



正确面对滚动功能部件行业竞争 促进我国功能部件行业健康发展

江苏瑞安特机械有限公司 (海安 226600) 张国梁

加入 WTO 后, 我国的机械制造业得到了迅速发展, 特别是最近三年来, 其发展速度超过了历史上以往任何时候, 产品供不应求, 很多厂家年初就把全年的任务都订满了, 业内人士惊呼, 这样的发展速度简直有点“疯”了。

而滚动功能部件行业, 这几年顺应机械制造业的发展, 也大大地“火”起来了, 产品供不应求, 各制造厂加班加点地干还满足不了市场的需求, 呈现出前所未有的好形势。

去年, 国家发改委又进一步把振兴功能部件作为国家的重要发展战略, 这必将进一步推动我国功能部件行业的发展。

我国的功能部件行业起步较晚, 整体规模不大, 作为机械制造业的一个分支, 总是随着大行业的起落而起落, 是为大行业提供相应配套服务的行业, 大行业的进步, 对功能部件行业的进步提供了机遇。没有国际、国内机械制造业的大量要求, 滚动功能部件行业是不可能有着长足的发展的。试想, 我们现在的产量回到 5 年前、10 年前, 产品卖给谁? 这还是个很大的问题。因此, 需求促进了发展, 发展也必然出现了竞争。

一、竞争产生的原因

我国滚动功能部件这几年无论在投资规模上、生产总量上、从业人数等都是历史上从未有过的。据统计, 最近几年, 滚珠丝杠制造厂家已发展到 40~50 家, 直线导轨制造厂家也在迅速增加, 特别在中低档、2m 以下的滚珠丝杠的供求市场上, 竞争更是激烈, 究其原因, 我认为, 有如下几点:

1. 需求旺盛刺激了竞争

这几年, 机械行业的迅速崛起, 中国正逐步成为世界机械(机床)的生产基地, 中国的机械产业国际化、社会化, 对功能部件的需求, 极大地促进了这个行业的发展, 为数不多的企业要满足这个庞大的市场, 客观上、主观上是无论如何做不到的, 它需要多厂家、多途径、多渠道来补充, 从而达到

总体平衡。这就促使一些行业、一些企业来涉足、关心, 加盟这个行业来参与这个行业的竞争, 赢得自己的发展空间。市场是企业发展的最强信号, 它的盛衰, 决定着企业兴衰, 这么好的市场需求, 别说国内大量涌出了制造企业, 国外的丝杠制造企业也早虎视眈眈地把目光瞄准到国内大市场上来, 加盟到这个竞争行列, 因此, 我们现在说的竞争, 真正意义上是面对国内外的竞争。

2. 多元化投资产生了竞争

翻开我国滚动功能部件制造的发展史册, 不难看出, 我国最早的几家滚珠丝杠及导轨的制造企业, 其投资主体均为国家投资、政府投资为主, 作为国家的、政府的投资项目, 就必须按照一定的投资模式来运作。其特点就是大而全, 银行负债率高, 从业人数多, 管理机构庞大, 所谓“正规化”管理, 而市场化运作程度较低。这几年, 我国东部地区民营经济发展迅速, 资本原始积累初步完成, 资金流向逐步多元化、逐步向高技术产业集聚。仅江苏、浙江两省, 这几年就先后出现了十多家丝杠制造企业, 其性质全是民营、个体。资金都是企业自己的, 它不需要政府决策, 不需要银行借贷, 企业老总决定, 立即上马, 其速度、效率都是很高的。一个企业从决策到上马, 往往只有几个月的时间就有产品上市, 而这些企业不需考虑贷款利息, 人员负担、管理机构等因素, 他只关心的是收回投资成本的时间, 赢利的多少, 用一种“游击化”的模式, 在产品市场上进行灵活运作。因此, 这种多元化的投资必然产生了新的竞争。

3. 技术的普及化加剧了竞争

滚动功能部件的制造, 本属精密机械制造, 其难度是很高的, 工艺要求也很高。经过这么多年来, 技术趋于成熟。随着社会的进步, 文化、技术层面的提高, 人们掌握的技能也逐步多元化、高端化, 过去看起来很难的事情, 现在就不那么难了, 机械制造业的发展, 总是从初级阶段向高级阶段发展, 加之, 国内的一些从事丝杠、导轨制造企



