

# 湖南工程机械企业高速增长探秘

■ 黄利飞 唐嘉余

今年上半年,工程机械湘企表现十分抢眼!无论是三一重工、中联重科、铁建重工、山河智能等行业龙头企业,还是星邦重工、慧盟重工、响箭重工等行业“新生代”中小企业,都交出了靓丽的成绩单。这仅仅是市场复苏所致吗?这种高增长能否持续下去——

## 业绩屡创新高,演绎“王者归来”

“上半年公司业绩预告数据出来时,感觉特别骄傲,今年半年的净利润可以超越去年全年的利润!”7月19日,在长沙经开区三一工业城,三一重工副总裁、财务总监刘华告诉记者,7月17日发出业绩预告当晚,相关信息就在朋友圈“刷屏”了,“转发信息的不少是同行的人,三一重工的增长成为整个行业的荣耀。”

7月18日,三一重工股票大涨,为公司3月就已达到的千亿市值再添一把火。

根据A股机械设备板块公司披露的业绩预告,2019年上半年业绩预告的公司比例超过55%,工程机械上市湘企表现尤为亮眼:

三一重工,预计归属于上市公司股东的净利润65亿元至70亿元,与上年同期相比增加31亿元到36亿元,同比增长91.8%至106.6%;

中联重科,预计归属于上市公司股东的净利润24亿元至27亿元,同比增长171%至212%;

山河智能,预计归属上市公司股东的净利润3亿元至3.29亿元,同比保持向上增长;

中国铁建工业制造板块今年以来新签合同金额达98.538亿元,铁建重工贡献不菲。

非上市工程机械湘企亦表现不俗:

星邦重工,继2018年销售收入比上年增长200%后,今年上半年多项数据仍然领跑行业(高空作业平台),业务跨入高速增长期。今年5月,世界知名高空作业平台杂志《Access International》发布“2018年全球高空作业平台制造企业20强”榜单,星邦重工排名由上一年的第26名提升至第19名;

响箭重工,去年销售收入突破2亿元,今年持续向好;

慧盟重工,去年销售收入不足1亿元,今年上半年已突破亿元大关……

工程机械企业业绩增长的背后,是整个行业的持续景气。



●星邦重工自主研发生产的高空作业平台。

●2018年2月1日,中联重科全系列创新产品。(资料图片)

挖掘机,一直被认为是工程机械行业的风向标和经济发展的晴雨表。

中国工程机械工业协会行业统计数据显示,今年上半年纳入统计的25家主机制造企业,共销售各类挖掘机机械产品13.7万台,同比增长14.2%。

与此相呼应的是,国家统计局7月15日披露的最新数据显示,今年上半年,全国共完成固定资产投资(不含农户)29.91万亿元,同比增长5.8%。其中基础设施投资同比增长4.1%,增速比去年全年加快0.3个百分点。

“国家固定资产投资增长,如基建回暖、水利路桥建设等活跃度上升等,促进了行业快速发展。”山河智能董事长何清华认为,此轮工程机械行业迎来高速增长,还有前几年行业下行后的回弹以及工程机械产品更换周期的驱动。

何清华介绍,一般而言,工程机械产品寿命为8年左右。上一轮产品的消费高峰在2010年、2011年,走过一轮寿命周期,大批工程机械产品在2018年、2019年迎来替换潮,也刺激了工程机械产品销量的快速增长。

## 回归理性、严控风险,经营质量可圈可点

整个工程机械行业回暖,为何湖南工程机械企业表现尤其突出?

“湖南工程机械行业已告别野蛮粗放式增长,进入‘精耕细作’‘精打细算’阶段。”采访中,多家工程机械湘企负责人表示同样的观

点。

“三一重工已经不是10年前的三一重工了!”三一重工副总裁、财务总监刘华从业10多年,见证了中国工程机械行业由高速增长急速坠入寒冬,再重回高增长的周期轮回,也切身感受到了企业的前后变化。

“熬过了前几年艰难时日,现在大家都冷静、理性了许多,各公司进一步建立和完善了管理体系和营销风控体系。”刘华介绍,以前有个说法在业内广为流传,“三万一千八,泵车开回家”,指的是大家为多销设备、多占市场施行的激进销售手段和政策,如产品零首付、打价格战等。现在“不搞营销噱头、不降低首付标准、不放宽交条件”等,写进了三一重工营销制度,是一线营销人员不能突破的底线。

