广东省电工电器行业季度跟踪分析报告

北京银联信信息咨询中心提供

2005 年 11 月

说明

本报告的研究角度:通过行业的报告期整体财务水平分析与行业成长性分析某地区该行业报告期财务水平概况分析与各种平均水平之间的对比分析；行业主要上市公司的财务分析；揭示该地区行业的市场发展潜力、竞争实力、盈亏状况、偿债能力、资产管理水平与综合运用能力及各种投资风险等。

1、如无特别注明，报告里的数据均来源于国家统计局。

2、本报告的结论是针对广东省电工电器行业，信贷分析人员在使用本报告时，只能将本报告提供的行业的平均水平、本地区的行业平均水平、先进地区的平均水平作为尺子，分析目标企业的财务状况和经营效果。切忌生硬将本报告的某些观点强加于目标企业。

3、本报告分析人员力求报告内容及引用资料客观公正。文中任何观点与建议仅供参考，据此引致的后果概与银联信息咨询中心无关。本报告版权所有为北京银联信信息咨询中心。如无我中心书面许可，严禁以任何方式复制、发表，或提供给第三方。

4、关于本体系的说明：本体系是根据现有的数据资源，结合客户的需要设计的，随着数据资源的不断丰富，本体系将不断调整。

5、数据截止日期：2005 年 9 月份。

导 读

近三年来电工电器行业原材料价格连年大幅度攀升，但仍没有影响电工电器行业的迅猛发展。今年电工电器行业经济运行走势平稳，规模以上企业主要经济指标在去年高速增长的基础上继续稳步增长，行业工业总产值和销售收入的增速为 25% – 28%。

发电设备继续成为今年行业经济运行中的一大亮点。高压开关产销量大幅增长，电力变压器产销增速开始回升。然而，受价格因素影响，变压器、电机、电器、线缆等行业由于产品附加值低、成本压力大、产能过剩而受到较大冲击。

近几年，我国机电产品出口总值连年增长，机电产品在全国外贸出口产品总额中所占的比例始终保持稳定，基本维持在 53%-55%之间。今年 1-9 月，我国外贸出口总额达 5464.2 亿美元，其中机电产品出口总值达 2989.8 亿美元，占全国外贸出口总值的 54.7%，出口额与去年同期相比增长 33%。

经过 50 多年的发展，中国建设了门类齐全的装备制造业体系，目前产业比重占世界份额超过 7%，规模居世界第四位，已经成为名副其实的“装备制造大国”。一些重点、难点领域将以国家扶持的方式，选择性的进行国产化示范工程，研制并加以逐步推广。今后国家将在以下几大领域重点发展：清洁高效的发电技术装备、大型水电机组及蓄能电站机组及大型风冷电站机组、输变电领域、百万吨级大型乙烯成套设备和 PS 和 PTA 聚酯成套设备、大型煤化工成套设备。

今年前几个月电工行业经济运行总体趋势良好，但因产能过剩引发企业之间竞争加剧，原材料价格高位盘整，导致成本压力不断加大。应引起企业及有关部门的注意。

正文目录

第一部分 行业运行状况.....8

一、宏观因素分析.....8
1. 国际政策要闻.....8
1.1 尼联邦政府拟降低工业机械的进口关税.....8
1.2 英《废弃电子与电气设备》指令执行时间延迟.....8
1.3 英国实施消费品安全欧盟指令.....8
2. 我国宏观经济发展.....9
2.1 第三季度宏观经济发展状况.....9
2.2 电工行业持续呈现繁荣景象.....9
2.3 中国机电设备制造水平跃入国际先进行列.....10
2.4 中国成为世界第三贸易大国第四机电产品出口国.....11
2.5 人民币升值将提高电力设备行业盈利能力.....12
2.6 前 9 月机电产品进出口突破 5 千亿美元.....13

二、行业运行动态.....13
1. 国外行业发展动态.....13
1.1 德国机械制造业连续三年呈现较快速增长.....13
1.2 埃及急需工程机械农用机械电力等机电产品.....14
1.3 美国泰科预计电器保护器市场达 45 亿美元.....14
1.4 东盟张开五金机电怀抱.....15
2. 国内行业发展动态.....16
2.1 机电产品出口总值有望超 4000 亿美元.....16
2.2 北京中航制成数字热工计量新品.....16
2.3 大型高电压潜水排污潜水电泵在长沙问世.....16
2.4 中国最大的机电五金城落户上海嘉定安亭.....17
2.5 中国机电产品出口埃塞俄比亚市场.....17
2.6 我国对老挝机电产品出口大幅上升.....19
3. 广东省行业发展动态.....19
3.1 广东东盟机电贸易逆差 63 亿美元.....19
3.2 欧盟双指令给广东机电增 4 项成本.....20
3.3 广东省长安镇已形成电子五金产业带.....21

第二部分 行业运营状况分析.....22

一、电工电器行业整体情况分析.....22
1. 电工电器行业整体效益分析.....22
2. 电工电器行业企业情况分析.....23

二、电工电器行业运行状况分析.....25
1. 电工电器行业经营状况分析.....25
1.1 电工电器行业经营规模环比分析.....25
1.2 电工电器行业盈利能力分析.....27
1.3 电工电器行业营运能力分析.....28
1.4 电工电器行业偿债能力分析.....29
2. 电工电器行业经营状况对比分析.....30
2.1 电工电器行业不同规模企业人均指标分析.....30
2.2 电工电器行业不同规模企业盈利能力分析.....31
2.3 电工电器行业不同规模企业营运能力分析.....32
2.4 电工电器行业不同规模企业偿债能力分析.....33

三、广东省行业运行状况对比分析.....34

1. 广东省行业经营状况对比分析.....34
1.1 广东省行业规模对比分析.....34
1.2 广东省行业人均创利对比分析.....35
1.3 广东省行业规模同比分析.....36
1.4 广东省行业规模环比分析.....37
2. 广东省行业财务状况分析.....38
2.1 广东省行业盈利能力分析.....38
2.2 广东省行业盈利能力对比分析.....39
2.3 广东省行业营运能力分析.....40
2.4 广东省行业营运能力对比分析.....41
2.5 广东省行业偿债能力分析.....42
2.6 广东省行业偿债能力对比分析.....43
3. 广东省不同规模企业财务状况分析.....44
3.1 广东省不同规模企业人均指标分析.....44
3.2 广东省不同规模企业盈利能力分析.....45
3.3 广东省不同规模企业营运能力分析.....46
3.4 广东省不同规模企业偿债能力分析.....47

第三部分 重点企业经营分析.....49

一、重点企业介绍.....49
1. 浙江德力西集团.....49
2. 江苏远东电缆厂.....50

二、广东省企业大事.....51
1. 广东佳尔华“泵”出 252 米新高度.....51
2. 广东中环科技创新成功研制出“王牌泵”.....51
3. 广东企业急寻太阳能产业化之道.....51

第四部分 风险分析.....53

一、欧盟指令加大我国机电产品国际竞争风险.....53
1. 欧盟 WEEE 指令影响我国 560 亿机电产品.....53
2. 中小企业岌岌可危.....54

二、电工行业运转风险加剧.....54

第五部分 发展预测.....56

一、输变电等将为中国装备制造业重点发展行业.....56

二、“十一五”期间我国变压器行业前景看好.....57

三、低压电器行业面临无可避免的挑战.....57

四、专业商业地产将带动五金机电专业市场发展.....58

第六部分 结论与建议.....59

一、建议.....59
1. 加快培育自主品牌.....59
2. 研发新型能源设备提高准入“门槛”.....59
3. 直面贸易技术壁垒.....60

二、关注.....62
1. 我国西部正在成为五金机电产业重心.....62
2. 机电产品进入中亚市场正逢其时.....62

三、防范——透过机电出口增长看出口应注意的问题.....64

表 格 目 录

表格 1 2005 年第三季度全国电工电器行业整体效益.....22
表格 2 2005 年第三季度全国电工电器行业中的企业情况分析.....23
表格 3 2005 年第三季度电工电器行业不同报告期经营规模对比表.....26
表格 4 2005 年第三季度全国电工电器行业盈利能力数据统计表格.....27
表格 5 2005 年第三季度全国电工电器行业营运能力数据统计表格.....28
表格 6 2005 年第三季度全国电工电器行业偿债能力数据统计表格.....29
表格 7 2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业人均指标对比表.....30
表格 8 2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业盈利能力指标.....31
表格 9 2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业营运能力指标.....32
表格 10 2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业偿债能力指标.....33
表格 11 2005 年第三季度广东省电工电器行业规模与全行业、先进地区平均水平对比表.....34
表格 12 2005 年第三季度广东省电工电器行业人均创利指标与全行业、先进地区平均水平对比表.....35
表格 13 2005 年第三季度广东省电工电器行业经营规模与上年同期增长对比表....36
表格 14 2005 年第三季度广东省电工电器行业经营规模不同报告期对比表.....37
表格 15 2005 年第三季度广东省电工电器行业盈利能力数据统计表格.....39
表格 16 2005 年第三季度广东省电工电器行业盈利指标与全行业、先进地区平均水平对比表.....40
表格 17 2005 年第三季度广东省电工电器行业营运能力数据统计表格.....40
表格 18 2005 年第三季度广东省电工电器行业营运指标与全行业、先进地区平均水平对比表.....41
表格 19 2005 年第三季度广东省电工电器行业偿债能力数据统计表格.....42
表格 20 2005 年第三季度广东省电工电器行业偿债指标与全行业、先进地区平均水平对比表.....43
表格 21 2005 年第三季度广东省电工电器行业不同规模企业人均指标对比表.....44
表格 22 2005 年第三季度广东省电工电器行业不同规模企业盈利能力指标.....45
表格 23 2005 年第三季度广东省电工电器行业不同规模企业营运能力指标.....46
表格 24 2005 年第三季度广东省电工电器行业不同规模企业偿债能力指标.....47

图 表 目 录

图表 1 2005 年第三季度全国电工电器行业整体效益示意图.....22
图表 2 2005 年第三季度电工电器行业前十名省市企业数量对比图.....24

图表 3 2005 年第三季度电工电器行业亏损企业数量前十名省市对比图.....24
图表 4 2005 年第三季度电工电器行业亏损额前十名省市对比图.....24
图表 5 2005 年第三季度电工电器行业不同报告期经营规模对比图.....26
图表 6 2005 年第三季度电工电器行业不同报告期销售情况对比图.....26
图表 7 2005 年第三季度全国电工电器行业盈利能力示意图.....27
图表 8 2005 年第三季度全国电工电器行业营运能力示意图.....28
图表 9 2005 年第三季度全国电工电器行业偿债能力示意图.....29
图表 10 2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业人均指标对比图.....30
图表 11 2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业盈利能力指标对比图.....31
图表 12 2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业营运能力指标对比图.....32
图表 13 2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业偿债能力指标对比图.....33
图表 14 2005 年第三季度广东省企业数量及亏损企业数与先进地区对比图.....35
图表 15 2005 年第三季度广东省销售收入和利润与先进地区对比图.....35
图表 16 2005 年第三季度广东省电工电器行业人均创利指标与全行业、先进地区平均水平对比图.....36
图表 17 2005 年第三季度广东省电工电器行业经营规模与上年同期增长对比图....37
图表 18 2005 年第三季度广东省电工电器行业经营规模不同报告期对比图.....38
图表 19 2005 年第三季度广东省行业不同报告期销售情况对比图.....38
图表 20 2005 年第三季度广东省电工电器行业盈利能力示意图.....39
图表 21 2005 年第三季度广东省盈利指标与先进地区对比图.....40
图表 22 2005 年第三季度广东省电工电器行业营运能力示意图.....41
图表 23 2005 年第三季度广东省营运能力与先进地区对比图.....41
图表 24 2005 年第三季度广东省电工电器行业偿债能力示意图.....42
图表 25 2005 年第三季度广东省行业偿债能力与先进地区对比图.....43
图表 26 2005 年第三季度广东省不同规模企业人均指标对比图.....44
图表 27 2005 年第三季度广东省不同规模企业盈利能力指标对比图.....45
图表 28 2005 年第三季度广东省不同规模企业营运能力指标对比图.....46
图表 29 2005 年第三季度广东省不同规模企业偿债能力指标对比图.....47

第一部分 行业运行状况

一、宏观因素分析

1. 国际政策要闻

1.1 尼联邦政府拟降低工业机械的进口关税

尼联邦政府为提高本国工业生产能力创造就业机会，拟将工业机械及设备的进口关税由 2.5%降为零关税。并宣布将重新构建尼关税框架，将关税税率由过去的 20 档变为 5 档，分别为 0 关税，5%，10%，20%和 50%。并将开始实施西共体统一关税（CET）。

工业机械实行零关税仅试行一年，然后将视情况决定是否继续执行零关税。同时透露，原材料和其它产品将征收 5%的关税，而不是此前的 20%；中间产品将征收 10%的关税；制成品将征收 20%的关税，但政府为保护本国工业制成品将征收 50%的附加关税。

1.2 英《废弃电子与电气设备》指令执行时间延迟

由于需要进行相关的准备工作，英国近日决定把执行欧盟 WEEE (waste electronlc and electrlcal equlpment) 指令的时间延迟到 2006 年 6 月。

WEEE 指令要求生产商资助在英国零散收集起来的电子废弃物的再生与回收，使之达到专门的处理标准和再生与回收目标。零售商有义务向家庭提供回收服务。这一指令执行时间的延迟，会使厂商有更多的时间建立足够的设备网络，以收集各家的废弃电子与电气设备。

1.3 英国实施消费品安全欧盟指令

英国于今年 10 月 1 日正式实施欧盟“一般产品安全规定”（General Product Safety Regulation）中严格的产品安全报告和处罚要求，以保护消费者利益。

规定明确了制造商或经销商一旦意识到经营的产品存在安全问题，必须立

即向有关机构报告，如贸易标准局。如疏漏不报，可能招致 5000 英镑罚款或 3 个月监禁。上述处罚可以针对企业的董事、经理或公司其他管事。另外，负责此项工作的机构有权要求召回产品、向产品制造企业或经销商索取赔偿、或检查产品仓库、没收产品等。

此可能肯定导致频繁的产品召回、索赔和责任诉讼等纠纷。有些产品类别，如电器产品、玩具等会首当其冲易致麻烦。特别是还没有实施召回制度的国内打火机、电视企业将会经受严格的考验。

2. 我国宏观经济发展

2.1 第三季度宏观经济发展状况

国家统计局最近公布了第三季度宏观经济运行的主要指标，总体上说，经济继续朝宏观调控的预期方向发展，保持了平稳较快发展的良好态势。具体地来看：

经济增速超过预期。据统计，前三季度国内生产总值 106275 亿元，同比增长 9.4%，增速比上年同期低 0.1 个百分点。其中，第一产业增长 5.0%；第二产业增长 11.1%；第三产业增长 8.1%。分季度看，第一、二、三季度分别增长 9.4%、9.5%和 9.4%，呈现出稳定增长态势。

工业生产增长平稳。前三季度，全国规模以上工业增加值 50450 亿元，同比增长 16.3%。其中，国有及国有控股企业增长 11.3%，集体企业增长 11.9%，股份制企业增长 17.9%，外商及港澳台投资企业增长 16.2%。从轻重工业的角度看，重工业增长 16.9%，轻工业增长 14.9%。前三个季度，产销衔接仍然保持了较好水平，规模以上工业产品销售率为 97.86%，与上年同期持平。

2.2 电工行业持续呈现繁荣景象

尽管近三年来原材料价格连年大幅度攀升，但仍没有影响电工行业的迅猛发展。据中国电器工业协会近日对前三季度行业经济运行分析资料显示：今年电工行业经济运行走势平稳，规模以上企业主要经济指标在去年高速增长的基础上继续稳步增长，行业工业总产值和销售收入的增速为 25% – 28%。据此推算，明年增长速度有望达到 15% – 20%。

电工龙头产业发电设备继续成为今年行业经济运行中的一大亮点。高压开

关产销量大幅增长，电力变压器产销增速开始回升。然而，受价格因素影响，变压器、电机、电器、线缆等行业由于产品附加值低、成本压力大、产能过剩而受到较大冲击。

发电设备业再现“火势” 输变电设备业继续“升温”

近年来发电设备的水电、火电机组产量连年高速增长，而且带动和加速了整个电工行业下游产业链的发展。

发电设备制造业“火”势还会继续。今年发电设备的产量超过去年已成定局，预计可达到 7500 万千瓦。按照目前行业发展趋势和持有的 2006 年订单来看，产量可达到今年的水平。

输变电制造业不断“升温”。截止到 2004 年年底，我国电网建设的投资规模已达到 4629 亿元，给输变电制造业提供了良好的发展空间。今年以来高压开关行业产销大幅度增长的状况将会继续保持下去。变压器行业经历了年初主要原材料资源短缺、价格暴涨、发展受阻的低谷后，进入下半年，电力变压器的产销增速开始回升。预计今年变压器产销量将达到 5 亿千伏安以上，明年有望超过 6 亿千伏安。由于去年下半年以来变压器所用原材料(矽钢片)价格大幅度上涨、资源紧缺等原因制约了变压器产量的增长速度。今年上半年变压器的产量累计完成 26788 万千伏安，同比增长只有 8.53%，增幅比一季度下降 11.39 个百分点。随着国家针对矽钢片价格三条宏观调控措施的出台，从 7 月份开始变压器产量增幅回升，当月产量同比增幅为 23.77%，8 月份继续保持了 22.55%的增速。

电工类产品产量得到适度增长。上游电工产品产量的增长拉动产业链下游的其它电工类产品产量增长。最新统计资料显示，1－8 月电力电缆、钢芯铝绞线、电焊机、交流电动机、电动工具行业的产量分别完成 466 万公里、48.5 万吨、47 万台、8405 万千瓦和 13004 万台，同比增长分别为 13.77%、10.62%、23.03%、14.04%和 18.47%。

2.3 中国机电设备制造水平跃入国际先进行列

三峡左岸电站最后一台机组——9 号机组启动 72 小时试运行。这台国产化率达 85%的 70 万千瓦特大型水轮发电机组，开始了正式投产前的运行准备。这标志着中国机电设备制造水平已跃入国际先进行列。标志着三峡左岸电站即将提前一年全面投产发电。