业的人们,受到外面“精彩世界”的诱惑,走出了原有企业,带走了技术,在新企业中发展新的产业。可以说(没有精确统计过),在我国目前40~50家企业中,都可以找到汉江机床厂、南京工装厂、济宁丝杠厂这些企业人员的影子,加上这些新企业本身的消化、吸收、提炼,使原本很高的工艺技术,就从“神秘化”走向了“普及化”,全国丝杠制造企业,究其工艺技术,可以说是一个版本,没有太大的区别。

4. 装备的一贯制加剧了竞争

我国的滚动功能部件的制造企业,无论大小,在2m以下丝杠副的制造机床,检测手段上,大多是大同小异,主要机床均为国产,其机床精度差不多,设备上只是新与旧、多与少的差别。确实,综观我们这个行业,装备的先进与落后,确实很难说。“大同小异”的装备条件,也确实给我们很多中小企业找到了一个很好的“竞争平台”,一个实实在在的竞争“理由”。

二、竞争是无序还是有序

评价功能部件行业的竞争,有人说是激烈的、残酷的,也是无序的,但我们认为,应该从多层面来分析它的有序与无序问题。

我国的数控机床制造业(包括电加工机床业)其产品的档次,以中低档数控机床为主,占全部数控机床的90%以上,高档数控机床,全年也不过数百台。这些中低档数控机床,它的配置是中低档的;价位也是中低档的,它所需要的丝杠、导轨当然也是中低档的;再者全国90%以上的滚珠丝杠的需求为2m以下,这么多滚珠丝杠副,就需很多厂家来提供,往往一个机床制造厂会同时与2~3家丝杠制造厂发生供求关系,这为机床制造厂提供稳定的丝杠副货源奠定了基础。也就是说,大产业的需求,决定了配套行业的发展。因此,全国除少数几家大厂可以加工3m以上丝杠,其余绝大多数丝杠制造厂都只能加工2m以下的丝杠,大导程、长丝杠的制造竞争是有限的,2m以下、中低档丝杠制造企业的竞争是激烈的,从这个意义上看,这样的竞争是有序的竞争。

首先,机床制造厂需要质优、价廉、性能可靠的丝杠副,需要交货期短的厂家提供货源,这对绝大多数丝杠制造企业也提出了竞争条件,怎样满足这样的

市场需求,就要在制造成本、制造质量、制造周期、工艺技术上下工夫,在全国工艺技术一个“版本”的基础上,很多厂就“八仙过海,各显神通”了,这又促进了整个行业的进步。现在的丝杠副,从产品质量、交货期、性能可靠性等指标分析,比前几年的的确确有了长足的进步,价格也大幅下降,因此,从这个层面上分析,这种竞争又是有序竞争。

但是,是不是我们所有的丝杠生产厂家包括准备新上的厂家都能在这种竞争中得利呢?客观上是不可能的。第一,市场需求刺激了发展,同时也因市场的变化导致衰败,以目前的市场需求分析,全国40~50家企业所生产的丝杠副已使市场的供求关系发生了变化,随着宏观调控的力度进一步加大,某些行业的需求也相应发生变化,很多厂已感到了这种变化,市场似乎已悄悄地变得有点“严肃”起来了,对一些拼命扩大规模的企业来讲,提出了一个新问题,这个市场有多大,有多长时间的“火”?

第二,部分企业因其自身的原因,会在市场的竞争中逐步败下阵来,竞争历来是优胜劣汰,总有成功的,也总会有失败者,因此,竞争既然是客观存在的,成功与失败也就必然存在。

第三,国内的市场不全是国内企业做,国外大量企业的涌进,其竞争的能力,很多方面超过了国内企业,他们必然在竞争中为自己赢得一块市场。市场份额的分配,这几年已发生了巨大变化,从垄断走向多极,也导致了部分企业将从竞争中逐步退出。

第四,轧制丝杠的冲击,直线电动机的出现,大有替代磨制中低档、中高档丝杠的态势,其势头较猛,也将会使市场份额的分配再次面临新的变化。

从上面的分析可以看出,当供求关系平衡时,其竞争有序的成分多一些,当出现“僧多粥少”时,其竞争无序成分必然要多一些。有序竞争能促进行业的发展,无序竞争将会引发行业的“灾难”。

