

大 势 观 察

五金工具如何破局小城镇市场

五金工具要进入中国小城镇市场,难度相当大,面对我国五金企业走进小城镇市场的发展,还需看清几点行业市场中存在的问题。在今后的发展中,五金工具产业探寻新型出路,打造农村市场,巨大的市场开发空间让行业非常看好。

首先是物流成本极高,因为人口高度分散,交通设施落后,销售网络不够完善。小城镇潜在富裕群体人口有1.35亿,它相当于一二线城市的总人口1.37亿。两者家庭平均收入也相反,但是前者分散于全国1.2万个小镇以及2000个村县中,其市场开拓难度和成本都很高,这也是20世纪90年代长虹家电下乡运动失败的原因,因此对于小城镇市场开发必须有充分的认识和准备。企业开拓小城镇市场是中国经济发展的必然趋势,也是中央发展县域经济战略规划的方向,因此企业要摒弃短期行为,必须要调整企业的战略方向,组织架构,以及运营模式才能克服重重困难取得成功。

由于农村市场高度分散,因此文化差异大,各地生活习惯及自然环境迥然不同,因此他们对于家庭装修要求差异甚大,不仅不同于城市,而且乡村之间也不同,针对这种情况,专业人士罗百辉建议五金企业先研究他们的生活习性,并根据他们的特点,开发出适应他们的产品。

机械工业增长提升模具的快速发展

2013年是全面深入贯彻落实党的十八大精神的开局之年,是实施“十二五”规划承前启后的关键一年,也是机械工业推进转型升级、保持持续健康发展的攻坚之年。全行业按照中央的整体部署和对全年经济工作的总体要求,继续围绕实施“十二五”规划,大力推进转型升级,努力提升发展质量和水平。今年开年以来,在去年行业产销双双实现12%以上增长指标的基础上,继续保持了平稳较快的发展态势。

我国五金轴承铸造业发展市场规划

国内五金轴承铸造产业肩负着我国高端装备国产化的重要使命,在“十二五”规划的指导下,我国的轴承铸造行业制定了行业发展的规划。制订了以项目和出口两驾马车拉动国内模具业的发展的方针。在轨道交通、医疗器械、新能源、航空航天、汽车轻量化

为中国五金工具进入中国造船业搭桥铺路

——访上海船舶行业协会秘书长杨新发

精 武

上海船舶行业协会秘书长杨新发在接受笔者采访的时候随身携带着四五个很大的文件袋,里面装满了分类后的各式各样资料,有船舶行业的发展规划、船舶企业、船舶产品,还有船舶行业的供应商、各供应商开发的各类产品等等,因此在面对不同企业时,他总能找到对方想要的答案。

广阔的发展前景

上海船舶行业协会近年来一直利用自身的平台服务于行业内外企业与个人,对上海及周边地区船舶业的发展起到了积极推动作用,杨新发秘书长表示:这不仅是我们行业组织份内的工作,更多地还是船舶企业自身的努力,当然更离不开船舶配套行业的支持,尤其是五金行业在这个发展过程中起了很大的助推作用,我们一直很感谢中国五金品牌联盟旗下的五金企业,他们深入船舶行业基层,用专业的研发精神解决了船舶行业许多技术问题,这些都是我们船舶行业发展的动力。

船舶行业与五金行业的合作不仅有优良的传统,更重要的是船舶行业广阔市场可以给五金行业带去巨大商机。杨秘书长的文件袋中一份表格显示,与发达国家相比我国船舶配套国产化率不到50%,目前发达国家船舶配套国产化率已达90%以上,我国虽然已经成为世界第一造船大国,但是,目前我国船舶配套国产化率还不到50%,按照《船舶配套业发展“十一五”规划纲要》以及《船舶工业调整和振兴规划》提出的发展目标:到2015年本土生产的船用设备装备率要达到80%以上,我国船舶配套行业发展前景广阔。从船舶配套占船价费用来看,我国船舶



其次是建立起销售网络。罗百辉指出,五金工具企业针对城市的销售模式肯定不能适用农村市场,由于农村面积广阔,因此要开发出扁平式的销售网络,并且企业要成立专门的领导组织机构,组织力量调研市场,制定农村市场开发战略,并且培训销售人员,这是一项关系到企业生死存亡的长期行动,任何短期行为注定要失败的。

