过了80%。(慧伍)

营销

工程机械企业应具备最关键的四大管理能力

新财

中国从计划经济转向市场经济，是处于快速发展，逐步转变的市场状态。如同美国工业化发展早期，在这个市场状态中，法律体系尚不健全，竞争环境也处于无序状态。一个企业，出于最良好的意愿，在多重对手的恶意竞争缠绕之下，也不得不以他人之道还治其人之身。

然而，任何企业，如果将注意力完全聚焦在竞争对手身上，难免本末倒置。因为企业的生存与发展，其实与竞争对手关系不大，而与企业是否能够提供给客户最优的产品有关。

对于工业制造企业而言，竞争环境越是无序，企业就越应该采取自律的竞争手段，将关注重点放在客户、产品和自身能力上。

丰田的制造体系可以写成教科书，可以开放地让每个对手参观而不会被抄袭，因为其能力是系统化的，不是学习一两招能够超越的。GE的管理有无数的文章，却很少有企业能够超越，也正是因为系统的内部能力是无法通过模仿而超越的。能够更专注于了解客户的需求，更专注于客户沟通，为客户提供更好的产品，系统地提高运营能力，就不怕竞争对手捣蛋。

在经历了过去几年的高速增长后，工程机械行业在去年起出现了全行业增速放缓的状况。市场增速的突然下降带来产能过剩，库存积压，客户信用状况恶化，给行业内每个企业都带来了巨大的利润冲击。此时的行业内领先企业，规模都已迅速扩大，产品线大幅拓展，管理复杂程度也大幅提升。在这个时刻，适时放缓产能投资，抓紧建设企业管理能力，成为企业长期可持续发展的关键。

作为工程机械企业，企业最关键的管理能力有四：其一是战略与投资管理能力。因为工程机械是个资本密集型的行业，每项投资投入巨大，周期较长，需要有系统而全面的战略分析与投资决策能力才能降低失误概率。其二是高效运营能力。工程机械产品中，材料(尤其是钢铁)和核心部件成本占据了产品成本六成以上，运输成本和质量成本也高。因此，系列的高效运营能力建设尤为关键。这中间的常用手段包括：厂址的合理选择，运输成本优化，战略采购，精益生产，备件管理等等。其三是产品开发能力。中国市场是个挑剔的市场，只有性价比高的产品才会在市场竞争中获得青睐。因此，能够开发出满足国内客户使用需求，又在成本结构中占优的产品，才有市场竞争力。这里的常用手段有：复杂度降低，模块化设计，产品生命周期管理等。最后，行业发展趋缓，也意味着增长方式从有机增长开始向并购增长转变。因此，并购管理的能力也成为企业成功的要素。



德阳民营机械行业需抱团取暖

关志兴

装备制造是四川德阳市的特色和支柱产业，对德阳市经济和社会起到了重要的支撑作用。经过多年来的发展，已经形成了德阳高新技术产业园区、旌阳区工业集中发展区、广汉小汉零部件加工园、广汉石油装备工业园等装备制造业的配套工业园区。但由于受欧债危机、人民币升值、外贸产品减少、中国二重、东电、东汽“三大厂”外扩减少、人力资源成本大幅上升、能源成本增加、原材料成本上涨、融资成本增加、产品价格和利润大幅下降等国内外因素的影响，2011年下半年以来，全市机械行业形势呈明显下滑趋势，部分企业面临生存问题。尤其是2012年，一场机械制造行业的“寒流”席卷而来，成为德阳民营机械制造业面临的一道难关。

2013年，德阳市机械行业现状如何、形势是否乐观、何时能走出“寒冬”？日前，从德阳市机械制造同业商会调查中了解到，目前，德阳市有民营机械制造企业1470多家，其中生产企业盈利的不到10%。

行业呈现“1342”格局

德阳作为全国重装产业基地，除东汽、东电、二重、东锅、川油宏华等龙头企业外，还有9000多家民营中小企业，产品覆盖冶金、电站、石化、交通、矿山、钻井、海洋工程等行业，是德阳重装产业链上的重要环节，从业人数超过20万。机械行业形势事关全市经济发展和社会稳定，由于受国家宏观调控及龙头企业外协量大幅减少等影响，机械行业正处于

