中国机床工具

CMTBA微信公众号-订阅号

中国机床工具
工业协会编印
内部资料 免费交流

2018年6月20日 第12期(总第682期) 京内资准字1117-L0001号 守望行业 CMTBA 服务企业 E-mail: jcb@cmtba.org.cn yanxiaoyan@cmtba.org.cn

机床工具协会工作队赴俄罗斯考察展会

第19届俄罗斯国际金属加工装备、仪器及工具展览会(Metalloobrabotka 2018),于2018年5月14~18日在莫斯科Expocentre展览中心举办。中国机床工具工业协会派出了以娄晓钟主任为团长的工作团队参加展会。在较短的时间里,团队成员相互协作,对展会进行了全面考察。



展会概况

该展会创办于1984年,由俄罗斯机床工具协会和Expocentre展览中心共同主办,原为两年一届,2008年后改为一年一届,是俄罗斯地区最具规模和影响力的金属加工领域的专业展会。展会中,除机床工具类展品占据绝大部分外,还包括少量的焊接、铸造、热处理及表面加工类等展品。

Metalloobrabotka 2018展会共占用8个展馆(第1、2、3、4、5、7、8和forum馆)和部分露天场地。展区净面积为41000平方米。来自33个国家和地区的1071家企业参展,其中俄罗斯本土企业超过500家。世界主要机床制造大国悉数参展,9个国家和地区组团参展(中国、德国、意大利、瑞士、捷克、法国、英国、白俄罗斯、中国台湾地区),其中英国是首次组团参展。

德马吉、巨浪、哈默、埃马克、格劳博、马扎克、发那科、通快、百超、萨瓦尼尼、普瑞玛、山特维克、山高、伊斯卡、瓦尔特、WFL等世界知名企业厂商均亮相参展。从一个侧面也反映出俄罗斯机床消费市场独特魅力和发展潜力。中国企业共有104家企业参展,其中我协会组团的企业有32家。

展品范围涉及金属切削机床、金属成形机床、铸造和焊接设备,表面处理和涂层设备、工具、材料、技术,控制与测量设备、机床附件、切削刀具、工程软件等。展品以立/卧加工中心、车削中心(数控车)、车铣(铣车)复合机床、折弯机、转塔冲、数控装置、切削刀具为主。

本届展会新增的一个展示内容:增材制造和3D打印技术,展品包括:3D打印材料、金属材料打印装备与技术、快速原型技术、3D扫描技术、软件等。展区设在5号馆。参展企业主要包括:3D Soft, Nissa Digispace, IQB Technologies, SLM Solutions, Polema, Farsoon, Autodesk, Dorst, Roland DG, Standard Equipment, WellCam, State Marine Technical University of St. Petersburg, Dipaul, Additive Technologies, Point, Promtehplast, 等。另外,配套举办了一场题为"创新技术的现在与未来"的技术研讨会,内容涉及从3D建模、计算机模拟打印,以及后处理在内的增材制造全过程的解决方案和工艺技术。

5月14日上午(展会开展第一天),主办方在2号馆蓝厅(blue hall)举办了开幕式。俄工业贸易部长、乌里扬诺夫斯克州州长、俄联邦工商会会长、俄机床制造协会会长等出席开幕式并讲话。

考察后的体会与收获

在展会期间,我协会展团出席了展会的开幕式。与俄罗斯机床协会有关人员进行了沟通交流。走访了部分中方参展企业,了解他们对于俄罗斯市场的看法以及市场开拓情况。以下总结了几点收获与体会供参考。

(1)俄罗斯中高端机床需求潜力较大,军工、能源、基础设施建设投入一直较大。由于俄罗斯机床工具产业规模较小,机床工具消费市场完全放开,进口关税较低,尽管多年来受到西方国家的制裁,但独特的市场吸引力和较大的需求还是吸引了国际主要机床工具制造国向俄大力出口,同时也持续参加该展会,并带来了适销对路的展品。

(2)俄罗斯本土企业有突出表现。本届展会,俄罗斯不少本土企业无论在展台搭建,还是展品展示方面都有良好的表现。他们通过国际化的展台搭建,以及较高技术含量的展品,展示了不俗的实力。

