

行业科技进步

活塞行业经营战略探讨

解瑞店

(湖北活塞厂 邮编:436400)

随着改革开放政策的不断深入推进,我国工程动力机械和民用运输行业得到迅猛发展,配附件业发展更为惊人,配件热席卷全国。特别值得一提的是,“活塞大战”已紧锣密鼓地拉开了序幕。

目前的“活塞热”是有其成因的。从机械工业统计学会活塞行业统计资料可知,1989年至1991年活塞行业无一亏损企业,人均创利税分别为9140元、9351元、8292元,远高于同期其他行业。于是,全国活塞生产厂家由1988年的44家猛增到1991年的110余家,净增近两倍。另据情报透露,“八五”技改竞赛更加激烈,上海设想同美国合作在浦东建年产千万只的活塞厂;山东活塞厂目标500万只;成都市配厂投资1.2亿改造缸套和活塞;武汉汽配厂正建设进口二手生产线;石拖配目标300万只;湖北活塞厂引进关键设备使规模达250万只;还有长沙正圆、浙江永康等10余家大中型活塞厂“八五”末年生产能力近5000万只,相当于1991年全国产量2692万只的两倍。届时,市场需求经用数学模型和指数平滑法预测为4200万只—4500万只,已经形成的买方市场势必存在下去,在激烈的市场竞争中定会有部分企业被挤出市场之外。为此,中小型企业当前在尽快尽早完成自身技术改造的同时,应采取正确的经营策略,以求稳定发展,分享市场垄断权。

1、填空法营销战略攻占市场。填空法就是率先向全社会或某地区、某行业客户提供在盼的产品及经四新技术所物化的新产品或改良品,获取全市场或局部市场的主动权,并赢得高额利润。就活塞产品而言,有两条途径:一为市场近年引进机型未国产批量的内燃机活塞,如熊猫汽车发动机活塞、4JB1、6BTA、北京切诺基发动机活塞。此类活塞均有一定的技术复杂程度,大厂嫌批量小,小型企业又做不了,所以适宜中型企业开发,既可为主机国产化作出贡献,又可获取可靠的配套与维修市场。二为主动采取自有成熟技术改进现机型活塞,提高主机或活塞性能。例如,镀锡可改善活室外观与抗拉缸性能,现市场镀锡柴油机活塞、车用维修活塞仍为空白,企业不妨一试;中凸变椭圆加工技术比较成熟,向

旧机型活塞推广,一定有广阔市场;喷石墨、硬质阳极氧化等高新技术应及时向产品物化,并形成批量可使企业永控市场制高点。

2、用规模扩散法占领市场。所谓规模扩散法是指在某产品上某行业领域内实行极高度的集约化大规模生产与销售,在市场上占据绝对优势或垄断地位。例如:东风汽车主机维修活塞1991年全国生产量226.02万只,由分布在全国各省地的16家活塞厂制造;BJ212吉普车用活塞去年全国17家累计产量330.11万只,品种分散,规模分散使产品成本增加,售价增高,竞争力减弱。假若企业根据本厂自身优势对某产品实行大规模生产,提高产品质量,大批量投向市场,一来可形成自身特色,二来可大幅度降低生产成本,从而取得某一产品的市场垄断地位。因此可逐步建立空压缩机活塞专业厂、特种活塞专业厂、微型活塞专业厂等极具特长的领域垄断性专业厂。

3、采取联姻法控制市场。联姻有三种途径:一为活塞专业厂依据自身经济能力向主动机厂、大中型维修厂、省市级公司投资入股、以物入股或借贷资金,支持他们技术改造,建立血肉关系,从而获取产品的专销权、专供权;二为参与或主动承担主机新产品开发和老产品改进工作,这样既可提高自身产品开发能力和企业整体素质,又可稳定供需关系,巩固市场;三为中外合资、厂院(所)合作,提高企业制造能力、科研能力和市场竞争力。此外,还可同自己势力相当的活塞环、缸套、肖、轴瓦等专业厂联合,配套供应市场,这也是一种有效的联姻经销途径。

4、采用直接法扩大市场。直接法意指产品生产企业应力求同维修厂(站)、运输公司、矿产、石油车队等车辆集中部门发生直接业务关系,减少中间环节,减轻用户负担,及时为用户提供技术服务和收集经济技术信息,进一步扩大企业产品市场。

(责任编辑 慧超)

收稿日期:1992年9月19日