中联重科同样严格控制经营风险。如加强应收账款风险防范,根据市场环境变化,采取多样化市场管理策略,对逾期客户制定有针对性的催收方案,加大账款催收力度;同时收紧信用政策,加强客户资信评审,主动放弃低质订单等。

招商证券工程机械行业首席分析师刘荣调研发现,目前,全国工程设备销售,不排除个别企业、少数产品还在搞促销,但几个龙头企业都没有放松付款条件,首付占比保持在40%左右。

湖南工程机械企业竞争力提升,不再依靠产品降价等“低端”促销手段,业绩增长已进入高质量“通道”——

着眼于产品创新,以实力获得市场青睐。

如三一重工挖掘机已连续8年雄踞国内市场份额第一;中联重科4.0产品成为公司业绩贡献“大功臣”;山河智能的节能挖掘机、旋挖钻机“王牌”产品持续供不应求;

着眼于内部精益管理,实施全流程成本管控和风险管控。如中联重科实施全面预算信息化管控,对生产、采购、资金、费用等进行全面控制,实时监控与调度。

着力培养新兴业务板块,构建健康良好的产业生态圈。三一重工不再是一家单纯的工程机械装备制造企业,重卡、“树根互联”工业互联网、消防装备等也在强势崛起;中联重科高空作业平台走向全球市场,农业机械板块看点十足;山河智能的地下装备、航空业务发展势头喜人……

回归理性、严控风险,企业经营质量不断好转。细研三一重工、中联重科、山河智能的财报,其营业额、现金流、人均产值持续创新高,风险、成本和费用率不断下降,呈现的共同特征是资本开支少、现金流充裕、净利润率稳定、有息负债率低等。

## 海外市场、新农村市场贡献增量,行业增长有望持续

从2016年下半年开始,全国工程机械行业此轮增长周期已走过近3年。企业快速增长态势能否持续,行业还会再遭遇断崖式下滑吗?

大多数行业人士是乐观的。在日立建机(上海)有限公司总经理程晓明眼里,中国工程机械市场拥有巨大的魅力,

“中国仅靠其巨大的经济体量,就能对工程机械市场形成显著的支撑。”

“此轮超常规增长是多种因素同时作用促成的,这些因素不会一直同时存在,因而超常规的增长不会一直持续,未来3至5年,整个行业应该是保持一种平稳增长。”山河智能董事长何清华认为,行业应该共同努力构建起良好的产业生态链,让上下游企业都能获得可观的利润和现金流,整个行业就有可能长期保持可持续健康发展。

三一重工副总裁、财务总监刘华也信心满满地告诉记者,未来行业遭遇断崖式下滑的可能性不大,“以前,企业可以一年就‘大手笔’投入近百亿元去建厂房、买设备,重资产,固定成本高,一旦销售下滑,对企业影响很大;现在智能化、数字化转型升级,投入几千万元改造成本,就有可能实现产量翻倍,轻资产化让企业经营成本压力变小,承受风险的能力也变强了。”

刘华认为,不断拓展的海外市场,可以对冲国内市场不景气的影响。

企业着眼全球是必然选择,也正在成为趋势。三一重工、中联重科、铁建重工、山河智能等,无一不在走出国门、走向世界。

除了海外市场,新农村市场、高端定制市场等细分市场,也正在贡献着越来越大的增量,孕育出了不少“小巨人”企业。

在小臂架泵车领域声名鹊起的响箭重工,其董事长阎军认为,新农村建设是工程机械市场一片有待开拓的“蓝海”,“在我国城镇化建设过程中,小型土方工程越来越多,施工方式越来越精细化,大型混凝土泵车无法高效合理地完成作业,小臂架泵车大有用武之地。”

脱胎于工程机械“后市场”的慧盟重工,既懂技术又懂客户,2017年7月发布的4桥62米混凝土泵车,成为工程机械行业的“爆品”。公司总经理方展说,在“高手林立”的工程机械市场,慧盟重工只做高端定制产品,努力开发差异化产品。

铁建重工已成为全球高端地下装备制造领域一颗璀璨的明星。

星邦重工在全球高空作业领域的话语权日渐强大……

工程机械湘企的“新生代”,折射着湖南工程机械产业发展的活力。它们与“头部”企业形成差异化竞争,为湖南乃至中国工程机械产业增添强大的发展动力!