(3)中国企业参展企业虽然较多,在展台形象和展品水平方面还有待提高。100多家国内参展企业,除了大族激光、海天、山东威达、大连科德等企业外,更多的是一些小企业。

(4)俄罗斯招商引资愿望迫切。展会期间,我协会展台共接待了俄罗斯5个地区的招商局代表,俄方希望通过我协会牵线搭桥,吸引中方机床企业到俄罗斯投资建厂。这从一个方面反映了中俄经贸关系发展的良好势头,以及俄方对于招商引资的迫切心情。中国企业可以利用现在的有利条件,合理布局俄罗斯市场。当然也要关注投资风险、政策法规、文化差异、配套环境和竞争态势,同时需要在人才储备、管理和投资管理方面提前准备,综合考量,逐步推进。

(李华翔)

CIMT2019招展工作全面启动

由中国机床工具工业协会主办并与中国国际展览中心集团公司共同承办的 第十六届中国国际机床展览会(CIMT2019),将于2019年4月15~20日在北京中国国际展览中心(新馆)举办,预计展览总面积13.1万平方米。

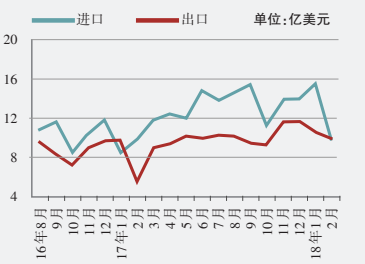
目前,展会的招展工作已全面启动。请有意向参展的企业登录展会官网 www.cimtshow.com 进行在线申报。有关展会组织工作进展情况,敬请关注展会官网、协会官网、协会微信公众号、《中国机床工具》报、《世界制造技术与装备市场(WMEM)》杂志发布的信息。

(中国机床工具工业协会)

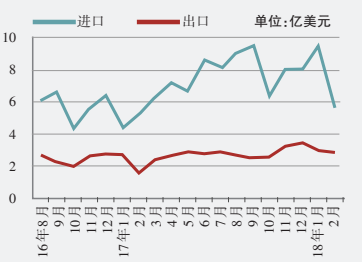
图说大势



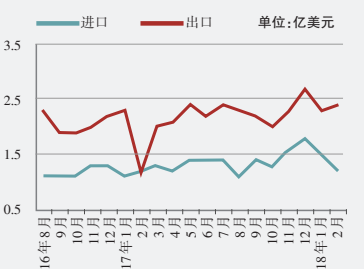
机床工具进出口月度变化趋势(累计值)



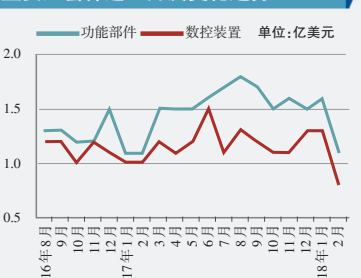
金属加工机床进出口月度变化趋势(累计值)



切削刀具进出口月度变化趋势(累计值)



主要配套件进口月度变化趋势(累计值)



进出口情况根据中国海关统计数据整理。

协会信息统计部提供 电话:(010)63345264
电子邮箱:info@cmtba.org.cn

德国能源转型经验对中国的启示

随着气候变化问题引发全球关注，清洁低碳成为新一轮全球能源转型的主要方向。从世界经验看，各国在发展过程中都经历了能源转型，但是不同国家所走过的道路不尽相同。其中，德国作为能源转型先行国之一，其发展模式被多国效仿。如何借鉴德国经验，亦是中国一直在思考的问题。近日，中国科学院科技战略咨询研究院邀请了有着近15年任职经验的德国能源署前总裁斯蒂芬·科勒，对德国能源转型的背景、过程以及存在问题进行了介绍，并深度探讨对中国的启示。

“能源转型一定是要以二氧化碳减排为目标的转型，转型不要谈方法，而是要目标管理。”斯蒂芬在其题为《能源转型2.0：德国面临的机遇挑战及对中国的启示》的演讲中表示。以德国为鉴，斯蒂芬认为德国能源转型过程中存在几方面的问题可供中国探究。

