






## 新闻

-  [图片新闻](#)
-  [船舶海工](#)
-  [新船订单](#)
-  [物资市场](#)
-  [技术创新](#)
-  [政策法规](#)
-  [港航海事](#)
-  [舰船快讯](#)
-  [综合信息](#)
-  [展会信息](#)

## 船配业发展，需多层次扶持

(2011-11-04) 编辑发布: 中国船舶在线

在向造船强国的目标迈进时，我国必须做强船舶配套业，这早已成为业界共识。然而，要实现这一目标，目前仍然有许多沟沟坎坎需要迈过。面对发展困境，无论船配企业还是造船企业似乎都有自己的烦恼。

去年，无锡市江南船舶配套设备公司向用户交付了首批国产3台双体克令吊。这批克令吊自投入使用至今，用户对产品的整体性能及售后服务比较满意。后来，国外生产同类产品的企业为争夺客户大幅降价，虽然该公司产品仍比国外同类产品低30万元左右，但是船厂方面认为价格优势不甚明显，其建造的8艘后续船舶，最终选用了国外厂家的产品。事实上，目前国内与江南船配公司有相似遭遇的船舶配套企业为数不少。

近年来，随着国民经济的快速发展特别是造船工业的飞速发展，国内船舶配套业也取得了长足进步。一些船配企业在2005-2007年造船市场高峰时期积攒了一定的技术创新实力，有的还开发出可替代进口产品的技术难度较大、附加值较高的产品。尽管这些国产船配产品的整体性能和国外同类产品不相上下，价格又低于国外同类产品，但在国内市场上一旦与国外同行交手，落败的概率就非常高。业内不少人士将此归咎于国内船配企业缺乏完善的全球服务网络以及其产品技术不够成熟。然而，这其实只是问题的一个方面。

不少船配企业负责人表示，企业可以组建全球服务网络，技术难关也能突破，他们面临的最大难题是产品开发出来了却没人要。据他们反映，企业开发出可替代进口的船配产品后，进行市场推广时，在产品拥有同等技术指标的情况下，即使能提供更多的便利条件，也难得到国内船厂的认可，生产难以形成一定的规模。没有一定的生产规模，企业就难以进一步改进产品性能和完善售后服务网络。有船配企业负责人表示，在给予价格优惠的条件下，如果国内船企更积极地使用国产船配产品，船配企业的生产就能具备一定规模，他们可以在签证较为自由的新加坡和我国香港等国家和地区派驻售后服务人员，保证做到全球服务24小时响应。令人不解的是，有的国产船配产品能够被新加坡、韩国等国外造船企业选用，却难以进入国内某些船企指定的供货范围，尽管其价格比国外同类产品要低不少。

对于是否尽可能选用国产船配产品，国内船厂也有苦衷。在关键船配产品领域，谁的产品能被选用往往是船东的意见起决定作用，尤其是在当今的买方市场形势下。说服船东接受国产船配产品，需要拿出相当的人力做大量的沟通和解释工作，同时，即便成功说服船东接受国产船配产品，船厂对国内船配企业能否百分百按时、保质、保量交付产品也心中没底，毕竟，与国外一些有几十年甚至上百年历史的船配企业相比，我国船配企业一些产品的技术和生产还处在不断完善的阶段。“要知道，若因为船配产品质量问题影响到交船期，高额的罚金等损失会让船厂陷入非常困难的境地甚至破产，与其费时费力买个不甚放心的产品，不如干脆多花点钱买个平安、省事。”一家船厂负责人向记者表示。

当前，为了更好地推销产品特别是附加值较高的产品，国内有的民营船配企业开始尝试与金融机构联手，建立产品质量信誉担保体系：金融机构为企业提供一定的产品质量信用担保额度，在规定的质保期内因船配产品质量问题而导致的一切后果均由船配企业和金融担保机构共同承担；造船企业因改用船配产品而节省下来的采购费用按照一定的比例返还给船东。这样一来，造船企业和船东在保证产品质量的前提下，都节省了成本支出，就比较容易接受国产船配产品。不过，这种经营模式将给船配企业增加一笔较大的保费支出，并非所有船配企业都适用这一模式。

一个强大的造船产业背后，必须要有一个强大而完善的船配产业链作为支撑，在我国快速迈向世界造船强国的进程中，船配行业的发展亟须迎头赶上，开发出更多达到或领先于国际水平的产品。只有这样，船厂在进行物资采购时才拥有更多的话语权，控制采购成本，更好地保证船配产品的交货期，进一步体现造船优势。业内专家表示，要改变目前国产船配产品特别是一些能替代进

口的产品上船难的现状，仅仅依靠少数船配企业和造船企业的努力远远不够，必须将船配产业的发展提高到国家层面，进行多方面扶持，例如，鼓励国内有能力的企业和金融机构参与设立国家船舶配套产业发展基金，鼓励扶持国内船配企业研制国内造船业发展急需的船配产品，建立较为完善的国产船配产品质量信用担保体系，充分发挥税收、财政等政策的杠杆作用以鼓励国内船厂在同等条件下优先采购国产船配产品等。只有通过多种措施的综合作用，我国才能快速缩短船配业的追赶进程。

