

2013年3月22日 / 星期五 / 责任编辑 / 管舒勤 / 于国涛



国际汽配产业基地(北区)鸟瞰图

## 关注塘下 汽摩配 产业升级

de

# 前景

## 企业家应时刻谋求升级 创新是永恒的话题

的做事。重要的议事日程。市经信局局长金少隆表示,产业升级不仅是社会发展的要求,更是企业自身发展的需求,真正的企业家应该无时无刻不在谋求升级,不然肯定会走下坡路。

当地政府除了要做好土地等要素保障外,还要淘汰一批高能耗、低效率、对汽配产业关联度不高的落后产能,腾出资源空间支持符合国家政策扶持的战略性新兴产业。金少隆表示,目前节能降耗的社会责任,更多的还是要靠工业企业来承担,随着社会经济的发展,节能降耗的任务只会越来越重,这是大势所趋。

今后塘下汽摩配企业的升级应该是向模块化、智能化、总成化方向发展,尽量拉伸产业链,向高端装备制造业进军。金少隆介绍,在产品的销售上,应坚持主机厂配套、外贸出口、售后服务三条腿走路,确保产能顺利释放。

据了解,现在一些大型的主机厂寻找中小企业配套,对其生产规模、产品的品质和企业管理等都有严格的要求。一旦配套成功,对企业资金周转也大有帮助,外贸出口也一样。另外,随着汽车保有量的日趋增加,售后市场的份额越来越多,已成为一

零部件,在做好主机配套和国外市场的同时,更要注重售后市场的潜力。

现在塘下还有许多小微企业,他们大多生产汽摩配的基础件,产品附加值很低,有些产品竟然论斤卖。金少隆说,这些企业如果不想被淘汰的话,就需要尽快技改,向深加工、细加工转变,从斤斤计较向件件计较转变,切实提高生产水平。

据介绍,这两年,我市技改补贴已提高到5%至12%。像瑞标集团,这两年就投入大量资金实施产品研发和技术改造,淘汰传统的摩配产品,主攻汽配,和福特、大众等主机厂达成配套,标准件做得更加精致,并且成本下降了许多,此举保证了企业的稳健发展。

金少隆介绍,经过30多年的发展,塘下集聚了1000多家汽摩配企业,由于受要素制约,有些企业难免要走出去,但希望能把总部留下。因此,塘下打造汽摩配总部大楼也是迫在眉睫。今年全市要有180多家现下企业转为规上企业,其中塘下估计有近70家,绝大部分是汽摩配企业。希望塘下广大汽摩配企业能加大研发投入,注重市场开发,顺利升级,承担起我市工业经济的重任。

## 电子商务助推汽摩配产业升级

几天,一个俄罗斯客户的网上汽配城,价值12万元,货已发出去了,算是取得一个开门红。市福博网络技术有限公司总经理傅衍丰接受记者采访时乐呵呵地说,同时还有许多询盘,由于工厂供货的型号不一样,目前还没有达成订单。这几天都在催工厂上传产品信息和报价资料,预备在4月的车展全面推出网上汽配城广告。

据悉,今年2月份,市福博网络技术有限公司联手8家小微汽配企业共同组建的B2C电子商务平台网上汽配城(www.GQGP.net)开始上线试运行。希望通过5年的努力,为我市汽配产品带来超10亿元的出口货值(本报已做报道)。

傅衍丰说:近年来全国各行业的电子商务平台都取得了长足的进步。企业纷纷投入电子商务,进行品牌和产品营销,唯独汽配行业的电子商务之路好像慢了半拍,我们算是第一个吃螃蟹的人。

根据我们的调查,虽然目前塘下的许多汽摩配企业大多数都建立了自己的网站,但绝大部分仍停留在企

业简介、产品样本的初级阶段,有的企业的主页虽有网上销售内容,却没有一套可以实施的方案。在信息业高度发展的今天,作为传统行业的汽配市场能否实现信息化,能否在电子商务中获得效益,还有许多困难要克服。要建立一个专业齐全的产品数据库,工作量非常大,需要一个专业的团队进行产品标准录入、供需信息的积累。同时,汽配行业开展电子商务还需一系列规划。傅衍丰说。

电子商务是一种低成本营销,能够使中小企业都能够拥有一个同台竞争的机会,大力发展电子商务,开展网络营销,对于塘下不少羽翼尚未丰满的科技型小微汽配企业来说将会是一个发展的新契机。傅衍丰介绍,