政策——可再生能源法

实际上，德国能源转型不是从退出化石能源、减排二氧化碳开始的，而是源于反核的诉求。其在能源转型过程中发展出了两大目标，一是退出核电，预计2022年最后一个核电站退出现役。二是以1990年为基准，到2050年将二氧化碳排放量减排80%~95%。

在此过程中，政策因素在能源转型中发挥了重要作用。德国颁布了《可再生能源法》，使得可再生能源领域的投资成为无风险、高利润的投资领域，为可再生能源份额的提高提供了法律保障。

据了解，德国在2000年时，可再生能源比例仅有5%，而当下可再生能源比例已高达33%，其中光伏表现尤为强势。不过，在斯蒂芬看来，《可再生能源法》同时带来了德国能源转型所遇到的最大的挑战。一方面，可再生能源优先上网、其余能源竞价上网对电站造成负担，发电多时其余能源难上网，用电不足时煤电等电力资源又供不上。另一方面，负电价的出现使得在电多的情况下，拿走多余的电则需要国家倒贴。这些问题意味着电力市场不再是一个完整的市场化、智能化的系统，无法调动人们生产、使用可再生能源的积极性。

“国家用法律形式保障做电站的业主能将电能卖出去，所以没有人关心这些电是浪费了，还是对电网产生了压力。”斯蒂芬认为，虽然《可再生能源法》现已修订，但在当时可再生能源固定电价20年不变，无条件优先上网，而非竞价上网，是非常大的错误。对此，中国社会科学院工业经济研究所副研究员朱彤认为，德国所面临的负电价等问题是可再生能源份额提高到一定程度后才出现的问题，但是其可再生能源比例之所以能达到如此高的份额，恰恰离不开《可再生能源法》的推进，中国则与之相反。中国的问题在于相关可再生能源法实行几年后被搁置，没有强制上网的推进使得风、光等电力资源在现行市场内缺乏竞争力。

波动性及电网建设

“我们的网络没有建好，使得有相当数量的可再生能源不能及时输送出去。”斯蒂芬表示，德国犯下的一大错误是电网建设没有与风光电的发展同步。能源转型下，由传统化石能源转向可再生能源，而光伏、风电两大电力波动性尤为剧烈，波动性是目前可再生能源并网建设、政策制定和行业运营最大的挑战。为适应其波动性，也需要电网的配合与改造。

如何解决波动性及电网难题？“要么电多时能存起来，要么电多时多用，电少时少用。”斯蒂芬表示，解决这一问题的两条路径，一条在存储侧，一条在用户侧。其中的关键是建立智能电网系统、智能用电系统。以电动汽车为例，电动汽车功率大，如果所有电动汽车在同一时间充电则会对城市电网造成压力，这就需要电动汽车智能充电，避免同时充电。并且需要能够在电多时多充，电少时少充，解决电力过剩或不足的问题，这些就是智能电网所能做到的。

国家发改委能源研究所研究员刘虹认为，能源转型是一项系统工程，供应端的波动性需要灵活性的网络，网络和能源系统都要智能化。其表示：“未来转型之路还很长，可再生能源会越来越从整体性、系统性和长期性下手，这是中国可以学习的经验。”

未来能源形态

供应端的波动性与需求端的灵活性之间的调节需要系统化的配合，除电网建设外，斯蒂芬认为，可再生、易储存的氢能会是未来能源形态上解决能源问题的主力。“氢气与二氧化碳可以合成天然气，进入天然气网络。沼气、氢气、天然气这三种气体燃料是未来的重要能源，都可作为存储能源。”斯蒂芬表示，电力和气体会是未来能源的两大支柱。目前氢能应用面临的问题是，从制造到储存，再到使用，氢能的价格仍处于较高水平，难以推广普及。

中国能源转型过程中逐步形成以电力为转换中心的能源供给结构，计划在终端能源结构中，电力占比将由2015年的22%逐步提高到2030年的30%，2050年进一步提到38%左右。同时大力加强天然气供给能力。