从只能设计制造 50 万千瓦水电机组，到一跃而能全部制造 70 万千瓦特大型水电机组，中国用 6 年时间，跨越了与国外 30 年的差距。

作为民族复兴的标志性工程，三峡工程设计安装 26 台 70 万千瓦特大型机组。机组采购前，全世界投运的 70 万千瓦大型水轮机组只有 21 台。而在中国，没有一台装机，也无设计和制造能力。为此，国务院三峡建设委员会果断决策：三峡左岸电站机组实行国际采购，走“技贸结合、技术转让、联合设计、合作生产”之路，逐步实现三峡工程装备国产化。我国最具优势的哈尔滨电机有限责任公司(哈电)和东方电机股份有限公司(东电)被确定为技术受让方。

1996 年 6 月，中国三峡总公司对外宣布左岸电站一次采购 14 台 70 万千瓦水轮发电机组。招标文件规定：投标者对供货设备的经济和技术负全部责任，必须与中国有资格的制造企业联合设计、合作制造，中国制造企业分包份额不低于总价合同的 25%；投标者必须向中国制造企业转让技术，并培训中方人员；必须以中国制造企业为主独立制造 2 台机组。面对三峡工程提出的技术转让条件，全球 10 家跨国公司组成 6 个投标体竞争投标，无一家公司因为要技术转让而退出竞标。1997 年秋，采购合同签字，阿尔斯通和 ABB 组成的供货集团中标 8 台，哈电参与合作制造；加拿大 GE 和德国伏依特、西门子(VGS)联合体中标 6 台，东电参与合作制造。国内两家企业分包额大于合同总价 30%。

在这六年间，两大机电制造企业，走出了“技术转让——消化吸收——自主创新”三大步，有些机组的重要部件国外制作没过关的，而在这两厂过关了。三峡左岸电站已投产的国产化机组 14 号机，运行近两个月，各项指标和性能在当前状态下都很正常。

三峡左岸电站原定 2006 年全部投产发电，由于设备制造能力的提升、供货的及时，安装工艺的熟练、运行管理水平的不断进步，机组投产速度加快。三峡左岸电站提前一年发电，在施工期可多发 700 亿度电，相当于拿回了三峡工程机电设备的总投资。

2.4 中国成为世界第三贸易大国第四机电产品出口国

目前中国已成为世界第三贸易大国和第四大机电产品出口国。但在国际分工中，主要参与加工制造环节，处于全球产业链的低端，掌握的核心技术还不多。今后，还要大力推动和扶持我国企业加强核心技术研发，加快创立自主品牌，力争未来数年在拥有核心技术和自主品牌上实现大丰收，形成一批附加值高、竞争力强的出口主导产品，以实施品牌战略为龙头，拉动解决目前外贸出口中存在的效益不够高、附加值较低、创新不足等深层次问题。

随着中国的产业发展水平和企业实力日益提高，人才储备丰富，科技研发潜力巨大，而且市场规模不断扩大，拥有以市场换市场，以市场换技术的条件。

加快实施品牌战略面临着有利时机。

商务部将积极开展品牌促进工作，在机电、高科技、轻纺等领域同时推进品牌战略。要研究制定进一步扶持核心技术研发和自主品牌建设的政策措施，推动完善信贷、保险等政策手段，促进大型成套设备的出口。

要加强对企业的信息服务，加快建设企业评价体系，帮助企业在市场中找准定位，使品牌企业脱颖而出。要支持有实力的企业走出去，树品牌，通过双边经贸机制，帮助企业解决在开拓国际市场时遇到的市场准入问题，发挥中国驻外经商机构的作用，搞好境外市场的风险评估。还要加强中国品牌的海外推介，推动国内配套产业发展，加强知识产权保护，营造有利于技术研发和品牌建设的外部环境。

2.5 人民币升值将提高电力设备行业盈利能力

中国人民银行宣布人民币升值的消息后，必将引起市场的一系列连锁反应。

由于电力设备行业大部分上市公司产品主要瞄准国内市场销售，出口份额所占比例较小，所以人民币升值对于电力设备行业出口业务造成的影响很小。另外由于电力设备行业部分原材料如生产电站锅炉用特厚板和大口径管、生产电力变压器用取向硅钢片等需要进口，另外许多电力设备企业和国外合作，购买国外先进技术需要支付技术使用费，人民币升值会在一定程度上降低电力设备企业的原材料成本和技术使用费，从而会提高电力设备企业的盈利能力。

对于变压器生产企业而言，原材料占生产成本的 70%左右，而生产变压器用硅钢片占原材料的 50%左右。由于目前国内冷轧无取向硅钢片严重产能不足，大部分需要向俄罗斯和日本进口，人民币升值会大大降低变压器生产企业的原材料成本，如果人民币升值 5%，就能降低变压器生产企业成本 1.75%，假设其他变动成本的比例不变，相当于毛利率提高 1.75%，相关上市公司特变电工(600089)和天威保变(600550)的盈利能力必将得到一定程度的提高。具体而言，天威保变 2004 年通过国外进口原材料 31128.84 万元，占变压器产品主营业务收入 79233.2 万元的 39.4%，如果人民币升值 5%，相当于降低采购成本 1556.4 万元，可以使毛利率提高 1.96 个百分点。

对于电站设备生产企业东方锅炉(600786)和东方电机(600875)而言，这些企业为国家三大电站设备生产基地，目前所接订单已经排到 2008 年以后，生产任务非常紧张，所以部分工序外包给国外企业生产，另外生产锅炉用大口径管、毛坯件和特厚板等都是通过国外采购，人民币升值必然在一定程度上降低企业的生产外包费用和生产成本，从而提高企业的盈利能力。

另外电站设备企业诸如哈动力、东方锅炉、华光股份和凯迪电力等纷纷和国外合作引进先进的电站设备生产技术，如哈动力引进的燃气轮机和余热锅炉制造工艺，东方锅炉引进的烟气脱硝工艺，华光月份引进的大型垃圾焚烧炉技术，凯迪电力引进的湿法和干法烟气脱硫工艺，人民币升值必将在一定程度上降低上述企业的技术引进费用。

2.6 前 9 月机电产品进出口突破 5 千亿美元

1 – 9 月，我国机电产品进出口总额达 5475.7 亿美元，同比增长 22.6%。近日，商务部发布的消息显示，计算机设备及其部件和电子元器件分别成为前三季度我国出口和进口最多的产品类别。

有关统计资料显示，前三季度，全国机电产品出口 2990.2 亿美元，同比增长 32.9%，占全国外贸出口的 54.7%；进口 2485.5 亿美元，同比增长 12.1%，占全国外贸进口的 52%。出口前五大类产品是：计算机设备及其部件、零附件，家电及消费类电子产品，通信设备及零附件，电子元器件和电工器材。进口前五大类产品是：电子元器件，计算机设备及其部件、零附件，电工器材，通讯设备及零附件，汽车及其关键零附件。

二、行业运行动态

1. 国外行业发展动态

1.1 德国机械制造业连续三年呈现较快速增长

德国机械设备制造业协会预计，2005 全年行业产值将达 1,440 亿欧元，较 04 年增长 4%，这样，继 04 年后，2005 年德国机械制造业再次创下历史最高产值记录；预计 2006 年产值将比 2005 年增长 2%。2004-06 年，德国机械制造业连续呈现增长，三年累积增幅超过 12%。

出口一直是拉动德国机械行业增长的唯一动力，出口份额占行业总产值的 70%。2005 年头 8 个月，德国国内机械产品需求比去年同期下降 6%，但出口增长 9%。德国机械产品的最大出口目标国依次是美国、法国和意大利。

德国机械制造业企业绝大多数是中小企业，是德国雇员总数最多的工业行业。从产值角度来说，机械制造业是继汽车业之后的第二大工业行业。

1.2 埃及急需工程机械农用机械电力等机电产品

据了解，埃及机械制造水平较低，该国所需各类机电设备，如纺织机械、工程机械、农用机械以及电力和通信设备等几乎全部依赖进口。我国相关企业可考虑扩大对埃及的机电产品出口。

我国企业在开拓埃及机电产品市场时，需注意以下几个环节：

第一，多参加开罗博览会和各种专业展览以扩大影响，增强埃及对我国高品质产品的了解。通过提高技术含量较高的机电产品的出口，来带动对埃及出口。

第二，部分埃及国产产品可以满足国内市场需求，且埃及政府设置各种关税和非关税壁垒保护的产品，如汽车、家用电器和水泵等，我国企业可以采用全散件供货（CKD）方式，以提供零部件或采用特许经营等方法，将我国优质机电产品打入埃及市场。

第三，为避免埃方对进口产品实施反倾销，可以通过与埃及当地企业合作，在埃及设厂生产的方式，使我国机电产品不仅可以进入埃及市场，还可以充分利用埃及与其他国家和地区达成的优惠贸易协定和自由贸易协定，如东南非共同市场、阿拉伯自由贸易区协议以及埃及与欧盟达成的自由贸易协定等，将产品辐射到其他周边国家。

第四，培养市场，引导消费的意识，努力扩大当地消费者并不非常习惯消费的机电产品，如自行车、摩托车、家用缝纫机和农用车辆等的出口。

1.3 美国泰科预计电器保护器市场达 45 亿美元

资产总规模相当于美国朗讯、3M 公司等 4 家公司总和的美国泰科国际旗下的世界上最大的被动电子组件生产商泰科电子，近日在上海宣布首次在中国推出最新产品缓熔表面贴装保险丝，并将全力争夺规模达 45 亿美元的保护器市场。

随着电器设备的日益普及和增多、电路电器的保护更显重要。但传统的保护方式，往往在电流、电压过高时，瞬间就熔断保险丝，使设备、系统的正常运行受到影响，并丢失数据或增加重启的困难。泰科电子在上海宣布推出的缓熔表面贴装保险丝，提供的过电流保护适用于正常运行频繁出现较大浪涌电流的系统，能对电源、电容滤波器组、LCD 背光逆变器和电机等进行保护。在瞬间有高电流通过时能延缓熔断保险丝的时间，也就是在保护设备时，在允许范围内，保障系统运行正常，提升电子系统的可靠性。缓熔表面贴装保险丝可广

泛用于电脑、电视、手机、数码相机等。这一产品符合有害物质限制指令（RoHS）的要求。

据统计，2005 年，电路保护器件的价值增长是历年最高的，将从 2003 年的 39 亿美元，增加到 45 亿美元。但泰科电子也认为，由于行业内生产能力增加，造成价格下跌，从而出现发展的停滞状况。估计从今年开始后的 3 年内，电路保护器件将保持一段平稳状态，市场规模保持在 45 亿美元之间。

1.4 东盟张开五金机电怀抱

云南地处东亚、东南亚、南亚三国接壤，通过澜沧江——湄公河与缅甸、老挝、泰国、柬埔寨和越南相连，并与马来西亚、新加坡、印度等国邻近。随着改革开放的不断发展，云南省同东盟各国外贸往来的区位优势日趋显现。

中国、老挝、缅甸、泰国等 4 国商船通航协议的签署和上湄公河航道整治工程的完工，为从中国西部直接进入东盟市场的腹地-泰国，提供了最方便快捷的通道；昆曼公路、泛亚铁路的修建，必将使云南昆明成为进入东盟国家的交通枢纽，云南在全国率先与东盟国家建成的四通八达的空中交通网，这些，都是任何一个地方无可与之相比的。

云南省的邻近周边国家均属世界不发达国家，日用工业品自给率仅为 30%左右。中国的冶金、化工、轻工、医药、机械、五金机电、纺织、建材等在很大程度上都是对方需求的产品。云南海关进出口统计数据表明，在云南出口贸易中，五金机电产品占到出口总额的 60%。由于云南省地处我国的西南边陲，少数民族居多，长期以来受交通等条件的制约，与沿海经济发达地区相比，各方面条件相对滞后，工业基础相对薄弱。许多具有潜力出口的五金机电产品恰恰又是云南省最薄弱的或是空白产业。

随着云南省与东盟国家贸易往来的日趋频繁，以及昆明市城市现代化建设步伐的加快，云南的五金机电专业市场无论从数量上还是质量上都远远不能满足区域经济的发展和国际贸易的需求。云南省暨昆明市五金机电行业商会联合当地近千名五金企业家，正积极向昆明市有关部门申请审批市场用地 500 余亩，用于建设大型国际化五金机电市场，现在申请审批进展顺利，全国工商联五金商会也正式同意筹建“中国云南东盟国际五金机电市场”。

在这大好机遇下，地处东盟桥头堡的昆明，将加强与各兄弟省、市商会以及名优企业建立广泛的联系，全力构建与国际接轨的现代化专业五金机电市场——“中国云南东盟国际五金机电市场”，开创云南-东盟五金贸易新局面。

2. 国内行业发展动态

2.1 机电产品出口总值有望超 4000 亿美元

近几年，我国机电产品出口总值连年增长，机电产品在全国外贸出口产品总额中所占的比例始终保持稳定，基本维持在 53%-55%之间。据统计，今年 1-9 月，我国外贸出口总额达 5464.2 亿美元，其中机电产品出口总值达 2989.8 亿美元，占全国外贸出口总值的 54.7%，出口额与去年同期相比增长 33%。今年我国机电产品出口总值有望超过 4000 亿美元。

2.2 北京中航制成数字热工计量新品

北京中航机电研究所推出的具有国内先进水平的数字热工实验室与计管一体化新设备，受到业内专家的关注。

所谓数字热工实验室，就是将数字化、智能化、网络化功能的计量标准设备，用现代接口技术、通信技术、计算机软硬件技术等按各种被校热工仪标准规程和计量技术管理、计量行政管理、计量法制管理的要求，实现计量校准过程的数字化、自动化和计量管理的智能化。北京中航机电研究所推出系列数字化热工计量标准设备，为实现我国热工实验的数字化奠定了基础。

2.3 大型高电压潜水排污潜水电泵在长沙问世

为适应城镇防汛排污（渍）的需要，节约泵站工程造价，长沙电机厂有限责任公司与江苏大学、无锡水泵厂共同开发研制的首批 10 台 600QW3000－40－500kW　10kV 大型高电压干式运行潜水排污电泵，在我国装机容量最大的鞍钢大型雨水排污泵站投入使用。前不久该泵站在抵御台风暴雨袭击中，发挥了快速排污的威力，确保了鞍钢生产生活正常有序进行。

该项新产品扬程高，直达 40 米。其核心部位电机在我国首次采用高电压，内装干压式结构，性能可靠效率高。该产品电机与水泵构成一体，无需在现场进行耗工，同时还可大大简化泵站的土建及建筑结构，减少占地面积，并节约泵站工程造价达 30%。它的研制成功不仅填补了国内空白，而且标志着我国大型潜水电泵生产又迈上了一个新的台阶。

2.4 中国最大的机电五金城落户上海嘉定安亭

随着世界制造业基地向中国的转移，为顺应市场需求，有“现代机电五金航母”之称的上海国际机电五金城近期上海嘉定新城安亭汽车城内隆重开业。

该五金城规划分布为市场营业区、产品展销区、商务办公区、仓储区、商贸区和公益园区，现已建成商办两用商铺 2000 间，市场面积逾 30 万平方米，主要经营建筑五金、装饰五金、管道阀门、工具五金、电线线缆、油漆涂料、消防器材、橡塑制品、劳防劳保、工业机械等十大类机电五金产品。

这座机电五金城功能齐全，除现代化的商务办公大楼和宾馆之外，还有可供开会和展览的会展中心以及实行网络化管理的仓储物流中心。加之，商业休闲区设在风景秀美的盐铁河畔，生活配套区内设有集贸市场、体育馆和幼儿园，整个机电五金城集经营、展示、仓储、物流、商务、休闲、居住等多种功能于一身，为国内外五金机电厂商提供全方位的服务。

世界制造业基地在向中国转移，机电要素市场的建立顺应中国制造业发展的需要，而“长三角”地区已成为内地极为重要制造业生产基地。制造业的发展需要市场的支撑，制造业的基础——生产资料供应链及物流业的发展尤为重要，众多厂商正是看准了“长三角”地区对生产资料的需求有着广泛的市场空间，因此让世界机电汇聚该市场的目标将不难实现。

2.5 中国机电产品出口埃塞俄比亚市场

随着中国在埃塞俄比亚承包工程的增多，中国机电产品对埃塞的出口出现了较大幅度的增长。出口到埃塞的中国机电产品主要有：货运机动车辆、工程机械、铸造成型机械、成型钢材、机械零件、原电池、机动车零配件和电缆光缆等。

虽然，我国机电产品对埃塞的出口有了较大幅度的增长，但主要是靠在埃塞工程承包项目的带动，其一般贸易出口的份额还是很小。

我国机电产品对埃塞出口还存在问题：

埃塞市场对我国机电产品的认识不够。由于西方国家的产品进入埃塞市场的时间早，而我国产品进入的时间较晚，再加上埃塞人“眼见为实”的购买心理特点，使他们形成了强烈的反差观念，他们已很习惯并乐意去接受西方产品，而对我国产品却反应迟钝，多数商人对中国产品的认识只停留在低档的日用消费品上。埃塞许多商人根本就想不到进口我国的机电产品。

我国企业自身对机电产品的宣传力度不够。在宣传方面与西方国家相比，

我们对机电产品的宣传在埃塞市场显得十分乏力。在埃塞街头和一些杂志上都可以看到欧洲、印度及中东国家的机电产品广告，这些国家还时常举办一些产品推介会、展览会。而我国至今还没有在埃塞举办过展览，只有个别企业参加过当地举办的展览会。目前我国对机电产品在埃塞的宣传力度不仅使埃塞对我国产品认识不够，而且使其认为我国出口商不重视产品推广。

售后服务和零配件供应工作水平较差。从目前情况看，我国出口到埃塞的工业机械类产品的售后服务情况基本良好，零配件供应也基本跟得上。但个别企业的一锤子买卖行为也严重影响了我国产品在埃塞市场的声誉。如去年我国某进出口公司驻埃塞代表处向埃塞出售了一套制箱机械后，只将两名不懂英文的工人接到现场负责安装后就一走了之，与其挂靠公司联系，则称其是个人行为，公司不能负责。目前，这一事件已影响到我国其它机电产品对埃塞的出口。

我国出口到埃塞市场的运输机械(主要指汽车)售后服务和零配件供应工作则十分有限，可以说尚无任何一家售后服务中心和国产零配件供应机构。这也使得中国汽车在埃塞市场上寥寥无几。其实，目前我国汽车，特别是农用运输车、吉普车、小型面包车的性价比十分符合埃塞市场的需求。