再次是降低物流成本。在美国发展早

期,闻名于世的西尔斯公司是通过邮购渠道运送产品到乡村,并且通过该渠道将专门为农民设计的邮购手册通过邮局发送到农民手中,这就是市场协同作用,即通过邮局这个渠道配置发送物品。那么我们当前降低物流成本的途径只有通过协同作用才能实现,特别在当前家电下乡,汽车下乡已经成为一种大趋势,五金工具企业必须研究如何利用这些现有的途径,共

1-2月机械工业累计完成工业总产值2.65万亿元,同比增长13.11%,比上年同期增幅提高1.49个百分点,比去年全年的增幅提高0.47个百分点;完成销售收入2.58万亿元,同比增长13.3%,比上年同期增幅提高1.22个百分点,比去年全年的增幅提高0.76个百分点;产品产销率为97.22%,比上年同期提高0.17个百分点。在统计的120种主要产品中,产量同比增长的有73种,占60.8%,其中增幅超过2位数的产品有49种,占全部上报产品的

40.83%。增幅较大的产品类别是饲料专用设备、铲土运输机械、压实机械、气体分离及液化设备、大气污染防治设备等,同比增幅均在1倍以上。玉米收获机械、工业自动化仪表与控制系统、风机、气体压缩机、钢绞线、模具、工业链条金属集装箱等产品的增速均超过30%。

从各行业看,除工程机械行业工业总产值同比下降12.59%外,其余行业都有不同程度增长,农机、仪表、石化通用、机床工具、电工电器、基础件、汽车、机械设

客运专线,总里程将超过1.3万公里,这对动车组将形成800列的新增需求,到2020年我国高速铁路里程将达1.8万公里,为我国高铁轴承提供了广阔的市场空间。未来三年我国高铁轴承市场将超过20亿元。

作为高铁基础零配件的高速列车轴

享资源,以分担降低物流成本。

开发极富潜力的乡镇市场是个大趋势,也是培养品牌的沃土,但是机遇与挑战并存,只有企业将五金工具下乡作为一种发展战略,而不是度过危机的权宜之计,并且在企业组织架构上进行变革,投入资源去调研,制定新的运营模式,培养人才,组织力量去实施,才能抓住机遇,成为成功者。

(钟经)

备修理等行业实现了两位数增长,特别是占机械工业权重较大的汽车行业增速达15.84%,同比提高8.39个百分点。内燃机行业增幅最大,达18个百分点。

机械工业在连续多年保持高速增长之后,现已步入中速平稳增长的新阶段。但在外部约束因素依然较多、形势环境依然严峻的背景下,行业经济运行始终保持了两位数增长,坚持为保工业保全局做出贡献,实属不易。

(北方)

承领域,却是瑞典SKF、德国FAG、日本NTN等国际巨头在牢牢占据着中国的市场。虽然少部分国内企业可以制造时速200公里级别的动车轴承,但相关采购部门还是会采用进口部件,我国高端轴承领域前景堪忧。

(中研)

业与企业之间、企业与行业协会之间共同探讨在造船厂这样一个多工种立体作业环境下,如何改进或创造适合船舶行业的各类工具。通过这样的桥梁,充分利用我们行业组织的优势和资源,为企业的良性互动更能打造满足企业需求、有服务支持体系的成套产品,创造良好的社会和经济价值。”

搭建强大的电子商务平台

在了解到行业组织在企业之间的沟通作用后,更重要的是行业组织通过什么样的方式连接到企业或其他行业组织,以达到有效的沟通。除了行业协会沙龙自身的活动外,杨秘书长笑着说:“在这方面,《精品五金》杂志在行业内就做得不错,不仅很好利用杂志这个平台,使企业通过杂志到达终端用户,现在,又利用杂志创建的品牌影响力,整合五金行业资源,形成强大的品牌联盟,这为五金企业的发展提供了发展机会,也能推动其他行业的发展,意义重大。”