# 天鼎的担当: 带动长白山周边经济发展

长白山历史文化园位于长白山国际自然保护区内,是吉林省重点旅游产业开发项目,也是国内为数不多的将传统文化融入大自然中,做到“文化传播与生态保护”齐飞国家级的景区。主要景点有传统文化园区、民俗文化园区、生态农业园区和综合服务区等。

2015年以来,天鼎集团积极响应“旅游兴州”“全域旅游”战略规划,在长白山历史文化园内投资建设天鼎生态农业园,园区总占地面积150公顷,林下经济作物面积120公顷。以观赏和采摘为新业态带动旅游市场的发展,也成为长白山历史文化园的一个重要特色。

为了带动周边农业和经济的发展,天鼎大力发展天然养蜂场。利用长白山天然、茂密的森林,国家Ⅱ级重点保护野生植物百年紫椴树,天鼎蜂场养殖优良蜂种东北黑蜂群,召集长白山地区养蜂几十年的专业养蜂人,在他们的专业操作下,产出的天然椴树蜜比一般蜂蜜含有更多的葡萄糖、果糖等,色香味香,营养价值是普通蜂蜜的4倍。天鼎天然养蜂业的发展不仅将椴树蜜远销海外,也带动了长白山周边养蜂人的发展和致富。

为了带动周边农民和农业的发展,在2019年6月,天鼎首次推出了“稻田养蟹”的新型农业模式,田养蟹、蟹肥田,既提高了稻米的品质,也降低了螃蟹的养殖成本,通过本次试验,天鼎计划来年继续推广这种生态养殖模

式,扩大面积,带动周边的农户和贫困户一起通过这种新型的农业模式发展致富。

除此之外,天鼎集团在农业产业化经营过程中,以科技为支撑,以公司为阵地,以农民为员工,以利益分配为纽带,采用“公司+基地+农户”的经营模式,农户承包土地流转后,土地流转金直接受益,安置周边村屯农民78人就业;部分农户参加生态园季节大量用工,生态园工作旺季每天用工300人;与农户签订合同,农副产品召回加工,总计带动周边农户1428户。

在长白山生态园生产的有机农产品的营销中,同周边农村的蜂农、参农、菌农实行公司加农户合作互动,采取网购、电商以及多种形式的订单购销经营,其联村联户联市场的辐射带动功能也全面增强。目前,天鼎已发展固定国内外营销客户121家。

天鼎集团秉承“无我,利他,专一,守信”的企业精神,依靠“道德立业,诚信取胜”的经营理念,2007年以来,先后为农村修建街路、扶贫济困、养老助残等公益事业捐资328.7万元。

企业作为社会组织的重要组成部分,不仅要通过自身的发展传递正确的文化价值观,更要通过自身的发展,带动社会的发展。天鼎集团不仅实现了自我的发展,更是带动长白山周边农村农业的发展,将长白山的生态农业打造成一张世界级名片,是有担当的大企业。

# 贵州交建集团扎实推进主题教育

■ 郭红宇

“不忘初心、牢记使命”主题教育开展以来,贵州交通建设集团有限公司坚持高标准、严要求,坚持理论学习与集团特性相结合,坚持理论学习与解决实际问题相结合,将主题教育与中心工作深度融合,学以致用、知行合一。通过开展主题教育,推动习近平新时代中国特色社会主义思想入脑、入心、贯彻于行。

## 强组织重巡导 确保一体化推进

“主题教育”推进之始,交建集团即成立主题教育领导小组,由党委书记、董事长汪金育任组长,并下设主题教育办公室,夯实组织保障。

同时,结合交建集团自身架构和体量特点,集团党委在第一时间成立“主题教育”巡回督导组,及时研究制定职责规定和工作手册,对照上级要求对所属4家单位党委主题教育开展进行巡回指导和监督检查,确保集团系统主题教育高质量、一体化推进。

## 勤学习重教育 党委书记带头领学

交建集团一方面制定主题教育学习计划,明确主题教育期间的学习形式、学习内容,责任部门等事项并扎实开展;一方面举行主题教育党委中心组集中学习。主题教育开展以来,紧扣主题教育主题和学习内容,集团党委利用每周一次的党委会,开展“一小时”党委集中学习,党委书记带头领学必读篇目内容。在集中学习的同时强调自学,集团班子成员、机关部门负责人,以及所属4家单位党委班子成员紧扣主题教育内容认真学习《习近平关于“不忘初心、牢记使命”重要论述选编》等必读书目。通过强化学习,大力弘扬马克思主义学风,坚持用党的创新理论武装头脑,确保学习取得新进步,思想达到新高度。