进入埃塞市场的可行性分析

市场潜力。埃塞是黑非洲人口第二大国，拥有近 8000 万人口，通过近年来的经济发展，已形成了一个庞大的消费群体。但由于埃塞的工业十分落后，国内生产和生活的需求基本上通过进口来实现。近年来，西方国家加大了对埃塞的援助力度。世界银行和国际货币基金组织等对埃塞的经济改革基本持认可态度。当前，埃塞是世界银行、欧盟等在黑非洲的最大受援国。由此可见，机电产品在埃塞蕴藏着巨大的市场潜力。

我国机电产品有能力占领埃塞市场。我国机电产品的生产经过了几十年的摸索，尤其是改革开放 20 多年来引进消化吸收发达国家的先进技术，有了长足的进步。生产已初具规模，生产体系已经健全，技术和工艺已日趋成熟，产品基本达到国产化，成本已接近最低水平。该行业已成为我国具有一定比较优势的产业，具备了进入国际市场的能力。埃塞政府十分重视学习我国发展经济的成功经验，注重引进我国的先进技术。近年来，我国发电设备、输变电设备及通信产品纷纷在埃塞市场中标，已充分说明了我国机电产品占领埃塞市场的能力。

企业自身发展需要。随着我国经济突飞猛进地发展，机电产品生产企业如雨后春笋般快速崛起，形成了强敌如林的竞争局面，加之国内机电产品市场日趋饱和，呈现出供过于求的态势。企业为了生存和发展，就必须另辟蹊径，将

相对过剩的生产能力扩散到新的市场中去也是企业自身发展的需要。

2.6 我国对老挝机电产品出口大幅上升

近年来，我国对老挝的机电产品出口不断增加。仅 2004 年就达到 6728 万美元，占当年出口额的 66.7%。

这与我国公司在老占有 30%左右的承包工程市场及我国政府实施优惠贷款、出口信贷、以缓促贸等相关。近三年仅万荣第二水泥厂、电信网一、二期扩容、南梦 3 电站等项目就带动大批机电设备出口。

3. 广东省行业发展动态

3.1 广东东盟机电贸易逆差 63 亿美元

今年 1－9 月，广东对东盟机电产品进出口贸易额为 173.2 亿美元，比去年同期（下同）增长 18.3%，占广东对东盟进出口贸易总值的 65.3%；其中进口 118.1 亿美元，增长 14.4%；出口 55.1 亿美元，增长 27.7%；进出口贸易逆差额为 63 亿美元。

广东对东盟机电产品进出口贸易逆差主要由加工贸易产生。其中造成逆差最大的商品为集成电路及微电子组件，进口 37.5 亿美元，出口 3 亿美元，逆差额为 34.5 亿美元。而广东与东盟机电产品一般贸易进出口产生的贸易逆差额较小，仅占总逆差额的 5.2%。

对马来西亚、菲律宾和泰国的贸易也是逆差产生的原因。据统计，1-9 月，广东与东盟中的马来西亚、新加坡、泰国、菲律宾和印度尼西亚五国的机电产品进出口贸易额分别为 47.6 亿、44.1 亿、33.9 亿、33.3 亿和 11.3 亿美元，五国进出口合计占进出口总值的 98.3%；其中对马来西亚、菲律宾和泰国的逆差额分别为 29.9 亿、25.9 亿和 13.9 亿美元，合计达 67.9 亿美元；而对新加坡和印尼进出口贸易则为顺差，顺差额分别为 3.4 亿和 1.2 亿美元。

3.2 欧盟双指令给广东机电增 4 项成本

机电产品是广东对欧盟出口的最主要商品。据海关统计,今年 1-9 月,广东对欧盟累计出口机电产品 181.4 亿美元,占同期广东对欧盟出口总额的 77.9%。目前,欧盟两项新环保指令《关于报废电气电子设备指令》(WEEE)和

《关于在电气电子设备中限制使用某些有害物质指令》(ROHS)已开始生效。业内人士指出,这两项指令将使广东机电产品出口面临巨大考验。

欧盟两项环保指令将给“广东制造”增加四项主要成本:

一是因废弃机电产品回收处理费用而增加的成本。2005 年 8 月 13 日以后投放市场的产品,生产者应支付所有自己生产的产品的回收、处理、再循环和环保丢弃处理的费用。同时,欧盟规定回收率和再利用率为 70%至 80%。两项指令启动后,电子电器回收成本将转嫁到制造商身上,由于欧洲劳动力成本高,回收成本可能使广东制造业失去成本优势,从而降低相关出口产品的竞争力。

二是因有害物质检测费用而增加的成本。欧盟制订了相应的法律,要求通过必要的手段进行检测确定产品是否符合要求,生产企业要对构成产品的所有原材料和零部件逐一识别,确保不含有害物质,这些都需要生产商付出一定的检测费用,从而增加出口成本。

三是因使用替代材料而增加的成本。广东生产的大部分电子电器产品都使用了 6 种被禁的有害物质,寻找替代品要增加产品的成本,而使用替代品要求对相关制造过程和生产工艺装备进行改进,并且目前有些被禁的有害物质还难以找到合适的替代品。

此外,跨国公司转移供应链,本土零配件生产企业压力加大。目前广东机电产品出口的主力军是外商投资企业,但为其承担零部件配套的却大部分是本土中小企业,对于跨国公司来说,对零部件进行控制就可以规避 ROHS 指令带来的风险,而配套厂商必须使自己的产品符合要求才能成为跨国公司的合格供应商,这样对于两指令带来的压力和影响就被转移到了中小企业身上。而广东企业缺乏检测手段和研发能力,难以具备有害物质的替代技术和工艺。由于我国制造业一直走低端路线,环保材料供应链的建立并非易事。

因此,广东企业特别要加强四个方面研究:首先是加强对欧洲市场的了解和研究,尤其是可以借用的社会资源方面,通过合作的方式共同承担回收费用,以降低单个企业的成本；其次是加强对原材料的研究和制造设备的研究,提高产品生产的配套能力,避免过分依赖国际市场的供应；第三,“绿色产品”概念将是消费者的终极需求,制造企业应加强环保产品开发投入；第四,电子垃圾回收是世界环保的重点内容,广东企业只有树立了正确的环保意识,才能真正与世界同步,在出口领域不至于屡次遭遇“环保壁垒”。从长期来看,如果应对措施得力,两项指令的限制有利于广东机电产品的技术革新和升级换代,从而提升广东机电产品的总体竞争力。

3.3 广东省长安镇已形成电子五金产业带

作为广东省电子五金专业强镇，长安镇每年财政对科技投入的增幅均超过10%，更先后投资8亿多元打造了三大科技工业园，目前已初步形成电子五金产业群，使该镇科技工作迈上新的台阶。

去年该镇新签外商投资项目108宗，其中电子类企业约占68%，今年上半年新签外商投资项目33宗，其中电子类企业约占70%，通过加大对高新技术企业和高新技术成果的引进，有效提高了该镇的科技容量和水平。

按照“高起点规划、高标准规划、高效能管理”的原则，该镇计划投资8亿元，先后新建了安力、振安、新安三大科技工业园，其园区规划面积共3000多亩，目前已引进企业40多家。

所引进企业主要以计算机及软件产业、微电子及元件产业、通讯设备产业等为主，其产值高达30多亿元，从而初步形成了一个强大的电子五金产业带，并成为全镇电子信息产业的龙头。

第二部分 行业运营状况分析

一、电工电器行业整体情况分析

1. 电工电器行业整体效益分析

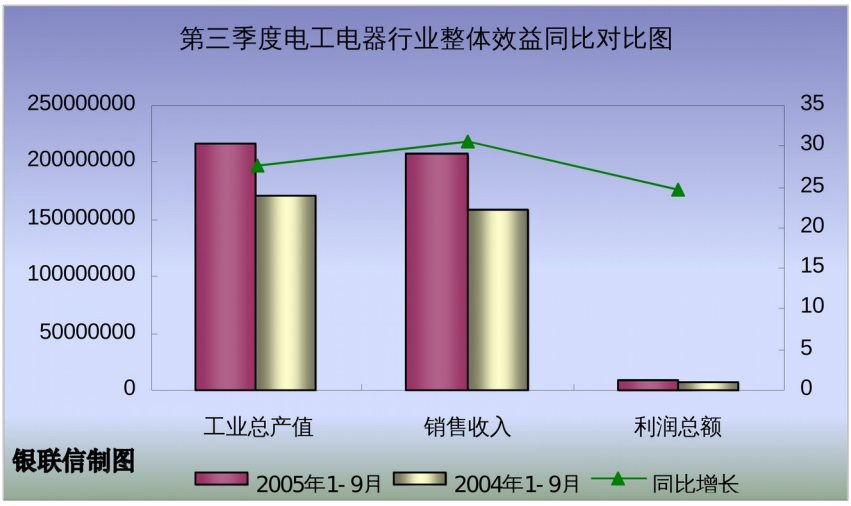
表格 1　2005 年第三季度全国电工电器行业整体效益

指标名称	工业总产值（千元）	销售收入（千元）	利润总额（千元）	人均销售量（元）	人均销售率最好水平
2005 年 1-9 月	216837006	207875441	8313978	503193.91	45435733.3
2004 年 1-9 月	169934597	159073115	6673477	449840.37	27985076.5
同比增长	27.6	30.68	24.58	11.86	62.36

资料来源：国家统计局

今年第三季度，电工电器行业的工业总产值为 216837006 千元，同比增长 27.6%，行业的销售收入为 207875441 千元，同比增长 30.68%，而截至到 9 月份，行业利润总额达到 8313978 千元，同比增长 24.58%。行业利润的同比增幅低于销售收入的同比增幅，利润空间相对收缩。行业的人均销售量为 503193.91 元，比去年同期增长了 11.86%，行业人员工作效率有所提高，有效资源的利用情况有所改善。

图表 1　2005 年第三季度全国电工电器行业整体效益示意图



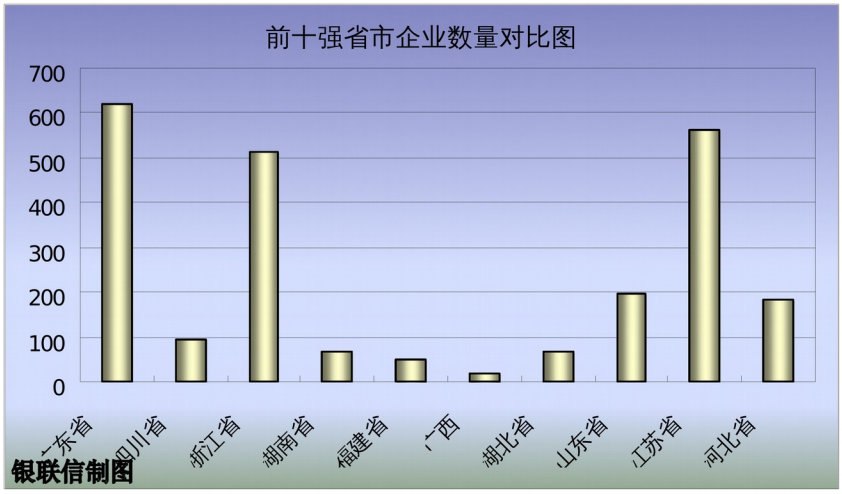
2. 电工电器行业企业情况分析

表格 1　2005 年第三季度全国电工电器行业中的企业情况分析

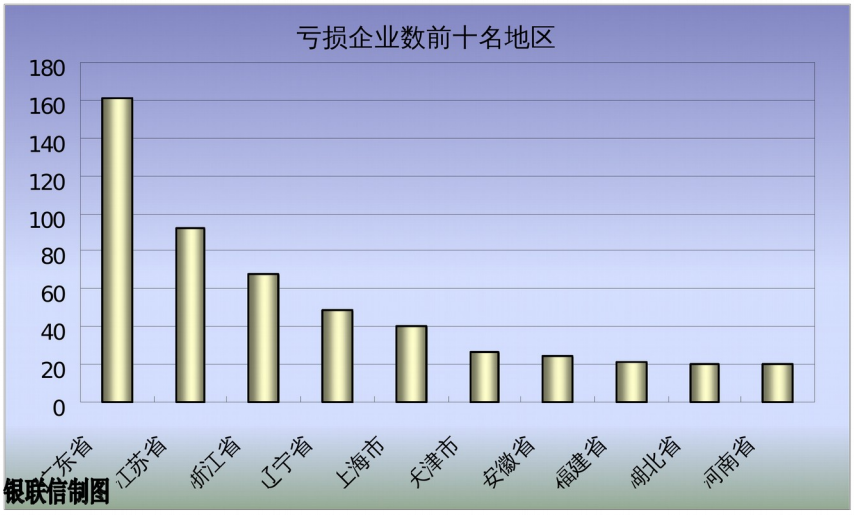
指标名称	企业数量（个）	亏损企业数量（个）	亏损企业亏损额（千元）	同比增长%
全国	3395	678	1085641	-0.54
广东省	618	161	263843	24.79
四川省	95	19	103040	-21.25
浙江省	511	68	66127	59.87
湖南省	69	10	836	-81.07
福建省	50	21	15411	-38.25
广西	16	6	5464	542.07
湖北省	66	20	28174	45.7
山东省	196	14	5570	-64.77
江苏省	563	92	127289	-3.14
河北省	181	14	17783	-24.17
河南省	128	20	41837	143.27
云南省	13	6	5939	-45.36
贵州省	9	3	264	-93.58
陕西省	40	11	21049	-26.42
江西省	29	4	303	-80.64
山西省	13	5	19329	-6.85
辽宁省	168	49	80248	-49.14
黑龙江省	24	12	38171	-30.6
甘肃省	15	7	18675	13.86
新疆	12	4	1803	-27.18
吉林省	16	4	8086	-34.17
内蒙	6	3	2090	-51
重庆市	34	12	6447	-11.85
安徽省	122	24	25269	12.47
青海省	2	1	71	-47.79
海南省	7	2	19756	7440.46
上海市	249	40	116181	39.74
宁夏	4	2	5248	477.34
北京市	43	17	15802	-4.59
天津市	96	27	25536	-0.06

资料来源：国家统计局

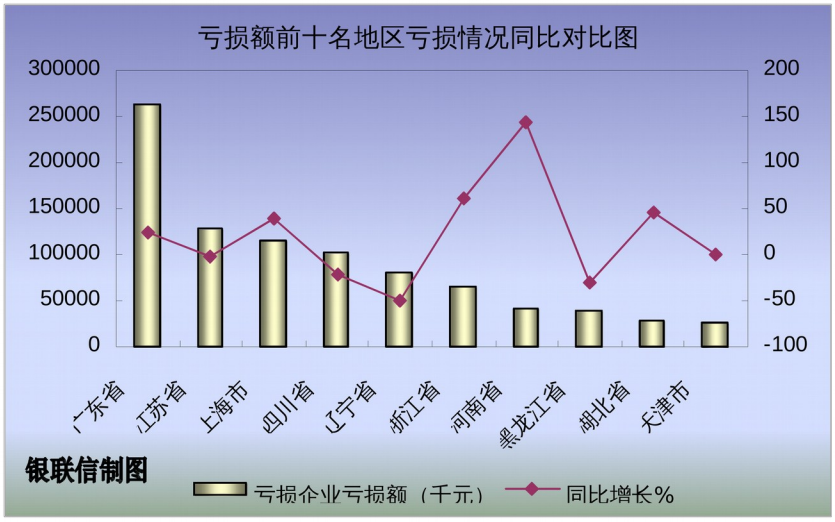
图表 2　2005 年第三季度电工电器行业前十名省市企业数量对比图



图表 3　2005 年第三季度电工电器行业亏损企业数量前十名省市对比图



图表 4　2005 年第三季度电工电器行业亏损额前十名省市对比图



从表中可以看出，广东省的企业数最多，为 618 家，其亏损企业数、亏损额也最多；江苏省的企业数处于行业第二位，为 563 家，其亏损企业数和亏损额也处于第二位；而浙江省的企业数仅次于江苏省，其亏损企业数位居第三，

亏损额处于第六位。并且这三个省的企业数量明显多于其他地区。可见今年的计算机行业市场中，企业数较多的省市的亏损情况也相对比较严重，其中除了广东省的销售收入居高不下外，浙江省销售量位居第三外，其他几个地区的销售情况也不很理想，和其拥有的企业数不成比例。

从各省市亏损额同比增长情况来看，海南、广西、宁夏和河南的亏损额的同比增幅尤为严重，分别达到7440.46%、542.07%、477.34%和143.27%；广东、浙江、湖北、甘肃、安徽、上海等地区的亏损额较去年同期也有所增长，除此之外大部分地区均有不同程度下降。

二、电工电器行业运行状况分析

1. 电工电器行业经营状况分析

1.1 电工电器行业经营规模环比分析

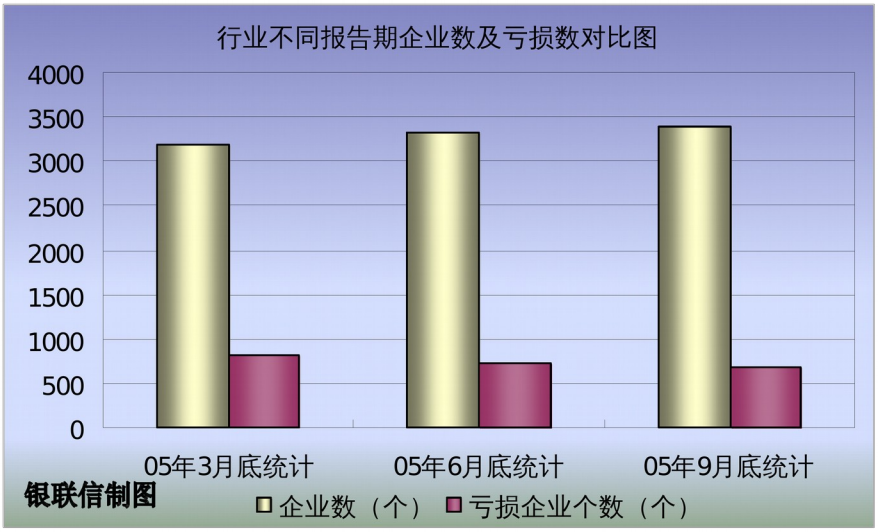
表格 2　2005 年第三季度电工电器行业不同报告期经营规模对比表

时期	企业数（个）	亏损企业个数（个）	从业人员（人）	资产（千元）	销售收入（千元）	利润（千元）
05 年 3 月底统计	3178	822	511871	181457401	53729955	1870916
05 年 6 月底统计	3321	719	538072	205470947	129459629	4900285
05 年 9 月底统计	3395	678	550816	218413899	207875441	8313978