针对船舶行业需求特点和各行业发展趋势,杨秘书长还为行业组织的发展提供了一条行之有效的思路,他认为:“船舶行业的配套工具之多,远不能通过一两期宣传刊物或产品介绍刊就能展现,现在船舶行业在选择工具时往往会选择系列产品,产品数量会非常多。在未来,是属于信息时代,电子商务平台将成为企业交易的一个重要工具,在这样的机遇下行业组织发挥的作用可以更大,行业组织通过集合自身的资源,将加盟企业的产品建立一个强大的数据库,利用电子商务平台将产品推向船舶行业,高度集中的产品可以使船舶行业能在选择工具时做到‘一站式购齐’。这也是我们船舶行业协会今后的一个发展方向。”

海洋装备企业探索“强国梦”

李韶文

日前,《国家海洋事业发展“十二五”规划》(下称《规划》)指出,到2020年,海洋科技自主创新能力和产业化水平大幅提升。《规划》还提出,要加大海洋油气资源勘探与开发,推进海洋技术产业化,引导海洋工程装备制造等科研成果加快转化。《规划》的出炉,将为国内海洋装备制造企业提供巨大发展机遇。不过,我国由于起步晚、基础差,在研发水平和管理能力等方面与国际同行差距还很大,至少还要有二三十年的发展时间。

海洋装备制造迎来发展契机

2012年,我国海洋经济生产总值达5万亿元,占国内生产总值的9.6%,同比增长7.9%。对此,天津市海华技术开发中心总经理唐军武在接受记者采访时表示:“这个数字是很鼓舞人的。”他还表示:“‘十八大’报告首次提出‘海洋强国’四个字,共有40个字是关于海洋强国建设的。当前,海洋装备制造领域迎来了一个非常好的发展契机。”

不过,唐军武也表示,“海洋强国”的重要标志体现为海洋装置水平。而在此领域,我国工业基础比较差,在技术的零配件、材料等方面至少还要有二三十年的发展路程。同时,他认为中国人缺乏精益求精的精神。因此,唐军武表示:“中国企业不能好高骛远,要踏踏实实搞自主研发,一步一个脚印地追赶国际先进水平。”

劳雷工业公司总裁方励在接受记者采访时指出,我国海洋装备制造发展最大的劣势是起步晚、基础差。同时,海洋装备研发投入远比陆地装备要高很多。“我们一条调查船出海,不要说有多少传感器,多少获取样本的装置,多少获取数据的仪器,光是那条船每天就要烧掉柴油几十万元。而从前我国经济发展水平低,投入不起。”方励表示。“现在,中国人兜里有钱了,中国经济令世界瞩目。同时,中国是海洋需求大国,未来将有很大发展空间。”方励表示。

此外,“油气开发是海洋技术发展的巨大推动力。”方励表示:“没有油气的投资,海洋技术不可能发展到今天。”此次《规划》明确表示,要加大黄海、南海、东海油气勘探,加强深水油气资源潜力的科学研究,加大深水勘探开发科技与装备的攻关力度,力争实现商业性油气开采。实施海域天然气水合物资源普查,积极研发勘探开采技术和装备,开展试采工程。

创新模式解决资金难题

身为新创立不久的天津深蓝海洋设备科技有限公司的总经理,魏建仓在接受记者采访时表示:“公司刚刚起步,遇到的困难太多了。”而其中,最大的困难莫过于缺乏资金。

对此,有着多年海洋设备研发及管理经验的方励认为,创新商业运作模式能够助力企业解决融资难题。他所说的商业模式,是指企业在研发装备前,先与市场对接,待产品得到认可后,再进行研发和生产。他表示,企业可通过三维可视等技术将研发的产品技术形象地展示给客户。客户满意后,先下订单、付款,企业再进行研发生产。这种先把概念卖出去的方式可以使企业有效规避资金风险,永远做“不赔本的买卖”。运用这种模式,方励曾成功地发起、研制、推向市场四台全世界第一批线性调频脉冲侧扫声呐样机。

与此同时,在自主研发过程中,企业也会面临一些难题。唐军武表示,一些高端的关键性设备掌握在发达国家手中,而我国没有形成完整的产业链,技术方面受制于人。他举例说:“对于从国外引进的‘投弃式’仪器的研发,我们的技术一攻关就是20多年。为什么?因为它上面的漆包线,我们买不着;它上面涂的绝缘材料,我们也买不着;它的传感器要求达到千分之一的离散度,我们做不了;甚至国外制造商买元器件的厂家对我们都是保密的。在这种情况下,我们攻关了二十几年,终于在去年我们成功率已经接近90%了。”