由于受土地要素制约,联盟的8家企业已有3家搬迁到仙岩,但我们打算把总部放在塘下,计划建一个汽配仓储配送中心。同时,在全国范围内建立统一理念、统一管理、统一营销策划的连锁汽配加盟店。前段时间,我们举行了汽配市场未来发展方向与经营模式研讨会,湘火炬等国内知名企业都准备加盟。

## 2. 产业升级必须要过成本这一关

如果说2011年的温州信贷危机,给我们带来了2012年的信任危机,那么今年很可能会有波产业危机。海尚集团总裁叶华平介绍,随着高人工成本时代的到来,未来人工成本仍将持续上涨,人口红利正在消失。现在塘下汽摩配企业大部分仍属传统的劳动密集型企业,对人工成本特别敏感。因此,产业升级必须要过成本这一关。

叶华平说,其实,提高人工成本效率招数也不过如此,无非就是提高产出、降低投入。但看似简单的道理,对企业来讲却意味着创新与变革,甚至是经营模式的创新。企业必须做出相应调整,否则就会被时代无情抛弃。

产品必须保持极佳的稳定性和一致性,控制好人工成本,才能立于不败之地。叶华平感慨,2005年的时候我们就已预测到今天的局面,先后已进行两轮技改提升,目前人均年产值已达到70多万元,相

信到2015年,就可达到120万元的欧美发达国家水平。

叶华平介绍,现在塘下汽摩配产业拥有的企业太多了,这对环境资源也是一种极大的浪费。比如,一个做总成的企业有十个做零部件的企业配套,不是任何一家企业都可以做总成。但现在碰到的难题是,缺乏高品质的零部件供应商,很多企业都在恶性竞争。像滤清器产品,几十个零部件,目前只有橡胶件和包装是外协,产品线越来越长,这样其实是不对的。真正的大企业只注重研发和销售,给加工厂技术标准即可,然后进行组装,专业化程度非常高。

谈及塘下汽摩配产业升级,政府应该做些什么,叶华平认为,政府只需要做好硬环境和软环境就可以了。社会能做的就交给社会,企业能做的就交给企业,要遵循市场本身的规律。传统产品只有做到成本最低,品质最好,才有希望。

## 4. “走出去”要善于利用鼓励政策

今年1至2月份,我市汽摩配产业出口同比增长27%,这表明国际市场仍是一个不可忽视的巨大市场。市商务局工作人员介绍,我市汽摩配企业走出去,拓展国际市场,要善于利用地方外贸政策,不仅可以减少一些成本,还可以有效规避风险。

据了解,目前市商务局对出口型企业参加各类境外展会、利用电子商务平台、投保出口信用保险、开展国际性认证以及境外专利与商标注册等行为给予政策。比如,市商务局每年公布重点支持的境内外展会名单,并且支持展会的数量在逐年增多,今年达到100多个。其中,汽配专业的就有20多个,参加这些展会可减少企业参展成本。

同时,市商务局对企业注册境外商标和专利也有相应的奖励。现在我市不少汽摩配企业越来越重视企业的品牌建设,但还是有许多企业忽略了

境外商标的注册,国外经销商抢注本土企业商标的现象屡见不鲜。注册境外商标,可以说是企业品牌国际化的第一步,如果发生被人抢注现象,企业想进去就要先通过经销商授权,造成经济损失。

另外,市政府也大力支持企业投保出口信用保险,像机电类(汽摩配)产品属重点支持对象。2008年金融危机后,我市有好几家企业因为贸易纠纷,导致出口货物无法得到货款。有家企业先投入6000多元办理出口信用保险,结果得到赔付款30多万元。如果小微汽配企业接一些新单吃不准时,就很有必要投保。据悉,目前我市投保的大多是一些重点出口企业,小微企业投保数量还不是很多。

据了解,企业投保出口信用保险后,不仅可将收汇风险转嫁给保险公司,还可以向开户银行申请出口信用保险项下融资。

记者 潘勤勇/文  
特约记者 陈立波/图

塘下镇汽摩配行业在发展中涌现出瑞明、胜华波、环球等一大批优秀企业,但更多的还是生产中低端传统汽摩配零部件的小微企业。受各种因素影响,如今这些小微企业遇到各种发展瓶颈,有些甚至已处于停滞不前的状况。就如何提升产品质量、扩大市场份额、开拓国内外市场、进行资源整合及抱团发展等系列问题,连日来,记者走访了市经信局、市商务局、海尚集团、市福博网络技术有限公司等单位和企业,邀请他们对塘下汽摩配产业前景献言献策。