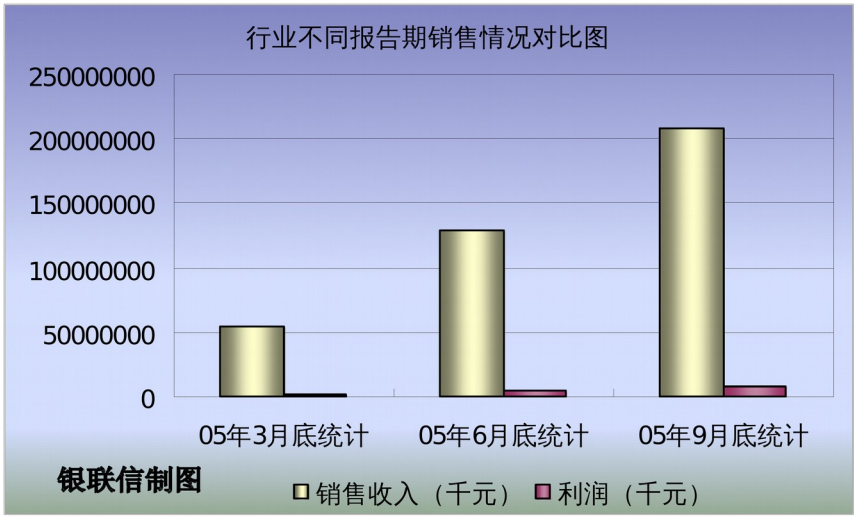
资料来源：国家统计局

由以上数据不难看出，全国电工电器行业的各项指标均处于一路攀升的走势。与上一季度相比，第三季度全国电工电器行业的企业数量达到了 3395 家比 2005 年第二季度增加 74 家；亏损企业数量有所减少，比上一季度减少了 41 家，销售收入和利润也有大幅度提高，分别增加了 78415812 千元和 3413693 千元。在扩大规模的同时保持了良好的增长态势。

图表 1　2005 年第三季度电工电器行业不同报告期经营规模对比图



图表 2　2005 年第三季度电工电器行业不同报告期销售情况对比图



1.2 电工电器行业盈利能力分析

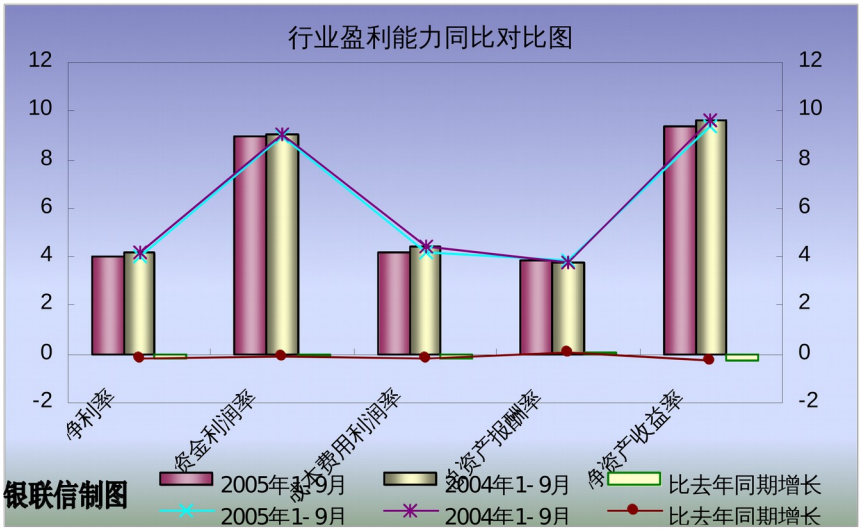
表格 3　2005 年第三季度全国电工电器行业盈利能力数据统计表格

指标名称	2005 年 1-9 月	2004 年 1-9 月	比去年同期增长
销售净利率%	4	4.2	-0.2
资金利润率%	8.96	9.07	-0.11
成本费用利润率%	4.2	4.41	-0.21
总资产报酬率%	3.81	3.74	0.07
净资产收益率%	9.35	9.61	-0.26

资料来源：国家统计局

截至到今年 9 月，电工电器行业净资产收益率、销售净利率、资金利润率和成本费用利润率较去年同期均有所下降。其中，销售净利率、成本费利润率分别降低了 0.2%和 0.21%，；总资产收益率的同比增长了 0.07%，净资产收益率却比去年同期下降了 0.26%，表明负债的比例比去年也有一定的下降，但是呈现负增长的净资产收益率也同样昭示了其盈利能力的下降，不得不引起投资者的高度重视。

图表 3　2005 年第三季度全国电工电器行业盈利能力示意图



1.3 电工电器行业营运能力分析

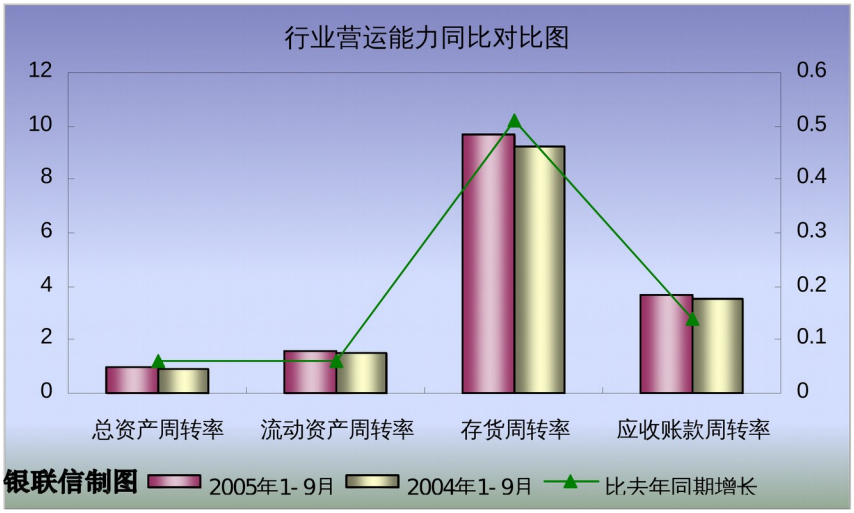
表格 4　2005 年第三季度全国电工电器行业营运能力数据统计表格

指标名称	2005 年 1-9 月	2004 年 1-9 月	比去年同期增长
总资产周转率	0.95	0.89	0.06
流动资产周转率	1.54	1.48	0.06
存货周转率	9.71	9.20	0.51
应收账款周转率	3.66	3.52	0.14

资料来源：国家统计局

今年前三个季度，电工电器行业的各项指标较去年同期均有所增长，存货周转率和应收账款周转率分别增长了 0.51 和 0.14；总资产和流动资产周转率则同时增长了 0.06；整体情况更有利于现金的回笼，企业的营运能力较去年同期有所提高。

图表 4　2005 年第三季度全国电工电器行业营运能力示意图



1.4 电工电器行业偿债能力分析

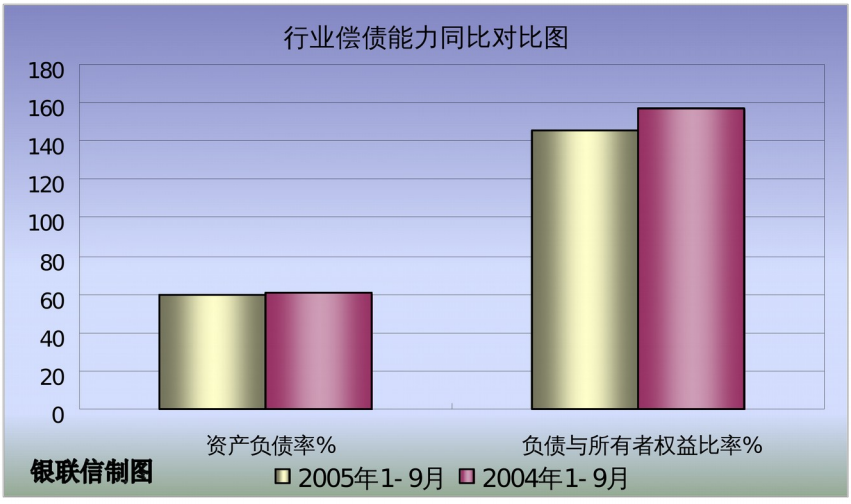
表格 5　2005 年第三季度全国电工电器行业偿债能力数据统计表格

指标名称	2005 年 1-9 月	2004 年 1-9 月	比去年同期增加
资产负债率%	59.28	61.07	-1.79
负债与所有者权益比率%	145.55	156.88	-11.33
利息保障倍数	4.23	3.46	0.77

资料来源：国家统计局

今年 1－9 月份，电工电器行业的资产负债率、负债与所有者权益比率与去年同期有所下降，其利息保障倍数为 4.23，比去年同期增长了 0.77。整体看来，电工电器行业的资产负债率保持在正常的范围内，偿债能力比去年同期有所增强。

图表 9　2005 年第三季度全国电工电器行业偿债能力示意图



2. 电工电器行业经营状况对比分析

2.1 电工电器行业不同规模企业人均指标分析

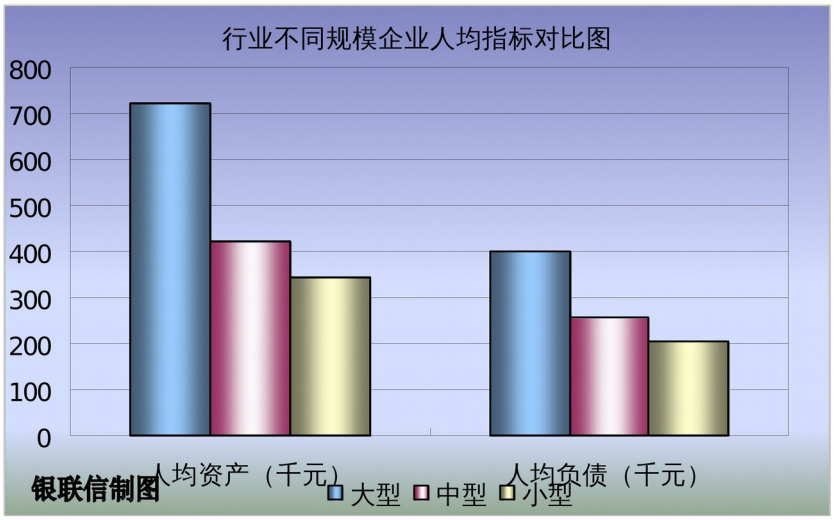
表格 6 2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业人均指标对比表

企业类型	从业人员（人）	人均资产（千元）	人均负债（千元）	人均销售收入（千元）	人均利润（千元）	人均工业总产值（千元）
地区平均	550816	396.53	235.04	377.40	15.09	393.67
大型	32284	721.76	401.61	600.50	32.10	621.22
中型	206203	423.71	258.03	382.11	16.81	386.49
小型	312329	344.96	202.65	351.22	12.21	374.88

资料来源：国家统计局

从全国电工电器行业不同规模企业情况来看，大型企业的各项指标最高，并远远超过了行业的平均水平，不论是企业的资产还是效益都尽显优势；而小型企业的各项指标则均在平均线以下，企业效益相对较差；中型企业除人均工业总产值外，其它指标值均在平均线以上，生产效率有待加强。总的来说，说明在我国的电工电器的行业市场上，大型企业的效益最好，而小型企业最差，行业的规模效应显著。

图表 10 2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业人均指标对比图



2.2 电工电器行业不同规模企业盈利能力分析

表格 7 2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业盈利能力指标

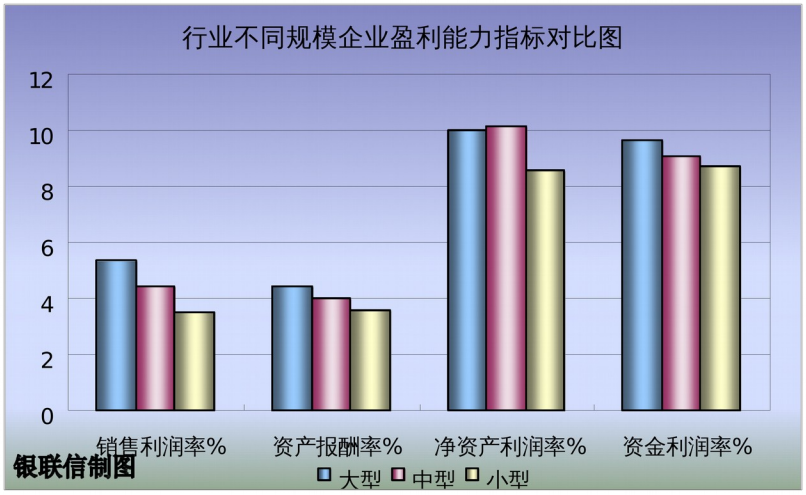
盈利性指标	销售利润率%	资产报酬率%	净资产利润率%	资金利润率%

地区平均	4.00	3.81	9.35	8.96
大型	5.35	4.45	10.03	9.66
中型	4.40	3.97	10.14	9.05
小型	3.48	3.54	8.58	8.74

资料来源：国家统计局

从全国不同规模企业的盈利能力指标来看，大、中型企业的销售利润率、净资产利润率等盈利指标均高于行业的平均水平，盈利能力较好，其中，大型企业要好于中型企业；而小型企业的各项指标表现较差，没有达到行业的平均水平，盈利能力较差。

图表 11　2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业盈利能力指标对比图



2.3 电工电器行业不同规模企业营运能力分析

表格 8　2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业营运能力指标

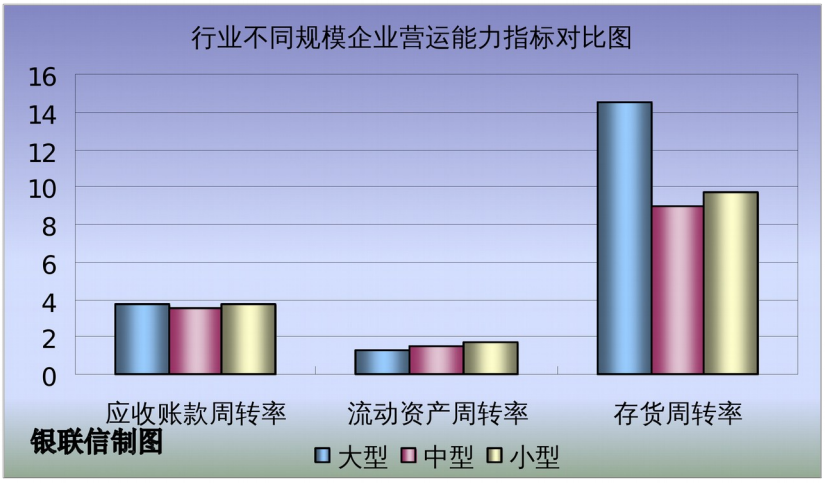
营运能力指标	应收账款周转率	流动资产周转率	存货周转率
地区平均	3.66	1.54	9.71
大型	3.78	1.28	14.54
中型	3.51	1.45	9.01
小型	3.76	1.66	9.71

资料来源：国家统计局

与盈利能力相同，大型企业的营运能力依然是三种规模企业中最好的，各项指标均明显高于行业的平均水平；不同的是小型企业的各项指标情况要好于中型企业，指标值均在平均水平以上；相对的，中型企业的表现最差，各项指标均在平均水平以下，营运能力从强到弱的次序变成了：大型企业、小型企业

和中型企业。

图表 5　2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业营运能力指标对比图



2.4 电工电器行业不同规模企业偿债能力分析

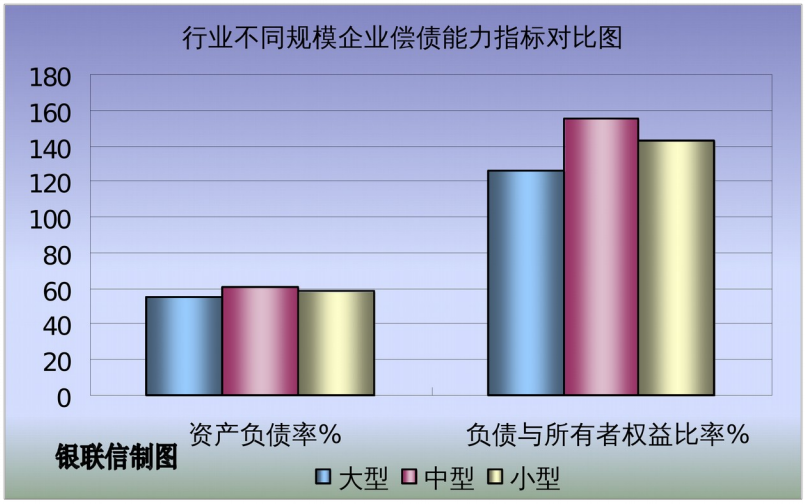
表格 9　2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业偿债能力指标

偿债能力指标	资产负债率%	负债与所有者权益比率%	利息保障倍数
地区平均	59.28	145.55	4.23
大型	55.64	125.44	4.75
中型	60.9	155.74	4.09
小型	58.74	142.39	4.24

资料来源：国家统计局

从不同规模企业的偿债能力指标来看，三种规模企业的资产负债率均控制在相对安全的范围内，其中大型企业的资产负债率最低，利息保险倍数最高，偿债能力最好；小型企业偿债能力次之；而中型企业的资产负债率最高，利息保险倍数最低，偿债能力最差。