此外,为提升思想认识,交建集团还开展了一系列主题教育工作。近期以来,组织集团系统领导干部共50余人赴息烽集中营开展革命传统教育;组织集团系统领导干部60余人到省交通运输厅廉政教育基地开展警示教育;组织171人在省委党校举办集团系统党务干部主题教育培训班;组织集团系统党委班子成员、机关各部室负责人,各级党组织书记到省委党校开展形势政策教育;组织100余名纪检干部在江西干部学院井冈山教学点结合主题教育举办2期培训班。



●“不忘初心 牢记使命”主题教育动员会现场



●重温入党誓词



●汪金育在加勉乡辣椒种植试验点调研

## 抓重点强调研 确保学习效果落实

交建集团结合实际制定印发《交建集团“不忘初心、牢记使命”主题教育突出问题专项整治方案》,围绕“对贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想和党中央、省委决策部署置若罔闻,应付了事、弄虚作假、阳奉阴违”等10个方面的重点整治内容,明确了整治措施、责任分解、完成时限等具体要求。《方案》印发后,各所属党委结合实际研究制定专项整治方案,集团系统各党组织按照方案要求,坚持问题导向,敢于刀刃向内。

同时,还制定印发了《交建集团“不忘初心、牢记使命”主题教育调研方案》和主题教育调查问卷,明确集团班子成员的调研单位、调研主题、调研方式,以及部门负责同志的规定等。主题教育开展及调研方案印发以来,集团班子成员及部门负责人深入调研,采取蹲点调查、谈心谈话、召开座谈会、问卷调查、听取意见建议等多种方式做细做实调研工作。调研方案印发以来,交建集团班子成员密集开展主题教育调研工作。除了通过召开座谈会、查阅有关资料、发放调查问卷开展调研外,还采取“一对一”谈话方式,与被调研单位主要负责同志或班子成员深入谈心交心听取意见

建议,着力解决问题,确保主题教育调研工作取得实效。

## 守初心担使命 创新开展脱贫攻坚

交建集团党委紧扣主题教育部署,将主题教育与脱贫攻坚工作相结合,在联系点从江县加勉乡创新开展脱贫攻坚调研帮扶工作。

在贵州省交通运输部明确交建集团为加勉乡交通基础设施承建主要实施单位后,组织子集团先行垫资修建加勉乡23条通组路、15条产业路、11座桥梁工程。持续高效提升就业扶贫组织力,在推动就业意愿、就业技能与就业岗位精准对接的基础上,提高劳务组织化程度和就业脱贫覆盖面。探索多元化发展特色产业,因地制宜发展种植养殖业、特色手工业、休闲农业和乡村旅游。强化支部引领,集团系统19个党支部、80余名领导干部参与到结对帮扶工作中,到结对帮扶村开展支部联建、组织生活会、政策宣讲、慰问老党员等活动。

下一步,交建集团将凝心聚力,步调一致,在增强认识、武装头脑、深度融合、专项治理和调查研究、一体推进五方面持续发力,推进主题教育扎实有序开展。

# 南昌困难企业将获政策大礼包

7月24日,记者从南昌人社局获悉,南昌对困难企业发放稳定就业岗位政策礼包,对符合条件的企业,按上年度6个月的统筹地月人均失业保险金和企业上年度月均参保职工人数确定,一次性返还发放稳定就业岗位补贴。同时,困难企业开展职工在岗培训所需经费从企业职工教育经费中列支,不足部分统筹地人力资源社会保障部门审核评估合格的,给予不超过不足部分的50%支持。

据了解,对于困难企业的认定要求在江西注册落户,2018年以来持续开展生产经营,未被列入异常经营名录或严重违法失信企业名单的企业;提交申请前一个月

应已连续参加失业保险并足额缴费12个月以上;受经济形势影响面临暂时性生产经营困难,2019年6个月以上主营业务收入同比下降30%以上亏损的企业或利润同比下降50%以上的企业。

企业与工会组织协商制定稳定就业岗位措施,采取措施不裁员或少裁员(裁员率低于失业保险统筹地区[简称统筹地]城镇登记失业率);组织开展职工培训等,2018年实际使用培训经费达到当年应提取职工教育经费额,2019年报告期实际使用培训经费额超过上年度应提取职工教育经费额50%以上等。

(章娜 吴雅琴 廖毓)