

需求侧拉动和供给侧推动的关系

——支持锻压等基础行业企业可以从支持一个零件的开发和生产做起



张金 中国锻压协会秘书长

记得有一个故事非常的流行，一个公司的推销员到热带推销鞋，他回来后写了一份调研报告，结论是热的地方穿鞋的人很少，没有需求，不需要在热的地方推销鞋，因此这个公司就放弃了在热带卖鞋的计划。另一家公司的推销员也去了热带推销鞋，他回来后也写了一份调研报告，结论是热的地方是一个非常大的、潜在的、需要开发的市场，尽管现在穿鞋的人不多，但如果我们的鞋做的符合在热的地方穿，而且去告诉大家穿鞋的好处，穿鞋的人会多起来的，因此，市场潜力巨大。

这个故事反映出的道理大家都知道，就是如何看待市场潜力和市场行为。第一个销售员是基于“需求侧拉动-用户需求拉动理念”做的报告，第二个销售员是基于“供给侧推动-供应商产品进步推动理念”做出的报告。

如果我们仔细

研究，这个故事的道理也适

应于我们的装备制造业产业链

建设。在市场行为中，我们不但要重视用户需求（需求侧需求）的拉动，也要注重供应商产品创新（供给侧）的推动。在装备制造业的产业链建设和扶持中，不能总是基于拉动展开，许多时候推动展开比拉动更能做得好，走得远。

在锻压行业，记得一个人说过这样一段话，“我们过去没有大型压力机，因此在装备设计中，主流思想是一些零部件不能做得太大，如果需要大的零部件就不得不拆分，采用连接或焊接结构”。实践证明，这是装备制造业不强，基础零部件制造能力薄弱时没有办法的办法。依照这个思维发展下去，结果必定是“没有基本的手段或基础工艺能力薄弱时，我们只能约束我们的制造业行动，基于存在的众多的基本约束条件，就会慢慢固化我们的主机设计思维，约束一些创新的空间”。因此大力投资基础制造能力，强化包括零部件在内的功能零部件生产至关重要，不但能保证主机制造和提升质量，也能给主机的设计提供更多的选择方案，这是强大装备制造业的必由之路。

上世纪九十年代，国家注意到了这个问题，开展了基础制造工艺的强化，执行了具有非普惠性的“增值税先征后返”优惠政策来扶持锻压、铸造、模具和数控机床行业，锻压行业取得了重要的成果。不能不说进入本世纪后，我国自主开发制造的一些必须使用锻压件的重大装备，都由锻压产业的巨大进步而实现了。

当下，国家强调“强基工程”，但基础产业得到的扶持实在有限，大部分的做法仍然是采用“需求侧拉动”的形式，没有落实在支持锻压基础产业本身上，锻压基础产业的强筋健骨实际没有太大的进展，还因环保、劳动环境制约等不断地被打压和削弱。

如何夯实装备制造业的基础产业，特别是锻压产业，应该有两种方式：

一种是采用曾经使用过的“增值税先征后返”优惠政策，这个政策是择优扶强，做的好的得到的扶持就大，非常符合我们强基的目的，鼓励企业越做越好，是解决产业强不强，而不是解决产业有没有的好政策，同时也应该是补短板政策的一个重要手段。

另一种方式就是支持基础锻压产业的企业就某一个产品或某一类产品（功能部件或零件）开发生产。因为产品（功能部件或零件）的开发不是工艺和装备的简单应用，是综合能力提升的集合。包括产品（功能部件或零件）工艺设计，应用领域特点研究、材料研究和选择、工艺装备

适应性和可靠性准备、市场前景预测和开发管理能力系统完善等，与开发制造一台完整机器（主机）的流程基本一致。

目前国内普遍关注新材料和新装备的开发和应用，但是严重忽略了嫁接材料和装备之间的基础产品（功能部件或零件）开发制造，一些新材料和新装备之所以无法得以产业化应用，关键原因是从材料到装备端的成本问题和制造稳定性问题难以解决，只能以样件、样品、样机的形式停留在试生产的阶段。基础产品（功能部件或零件）的绿色高效优质提供是解决以上问题的关键，锻压是非常重要的从材料到装备的制造基础工艺之一。

另外，我们一直在叫“基础重要”，但我们一直不知道如何“强基”，如果我们修改一下“强基”的理念，采用新式的政策，“强基”也是不难做到的。当然，“强基”不能一蹴而就，也不能运动式开展，需要持续不断地予以“强基”，只有这样，我们的装备制造业才会没有了后顾之忧，“设计做到随心所欲，配套做到恰如其分，功能做到持续完美，质量做到可靠稳定”。



中国锻压协会

Confederation of Chinese Metalforming Industry

|锻造 | 冲压 | 钣金制作|