图表 6　2005 年第三季度电工电器行业不同规模企业偿债能力指标对比图



三、广东省行业运行状况对比分析

1. 广东省行业经营状况对比分析

1.1 广东省行业规模对比分析

表格 11 2005 年第三季度广东省电工电器行业规模与全行业、先进地区平均水平对比表

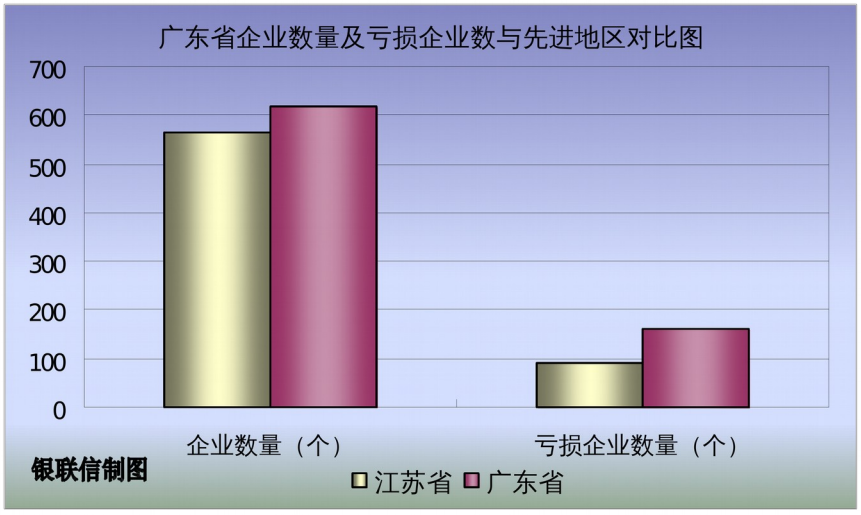
销售排名	指标名称	企业数量（个）	亏损企业数量（个）	从业人员数（人）	资产总计（千元）	销售收入（千元）	利润总额（千元）	工业总产值（千元）
	全国	3395	678	550816	218413899	207875441	8313978	216837006
1	江苏省	563	92	97810	46007640	46965785	1840353	48398046
2	广东省	618	161	138025	33420345	36228586	860636	36965941
本地区占全国比重%		18.20	23.75	25.06	15.30	17.43	10.35	17.05

资料来源：国家统计局

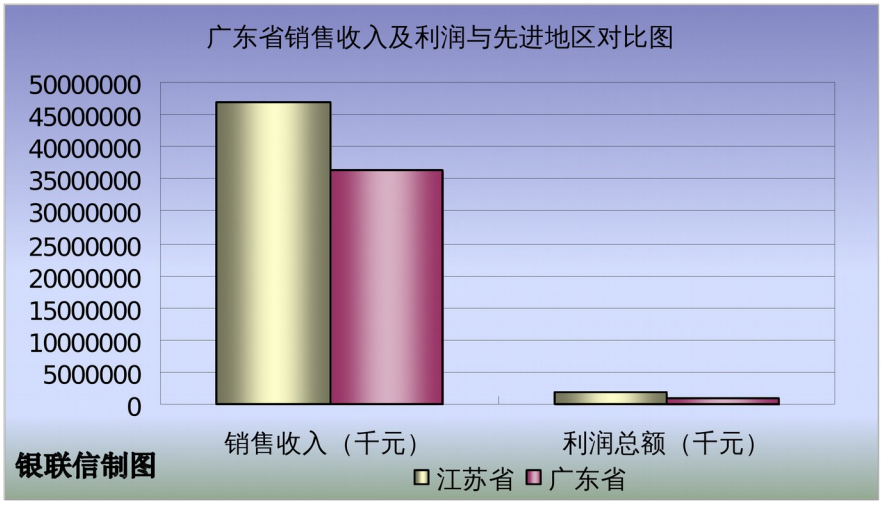
广东省电工电器行业的销售收入排名全国第 2，广东省以占全国本行业 15.30%的资产比例，创造出占全国行业 17.05%的工业总产值和占全国行业 17.43%的销售收入；这些数据表明广东省的电工电器行业有着一定的行业基础，企业的生产和经营效率较高，但企业对于人力资源利用还有进一步提升额空间。同时，也可以看出广东省的利润总额只占全国的 10.35%，市场的利润空间较小。

和江苏省比较起来，广东省的销售收入虽然排名第 2 位，但江苏省的市场占有率要比广东高出很多；就企业数量来说，江苏省只有 563 家，而广东省有 618 家，比较之下，广东省 161 家的亏损企业数量也显得偏高了；而且，江苏省的其它指标值也都高于广东省，尤其是利润总额，高出了一倍还要多，从各方面都可以明显地看出广东省的电工电器行业距离销售量最高的江苏省还是有一定的差距。

图表 14 2005 年第三季度广东省企业数量及亏损企业数与先进地区对比图



图表 7 2005 年第三季度广东省销售收入和利润与先进地区对比图



1.2 广东省行业人均创利对比分析

表格 12 2005 年第三季度广东省电工电器行业人均创利指标与全行业、先进地区平均水平对比表

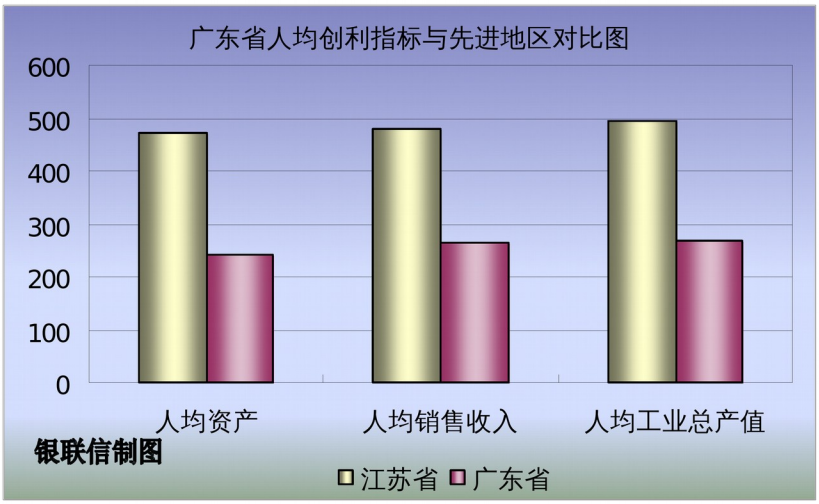
销售排名	指标名称	人均资产（千元）	人均销售收入（千元）	人均利润 （千元）	人均工业总产值（千元）

	全国	396.53	377.40	15.09	393.67
1	江苏省	470.38	480.17	18.82	494.82
2	广东省	242.13	262.48	6.24	267.82

资料来源：国家统计局

从人均创利指标来看，广东省的各项指标均低于全国平均水平，并远远低于体现了广东省对有效人力资源利用程度较差，和江苏省比起来，差距就显得更远了，这种状况，应该引起企业的重视，合理的优化人力资源，达到有效配置。

图表 16 2005 年第三季度广东省电工电器行业人均创利指标与全行业、先进地区平均水平对比图



1.3 广东省行业规模同比分析

表格 13 2005 年第三季度广东省电工电器行业经营规模与上年同期增长对比表

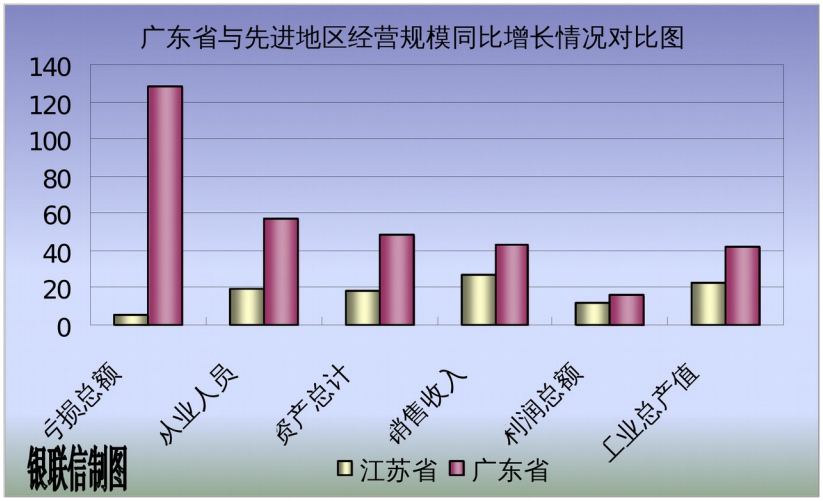
指标名称	亏损总额（千元）	从业人员（人）	资产总计（千元）	销售收入（千元）	利润总额（千元）	工业总产值（千元）
行业整体比上年同期增长%	15.40	16.82	22.38	30.68	24.58	27.60
江苏省地区比上年同期增长%	5.51	19.32	18.07	26.62	11.73	22.32
广东省地区比上年同期增长%	128.61	56.58	48.78	42.88	15.99	41.70

资料来源：国家统计局

从行业的经营规模同比增长情况来看，广东省今年的亏损情况比较严重，亏损额比去年同期增长了 128.61%；行业的规模增长趋势依然持续，从业人

员比去年同期增长了 56.58%，资产总计同比增加了 48.78%；而销售收入、利润总额和工业总产值也有一定幅度的增长，但是与行业的扩张速度相比依旧不理想。总的来说，广东的行业经营规模还在不断的扩大，但行业的市场状况并未见明显的好转。

图表 17 2005 年第三季度广东省电工电器行业经营规模与上年同期增长对比图



1.4 广东省行业规模环比分析

表格 14 2005 年第三季度广东省电工电器行业经营规模不同报告期对比表

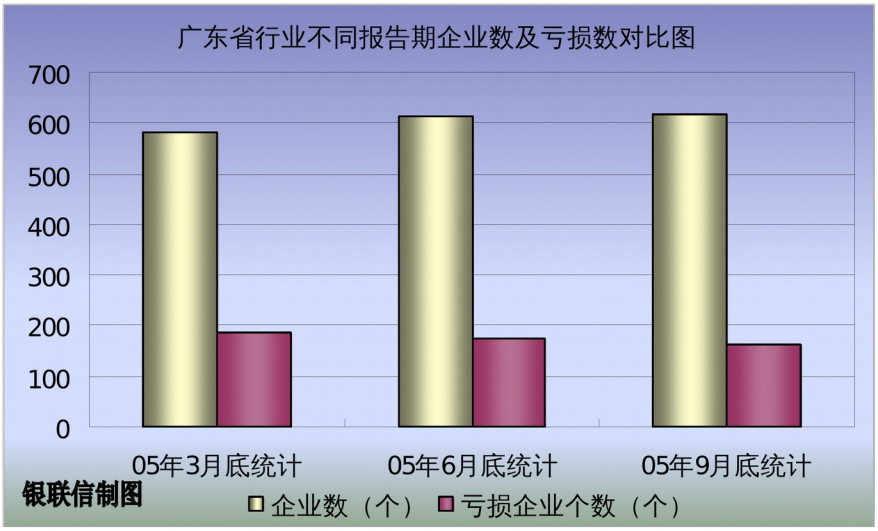
时期	企业数（个）	亏损企业个数（个）	从业人员（人）	资产（千元）	销售收入（千元）	利润（千元）
05 年 3 月底统计	582	185	123676	26591926	10161507	151352
05 年 6 月底统计	614	174	135510	31450541	22799871	484577
05 年 9 月底统计	618	161	138025	33420345	36228586	860636

资料来源：国家统计局

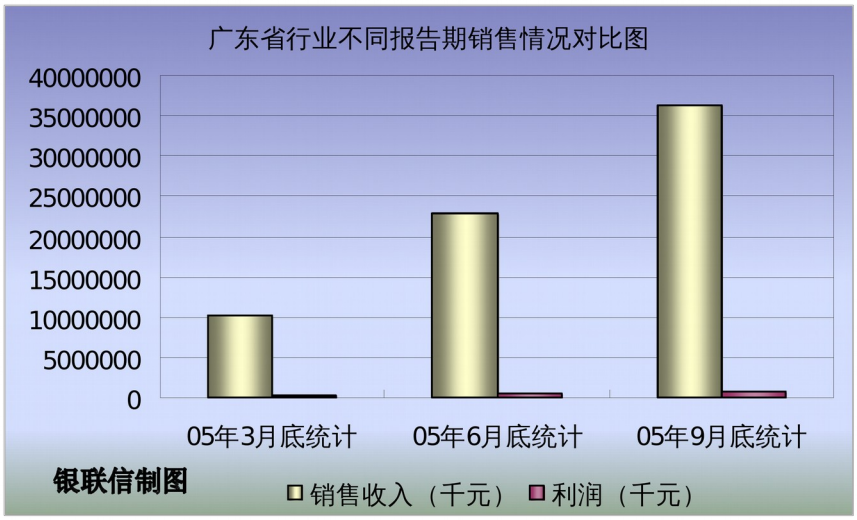
截至 2005 年 9 月，广东省电工电器行业达到 618 家，比上个季度增加了 4 家，亏损企业数量比第二季度减少了 13 家。

本季度，广东省计算机制造业的资产、销售收入和利润都有了一定程度的提高，和第二季度相比，销售收入和利润总额的增长速度明显高于资产总额的增长速度，企业的扩张减慢，市场环境较上一季度有所改善。

图表 18 2005 年第三季度广东省电工电器行业经营规模不同报告期对比图



图表 19 2005 年第三季度广东省行业不同报告期销售情况对比图



2. 广东省行业财务状况分析

2.1 广东省行业盈利能力分析

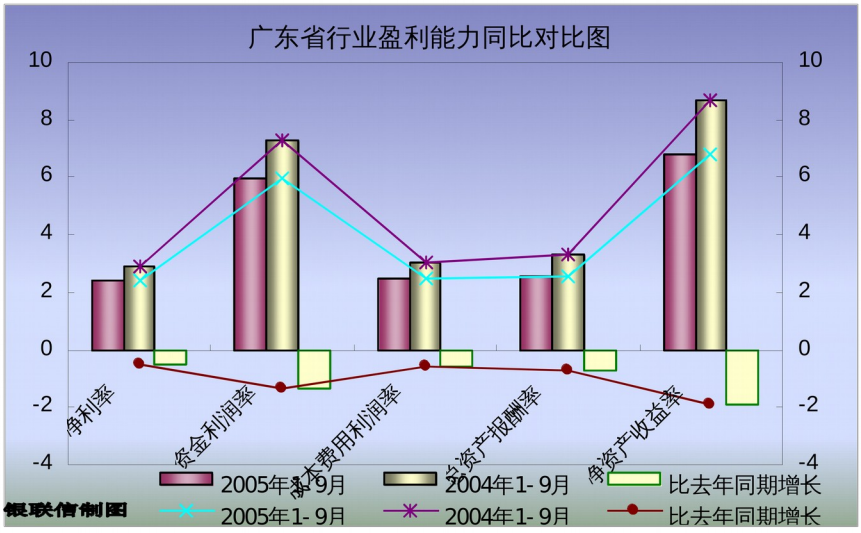
表格 15 2005 年第三季度广东省电工电器行业盈利能力数据统计表格

指标名称	2005 年 1-9 月	2004 年 1-9 月	比去年同期增长
销售净利率%	2.38	2.93	-0.55
资金利润率%	5.96	7.3	-1.34
成本费用利润率%	2.48	3.06	-0.58
总资产报酬率%	2.58	3.30	-0.72
净资产收益率%	6.77	8.66	-1.89

资料来源：国家统计局

今年前三个季度，广东省计算机制造业的各项盈利指标均有不同程度的下降。其中，净资产收益率的下降幅度最大，达到了 1.89%，利润的缩水现象尤为严重；总资产报酬率和资金利润率也分别下降了 0.72%和 1.34%，盈利能力明显低于去年同期水平。

图表 20 2005 年第三季度广东省电工电器行业盈利能力示意图



2.2 广东省行业盈利能力对比分析

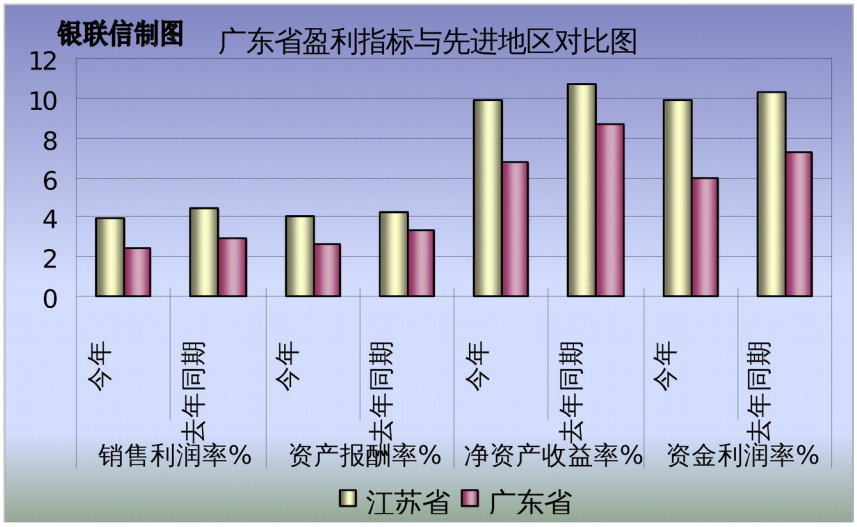
表格 16 2005 年第三季度广东省电工电器行业盈利指标与全行业、先进地区平均水平对比表

销售排名	指标名称	销售利润率%		资产报酬率%		净资产收益率%		资金利润率%	
		今年	去年同期	今年	去年同期	今年	去年同期	今年	去年同期
	全国	4.00	4.20	3.81	3.74	9.35	9.61	8.96	9.07
1	江苏省	3.92	4.44	4.00	4.23	9.89	10.67	9.86	10.27
2	广东省	2.38	2.93	2.58	3.30	6.77	8.66	5.96	7.30

资料来源：国家统计局

今年前三个季度，广东省电工电器行业的盈利能力指标全面走低，从去年开始，广东省的各项指标就处于平均水平以下，今年广东省的各项盈利指标再度下降，和江苏省的差距也越拉越大，盈利能力与去年同期相比明显下跌。

图表 21 2005 年第三季度广东省盈利指标与先进地区对比图



2.3 广东省行业营运能力分析

表格 17 2005 年第三季度广东省电工电器行业营运能力数据统计表格

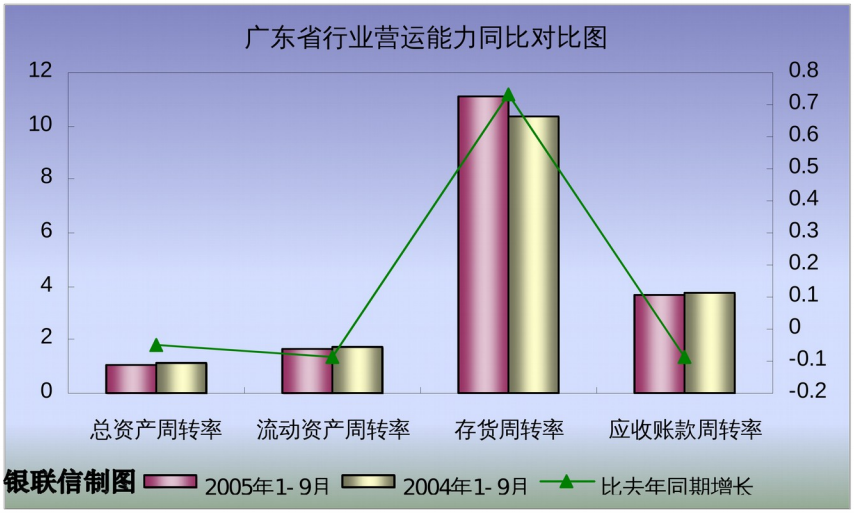
指标名称	2005 年 1-9 月	2004 年 1-9 月	比去年同期增长
总资产周转率	1.08	1.13	-0.05
流动资产周转率	1.67	1.76	-0.09
存货周转率	11.08	10.35	0.73
应收账款周转率	3.64	3.73	-0.09

