



2014年02月11日 星期二  
编辑:陈昌成 E-mail:ccnews@sohu.com 校对:筱华 美编:马丽

06

【蛇年回首之产业演进】

# 人工成本高企 制造业寻道生产自动化

■ 本报记者 许意强

“在常州,生产工厂的一线工人,年收入低于4万元根本招不到人,我们公司一线工人年收入都在4.5万元左右,如果再加上企业承担的社保费用每人8000多元,单人成本就突破了5万元。而在一个关键岗位投入自动化生产设备就可以替代2—3个人,基本上3年就能收回投入。”

2014年春节期间,当《中国企业报》记者再度回访2013年曾联系的位于江苏省常州市的多家家电零配件制造企业时,听到最多的一句话就是“人工成本一直在涨,必须要加快生产自动化改造。”上述来自常州乐士雷利电器的中级管理层则透露,“过去三年间的持续投入,让企业在2013年尝到了生产自动化升级带来的甜头,节省出来的人工成本让企业利润继续增长。”

## 只要机器能做的,今后都不用人

位于常州的雷利电器、常发制冷、丰润集团、常恒集团,占据着整个中国白色家电产业在微电机、换热器、温控器等零部件市场的“半壁江山”。不过,中国家电协会相关人士则指出,这些零部件产业的技术门槛并不高,像空调用微电机、热交换器,都属于中低端制造,“拼的不是核心技术,而是规模化产能下的价格优势”。

上述雷利电器人士透露,“占据企业业务量最大的空调用步进电机,技术很成熟,也没有专门门槛,企业只能靠规模化制造取胜。2013年公司在这一块的销售收入同比增长30%,利润也增长10%—15%左右。靠的就是自动化改造带来的成本优势。”

早在三年前,雷利就启动生产自动化的改造,在一些可以标准化、自动化的生产环节上,如绕线、铆接、骨架装配等环节全面实施自动化改造,仅2013年投入就高达5000多万元。一位从事家电自动化设备的供应商透露,“这些家电企业对于生产自动化的改造力度很大,野心更大。”

“在生产自动化上,我们已领先同行三年,接下来将依托已形成的自动化系统方案,不仅保障我们自身的自动化改造,减少对人力的依赖。条件成熟后还可以向同行输入自动化解决方案。”雷利电器上述人士坦言,自动化改造升级就是“摸着石头过河”,没有先例可循。



“

虽然配套产业处在家电产业链的最上游,但却受到下游家电整机制造商的产品研发和技术创新速度的影响。如何从以前的被动创新到未来的主动创新,从而锁定来自下游家电企业的订单,成为摆在众多常州家电配套企业身上的发展难题。

目前,这股生产自动化改造的浪潮已席卷整个常州家电配套产业,包括常发制冷、丰润电器、常恒等企业都在加大生产自动化改造,比如在热交换器生产过程中,采取自动切割、自动焊接、自动检漏。

“原本一条热交换器生产线需要30多个人,现在引进自动化设备后,人员减掉40%,生产效率和产品品质都得到了有效提升”,一位常发制冷生产负责人指出,生产自动化改造,不只是可以解决持续上涨的人力成本,

控制企业的成本压力,还带来了生产的标准化和精益化,提升品质可靠性。“最终目标就是凡是机器可以做的,都不会安排人来做”。

## 发展转型一触即发,只有做专做精这条道

虽然配套产业处在家电产业链的最上游,但却受到下游家电整机制造商的产品研发和技术创新速度的影响。如何从以前的被动创新到未来的主动创新,从而锁定来自下游家电企业的订单,成为摆在众多常州家电配套企业身上的发展难题。

如果说,生产的自动化改造,反映出常州家电配套产业在当前的市场形势下主动转型的决心,那么在各自产业领域的“专业化、精细化”发展拓展,则成为2013年整个产业构建可持续增长力的重要举措。

雷利电器人士透露,“去年,我们最大的变化就是在产品形态上,从步进电机向直流电机进行拓展;在产业形态上,从空调用微电机领域向洗衣机及排水泵、电蒸箱、打蛋器等领域用微电机拓展后,又跨入汽车行业的微电机市场;在商业模式上,则坚持通过上量产品、求利产品到战略新兴产品并举,谋求从零部件制造到系统解决方案供应商的转型。”

隐藏在雷利电器从产品和产业形态的发展背后,则是这家企业在步进电机上的发展,产品最低售价在

六、七元左右,在人力成本上涨背景下产品盈利能力逐年下降。而在2013年全面发力的直流电机,平均售价在一二百元左右,利润率显著提升。“2013年通过与美国惠而浦达成战略合作关系,为其提供在电蒸箱、电动打蛋器等产品的直流电机产品,仅此一项销售收入就突破了1亿元”。