“未来的能源形态，一定是混合型的能源形态。但是具体走哪一条路，每个国家都会有差别。”朱彤认为，中国未来能源系统无疑是多元的，但是由于各个国家起点、技术、设施等条件不一样，选择也会不一样。针对中国能源转型，斯蒂芬建议：中国能源转型需要以二氧化碳排放的减少作为衡量一切的标准。以此为中心，配合跟上必备的智能电网、智能用电等建设。同时，能源转型需要全民的参与，一定要发挥民众的积极性和力量。不过，与德国成熟的经济体、法律、预算相比，中国是发展中的经济体，供应端、需求端、能源及消费都在不断变化，如何转型需要深思。同时，中国的能源转型有着清洁低碳、经济高效以及安全可靠的高质量能源体系追求，到2050年如何才能做到将短期与长期规划结合起来向高质量迈进？“能源转型只是刚刚开始，艰巨的事情还在后面，能源转型没那么简单。”斯蒂芬表示，希望有创意的科学家、工程师能够共同利用创新解决这些问题。

（转载：中国机械工业经济运行与市场分析）

机床工具协会荣获“商务服务业自主品牌100强”称号

2018年5月28日，第五届中国（北京）国际服务贸易交易会（简称京交会）在北京国家会议中心拉开帷幕。在当天举办的新时代北京商务服务业国际化品牌化发展高峰论坛上，北京市商务服务业9个行业协会共同发布了“2017北京市商务服务业自主品牌百强榜”，中国机床工具工业协会荣获“2017北京市商务服务业自主品牌100强”称号。

“2017北京市商务服务业自主品牌百强榜”由北京市商务委员会主办，委托北京品牌协会组成专家评审组进行评审，最终由北京品牌协会、北京人力资源服务行业协会、北京市注册税务师协会、北京市律师协会、北京市资产评估协会、北京注册会计师协会、北京国际会议展览业协会、北京保安协会、首都知识产权服务协会等9家协会共同发布。获奖企业涵盖组织管理服务、法律服务、咨询与调查、人力资源服务、安全保护服务、会议展览及相关服务、会计和税务服务，以及知识产权服务、资产评估服务等部分重点领域的商务服务企业和组织。





京交会概况：为进一步顺应服务贸易领域的国际合作需求，积极推动全球服务贸易的交流与发展，国务院批准由中华人民共和国商务部、北京市人民政府共同主办的中国（北京）国际服务贸易交易会（简称京交会），2012年在北京创办。经过了四届的积累，京交会已经成为中国大力发展服务业与服务贸易、加快转变经济发展方式、推动形成全面开放新格局的重要举措，并且不断巩固我国服务贸易领域龙头展会地位。

第五届京交会于2018年5月28日至6月1日在北京国家会议中心举行，围绕推动服务业和服务贸易“开放、创新、融合”发展”这一主题，举办了5万平方米展览展示、130场论坛会议及洽谈交易活动。

（谢赞）

普什宁江：积极推动国家重大装备发展

日前，工信部副部长辛国斌一行到四川普什宁江机床有限公司就重大短板装备进行了专题调研，工信部、中机联、四川省经信委相关领导陪同。普什宁江党委书记、总经理姜华，常务副总经理王辉，总工程师刘雁等高层领导热情接待。刘雁就重大短板装备的发展现状、原因分析、面临的问题与挑战、发展需求以及对实施重大短板装备专项工程的政策建议做了详细汇报。姜华向辛副部长一行汇报了公司发展历程、产品应用领域和科技研发、产业转化、未来发展的思路及规划等。普什宁江坚持走“精密、高效、成套、智能化”产品发展之路，集中精力在加工中心、小模数滚齿机、小型精密车床、非标设备等领域潜心钻研，并做出了一定的成绩，产品处于国内领先水平，为国家重大装备替代进口做出了贡献。当前，国产装备与国际一流水平的差距在核心技术研发、产品稳定性和可靠性方面，希望国家相关部门能牵头整合企业资源，达到共性技术成果共享，减少重复浪费，大幅度提升国产装备制造业的技术水平。



