

福安电机：辉煌过后谋新路

陈荣富；张兆宜；陈树应

福安电机作为闽东的第一大产业，是与晋江鞋业、石狮服装、德化陶瓷并驾齐驱的福建区域经济的 4 张“烫金名片”之一。根据福安市今年年初确定的发展目标，福安电机电器行业将以 2001 年的产值为基数，实现产值年均递增 25% 以上，力争到 2006 年达到 100 亿元，建成“百亿电机城”。记者日前从福安市经贸局了解到，今年前 3 个季度，福安电机电器产业累计完成工业产值 34 亿元，增幅高达 27.6%。

然而，就在福安电机高歌猛进的时候，闽东亚南电机有限公司总经理、福安市电机电器同业商会会长郭健在接受记者采访时却不无忧虑地说：“福安电机已经没有优势了。现实的情况是，福安电机的成本和销售价格比竞争对手高，市场正在被蚕食。”

光荣与梦想

福安市电机电器同业商会提供给记者的资料显示，福安电机产业发源于上个世纪 50 年代末，崛起于 90 年代，现有企业 475 家，从业人员达 3 万多人，2002 年实现产值 37 亿元、自营出口 5858 万美元，电机产品出口量占全国的 1/3，是中国县级市中最大的电机生产出口基地。

“1958 年，第一台闽东电机诞生时，没有谁能想到福安电机能成为闽东工业的标志。”郭健对记者说。国营闽东电机厂技术、人才的辐射使电机产业在福安民间形成，但都是家庭作坊式生产，靠的是螺丝刀和铁锤，且仅限于生产鼓风机和微型电风扇。在完成了一定的资金原始积累后，上个世纪 90 年代初期，一些小老板想“做大”，于是他们三五成伙，合股投资办起了规模更大些的电机生产加工企业。期间，福安电机经历了两次大的飞跃：第一次是在 1993 年国家银根紧缩时期，国内购买力下降，市场萎缩，

福安电机积极寻求向外发展，首次将市场拓展到东南亚、中东的一些国家和地区；第二次是在 1998 年东南亚金融风波和洪灾的双重打击下，福安电机企业再次把目光转向国际，打通了非洲、大洋洲，闯进了欧、美市场。

当然，福安电机可圈可点的远不止这些，其中最为关键的是“一个电机养活了半城人”，作为独特地方优势产业的电机业已撑起了福安经济的半壁江山。同时，作为从“草根”长成“大树”的先行者，福安自然“理所当然”地要把电机的“蛋糕”做大，成为业界的老大。

没有温度的高烧近七八年来，福安电机产业的产值每年均以 20% 以上的幅度增长，但不少业内人士却将福安电机目前的快速发展势头称之为“没有温度的高烧”。福安电机在发展和市场竞争中遭遇的难题，已经充分暴露了这个行业“大佬”的软肋。

福安电机业资深人士告诉记者，造成福安电机“高烧低温”的原因是其产品没有形成绝对优势竞争力。福安电机之所以在市场上没有竞争力，主要是企业规模小，产品技术含量低，品牌影响力弱，产业链没有形成。

对福安电机构成直接威胁的是“后来者”——浙江的电机电器企业。据介绍，浙江温州的正泰和德力西这两家专业生产电机电器集团的年产值已超过百亿元，远远高于福安整个电机行业的年产值。更让福安电机无法望其项背的是，起步比福安晚许多的浙江电机电器业已形成较为完整的上下游产业链，且大都实行产销分离，不仅生产、销售成本低，而且经营灵活，具有较强的市场竞争优势。

记者在采访中了解到，在福安私营电机的初创时期，许多企业都是合伙制企业，已经初步

具备了股份公司的模型,然而,当企业发展到一定时期和规模时,股东们分道扬镳、另立门户又似乎成为必然。前几年在当地闹得沸沸扬扬的“顺发事件”就是一个缩影。由三个股东合伙创办的顺发电机发展成为年产值 3000 多万元的骨干企业时,其股东之一决定另起炉灶,成立了永发电机公司,并拉走了部分顺发的客户。然而,这种内耗行为造成了两败俱伤,不到一年时间,顺发解体,而永发到今天也已名存实亡。“在福安,股东分家而导致电机企业衰败的例子很多。”一位经营者见怪不怪地对记者说。

福安电机 2002 年的产值和税收分别占福安市工业产值的 52.5 %和税收的 63.1 %,可就是这么一个出口量占全国 1/3、顶起福安经济半边天的产业中,还很难说得上有哪一个品牌在国际、国内能叫得响。“现在福安电机的发展只流于制造加工阶段,如果不及早做大做强,难免有一天被取而代之。”福安的电机专家分析认为。

福安电机何去何从

针对福安电机企业几乎全部是整机生产,

配件生产很少,产业链较弱的特点,目前福安市政府正在进行电机产业的整合,由电机行业协会牵头,和上海、福州等地的研究机构联合成立“福建省电机电器技术开发基地”,打造电机产业研发的共有科技平台;成立统一的原料采购中心,由协会牵头统一采购原材料,尽可能压低采购成本;在延长电机产业链上引进上游配套产业,建立铸造中心、磨具冲压中心,以弥合断裂的产业链。

但对于已经处在风口浪尖的福安电机企业来说,这些却显得有点远水解不了近渴。闽东亚南电机有限公司总经理郭健认为,当务之急,政府部门应作好协调工作,逐步引导企业走股份经营、规模发展之路。通过政策引导,促使这些龙头企业组建电机集团公司并争取上市。这不仅能从根本上解决私营企业融资难的问题,而且可以避免同行大打价格战,增加科技创新投入,加快新产品的开发,增强电机的市场竞争力,扩大品牌的知名度和市场份额,并利用其龙头作用,带动整个行业的快速健康发展。