同样,作为中国第一家以空调冰箱用热交换器为主业的上市公司,常发制冷近年来也在完善全产业链,建立从铜管、铝箔到热交换器的一体化解决方案。同时,除了聚焦冰箱、空调两大领域的热交换器研发,还瞄准带烘干功能的洗衣机、热水器、饮水机、太阳能热水器等新兴家电领域市场的热交换器市场。

而丰润电器则在空调、冰箱市场外,加大对空气能热水器、中央空调等新兴市场的拓展力度。丰润电器董事长吴清平表示,“立足热交换器产品,接下来将通过产品技术创新,拓宽市场应用,借助整个家电产业新一轮的洗牌寻求做大做强的道路。”

“对雷利、常发这些家电上游配套来说,如果不进行跨界多元化扩张,自身并不缺钱,完全依靠主业可以持续盈利,现金流还很充裕”。一位丰润集团管理层透露,这些年很多常州家电配套企业由于自身的盈利能力不错,都有进行IPO的计划,但由于目前IPO发行规则和条件在不断变化,在形势并不成熟的背景下,公司还将继续观望。

# 疯狂的花菜:从媒体销售到集约化梦想

■ 本报记者 陈青松

“大丰收,大丰收,今年绝对花菜大丰收!”刘林军喜滋滋笑得合不拢嘴。刘林军是湖北省天门市张港镇远近闻名的种田能手,2013年春节前夕《中国企业报》记者曾采访过他。

与一年前相比,40多岁的刘林军干劲更足,脸上充满了笑容。

## 种田能手后悔没多种

张港镇,湖北省天门市的一个镇,地处汉江边。张港花菜种植历史悠久,从上世纪80年代就开始种植,全镇44个行政村,每村都种花菜,种植面积达7万亩,年产15万吨,系全国有名的“花菜之乡”。

“今年的花菜种植情况比去年还要好,好多呢!”谈起2013年的花菜种植情况,刘林军的话匣子一下子打开,“今年花菜行情很好,主要有两个方面的原因,一是风调雨顺,花菜种长势好,个个饱满,而且没有病虫害,

获得丰收。另一个重要原因,就是价格很高,也很稳定。自开始售卖起,一直是两元左右一斤,快到春节的时候,价格超过两元,这种情况在以前是极为罕见的。”

据刘林军向记者介绍,去年他家种了七亩多地的花菜,除去各项成本,净收入达4万多元。2013年他加大了种植面积,多种了近两亩地,净收入约7万元。“由于单价比去年高,所以平均每亩收入要高于去年。”

记者在采访中了解到,2013年张港镇的花菜几乎家家都喜获丰收。普通的种植花菜的农户收入,少则三五万元,多则十几万元。

“像有些种植二三十亩地的农户,差不多要收入20多万元!”刘林军说,“这在农村,是一笔相当高的收入了!”

刘林军在兴奋之余,脸上竟然流露出一些后悔的表情:“唉,要是之前听我爱人的话,种十来亩地,收成就更多了!”

刘林军向记者回忆,之前刚开始栽种时,他和爱人计划种植面积比上

年翻一倍,种十来亩花菜。后来,刘林军有点担心,没有种那么多,“主要是怕种太多了不好卖,干耽误工夫。”

“想要想来,我确实有点后悔当初没有多种几亩地。我真是太保守了。”刘林军自责道,“不然的话,今年我家还会多收入好几万元钱!”

## 销售曾经靠媒体

“菜贱伤农”一直是萦绕在农民心中的隐痛,作为一个典型的农业镇,张港镇的农民尝尽了蔬菜丰收等于歉收的苦头。

由于坐落于汉水之滨,长江中下游地区,土质肥沃、阳光雨水充足,天然的环境使得张港镇的蔬菜种植成为当地的特色,花菜等多种农产品远销欧美、日本。

然而,这里经常却爆出“大白萝卜两分钱一斤”、“大白菜5分钱一斤”的新闻,在采访中,记者听说有时农户求人把自家地里大白菜摘走喂猪,为的是省下工夫好种下一季蔬菜。

蔬菜大丰收,却没人来收购,再

加信息不畅通,不了解外面的需求情况,丰收了等于白种。一年辛苦下来白忙活。

以花菜为例,从上世纪末起,张港镇的花菜多次出现滞销,当地农民对花菜有一种既爱又怕的特殊情结。

最近的一次花菜滞销,是2011年。彼时,花菜5分钱一斤也无人问津,白给都没人要。万般无奈之下,农民不得不将亲手辛辛苦苦种的花菜毁掉肥田。

为此,天门、武汉等地的多家媒体呼吁社会各界通过各种方式“爱心采购”张港花菜。张港花菜才逐渐走出困境。不过,农户还是大面积亏损。不算人工成本,每亩净亏损2000余元。

据该镇相关工作人员介绍,过去镇里花菜卖不出去,镇里就会组织媒体来宣传,帮助农民解决滞销难题。

滞销靠媒体,显然不现实也不长久。

所以说,刘林军由于担心怕种太多花菜不好卖,也是有一定道理的。

(下转第八版)