在听取了汇报后，辛副部长对普什宁江在装备制造领域取得的成绩予以肯定，对普什宁江在产品研发制造领域的长期积累、敢为人先、创新发展表示赞赏。他希望普什宁江在有利于行业发展、有利于企业发展的基础上，对国家实施重大短板装备专项工程方面提出更多可行性建议，辛副部长指出，当前机床行业面临的压力和困难仍然很大，机床行业强大是打造制造强国的基础，他希望普什宁江大胆转变观念，进一步贯彻落实“中国制造2025”等国家战略的实施，提升产品自动化、信息化与智能制造水平，为我国重大短板装备发展作出更大的贡献。

调研期间，辛副部长一行重点参观了普什宁江加工中心事业部、齿轮机床事业部、精密车床事业部，详细了解了企业重点产品发展情况，对普什宁江在技术创新与技术改造升级方面给予了充分的肯定，同时鼓励企业坚持走“专、精、特”发展之路，进一步加强技术转型升级，推动国家重大装备发展。普什宁江领导表示，将结合“工业强基”、国家专项以及“中国制造2025”等的推进，继续发挥优势、注重国家需求、着眼未来发展，争取做出更大贡献。 **（呢喃）**

烟台环球荣获“山东省首届制造业单项冠军企业”称号

近日山东省经济和信息化委员会、山东省财政厅在济南联合召开了全省百年品牌暨单项冠军建设推进会，发布了2018年山东百年品牌发展报告和山东省首届单项冠军企业、百年品牌重点培育企业名单及授牌，烟台环球机床装备股份有限公司榜上有名。

烟台环球经历近70年的发展，通过一代代传承和创新发展，成为专业研发、生产、销售数控机床功能部件的科技型企业，专注于中高档数控机床功能部件产品的研发和生产，成为国内研发、生产、销售中高档数控转台、数控刀架等数控机床功能部件的专业化生产企业，自主创新能力、专业制造能力及产品技术水平在全国机床行业中处于领先地位。公司积极推进品牌战略，品牌定位在中高端数控机床关键功能部件的研发、生产，以满足用户需求为中心，为广大先进装备制造商提供优质的产品和满意的服务，明确对用户的忠诚度，提升消费者对产品的认知度，树立企业良好的自主品牌形象。

经过申报、推荐和评选，烟台环球机床装备股份有限公司被认定为山东省首届制造业单项冠军企业、省百年品牌重点培育企业，这是对公司品牌价值和科技创新能力、水平的肯定，环球品牌将有一个更加美好的未来。

烟台环球将继续通过提高研发水平和产业业绩，进一步扩大产业集群，提升产品的档次和品质，重视和加强品牌定位的再创新，争创入围国家名牌、国家驰名商标。 **（烟台环球）**

星火机床校企联合培养　首位博士后顺利出站

5月20日，兰州理工大学与天水星火机床有限责任公司（以下简称“星火机床”）联合培养的博士后杨红平论文答辩会在星火机床召开。经答辩评审委员会投票，一致同意杨红平博士后出站。

杨红平博士后为天水师院机电一体汽车工程学院教授、创新创业中心主任，2012年西安理工大学机械工程专业博士毕业，2014年10月进入兰州理工大学博士后流动工作站和星火机床博士后科研工作站开展科研工作，为兰州理工大学和星火机床联合培养的首位博士后。他从事博士后工作期间，共发表学术论文5篇，出版学术专著一部，获实用新型专利2项，主持完成了“CK61125数控车床关键关键组件的动力学特性理论建模与测试分析研究”等项目3项。



答辩评审委员会专家、教授听取了杨红平的研究工作报告后，经审核评议，认为杨红平同志具备扎实的理论基础和丰富的实践经验，为星火机床CK61125数控机床优化设计和性能提升提供了改进方案，解决了实际问题，符合博士后科研工作出站条件要求，经投票，一致同意杨红平博士后出站。 **（石广谋）**