### 强船配须构筑“共助”关系

一直以来，业界专家都在致力探讨我国船配业发展壮大之计策，并提出了很多有价值的观点，例如船配企业要找准切入点进军高端领域，加大技术研发的投入，完善售后服务体系等。通过对各方观点和目前形势的分析，笔者认为，在这一进程中，船配企业、造船企业和政府三者缺一不可，他们的作用既相互独立又紧密联系，只有构筑起“共助”关系，才能推动船配业又好又快地发展。

事实上，对船配企业而言，找准市场切入点，进军高技术、高附加值产品研制领域是其理想，这将给企业带来更大的利润，但为何不少船配企业缺乏积极性？因为风险大。船配企业投入大量研发费用研制出产品，船厂、船东却不一定接受，市场难以打开，最终可能得不偿失。而扎堆低端领域，虽然利润低，但风险也小，企业的小日子还能过得去。对船厂而言，购买国内船配产品不仅价格低廉，而且运输方便、运费低，对产品生产进度和质量进行监督也很方便，但为何他们的积极性也不高？因为船厂要用质量去换取船东的信任，争取订单，进口国外老牌、名牌企业的船配产品，虽然价格较高，但是有利于保证船舶质量，让船东放心。

于是，船配企业等着船厂来买，船企又等着船东点头，最终谁也难以向前迈进。但是，等待解决不了问题，仅依靠个别船配企业和船厂的努力也解决不了问题，这需要政府、船厂和船配企业构筑起“共助”关系。政府必须发挥重大事项的牵头作用和政策引导作用，正如韩国造船器材工业协同组合成立造船海洋器材全球化支援中心，我国相关政府部门或行业协会也应促成多家企业抱团取暖，联合进行产品研发、建设售后服务网络等。政策方面，应出台有吸引力的税收政策鼓励船企购买国产船配产品，鼓励金融机构参与船配业发展，设立相关基金，为企业研发和营销等活动提供资金支持。当然，在“共助”关系中，船厂和船配企业是生产经营活动的主体，更需积极行动，并且大中型船厂应该起到带头和主导的作用。在观念上，船厂首先要对国产船配产品有信心，要有支持船配企业的研制工作并积极使用其产品的意识；在行动上，既要向船东力荐，又要加强对国产船配产品质量的监督，严格把关，让船东在使用之后对我国船配产品更加放心。对船配企业来说，不仅要研制船厂、船东所需的产品，而且要严格控制质量，让船厂用得放心，向船东推荐也有底气，同时，他们还必须转变观念，不能抱着“先卖产品后搞服务”的态度，而应服务先行，以优良的服务来促进产品销售。在这方面，有的企业已经有所作为并取得了良好的效果。例如，青岛海德威科技有限公司在正式推出其船舶压载水处理设备之前，先用6年时间逐步建立起产品服务网络，扫清了产品营销中的服务障碍。当然，并非每家船配企业都能靠一己之力来建设广泛的服务网络，因此这不仅需要企业自身不断努力，而且需要政府、行业组织和船厂的大力协助。

总之，要想更好地发展我国船配业，船配企业、船厂和政府三者必须同时发力，形成合力。只有如此，船配企业才会有更大的信心和决心搞研发、强服务，船厂才能买到又好又便宜的船配产品，最终实现国内造船产业链的协调发展，进而更有力地支撑造船强国目标的实现。

来源：中国船舶报

相关新闻：[商船三井：全球资源的传送带](#)（2011-11-03）

相关新闻：[十部委联合发文 推进海工装备制造国际化发展](#)（2011-11-02）

相关新闻：[国产甲板机械应补齐二次配套短板](#)（2011-11-02）

相关新闻：[DHL进军船配物流市场](#)（2011-11-02）

相关新闻：[熔盛背后的资本迷局](#)（2011-11-02）



■ [以上留言只代表网友个人观点，不代表网站观点]

用 户:  邮 件:  匿名发出:

您要为您所发的言论的后果负责，故请各位遵纪守法并注意语言文明。

发表



关闭窗口



### 友情链接

[中国船舶重工集团公司](#) | [《现代舰船》](#) | [航运信息网](#) | [中国船舶设备网](#) | [物流产业网](#) | [七一四所信息资源](#) | [数据库](#) | [《船舶工程》](#) | [中国船员网](#)  
[船舶英才网](#) | [中国船检](#) | [国际船舶服务网](#) | [海洋工程及船舶技术咨询网](#) | [中国船舶人才网](#) | [天天船舶交易](#) | [航运海事网上书店](#) | [中国国防科技网](#)  
[中国船舶英才网](#) | [水运英才网](#) | [中国船舶设备网](#) | [搜船网](#) | [上海市船舶与海洋工程学会](#) | [钢联资讯](#)

电话:86-10-64831141/42/43,64831775,64831776 (直拨);

传真:86-10-64831141/42/43,64831775-18 Email:shipol@shipol.com.cn edit@shipol.com.cn market@shipol.com.cn biz@shipol.com.cn

[关于我们](#) | [服务项目](#) | [网站地图](#) | [本站动态](#)

Copyright©2001-2009 中国船舶信息网络中心

京ICP备05050884号