## 资讯



### 邯矿集团聚隆公司强化节日廉政建设

春节来临,冀中能源邯矿集团聚隆公司党委超前给全矿党员干部强打廉政“预防针”,进一步强化党员领导干部的廉洁自律意识,自觉筑牢思想道德防线,确保职工过一个欢乐、喜庆、节俭、廉洁的新春佳节。该公司党委首先从加强对党员干部及职能科室的廉洁从业教育着手,通过上廉政课、座谈交流、警示教育等形式,进一步增强党员干部和职能科室的廉洁从业意识。要求各级领导干部严于律己,带头遵守廉洁自律各项规定和要求,认真履行党风廉政建设职责,加强对身边工作人员的监管,做到不闯“红灯”,不碰“高压线”。(白发水)

### 邯矿集团陶一矿工会开展安全谈心活动

冀中能源邯矿集团陶一矿工会广泛开展了安全谈心活动,充分发挥了工会组织在企业安全生产中的作用。该矿工会积极采取措施,深入开展安全谈心活动,通过开展安全谈心活动,使谈心对象和广大职工不间断地受到了安全教育,使工会干部对安全工作有了更加深刻的理解和认识。强化了班组长、技术员等基层管理人员的安全责任意识,提高了安全管理工作水平。强化了群监网员的工作责任心和使命感,坚定了群监网员当好安全“哨兵”,搞好安全生产的决心和信心。(王涛)

### 陶二社区确保“春节”安全稳定

为使社区职工群众过一个安全、文明、祥和的春节,冀中能源邯矿集团陶二社区明确责任,强化措施,确保各项工作稳定运行。据了解,该社区各部门按照“包保责任制”对各自辖区进行“三防”,稳定摸排走访,发现问题及时记录,坚持摸排信息周报制,在春节送温暖困难摸底期间,深入困难户家中了解情况,如实上报。并且对信访重点对象及时掌握信息,对可能越级上访、重复上访的人和事,加强防范,落实稳控措施。此外,该社区还制定下发了关于做好“春节”期间安全工作的通知安排,对办公楼内、沁河小区提出明确要求。(赵朝现)

### 显德汪矿安全生产工作有序推进

新年伊始,冀中能源股份公司显德汪矿以公司2014年安全工作会精神为指导,明确目标聚合力,严抓措施重落实,保障新年一矿矿井安全生产有序推进。该矿将安全作为头等大事,紧紧围绕公司2014年安全工作会上提出的新目标和新思路,多渠道、深层次地组织学习活动,使全矿上下明确当前形势,落实责任使命,将安全作为企业最大的效益。同时,该矿深入开展安全承诺和绩效考核,加大安全责任落实力度,持续保持安全高压态势,认真执行领导干部值班、带班和重大隐患、事故责任追究制度。(杨耀亮)

### 云驾岭社区做好“春节”慰问工作

冀中能源邯矿集团云驾岭社区早部署、早行动,对辖区范围内的特困户、困难户、困难离退休职工展开春节前慰问调查摸底工作,为2014年春节困难户慰问工作提早做好准备,确保困难职工都能过上好年。该社区离退休管理科受理申请困难救助工作,对前来申请的困难职工、居民进行造册登记,使各类困难对象全部统计在内,形成相对完善的资料库和档案,确保慰问的困难户不重不漏。目前,已受理了困难申请30余人,申请工作还在继续。(乔生果)

### 律师联手NGO创公益慈善新模式

1月21日,北京市君泰律师事务所与北京天使妈妈慈善基金会签署法律顾问协议。让基金会感到兴奋的是,该所高级合伙人邹义律师在承诺将为基金会发展提供优质高效法律服务的同时,将每年12万元律师费全部捐赠基金会。北京大学非盈利组织法研究中心主任金锦萍副教授认为,慈善基金会与律所的合作创新了律师公益慈善新模式,“目前中国NGO组织亟须优秀的律师、会计师等专业机构和人员提供服务和帮助。律师的加入为规范NGO组织的发展提供优质法律服务,可积极探索解决发展中存在的法律问题。”

## 北京工商海淀分局 五措施开展春节前市场检查

北京市工商行政管理局海淀分局结合辖区特点,在市场主体监管、消费维权、打击假冒伪劣、净化市场环境等方面全方位开展春节前市场检查工作。一是精心安排,集中力量认真开展风险隐患排查工作,重点检查有型市场及市场周边等重点场所。二是落实责任与经营者签订消防安全责任书,落实各类商品进销货台账制度。三是广泛宣传,通过多种形式宣传相关法律法规,提高消费者防范意识。四是形成合力,与食药等部门开展节前联合执法。五是制定预案,有型市场和各大商超针对制定春节期间消费安全和消防安全预案,形成自我重视的长效监管机制。

北京海淀工商专栏