用户信息

乘用车产销量连续两个月下滑

6月11日，中国汽车工业协会公布了5月国内汽车产销数据。数据显示，5月份，中国汽车汽车生产234.44万辆，销售228.77万辆。其中，乘用车产销分别完成195.42万辆和188.94万辆，比较今年3月份219.91万辆和216.86万辆的产销量已连续两个月出现下滑。总体来看，1~5月，乘用车共销售990.08万辆，同比增长5.09%。其中，轿车销售473.06万辆，同比增长4.75%；SUV销售422.67万辆，同比增长11.66%；MPV销售75.27万辆，同比下降11.12%；交叉型乘用车销售19.08万辆，同比下降30.11%。与此同时，新能源汽车产销均完成32.8万辆，比上年同期分别增长122.9%和141.6%，按照今年预定目标100万辆稳步前进。

5月份销售挖掘机械19313台，同比涨幅71.3%

根据中国工程机械工业协会挖掘机械分会行业统计数据，2018年1~5月纳入统计的25家主机制造企业，共计销售各类挖掘机械产品105935台，同比涨幅60.2%。国内市场销量（统计范畴不含港澳台）98727台，同比涨幅57.7%。出口销量7172台，同比涨幅103.9%。2018年5月，共计销售各类挖掘机械产品19313台，同比涨幅71.3%。国内市场销量（统计范畴不含港澳台）17780台，同比涨幅69.6%。出口销量1523台，同比涨幅95.3%。

南方电网首台自主研发变电站巡检机器人即将“上岗”

近日，南方电网广东电力科学研究院自主研发的变电站巡检机器人型式试验报告出炉，这标志着南方电网公司首台自主研发的巡检机器人获得了产品“出生证”，即将投入量产。今年，南方电网广东电网公司计划在220千伏变电站全面推广使用巡检机器人。据了解，变电站巡检机器人已经与广东电网公司集控平台融合对接，实现了机器人与电网生产系统的直接联动，不仅可以实现变电站、供电局、省公司的远端调度，而且可以让机器人采集的所有数据都集成到集控中心，方便技术人员对设备状态进行远程分析。

“洛阳造”5兆瓦海上风电叶片打破世界纪录

日前，首届中国自主品牌博览会在上海展览中心举办，一大批代表中国自主品牌创新与品质的产品亮相。中船重工第七二五研究所携船舶压载水管理系统、5兆瓦海上风电叶片等产品参加博览会受到广泛关注。七二五所双瑞风电公司自主研制的5兆瓦海上风电叶片突破了世界公认的全尺寸大厚度碳纤维双曲梁真空灌注、大曲率多叠层UD与壳体一体灌注、轻质超厚夹芯材料低放热固化、新型碳纤维大梁雷电烧蚀防护等一系列技术难题，具有完全自主知识产权，打破了世界叶片单功率长度纪录，达到83.6米，实现了我国海上风电叶片制造技术从跟跑到领跑的转变。目前，该产品已通过国防科学技术成果鉴定，各项性能达到国际领先水平，具有显著的经济、社会效益及广阔的推广应用前景。 **（编辑部整理）**

机床企业的销售管理之道（上）

赵艳丰

笔者近几个月走访各大模具展获悉，从2016年第四季度一直到2017年的第四季度，一些好的机床企业的订单都非常火爆。随着机床市场的火爆，从事机床产品销售和市场拓展的业务人员也变得越来越多，相应的销售管理就成为很多机床企业头疼的问题。纵观市场上从事机床销售的业务员，他们的专业素质亟待提高，整个机床行业的销售管理基本处于粗放、简单、放任的状态。本文以K公司为例，来谈谈机床企业在销售管理方面存在的问题，并给出具体的改进建议，希望给读者带来启示。

一、销售管理存在的主要问题

K机床制造有限公司是一家专门从事高精度数控机床产品研发的生产型企业，近几年发展比较迅猛，市场知名度不断提升，但其内部的销售管理却滞后于企业的发展，这一情况严重影响了其销售市场的进一步开拓与巩固。

