

二手淘汰工程机械涌入中国 或将制约我国工程机械产业提升

特约记者 赵倩 报道

在国内众多的工地上，都遍布着不少印着卡特彼勒、小松、日立等 LOGO 的工程机械产品。它们中不少是从国外淘汰而来的二手设备，由于用户体验后认为“价格合理质量不错”，在过去受到市场的广泛欢迎。而最终，它们中的大多数会像前述两台挖掘机一样，在中国这块土地上度过“下半生”，最终沦为废铁。

4月18日，全球最大的工业拍卖公司——利氏兄弟拍卖行将在北京顺义举办在中国的首场无底价公开拍卖会。多数观点预计，这场活动将会促使世界各地的二手工程机械产品涌入中国。

购买二手机多为贪图便宜

过去几年，大量的国外二手工程机械通过各种途径，涌入中国。以典型的挖掘机产品为例，2011年，国内市场挖掘机总销量大约为17万台，其中自主品牌挖掘机新机销量仅占39.11%，进口二手挖掘机的占比则达到14.25%。

专门从事上述生意的汪先生向记者描述了他们的操作流程：首先是成立自己的公司，然后与卡特彼勒、小松等外资品牌在国内的代理商进行合作。在环节上，对资质是有要求的，必须经过报关。而这些进口二手产品的销售对象，一般都是个体用户。

记者在广州随机采访了多个二手工程机械店主，他们多对这类实用性较强的外国产品给予了肯定和青睐。“进口的二手工程机械产品还是很受欢迎的，与我国自主品牌二手工程机械相比，前者在价格和质量上更有优势。”

3月上旬，来自广州的陈先生正准备将一台小松70-7勾机出手。两年前，他从另外一位机主手上购买时，价格为十几万元，如今的报价，依然在十几万元上下。在他看来，对于个体用户而言，进口二手挖掘机有着诸多好处。

“主要是价格很合理，而且说老实话，国产（二手）机质量没有进口机好。不说发动机、液压配件等技术问题，单单是钢材，国产的和进口的就不一样，前者不那么耐

用。”陈先生对记者说，在他周围，不少工友都选择了进口机。

他同时坦承，由于这些产品多是从国外淘汰而来，小毛病肯定是有。“可以说95%都是国外淘汰的，不过自己可以花钱去修，当维修成本过高不划算时，就作报废处理了，一般就是卖废铁。但总体是比较划算的，我做工地随便都能把成本赚回来，70-7那台，我做一年多，都回本了。”

上海黄河二手挖掘机市场的经理告诉记者，目前国内的二手挖掘机挺多的，但很大一部分是进口，尽管进口的一般是国外淘汰的产品，但在发动机、钢结构等方面确实要好一点。以黄河二手挖掘机市场为例，主要销售的还是国外品牌，“国产的需求不是很好，不太好卖。”

或制约我国产业提升

公开报道表明，2010年6月，广西北海边防检查站查获一艘装满大批挖掘机和奔驰、宝马零配件的非法定境货轮。据称，这起二手挖掘机、汽配件走私案，有关部门光是清点就花了20天时间。

抵制之声已然响起，且愈趋强烈。

熟悉进口二手工程机械行业的人对近年来山河智能董事长何清华高调提出的多份提案多少还有印象。

2012年“两会”期间，何清华提交了“关于强烈要求严格限制进口二手挖掘机的提案”。而这已是他第三次以政协委员的身份聚焦到该话题之上。

在提案中，何清华列举了进口二手挖掘机的五大“罪状”：一、产品鱼龙混杂，严重损害消费者利益；二、被原在国淘汰的产品，严重危害环境；三、销售渠道分散，扰乱国家经济秩序，造成大量税收流失；四、不利于国产挖掘机质量和技术水平提升；五、不符合国际惯例，因为在国际上，发达的美、日、韩及欧盟等国均禁止进口二手挖掘机，个别国家虽然允许，但只允许极少量的进口且有严格的条件限制。