资料来源：国家统计局

今年前三个季度，广东省电工电器行业的存货周转率较去年同期有所上升，但是应收账款周转率却比去年同期下降了 0.09，使存货周转率上升所解放出来

的资金又部分被应收账款所占用；总资产周转率和流动资产周转率均有所下降；总的来说，广东省的营运能力与去年相比没有太大的变化，经营状况还有待改善。

图表 22 2005 年第三季度广东省电工电器行业营运能力示意图



2.4 广东省行业营运能力对比分析

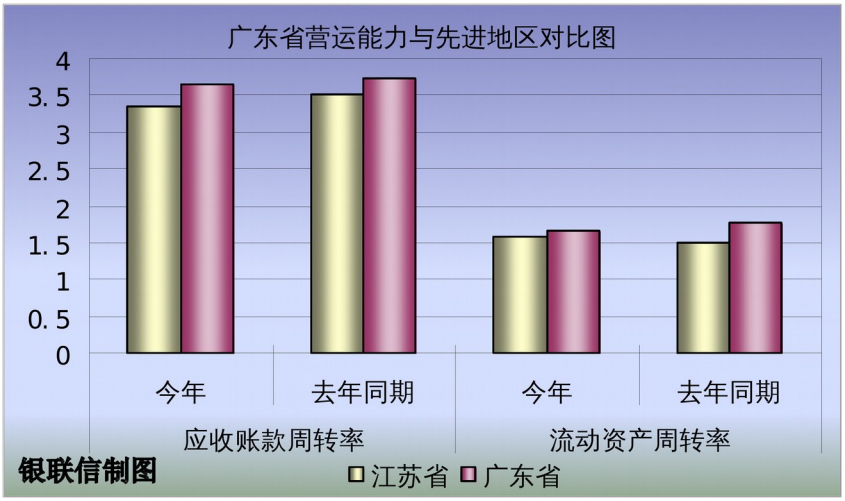
表格 18 2005 年第三季度广东省电工电器行业营运指标与全行业、先进地区平均水平对比表

销售排名	运营能力指标	应收账款周转率		流动资产周转率		存货周转率
		今年	去年同期	今年	去年同期	
	全国	3.66	3.52	1.54	1.48	9.71
1	江苏省	3.35	3.52	1.59	1.50	12.82
2	广东省	3.64	3.73	1.67	1.76	11.08

资料来源：国家统计局

从广东省电工电器行业营运能力的各项指标横向对比来看，除应收账款周转率稍低于行业的平均水平外，其他指标均在平均水平以上，行业的营运状况较为稳定。

图表 23 2005 年第三季度广东省营运能力与先进地区对比图



2.5 广东省行业偿债能力分析

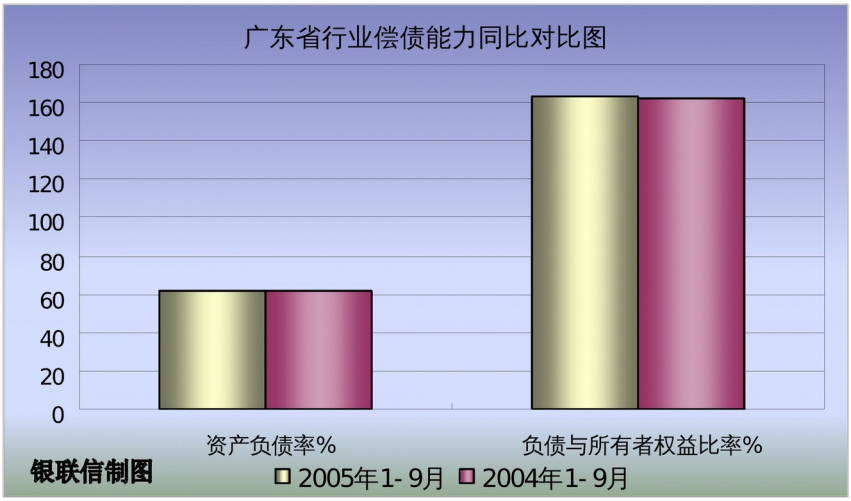
表格 19 2005 年第三季度广东省电工电器行业偿债能力数据统计表格

指标名称	2005 年 1-9 月	2004 年 1-9 月	比去年同期增加
资产负债率%	61.96	61.88	0.08
负债与所有者权益比率%	162.91	162.31	0.60
利息保障倍数	4.60	4.78	-0.18

资料来源：国家统计局

今年 1－9 月份，广东省的电工电器业的偿债能力各项指标与去年同期相比变动幅度不大，资产负债率为 61.96%，保持在安全范围内；但是由于广东省电工电器行业的盈利能力现状，直接影响了行业的利息保险倍数，指标只同比下降了 0.18，虽然对于利息的偿还不至于产生太大的威胁，但是其的盈利不佳的现状仍可能扩大其短期偿债的风险。

图表 24 2005 年第三季度广东省电工电器行业偿债能力示意图



2.6 广东省行业偿债能力对比分析

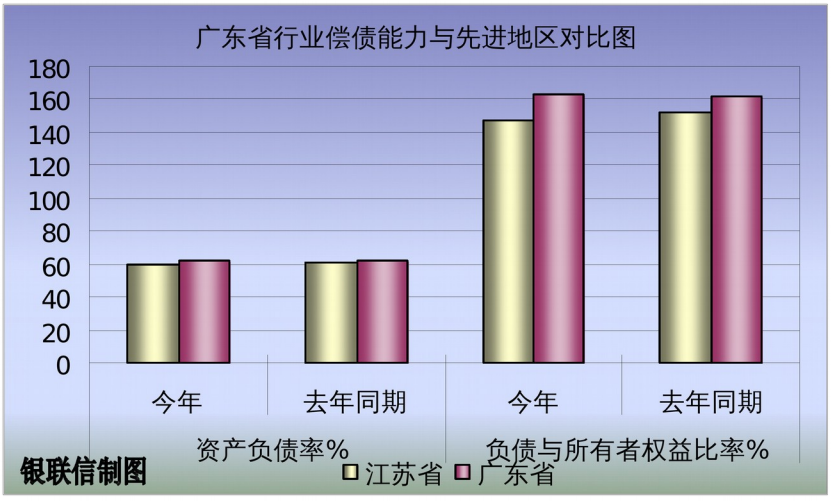
表格 20 2005 年第三季度广东省电工电器行业偿债指标与全行业、先进地区平均水平对比表

销售排名	偿债能力指标	资产负债率%		负债与所有者权益比率%		利息保障倍数	
		今年	去年同期	今年	去年同期	今年	去年同期
	全国	59.28	61.07	145.55	156.88	4.23	3.46
1	江苏省	59.54	60.39	147.13	152.49	5.30	3.97
2	广东省	61.96	61.88	162.91	162.31	4.60	4.78

资料来源：国家统计局

本季度，广东省电工电器行业资产负债率和负债与所有者权益比率均高于全国平均水平；从利息保障倍数看来，虽然今年广东省的利息保险倍数有所下降，但是仍高于行业的平均水平，偿债能力基本可以保持在行业的平均水平上。

图表 25 2005 年第三季度广东省行业偿债能力与先进地区对比图



3. 广东省不同规模企业财务状况分析

3.1 广东省不同规模企业人均指标分析

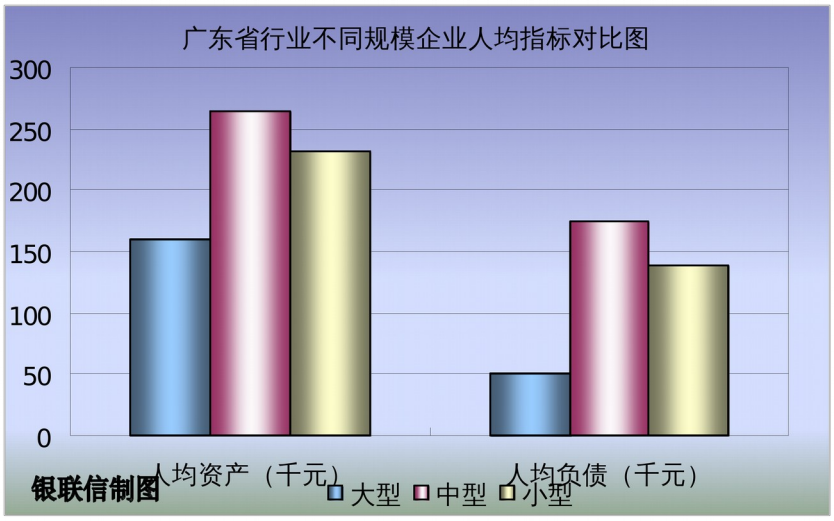
表格 21 2005 年第三季度广东省电工电器行业不同规模企业人均指标对比表

企业类型	从业人员（人）	人均资产（千元）	人均负债（千元）	人均销售收入（千元）	人均利润（千元）	人均工业总产值（千元）
地区平均	138025	242.13	150.04	262.48	6.24	267.82
大型	5851	159.16	50.68	208.70	14.55	208.70
中型	57572	264.21	175.10	286.62	7.06	283.93
小型	74602	231.60	138.49	248.07	4.94	260.03

资料来源：国家统计局

从广东省电工电器行业不同规模企业情况来看，中型企业的各项人均指标都明显高于大型企业与小型企业，并超过了行业的平均水平，体现了其良好的经营状况和企业效益；而大型企业、小型企业的各项指标均在平均线以下，尤其是大型企业，人均销售收入和人均工业总产值都能看出明显的效率低下，人力资源利用率较差。

图表 26 2005 年第三季度广东省不同规模企业人均指标对比图



3.2 广东省不同规模企业盈利能力分析

表格 22 2005 年第三季度广东省电工电器行业不同规模企业盈利能力指标

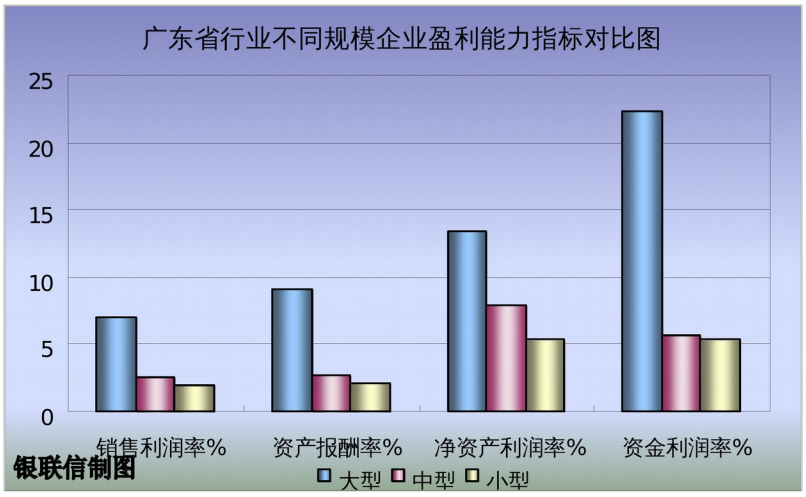
盈利性指标	销售利润率%	资产报酬率%	净资产利润率%	资金利润率%

地区平均	2.38	2.58	6.77	5.96
大型	6.97	9.14	13.41	22.31
中型	2.46	2.67	7.93	5.72
小型	1.99	2.13	5.31	5.43

资料来源：国家统计局

从广东省不同规模企业的盈利能力指标来看，大型企业最为突出，净资产报酬率达到了 13.41%，远远高于行业平均水平；而中、小型企业盈利能力欠佳，均在平均水平以下，其中，中型企业稍好，小型企业最差。

图表 27 2005 年第三季度广东省不同规模企业盈利能力指标对比图



3.3 广东省不同规模企业营运能力分析

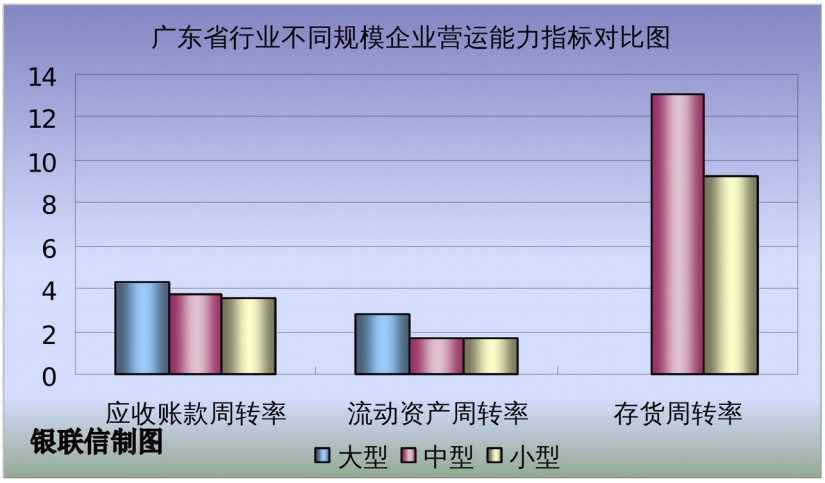
表格 23 2005 年第三季度广东省电工电器行业不同规模企业营运能力指标

营运能力指标	应收账款周转率	流动资产周转率	存货周转率
地区平均	3.64	1.67	11.08
大型	4.33	2.84	分母为 0
中型	3.69	1.64	13.04
小型	3.57	1.66	9.26

资料来源：国家统计局

从广东省不同规模企业的营运能力指标来看，大型企业的流动资产周转率和应收账款周转率最高，而存货周转率的分母为零，以它的销售量来看，企业的销售比较顺畅，达到了零库存，运营状况良好；中型企业次之，小型企业最差。

图表 28 2005 年第三季度广东省不同规模企业营运能力指标对比图



3.4 广东省不同规模企业偿债能力分析

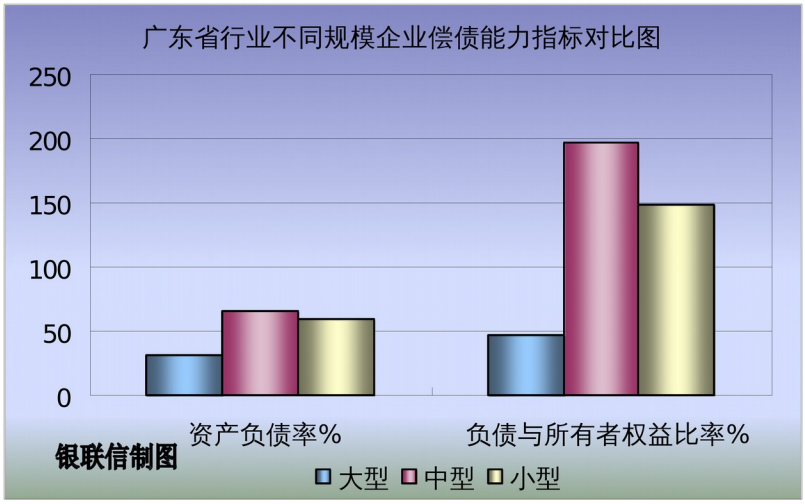
表格 24 2005 年第三季度广东省电工电器行业不同规模企业偿债能力指标

偿债能力指标	资产负债率%	负债与所有者权益比率%	利息保障倍数
地区平均	61.96	162.91	4.60
大型	31.84	46.72	分母为 0
中型	66.27	196.47	4.19
小型	59.8	148.74	4.10

资料来源：国家统计局

从广东省不同规模企业的偿债能力指标来看，广东省大型企业的资产负债率较小，利息保险系数分母为零，说明企业的利息收入与支出相等，对于利息的偿还不成问题，偿债能力很好；相反的，中、小型企业的资产负债率较高，而利息保险系数又低于行业的平均水平，偿债能力较差。

图表 29 2005 年第三季度广东省不同规模企业偿债能力指标对比图



第三部分 重点企业经营分析

一、重点企业介绍

1. 浙江德力西集团

德力西集团有限公司创业于 1984 年，总部设在浙江省乐清市德力西柳市工业园，是一家以高、低压输、变、配电气和工业自动化控制电气为主业的国家大型工业企业。主要生产高低压电器、成套设备、仪器仪表、建筑电器、母线槽、电缆桥架、工业自动化控制电气等产品，同时涉及地产、物流、商贸、交通、环保、金融、农业和 IT 等产业。集团现有员工 13000 余人，下属公司 70 多家，协作企业 700 多家，生产产品达 300 多个系列 3 万多种规格，在全国 300 多个城市和 40 多个国家与地区设立了销售网点 1000 多家。集团现有总资产近 30 亿元，综合实力位居中国民营企业 500 强前列。

德力西集团致力于“创造中国人自己的国际品牌”，为振兴中国工业电气行业创造出了辉煌的业绩。企业先后被评为中国明星企业、全国机械工业管理示范企业、全国首批重合同守信用企业、全国质量管理先进企业、农业部最高利税总额企业、中国最大低压电器出口基地、全国出口创汇先进企业、国家火炬计划重点高新技术企业等。目前，公司已有三类产品被评为“中国名牌产品”，德力西商标被认定为“中国驰名商标”，并被评为中国十大最受欢迎商标、美中著名品牌。2003 年金秋，德力西电气进入中国酒泉卫星发射中心，助“神舟五号”载人航天飞行圆满成功。

德力西的创新发展所取得的成就，在全国产生了普遍的积极影响，引起了党和国家领导人及社会各界的密切关注。胡锦涛、江泽民等 20 多位党和国家领导人先后光临德力西视察，给了德力西全体员工极大的鼓舞和鞭策。