1. 团队管理方面

业务人员的储备存在问题。机床企业的销售业绩很大程度上取决于业务人员的个人能力，K公司用于跑市场方面的业务员主要是来自大学毕业生，而在公司内部储备后再进行二次选拔上来的业务人员占比很少。新的业务人员到市场上，面临的社会调整压力比较大，一个稚嫩的大学毕业生，在客户面前，显得不自信、畏惧、缩手缩脚、开展工作无从下手。客户都有较丰富的社会阅历，跟新的业务人员沟通，觉得共同语言不多，并且不够信任。导致的最终结果就是，新的业务人员在市场上适应性差，淘汰率极高。另一部分业务人员来自于社会招聘，这些人员存在的主要问题是，与公司的文化要求不符，很难融入公司、适应市场。

销售培训的辅导存在问题。目前，K公司在区域层面还没有建立起系统的对业务人员的培训体系，公司层面的培训开展的时间比较集中，主要在十一和春节的两个长假前后，培训内容主要是政策和新产品的宣贯，培训时间短，强度大，培训效果不明显。业务人员到市场上后，基本处于自我管理的状态，接触不到有目的、有计划、效果明显的系统性培训。长期以来业务人员的成长受到了影响，出现“良莠不齐”的现象，不像一个“正规军”，业务人员所具备的能力与K公司的市场地位严重不符。

业务人员的激励存在问题。目前，K公司对业务员的激励主要以各种奖罚为主，比如任务完成、销售预测、产品库存等，根据完成情况进行不同程度的奖罚。存在的主要问题是：对从业时间长，比较有资历的业务人员基本失效，因为这些人员前期有经济积累，同时他们在业务上“有空子可以钻”；对于刚从事市场销售工作的业务人员，收入不高，生活压力大，如果罚款较少起不到应有的作用，如果罚款较多，影响他们的正常生活（如还房贷和车贷的压力）。如果不进行相关的奖罚激励，关键目标是否完成都一个样的话，就会出现开展工作的驱动力不足，管理压力无法传递，进而不能实现管理要求的落地，团队就会处于失控状态。

业务人员的成长通道存在问题。笔者采访过K公司的业务人员，发现他们对自身的成长通道并不是很明确，队伍中出现三类人员：新的业务人员比较积极努力，但知识和能力比较欠缺，绩效结果不是很理想；从业时间较长的业务人员，具有相应的知识和能力，但对自己个人的发展看不到希望，积极性不高，危机感不强，比较油滑懈怠，不但自己的业绩不突出，还影响其他业务人员；从业时间在2~4年的业务人员状态相对较好，是业务队伍里面的主力，但此类人员经过几年的工作，成长如果出现天花板，看不到希望，就自然而然的变成了前面所述的老业务人员的状态。由于业务人员看不到除管理通道之外的成长途径，不但影响当前绩效任务的实现，还严重影响个人的长远发展，也就很难打造高绩效团队。

2. 客户管理方面

经过多年的苦心经营，K公司的客户数量日渐庞大，客户类型也呈现多样化。无论是大客户还是小客户，公司都是一个团队、一种方法来进行客户关系的拓展和维护，并没有对客户进行梳理和细分，销售管理工作事倍功半。

具体而言，K公司目前是按照地理区域来划分市场，一个区域或几个区域，由一个业务人员负责市场开拓和客户关系的维护工作。公司根据历史销售情况，每年按照相应的规则，给每个业务人员分配一定量的任务，并按照月度来推进任务的达成。在此种情况下，常常会出现顾此失彼的情况，业务人员维护老客户比较到位，但新市场的开拓比较乏力，长期以来养成了“吃熟不吃生”的习惯。而客户类别多样化，不同类别的客户有不同的组织结构，采购模式，一个业务员面对不同类别的客户，很难适应。客户管理不规范，造成市场占有率增长乏力，订单质量下降明显，也造成市场资源的浪费。

二、存在问题的主要原因

1. 对团队管理缺乏重视

K公司对业务人员的储备计划性太差，在市场需求高峰期的时候大量招聘，在人员相对充裕的时候又不进行储备，在一定程度上出现人才的断档。对招聘业务人员应该遵从什么原则和标准没有明确，一般都是按照招聘其他人员的办法凭“感觉”来开展相关工作。新业务人员的适应性，尤其是刚毕业大学生的适应性很差。还有的业务员是来自其他部门淘汰的“刺头”，经过传统的“师带徒”方式进入市场，短则几个星期，长则几个月到半年，就开始独立负责业务工作。这些人往往对产品情况、公司的销售政策都不是很熟悉，出现很多错误，造成客户满意度的下降。