三、在竞争中求联合,共同促进发展

面对当前的滚动功能部件的供求市场,“大鱼吃小鱼,小鱼吃虾米”的作法已不复存在,而“充分认清形势,增强提高意识,共同促进发展”应当作为我们的共同话题来讨论。

我国的滚动功能部件制造企业,总体上可以分为



三个层面,一是从规模上分,二是从技术实力上分,三是从发展趋势上分。规模上分,几个大企业的产品已占国内市场份额的70%以上;技术实力上,几家大企业及研究所几乎垄断了研发实力,而从发展趋势上看,第二、第三层面的一些企业大有“后发制人”“咄咄逼人”的态势,大有大的优势,小有小的灵活,各有各的思路。金字塔式的企业层面分布决定了中小型企业是基础,大企业是顶梁柱的格局,只有大中小企业共同垒起坚固的金字塔,才是真正意义上的拖不垮、打不烂、顶天立地的金字塔,从这个意义上讲,就需要企业间加强合作,加强联合,实现资源优势互补,组成一种新型的“联合链”,共同寻求发展。

1. 市场资源整合,合理细分份额

丝杠行业的产品,从规格上分可分为2m以上和2m以下两大类;精度上可分为2级以上及3级以下两大类;循环方式上可分内、外循环两大类,当然还可以细分其他类,例如,行业细分、品种细分等等,导轨产品可分为精度、规格、用途等大类,这些产品的市场资源怎样整合,怎样才能算合理细分?

一是我们的企业要树立科学的发展观,清醒地认识自己在市场上的位置,切莫“坐井观天”、“夜郎自大”,以自我为中心去考虑市场,研究市场,分析市场,市场是共同的市场,共同开发才能双赢,以科学的发展观去研究市场,研究行业,研究其他企业,才能对市场有一个清醒的认识,才会考虑细分市场资源的必要性。

二是行业内部要形成共识,细分市场不是抢占市场,而是更好地为市场服务,共同培育市场。

三是出台具体方案,合理细分市场是项系统工程,以行业出台或具体企业出台都可以,需要我们的相关企业、相关专家仔细研究,在利益共享的大前提下,提出具体的可操作的方案。

四是共同实施,确保方案落到实处。

2. 企业资源整合,有序发展规模

我国的40~50家滚动功能部件制造企业,其加工能力有强有弱,设备总体水平偏低,规模偏小,怎样进行企业资源的整合,达到有序发展?我们认为:

一是实行资源的有序流动,我国滚动功能部件的主要市场需求在中东部地区,从市场分布上、人

才优势上、资金投向上以及市场运作机制等方面看,中东部地区具备更大的优势,也可以说,中东部地区是宜于发展功能部件行业的,建议中西部地区的企业认真分析一下这样的大背景,从充分利用有限资源,发挥其最大功能的角度出发,将企业的有限资源通过一些合理的方法与中东部的一些企业进行有序的流动,让整个社会资源得到最大的综合利用。同时,东部地区的企业特别是中小企业也要充分认识到,自有资源不是最佳的资源,有很多问题,企业面前没有“世外桃源”,只有加强企业间的合作,加快企业间的资源合理流动,企业才能发展,这在历史上,成功的范例实在太多了。

二是进行企业资源的有序规划,一个企业在当今社会大协作、大分工的背景下,切忌规划成大而全,小而全的企业,而单一成分的企业,只要规划得体,其发展是可以很快的,做丝杠的企业大小多少样来,粗精长短个个干,冷热加工道道有,这样的企业,它的产品肯定不是最好的产品,成本不是最优的,效率不是最高的,这是历史的事实,做大不是样样做,做全不是门门干。因此,在企业资源的规划上,建议充分利用社会上的最大资源,把自己企业的某一产能发挥最好,在考虑市场资源合理分配的基础上,突出某一优势,去做大做强。

同时,在企业资源的有序规划上,整个行业应考虑高、中、低三个层面的资源配置规划,不提倡一种模式的资源一杆子到底,跑到哪一家企业都“大同小异”,要进行有特色的资源规划,发展规模的、有特色的功能部件制造企业。

3. 管理资源整合,共同打造品牌

“中国制造”的品牌在世界上功能部件行业不是最响的品牌,在中国市场上,更有若干个“名不见经传”的企业打不出品牌。究其原因,一是企业规模小,市场份额少;二是市场策划跟不上,用户不了解;三是产品本身不过硬,形成不了品牌。打造品牌,需要有很好的管理根底,没有一定的企业规模,没有一定的市场策划力度,没有很高的管理水平,产品就形不成品牌。没有品牌效应,企业就无法正常发展。因此,需要对整个行业的管理资源进行新的整合,有品牌的企业要做大做强品牌,让品牌的效应更加凸现出来;创品牌的企业,要努力把每个环节。要知道,一个品牌是要经过很多时间考验后才能被认可的。❄️ (收稿日期:20040812)