企业规模：

2003 年 9 月，全国工商联授予德力西集团"2002 年度全国民营企业 500 强第 12 位"荣誉称号。

2002 年 9 月，全国工商联授予德力西集团"2001 年度全国民营企业 500 强第 5 位"荣誉称号。

2001 年 3 月，德力西集团公司荣列中国电器工业百强第七位。

1998 年 7 月，浙江省 1998 年工业企业评价排序揭晓，德力西位居省输配电及控制设备制造业首位。

1996 年 7 月，农业部授予德力西集团"国家大型工业企业"和"全国性乡镇企业集团"荣誉称号。

1996 年 3 月 3 日，德力西集团晋升为全国无区域企业集团。

1996 年，国务院研究所市场经济研究所授予德力西集团"全国最大低压电器出口基地"荣誉称号。

2. 江苏远东电缆厂

远东电缆厂是生产电线电缆的专业企业，创建于 1990 年，占地 45 万平方米，员工 2200 余名，主要生产裸电线、电气装备用电线电缆、电力电缆、控制电缆、通信电缆五大类，共 160 多个品种、16000 多个规格的产品。这些产品除按中国标准（GB、JB）外，还可按国际电工标准（IEC）、英国标准（BS）、德国标准（VDE）、美国标准（ICEA）和日本标准（JIS）等组织生产。企业综合实力居全国 5000 家同行企业前三强，并创下了同行业几个全国第一，即：第一个成为“全国用户满意企业”，第一个进入“中国电工行业销售 100 强”，科技 投入和新产品开发数量名列全国第一，电力电缆和电气装备用电线电缆产销连续 6 年居全国第一，并名列世界电线电缆制造业中国入选企业第一名。

远东电缆厂是中国电线电缆行业重点骨干企业、全国重合同守信用企业、AAA 特级信用企业、全国重点高新技术企业和全国用户满意企业。“远东”牌电缆是中国名牌产品，江苏省著名商标。长江三峡工程、上海地铁、中央电视台等工程用户使用远东电缆后都给予高度评价，目前的固定用户达 6 万余家。

企业拥有当今国内外先进的生产设备和检测设备 600 多台（套），其中中高压交联电缆生产线 6 条，最高电压等级可达 110KV，电缆最大截面可达 2500mm2，年产销能力 40 亿元。

企业通过了 ISO9001 质量体系认证、ISO10012 计量体系认证、ISO14000 环境体系认证、美国 FMRC、UL 认证，并被国家外经贸部赋予进出口经营权。

二、广东省企业大事

1. 广东佳尔华“泵”出 252 米新高度

11 月 11 日，广州市佳尔华机械设备有限公司研制的 HBT80 拖式混凝土输送泵开始运作。把混凝土通过管道成功地输送到 252 米高度的广州中华广场二期工程封顶施工现场。它标志着广东企业研制的高性能拖式混凝土输送泵的泵送水平进入全国前三甲。

成立不到三年的广州市佳尔华机械设备有限公司是专业研制大型建筑工程机械设备的企业，于 2005 年 7 月 18 日在英国伦敦证券交易所成功挂牌上市，这是该交易所上市的中国第一家制造业企业。世界权威液压件制造商德国力士乐公司授予该公司为“无故障客户”的称号，这是获此称号的中国第一家混凝土机械企业。佳尔华拖式混凝土泵拥有多项专利技术，主要零部件均选用世界著名品牌产品。

2. 广东中环科技创新成功研制出“王牌泵”

广东中环真空设备有限公司通过技术创新，研发出的产品卷绕式真空镀膜机，只需 6 分钟便可达到正常的工作压力状态，而改造前的机器需耗时半小时以上。

3. 广东企业急寻太阳能产业化之道

近来，广东省的“电荒”、“煤荒”、“油荒”引发了连锁经济反应：企业成本急剧上升，工业品出厂成本提升 1.5%；气价连续创下今年以来的新高。紧随其后的还有水价、菜价、房价等与市民生活息息相关的物价上涨。因此，广东如何摆脱常规能源短缺问题，已经引起政府的高度重视，大力扶持可再生能源、生态能源、新能源的开发与应用，成为当务之急。

产业困局：资源大省无强项

当代新能源是指太阳能、生物质能、风能、地热能和海洋能等，共同特点是资源丰富、可以再生、没有污染或很少污染，是远有前景、近有实效的能源，其中太阳能被认为是 21 世纪最重要的新能源。广东是太阳能资源大省，但利用少之又少，产业化程度远远落后于太阳能条件较佳的云南等省份，也落后于

条件不如广东的江苏、浙江等省份。

有形之手：建立社会支持体系

要打破广东太阳能产业化发展的困局，需要政府、企业等社会各界的共同努力。这方面，在国家政策和法律层面已有一些重大的举措，如今年 2 月 28 日全国人大已通过《中华人民共和国可再生能源法》，该法将于 2006 年 1 月 1 日开始实施；《京都议定书》的签订，直接引发太阳能板块的迅速走强；明年两会期间，有关人大代表还将提出进行《建筑节能法》立法、制定《中华人民共和国建筑节能法》的议案。

无形之手：企业全力推进产业化

以华帝为例，作为南方太阳能企业的代表，华帝已在太阳能领域辛勤耕耘了数载，其产品一直以高科技含量、优质服务、设计时尚等特点受到消费者的青睐。目前，华帝太阳能已经与处在世界太阳能研发最前沿的以色列 SUN 鄄SHINE 能源研究院展开了初步合作，同时，与北京、大连等著名高等院校也建立了技术合作关系；在中原、东北地区，华帝太阳能还启动了“阳光亮剑行动”，成功推广了其处于行业领先地位的“分体技术”新品。此外，五星、美的、红日等广东太阳能生产厂也在积极探索太阳能的产业化之道。在“有形无形之手”的合力作用推动下，广东的太阳能产业化进程正在加速。

第四部分 风险分析

一、欧盟指令加大我国机电产品国际竞争风险

1. 欧盟 WEEE 指令影响我国 560 亿机电产品

欧盟《关于报废电子电器设备指令》（简称 WEEE 指令）已经正式实行，今后向欧盟出口各类机电产品的中国生产企业都将额外承担高额的电子垃圾处理费用。WEEE 指令主要是防治电子电器废弃物，同时实现这些废弃物的再利用，这项法案要求产品的生产商、进口商和经销商必须负责回收、处理进入欧盟市场的废弃电器和电子产品，无疑这给中国企业向欧盟的产品出口又增加了一项不小的成本。

对于来自私人家庭的电子电器废弃物，欧盟成员国应确保建立允许消费者和销售商将这些废弃物免费送回的系统，指令特别强调了应特别考虑人口密集的国家也要确保各种必要收集措施的可行性，尤其要求销售商再卖出新产品时，确保这些废弃物能在一对一的基础上免费返回其手中。同时指令还规定了每种电器产品原材料中至少有多大比重为可回收循环利用的。这项指令的实施，将可能导致我国出口欧盟的家电价格上涨 10%，成本上升的结果就是与国外产品相比竞争力下降。

相比明年 1 月开始实施的另一项涉及机电产品原材料中有害物质限定的 ROHS 指令，WEEE 指令主要涉及成本增加，而前者则涉及企业技术升级的问题。国家质检总局检验司有关人士也表示，欧盟两项指令的实施将对我国机电产品出口欧盟造成重大影响，具体会冲击我国大家电、小家电、IT 产品、电动工具、电动电子玩具、照明设备、家用电子设备、自动售货设备等 8 大类产品及其上下游相关企业。按今年贸易额的增长幅度推算，这两个指令的实施将对我国机电产品出口欧盟造成 560 亿美元的直接影响。国家质检总局已于日前正式发布了首批针对欧盟 ROHS 指令的 6 项检测方法标准，分别采用原子荧光光谱法等方法检测 6 种有害物质，将于明年 1 月 18 日起实施，同时还公布了全国 18 个承担电子电器产品中有毒有害物质检测任务的实验室名单。

2. 中小企业岌岌可危

根据出入境检验检疫局对我国几十家出口欧盟机电企业抽样调查显示，仅有 TCL、美的、海尔、海信、澳柯玛等大型企业对“欧盟环保令”给予重视，并已经进行了相关措施进行应对。但国内多数中小型机电出口企业却“破罐破摔”，许多企业对“欧盟环保令”表示无所谓，大不了放弃欧盟市场。

毫无疑问，在短时间内“欧盟环保令”将对国内中小机电企业影响巨大，而它们占到整个产业链的近 30%。此外各个企业在解决环保问题过程中同时向上下游转移风险分摊成本，这就必然会引起整个产业链的巨变。

近年来，我国机电制造业蓬勃发展，但与此一同“欣欣向荣”的还包括机电制造业带来的垃圾。中国在成为“世界工厂”的同时，也面临着成为“世界垃圾厂”的威胁。国家环保总局副局长潘岳就曾多次强调中国企业要有环境保护的意识，他认为中国已经成了世界上最大的制造业国家，但也成了世界上自然资产损耗最严重的国家。我国单位 GDP 的能耗是日本的 7 倍、美国的 6 倍、印度的 2.8 倍。中国在人均 GDP400-1000 美元的时期，出现了发达国家人均 GDP3000-10000 美元期间出现的严重污染。

“可持续发展”战略已经成为了中国经济的指挥棒，然而我国目前还没有建立行之有效的法规系统。目前我国相关的法规只有三个：一是《固体废物污染环境防治法》，这是原则性的法律；二是国家信息产业部正在酝酿出台的《电子信息产品污染防治管理办法》；三是国家发改委会同国家环境保护总局、商务部、质量监督检验检疫总局等部委共同制定的《家用电器回收管理条例》。

据了解，制定中的《家用电器回收管理条例》和《电子信息产品污染防治管理办法》分别被称为中国的 WEEE 和中国的 ROHS。前者已于 2003 年在青岛的海尔、海信和澳柯玛三大家电企业试点，暂时未有出台消息。后者对欧盟条款多有借鉴，并且很可能将跟欧盟的 ROHS 同期上市。

二、电工行业运转风险加剧

今年前几个月电工行业经济运行总体趋势良好，但因产能过剩引发企业之间竞争加剧，原材料价格高位盘整，导致成本压力不断加大等问题，应引起企业关注。

发电设备订单减少，价格竞争趋势显现，2008 年以后更是不容乐观。今年以来发电设备企业已出现新接订单减少的现象，以及由此引发价格竞争导致

订货是压价的迹象。调查资料表明，今年上半年发电设备新承接订单已较过去明显减少，25 家企业上半年新增订货量的下降幅度为 49.20%，今年新增订货量是负增长的有 17 家企业。电站锅炉行业今年上半年承接的合同数额与去年同期相比下降了 59.24%。

新接订单减少，导致价格竞争加剧。有关迹象表明，在目前开展的项目竞标中，一些企业为了争得订单其投标报价已明显低于当前的市场价格。这种价格竞争趋势还将随着今后订单承接量的减少变得愈加显著，并会对今后发电设备制造业的持续发展产生不利影响。

产能过剩、供大于求。由于矽钢片、电解铜等原材料在诸如低压电器、电线电缆、变压器、中小型电机等基础电工产品的成本构成中占有很大比重(电线电缆产品中原材料占全部成本的 80%以上，变压器产品中材料成本占总成本的比重也超过 70%)，因此原材料大幅度涨价造成了这些基础电工产品成本的大幅提高。加上能源价格、运输费用以及人力资源成本的上升，推动了企业成本的进一步提高。然而，在这些基础电工产品成本大幅攀升过程中，产品销售价格却难以合理提升，特别是在技术附加值较低的中低端产品市场中，压价竞销的情况相当普遍，竞争激烈。因此，已有相当一部分企业出现亏损，并面临严重的生存危机。造成产品低价竞争的根本原因是盲目投资、产能过剩、供大于求。一方面，由于投资门槛低，使大批企业蜂拥而入，造成企业“过多过滥”。据了解，目前仅电力变压器的生产企业就有 1000 家之多，电线电缆行业的企业已超过了 9800 家。这些行业的生产能力大大超出市场需求，出现严重过剩另一方面，由于“门槛”低，则导致一部分根本不具备生产、质量控制和检测等必要手段的“作坊企业”得以混迹于市场中，成为假冒伪劣、粗制滥造、以次充好、以旧充新的产生源头，并凭借压低销售价格等手段扰乱竞争秩序，加剧了行业内的无序竞争。

企业资金紧张现象显现。目前资金紧张的情况已在一些行业，尤其是产品资金占用比较大、生产周期比较长的企业中显现。究其原因：一是近年来原材料价格飞涨，导致材料成本费用大幅度提高，资金占用大量增加；二是受电力建设拉动，一些输变电设备生产企业纷纷上规模、上等级，扩大生产能力，加大了对资金的需求；三是由于国家实行宏观调控政策及稳健的财政政策，使一些企业不仅受到了贷款规模的限制，而且申贷程序较以前复杂，申贷时间加长，获得贷款的难度加大，进一步加剧了资金紧张的局面。

第五部分 发展预测

一、输变电等将为中国装备制造业重点发展行业

经过 50 多年的发展，中国建设了门类齐全的装备制造业体系，目前产业比重占世界份额超过 7%，规模居世界第四位，已经成为名副其实的“装备制造大国”。一些重点、难点领域将以国家扶持的方式，选择性的进行国产化示范工程，研制并加以逐步推广。今后国家将在以下几大领域重点发展：

清洁高效的发电技术装备。包括百万千瓦核电机组，超高临界火电机组，燃气蒸汽联合循环机组。由于近来天然气价格猛涨，给发展燃起轮机带来瓶颈，因此燃气煤气联合循环机组将成为新的发展重点。由于目前中国还有大量的劣质煤、煤矸石等，这都急需研发出大型循环硫化床锅炉来发电。

大型水电机组及蓄能电站机组，大型风冷电站机组。由于中国北方大部分地区都缺水，而发电是一个高耗水产业，应大力推广风冷发电来代替水冷发电。按照发展规划，中国到 2020 年每年将要开工 2～3 套百万千瓦的核电机组，风力发电市场前景也广阔。同时，中国将继续组织推进大型水电、燃气电站、大型风力发电厂的建设，加大大型蓄能机组，重型燃气轮机和兆瓦级风电机组的国产化。

输变电领域。研究重点为 450 千伏、1000 千伏高压交流和正负 500 千伏以上直流输变电设备。目前中国已经组织实施了西北电网 750 千伏交流输变电、三峡 500 千伏、贵广二回 500 千伏直流输变电等示范工程，今后将对自主发展 1000 千伏和直流 800 千伏输变电设备尽快进行可行性论证，启动示范工程。

百万吨级大型乙烯成套设备和 PS、PTA 聚酯成套设备。以天津、镇海、抚顺、成都四套百万吨乙烯，仪征的 100 万吨 PTA 等项目为国产化依托，自主开发制造百万吨级的大型乙烯和 PTA 成套装置，这将带动如大型压缩机和空分机等设备产业的发展。

大型煤化工成套设备。在现有原油资源紧缺和价格上涨的情况下，以煤直接液化生产汽油、柴油潜力巨大。目前大型加氢反应器已经国产化，流程中的一些高压机组等要继续组织研制。

二、“十一五”期间我国变压器行业前景看好

根据国家电网公司“十一五”电网规划及 2020 年远景目标报告，“十一五”期间，国家电网公司将新增 330 千伏及以上输电线路 6 万千米、变电容量 3 亿千伏安，投资 9000 亿元左右；电力供应紧张问题刺激了电力投资热潮，带动输变电设备行业增长可能会持续到 2008 年，预计变压器行业的年需求量为 3.6 亿～4 亿千伏安。到 2010 年，跨区输电能力将达到 4000 多万千瓦、输送电量 1800 多亿千瓦时。

国家电网公司“十一五”期间平均每年投资 1800 亿元，考虑到南方电网公司投资一般为国家电网公司的 1/3～1/4，国家电网跟南方电网的投资总和将可能达到 2250 亿元，和“十五”相比增幅达到了 90%，电气设备和输变电设备行业面临着比较光明的发展前景。

我国变压器行业主要有两个发展方向：一是向高压、超高压方向发展，尤其是 750 千伏、1100 千伏。二是向节能化、小型化方向发展，前者主要应用在长距离的输变电线路上，后者主要应用在城市输变电线路上。

配电变压器市场容量较大，但是由于技术壁垒较低，生产厂家众多，且企业规模小，行业集中度低，市场争夺仍很激烈。但是总体上，配电变压器行业的发展机遇大于困难。

三、低压电器行业面临无可避免的挑战

目前，低压电器将进入电荒带来的发展上升期，但是也无可避免的面临各种挑战。这些挑战包括：

挑战之一：跨国公司来中国投资建厂

中国加入 WTO 后，许多跨国公司开始在中国投资建厂，使国外同类产品大量涌入。他们利用技术和品牌优势占领了越来越大的市场。国内的市场竞争已发展为国际化竞争。

挑战之二：国外各种壁垒和技术标准

近几年，每当受到中国产品的冲击，一些国家就启动各种壁垒和技术标准来影响中国产品出口。据了解，欧盟就是通过调整各种针对性的技术指标来设置障碍。我们不要将技术指标简单地理解为对产品的保护，同时也要看到这些标准的实施将引发新一轮的产品更新换代。为了避免国内产品与国外产品差距越拉越大，我们的企业必须要加大研发投入。

挑战之三：电器营销方式的转变

此前，温州低压电器产品的营销渠道是在外的温州营销大军。随着技术的提升和品牌的建立，温州电器产品的营销“路径”需要再建。原有营销员由于不懂技术，没办法将产品的优势介绍给客户，使温州的产品无法进入高端市场。当然，要想从原来的推销转为品牌营销将会出现较大的风险，甚至要付出很大的代价。

应对之策：提升产品技术含量

面对种种压力，低压电器企业如何应对值得探讨。业内人士认为，低压电器行业要提升产品技术含量，从劳动密集型向技术密集型方向发展，要加大对国外各种技术指标的研究，缩小我们与国际大企业的距离，同时减少低水平的重复投资，注重人才，加大科研和产品开发力度，同时也要花大力气打击假冒伪劣产品等。

四、专业商业地产将带动五金机电专业市场发展

今年以来，住宅类地产市场在宏观调控影响下逐渐萎靡，商业地产项目尤其是五金机电等专业类商业地产项目却日渐火爆。据不完全统计，目前国内已建、在建、拟建的五金机电类专业商业地产项目有 200 多个，其中长三角就有约 30 家。但这些如雨后春笋般冒出的项目中也蕴藏了不少问题。

五金机电类专业商业地产建设量的大幅增长源于国内五金机电产业和市场的繁荣。这可从全国各地举办的各类以五金机电为主题的会展数量上获得反映：今年后半年，国内的五金机电会展竟有 20 多个。