另一方面，业务人员的工作性质是长期出差，比较分散，统一组织培训工作比较困难。跑市场业务是比较灵活工作，凭借个人能力“单兵作战”的情况是常态。长期以来，业务人员的工作习惯比较“随便”，当工作到一定时期也就渐渐失去了方向，缺乏公司明确的指引。

2. 相关管理人员不专业

销售管理工作是一个实践性比较强的工作，企业管理或市场营销专业毕业的学生，不经过长期的市场历练和实践，是无法从事该管理工作的。在这种情况下，目前K公司的销售管理人员，基本都是从业务人员里面选拔的，他们并没有学过系统的理论知识并开展过相应的管理工作，由于工作性质的问题，后期对管理人才的培养也没有比较系统的展开。

具体业务工作做得好，并不一定能够把队伍带好管好。这些销售管理人员在工作中都是“跟着感觉走”，凭着经验和运气进行管理是普遍现象。在很长时间里，这些销售管理人员更像是一个大业务人员，导致K公司销售管理的不规范、不系统、不持续也就在所难免。

（待续）

作者简介

赵艳丰，2002年毕业于大连交通大学经济管理学院市场营销专业，获博士学位。现任大连交通大学工商管理学院讲师，大连力勤管理咨询有限公司特聘顾问，主要研究领域市场营销学、机床行业经营和管理，曾为十几家企业进行过系统咨询。

观察

国家再推减税支持创新创业和小微企业发展

4月25日国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，决定再推出7项减税措施，支持创业创新和小微企业发展。

主要内容：为降低创业创新成本、增强小微企业发展动力、促进扩大就业，会议决定，按照中央经济工作会议和《政府工作报告》要求，加大减税力度，一是将享受当年一次性税前扣除优惠的企业新购进研发仪器、设备单位价值上限，从100万元提高到500万元。二是将享受减半征收企业所得税优惠政策的小微企业年应纳税所得额上限，从50万元提高到100万元。以上两项措施实施期限为2018年1月1日至2020年12月31日。三是取消企业委托境外研发费用不得加计扣除限制。四是将高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限由5年延长至10年。五是将一般企业的职工教育经费税前扣除限额与高新技术企业的限额统一，从2.5%提高至8%。前述三项措施从今年1月1日起实施。六是从5月1日起，将对纳税人设立的资金账簿按实收资本和资本公积合计金额征收的印花税减半，对按件征收的其他账簿免征印花税。七是将目前在8个全面创新改革试验地区和苏州工业园区试点的创业投资企业和天使投资个人投向种子期、初创期科技型企业按投资额70%抵扣应纳税所得额的优惠政策推广到全国。企业所得税、个人所得税有关优惠政策分别自1月1日和7月1日起执行。

商务部规划外贸三步走

商务部部长在谈到“推动形成全面开放新格局推动商务事业高质量发展”时表示，推动商务事业高质量发展是商务部的使命和责任。我国已经成为经贸大国，消费、外贸、外资和对外投资指标居世界前列，但仍然“大而不强”。要成为经贸强国，必须坚持创新引领，走高质量发展之路。

对标党的十九大作出的战略部署，商务部规划了3个阶段性目标：2020年前，进一步巩固经贸大国地位，推进经贸强国的进程；2035年前，基本建成经贸强国；2050年前，全面建成经贸强国。为此，商务部明确了今后5年的6项主要任务：一是增强消费对经济发展的基础性作用；二是提升外贸竞争新优势；三是提高双向投资水平；四是优化区域开放布局；五是构建新型国际经贸关系；六是增强商务服务民生的能力。

（编辑部整理）



本报地址：北京市西城区莲花池东路102号天莲大厦 印刷单位：北京世纪兴业印刷有限公司 发送对象：会员企业 印数：9000 主编：阎晓彦 电话：(010)63345695 http://www.cmtba.org.cn