一个非常困难的时期。

据德阳市机械制造业商会不完全统计，目前德阳市民营机械制造业总体可以划分为“1342”的格局，即：仅10%的企业，呈现产销两旺的局面，企业发展形势较好。这部分企业对外依赖程度低、具有较强的技术实力和创新能力、有自己的品牌、有独立的产品、市场和服务。30%的企业，能基本正常运转，但利润较低或基本无利润。这部分企业有相对固定的客户群体、有较强的设备实力和一定的技术实力，可为大型企业进行部件配套。40%的企业，能勉强维持，但企业出现亏损。这部分企业缺乏固定客户、设备和技术实力相对较弱、只能进行单工序配套。为了维持企业基本运转，明知无利润或亏损的单子也只有硬着头皮接下来。一些企业无奈地表示，自己处于“两难”的境地，不做不行，但越做越亏。20%左右的企业，生存艰难，甚至面临倒闭。据调查，2012年德阳市有20%的机械行业企业关停。这部分企业基本无固定客户、设备能力也很弱，缺乏后续发展资金。

“冰冻三尺非一日之寒”。德阳市工商联机械制造同业商会常务副会长、思远重工董事长杨明说，德阳市装备制造产业集群存在大而不强、过度依赖劳动力、增长方式粗放、大量落后产能亟待淘汰、产业结构不合理、缺乏核心技术、产品附加值低、综合竞争力不强、供过于求等方面问题，严重制约了发展。

订单减少发展形势堪忧

在走访调研中了解到，近两年德阳民营机械行业的订单不断减少，开工明显不足，一

些企业超过一半的设备闲置，另一些企业目前已全部停工，员工放假，还有部分企业不得不大幅裁员。一些企业甚至反映，往年年底的时候，企业下一年的订单已基本落实，但目前的情况是：到手的新年订单相当少或基本无着落。

杨明表示，对于行业的困境，其原因是多方面的。由于龙头企业生产经营萎缩、配套企业无研发能力等因素，整个行业形势呈下滑的趋势，江浙、山东等地不少同行也大幅进军德阳市场。本地中小配套企业由于受资金、价格、设备等方面因素的约束，缺乏竞争优势，导致本地大量订单流向沿海。此外，德阳市中小机械制造企业还面临原材料价格、融资成本、人工成本等全面上涨的同时，产品价格却持续下降，利润大幅下滑甚至亏损，部分企业难以为继。

温暖“过冬”期待走出低迷

杨明表示，针对当前机械行业企业在发展中遇到的困难和问题，建议当地政府应着重从缓解企业融资和财税帮扶等方面入手，在督促财政、税务等有关部门在细化落实各项对企业扶持政策的同时，立足德阳实际，加快制定出台切实可行的措施，帮助中小企业加大结构调整，稳步实现转型升级。“希望党委政府积极推进各项改革，关心和扶持中小企业，继续为促进民营经济发展创造更加良好的外部环境”。杨明说，“中小机械制造企业迫切希望政府就目前的困境，能采取一定的措施，给予及时的扶持，帮助其度过‘寒冬’”。广大中小机械制造企业还建议政府应建立



“转贷资金”，这是对企业最现实的帮助。

其次，制定短结合扶持政策。充分发挥政策导向与调控作用，短期的应急措施重点放在缓压、排难、输“血”帮助企业；长期的发展政策立足于松绑、给养、舒“筋”，促进中小企业成长。比如取消不合理的收费，减少、减免、缓征税费，减轻企业负担，减缓企业成本压力。同时，推动企业进行结构转型和自主创新。立足于鼓励企业进行产业结构升级、科技创新和品牌建设，按财政收入增长比例增加中小企业技术创新资金和科技费用，重点向成长型和具有优势项目的中小企业倾斜。从工业发展资金中列专项用于帮助资金困难但潜力好的中小机械企业发展；在全市中小企业发展专项资金中专门安排资金对中小机械制造企业进行补助。

同时，要创造良好宽松的发展环境。政府

各级部门加大对中小企业的支持，从根本上为中小企业创造一个良好的发展环境，培育新的增长点。杨明还建议政府出面与“三大厂”进行协调，在货款支付、外协订单等方面，能给予本地配套的中小机械制造企业一定的倾斜和支持；组织带领德阳的中小机械制造企业走出去，与东北老工业基地等地的大型国企央企进行沟通和对接，争取一些大的订单和项目，让德阳市中小机械制造企业参与更多的配套。

“在目前的困境下，中小机械制造企业要发展，必须加强自身的改革和创新。德阳市民营机械企业之间应抱团取暖，互相支持，避免重复投入，减少恶性竞争，在产品协作、资金、货款等方面，相互给予照顾和支持”。德阳市政协副主席、市工商联主席张志强如是说。