正是这一趋势带动了五金机电专业市场建设的步伐加快。目前，上海正在建设“中国五金第一城”——上海五金机电商贸城；江苏姜堰正在建设“华东五金机电城”；成都有一座“金府五金机电城”；重庆也在积极筹建重庆五金机电城；南方有广佛五金机电城；北京则在筹建“中华五金城”；武汉正在筹建“华中五金机电城”；苏州则准备在金阊新城建一座高规格的五金机电城。

第六部分 结论与建议

虽然前三季度行业整体运行良好，但是随着电工电器行业改革的深入，行业也同时面临着巨大的挑战。

一、建议

针对我国电工电器行业市场目前存在的主要问题以及欧盟环保新指令实施所带来的冲击，我们应该正确面对，积极寻找解决之道，故提出以下建议：

1. 加快培育自主品牌

目前，我国已成为世界第三贸易大国和第四大机电产品出口国，但在国际分工中，主要参与加工制造环节，处于全球产业链的低端，掌握的核心技术还不多。所以，我国企业一定要加强核心技术的研发，加快创立自主品牌，形成一批附加值高、竞争力强的出口主导产品，以实施品牌战略为龙头，拉动解决目前外贸出口中存在的效益不够高、附加值较低、创新不足等深层次问题。

品牌是国家经济实力的重要标志，是民族精华的集中体现，在经济全球化迅猛发展的今天，推进品牌战略的培育，经营品牌企业，已经成为各国抢占国际市场，带动本国经济跻身经济强国的重要法宝。而重点推进机电产品品牌发展战略，不仅必要而且可行。

实施品牌战略，培育知名品牌企业，是落实科学发展观、实现外贸增长方式转变的需要，也是推进机电产品出口结构优化的需要，是提高我国国际竞争力的需要。我国要更好地参与国际竞争，就必须培育更多的世界知名品牌，形成在领域中的带头企业。

2. 研发新型能源设备提高准入“门槛”

针对“十一五”的后三年，发电设备制造业将出现订单骤减、任务不足问题，企业要有足够的思想准备，提前采取应对措施，做到未雨绸缪。要充分利用好自身在这几年良好发展机遇期中所形成的技术显著进步、产品换代升级、产能

迅速提高以及经济实力增长等诸多优势，不仅要在开发新技术、高参数电力装备方面有新的建树，更要在开发新型能源设备方面实现突破。不仅要立足国内市场，更要大力拓展国际市场，使企业的竞争力在参与经济全球化的过程中得到提高。同时，希望政府主管部门加强协调，以缓解“十一五”期间任务前紧后松、前多后少问题。

降低消耗“消化”涨价因素

缓解原材料大幅度涨价导致资金紧张困难局面，在于企业自我消化，努力提高自身的核心竞争力，提高抗风险能力；通过技术创新实现产品结构的调整；通过改进工艺、加强管理等措施最大限度地降低消耗、降低成本，尽可能多地“消化”一部分涨价因素；在节约挖潜、优化设计、降低消耗、加速资金周转、提高资金使用效果上下功夫。建议企业在加快货款回收速度以及合理上调产品价格方面力争取得用户的理解和支持；在原材料采购过程中尽可能做到广开进货渠道、减少中间环节、把握采购时机，实行比价采购和避峰低谷采购，尽可能地减少资金占用，最大限度地解决资金紧张问题。同时，建议政府主管部门尽快出台有关的政策措施，运用必要的干预手段，严格禁止因资源垄断而产生的非正常涨价行为；加强对市场的监管力度，严厉打击凭借既有的垄断地位获取超额利润的垄断行为及囤积居奇、哄抬物价的投机行为。也希望金融机构在信贷政策方面对那些产品有市场、信用程度高的企业，特别是承担国家重点工程的企业给予支持，以解企业面临的资金紧张之困。

提高准入“门槛”治理无序竞争

目前电工行业在某些低端产品领域普遍存在着投资过大、“门槛”过低，造成行业内的企业“过多过滥”。例如仅电线电缆行业就有不同规模、不同经济性质的各类企业多达 9800 家。这种“过多过滥”现象不仅使行业总体生产能力大大超出市场需求出现严重过剩，使行业集中度低、生产效率低，造成社会资源的大量浪费；而且由于产品同质化、低端化倾向严重，也极易导致以价格战为主要手段的恶性竞争，扰乱和破坏市场秩序。除行业协会对这种现象加强治理外，建议政府有关部门通过相关法规、政策的制定和执行（例如加强对某些产品质量的监督检查），并通过对投资规模、生产条件、质量标准和从业资格等方面进行限制，以及在某些方面实行强制认证等措施，提高这些行业的准入“门槛”，使“过多过滥”现象得到有效治理。

3. 直面贸易技术壁垒

显而易见，中国加入 WTO 后，机电企业已渐渐被推上严峻竞争的浪尖。

在世界机电产品市场中层出不穷的贸易技术壁垒，对我国扩大机电产品出口构成前所未有的冲击。正确应对贸易技术壁垒而引发的中国机电企业出口危机迫在眉睫。

第一，就是全面了解和关注出口国家市场和顾客的需求，即出口国家的技术法规要求,市场经济条件和经济全球化要求出口企业必须以国际市场和顾客需求为经营导向；第二要做的是学习和掌握世界先进的意识和标准，为我所用。贸易技术壁垒是由一些发达国家利用技术优势，以保护国家或地区整体安全、保障人类或动植物安全和保护环境等理由，通过制定的技术法规、标准、认证、专利等手段对外来产品进行制裁。中国正在努力建设可持续发展的和谐社会，应该抓住这个契机，学习发达国家在这些方面的先进意识和技术。

第二，在对待贸易技术壁垒问题上，出口企业还须有远见和精确的判断力，早做准备。90 年代初，江西全省的玩具出口每年都创汇 5000 多万美元,当欧盟和美国宣布对进口玩具实行安全认证时，由于没有引起足够的重视，当时没有一家企业通过认证，转眼间就丧失了市场。自 1996 年 1 月 1 日起，欧盟开始拒绝未贴 CE 标志的产品入境，除此以外，面对 UL、FDA 等美国的产品安全认证、日本的技术法规和强制性 JIS 认证等，浙江五金机电行业提出，要打好贸易战，先要打好标准战。经过近十年的努力,目前浙江有 54%的出口机电产品取得了 CE 认证，有 41%的产品取得了 UL 认证，有 7.5%的产品取得了日本的 JIS 认证，对欧盟、美国和日本都具有了一定的竞争力。2005 年 1-5 月，浙江机电产品出口达到 113.69 亿美元，同比增长 52.27%，这与正确而迅速地应对相应的贸易技术壁垒密切相关。

市场的机会决定一时，企业的能力决定长久。国际标准化组织颁布的 IS09000 质量管理体系标准、IS014001 环境管理体系标准、ISO/TS16949 汽车行业管理体系标准，还有 OHSAS18001 职业健康安全管理标准，都是帮助企业提升系统竞争能力的标准和依据。只有真正与这些国际先进的管理标准接轨，才能去和创造出这些国际先进的管理标准的跨国公司竞争，在国际市场中立足。

技术壁垒问题，几乎是每一个经济体、特别是相对落后的经济体，在走向发达经济过程中的必修课。对于中国的机电企业而言,首要的问题是要正确应对影响中国机电企业出口的贸易技术壁垒问题,积极地去了解学习和运用贸易技术壁垒,而不是消极地回避,中国的机电企业要学会在应对贸易技术壁垒中成长和发展。

二、关注

1. 我国西部正在成为五金机电产业重心

五金机电业是工业的基础性产业，与国民经济中 90%的行业有关联，其产品覆盖了社会经济生活的各个方面，一直被人们称为“黄金产业”。2005 年 7 月 1 日《中国—东盟全面经济合作框架协议货物贸易协议》生效后，中国同东盟各国之间包括五金机电产品在内的 7000 种商品削减关税，市场开放。未来 10 年，仅在基础设施建设，东盟方面就预计将投资 1500 亿美元，其中五金机电产品大部分来自中国，产品价格也高出国内市场多倍。一把 8 寸的钢丝钳，在泰国等东盟国家售假为 30 元/把，而在国内仅为约 5 元/把。

中国是目前世界上五金机电产量最大的国家，五金机电工业年产值达到 2410 亿元，年出口额 160 亿元，居世界第一。近年来，随着专业市场建设步伐的加快，我国五金机电专业市场格局已基本形成。西部五金机电行业经过多年发展，目前基本形成了生产与市场的良性互动，产地型与流通型、大型与中小型、综合型与单一型的合理搭配、相辅相成。

在四川，目前已形成以成都、德阳、绵阳为中心的五金机电产业中心，四川已成为西部最大的五金机电龙头省份，广大投资开发商纷纷看好西部，中国五金机电产业重心向西转移已是大势所趋。西部最大的四川万贯五金机电城，目前在联系全国、辐射西部发挥着愈来愈重要的作用。而成都金府五金机电城，创造了五金机电专业市场招商速度、产权升值最快的记录，目前已成为全国最大的以消费集散地为特征的专业市场。

2. 机电产品进入中亚市场正逢其时

今年以来，从新疆各口岸出口的国产工程机械数量不断增加，国产工程建设机械一时间成为中亚及俄罗斯市场的抢手货。包括工程建设机械在内的我国机电产品在中亚国家拥有广阔市场。

机电工业：面临独联体巨大市场

中亚及俄罗斯机械工业发展较早，其电机制造业、重型机器制造业和大型农机制造业占主要地位，机床、仪表、工具等制造企业也得到了优先发展，但以钻机等为主的石油机械设备、一些大型机械成套设备和特种大型设备、客货机动车制造业、小型农业机械制造业相当薄弱，需大量依赖进口。

改革开放以来，我国机电工业发展突飞猛进，特别是农机生产水平要比欧美更具优势，而这些正是中亚及俄罗斯市场极为缺乏的产品。中亚属干旱半干旱地区，推广节水，势在必行。以节水技术为先导，将有力地拉动塑料（农膜）、化工、农机产品的出口，还可带动劳务输出，可以形成一条更长的产业链。

目前，中亚国家不论在农业灌溉还是在城市水利设施建设方面都喜欢此类现代新型设备，市场上德国、意大利等欧美国家的玻璃钢管道价格昂贵，比我国同类产品价格高出 30%到 40%。

中亚及俄罗斯新一轮经济开放热潮也有望使我国机电产品出口迎来春天。目前机电产品正在成为中哈贸易中最具成长力的经济增长点。哈国政府早已计划更换公交车，而同样的车型，我国产品仅是欧洲产品价格的 1/10，我国客车目前占哈国进口客车量已超过 80%，哈国已决定要进一步加大与我国企业的联系，这为我国客车通过哈国辐射乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦等国创造了条件。土库曼斯坦机械制造产业多有空白，机电产品大多依靠进口，目前主要进口以石油钻机为主的机械设备，我国企业在此领域较有优势。另外，国产工程机械车在中亚也很走俏。

俄罗斯每年进口的机电产品占其进口总额的 30%以上，进口中交通运输工具所占份额最大，其现用汽车老化程度很严重，大批汽车面临报废更新，其小型货车、轻型卡车、大型客车年需求量达 2.4 万多辆，而现有生产能力无法满足要求，大量进口就成为一种必然选择。去年俄罗斯人购买外国汽车首次超过了俄产汽车。

电子工业：最具成长潜力

在电子工业方面，近年来中亚各国及俄罗斯政府非常重视国家信息化和计算机化，产品市场需求旺盛，而现有电脑生产设备远不能满足市场需求，电脑档次及普及率不高，企业生产经营规模有限，电脑产品价格偏高，电脑组装依靠进口，黑市交易活跃，而俄语等软件开发更是其“短腿”。目前中亚国家有强烈的愿望与中国加强合作，如乌兹别克斯坦希望在贸易来往中增加高新技术和电子产品比重，希望我国能在乌建立合资高技术产业带等。

相比之下，我国电子工业发展水平远高于俄罗斯及中亚各国。新疆在卫星地面接收设备、热敏元件和传感器等产品具有一定优势，电子信息服务和计算机软件开发服务也较出色，已具备了一定的发展电子信息产业的基础和条件。

目前，新疆已经通过软件企业认证的企业有几十家，年营业额近 10 亿元，自主开发的软件销售额接近 1 亿元，计算机系统集成企业近 200 家，营业额近 20 亿元。加上东联企业的日益增多，这些都使新疆完全有条件和能力开拓中亚

及周边信息技术市场，发展面向中亚市场的外向型信息产业。

建筑工程机械：最具竞争优势

截至今年上半年，已有近 300 台大型工程机械设备从霍尔果斯口岸出口到哈萨克斯坦，出口额近千万美元。从霍尔果斯口岸出口工程机械已经渐成规模。

据了解，我国出口至中亚国家尤其是哈萨克斯坦的工程机械设备主要包括装载机、挖掘机、推土机、起重机、平地机、压路机、碎石设备、混泥土泵、混凝土搅拌机、混凝土搅拌车、工程自卸车、散装水泥车等十余种工程设备，贸易方式为一般贸易和边境小额贸易出口。

我国工程建设机械出口大幅度增长的原因，一方面是哈城市建设规模扩大，对此类机械设备的需求不断增加，另一方面是我国的产品质优价廉，售后服务配套，在哈具有竞争力。

霍尔果斯海关现场工作人员分析，我国出口的工程建设机械设备虽然总体技术水平与发达国家相比相对落后，但产品质量过硬，适销对路，价格有竞争力，适用于基础设施建设用的土石方工程施工机械和某些建筑施工机械等，其性能价格比在中亚国家极具吸引力。中亚国家经济发展与资金短缺是突出的共性矛盾，设备采购经费承受能力有限，因此对我国价廉物美的工程建设机械寄予较大期望，我国工程建设机械出口中亚市场大有潜力。

当前我国企业在中亚市场上主打的机械产品包括工程机械车（包括水泥搅拌车、自卸车、牵引车、挂车等）、各种客货电梯、观光电梯、大小型客货车、小型农机具（包括小四轮拖拉机、小型联合收割机、制砖机、水管快装锅炉、旋转割草机、剪羊毛机组、小型骨肉粉加工成套设备）、果蔬、饮料（包括葡萄等精加工和果汁成套设备）等农产品加工包装设备。国内机械制造企业应积极研究中亚市场需求，开拓中亚这一存在潜力巨大的市场。

三、防范——透过机电出口增长看出口应注意的问题

今年我国的机电出口有所增长，有力的宏观调控措施、国内经济的蓬勃发展及上半年工业增加值都为我国的机电产品出口快速发展提供了有力保证，但是，在欣喜的同时我们也应该注意到我国的出口市场存在着的诸多的不利因素。

首先今年上半年，国际经济持续复苏：美国经济继续强劲增长；在英国经济带动下欧元区经济复苏迹象明显；日本经济持续增长开始增速；其他亚洲大部分国家和地区经济增长顺利。加之美元震荡率在较低价位徘徊，我出口的外部大环境十分有利。但也应看到，国际上针对我国的反倾销案件和保障措施调

查却日渐增多，中国已经成为受到反倾销调查等最多的国家，而且随着入世过渡期即将结束，我出口企业必将面临国际上更加严峻的考验。为了确保国家和企业的出口利益，在政府及进出口商会组织企业积极应对解决争端的同时，企业自身也应提高法律和自我保护意识，加强行业自律、避免低价竞销、提高产品质量乃至提高中国产品在世界的声誉。

其次，在我国良好的政治、经济环境、优惠政策等对吸收外资十分有利的条件下，外商投资企业在数量和出口额均迅速增长且成为带动机电产品出口增长的主要因素，上半年其出口占机电产品比重已经达到 72.7%。外商投资企业的出口增长也带动了加工贸易的进一步发展，其出口中加工贸易比已经达到 87.1%。虽然外商投资企业就加工贸易的发展对促进我国出口总额增长的作用明显，但也应看到我们用丰富的资源和廉价的劳动力仅仅换得低廉的加工利润，与我出口大国的地位并不相符。因此在新一轮全球生产要素优化重组和产业转移的重大机遇面前，对我国加工贸易转型升级提出了必然的要求。应在政府的宏观调控下和现有加工贸易的良好基础上，一是提升加工贸易企业技术开发和创新能力，优化产品结构，提升产品档次；二是提高加工贸易深加工程度，延长增值链条，扩大产业聚集和辐射效应；三是优化加工贸易产业结构，充分利用加工贸易发展先进制造技术和新兴制造业，重点发展电子信息技术、生物医药、新材料和环保型高新技术产业；四是优化加工贸易企业结构，通过加工贸易增强开拓市场、技术创新和培育自主品牌的能力。

第三，随着我国体制改革和结构调整的不断深化，民营企业在机电产品出口中的作用日益明显，不仅出口份额已经占到 6.3%（2002 年同期仅占 2.1%），而且连续 1 倍以上的跨越式增长更是表明其巨大的潜力。但因民营企业规模相对较小，产品技术含量相对较低，粗放式地生产方式没有太大改变，且出口额增长部分依赖于出口企业数量的增长，因此随着参与国际市场竞争能力及出口实力逐步加强，应加强研发投入、提高产品质量、注重自主品牌和售后服务方面的建设，实现可持续发展。

第四，能源、原材料供应紧张加大企业成本。当前煤、电、油、运供应紧张的矛盾比较突出，拉闸限电的省市不断增多，不仅影响国内生产和人民生活，也影响了出口企业的正常生产和履约能力。同时，前几个月能源、原材料价格大幅上涨，企业出口成本增加，虽然近期有所回落，但也应看到在我目前出口多以资源性产品、低附加值为主的出口结构下，对能源、基础材料的需求必将是巨大的且会长期存在，因此需要加大国家宏观调控力度，进一步促进高科技、高附加值产业的发展。从出口商品价格来看，近年来随着我国生产效率的提高和竞争的日益激烈，在贸易量日益扩大的同时各重点商品出口价格逐步走低，

而今年上半年出口量继续猛增，但除部分商品（如汽车整车、部分通信设备、集成电路等）与去年同期比较价格指数低于100%外，其他部分商品（如计算机、起重机械、是工器材、家电及消费类电子和各种零附件）价格指数均高于100%，即价格有所上涨。出口价格上涨无疑是可喜的，但目前的价格上涨与产品质量上升、技术含量强相关性较差，而一方面与大部分商品出口退税率下调有关，另一方面也与能源、原材料价格上涨存在必然联系。