无独有偶。柳工(000528,SZ)董事长王晓华、中联重科(000157,SZ)监事会主席龙



国键等人均先后在公开场合就大规模进口二手机械的行为表达了反对声音。

早在2007年，我国就实施了《进口二手挖掘机验收规范》，其中规定进口二手挖掘机使用年限不得超过5年，并且要求杜绝以各种违反该规范的形式进口二手挖掘机。2009年1月，国家机电产品进出口办公室又出台了《关于做好旧挖掘机进口申请材料转报工作的通知》。《通知》指出，根据《机电产品进口管理办法》(商务部、海关总署、质检总局令2008年第7号)、《重点旧机电产品进口管理办法》(商务部、海关总署、质检总局令2008年第5号)，自2009年1月1日起，对旧轮胎式挖掘机、旧履带式挖掘机和旧其他挖掘机实行进口许可证管理。

但在何清华看来，“只有2009年大约10个月的时间，比较严格地执行了这一规定。”

在上述网络辩论赛中，一位不赞成限制进口二手工程机械的网友认为，这是市场行为，“大家买车都有自己的观点，有的

是要求性能和保值，有的是因为手头资金有限只能选择二手车，但是我估计现在的个体户没有接到大的工程是不会再选择新机的。”

网友saya也说，市场应该是自由的，“看下汽车就知道了，限制后国产工程设备就会进步吗？就算能提高，还不是让消费者给那些国产工程机械的进步买单？国人为何放着新机不要，而去买国外的二手设备？个人觉得进口二手设备比国货工作效率高、故障率低、质量稳定、贬值慢，这可是用真金白银总结的经验。”

网友saya也说，市场应该是自由的，“看下汽车就知道了，限制后国产工程设备就会进步吗？就算能提高，还不是让消费者给那些国产工程机械的进步买单？国人为何放着新机不要，而去买国外的二手设备？个人觉得进口二手设备比国货工作效率高、故障率低、质量稳定、贬值慢，这可是用真金白银总结的经验。”

二手挖掘机 已逐年减少进口

不可否认的是，进口二手工程机械产品曾扮演了功不可没的角色。

有资料显示，前些年，由于我国装备制造业落后，一些关键施工设备的国产化尚属空白，加之外汇储备也有限，而从国外

(尤其是发达国家)进口崭新的设备价格又高昂，为了满足需要，只好引进国外二手机械设备。香港地区一度成为二手工程机械的贸易集散地，二手工程机械如汹涌的洪水般通过香港流入内地。

随着近年来国产自主品牌崛起，业界对国外淘汰产品的态度开始逆转，国家相关政策也开始收紧。

记者统计何清华“两会”提案中披露的数据显示：2003年，进口二手挖掘机占国内市场挖掘机总销量超过80%；此后两年，这一比例降到了50%左右；2006~2008年，则维持于30%左右的水平；到2009~2011年，这一数字已在20%以下。2011年14.25%的数字，是近9年中最低的。

然而伴着销售渠道的增多，进口二手工程机械会否在国内市场“卷土重来”，尚属未知。按照计划，利氏兄弟拍卖行将于今年4月18日在我国举行首场拍卖会，作为一种崭新的二手工程机械销售模式，这将是场无底价拍卖会。由于利氏兄弟在全球25个国家设有办事处，他们的工程机械产品来源于世界各地。这让不少业内人士意识到，利氏兄弟在中国举行二手工程机械无底价拍卖会是否意味着他们将会把来自世界各地的淘汰二手工程机械产品引入中国。

中国工程机械工业协会信息工作委员会委员秘书长周贤彪向记者表示，现在经济形势不是很好，国内的新机和二手机消化都很困难，国外的二手机要进来，肯定是有难度的。

“今年和去年已经不一样了，去年‘两会’代表委员还在呼吁这件事情，但今年形势已经发生逆转了。”周贤彪说，以挖掘机为例，今年前两个月累计销量为11328台，同比下降47%。今年的销量只是去年的一半，外国的二手机还怎么进来？所以现在加码限制（进口二手工程机械）也好，不限制也好，没有太大意义。

对于周贤彪的看法，长期从事工程机械行业工作的观察人士雷鸣告诉记者，市场总会有转好的时候，但限制政策更严格却是大势所趋。要防止中国成为世界工程机械的垃圾场，政策理应先未雨绸缪。

拍行私洽风潮盛行 画廊业亏损严重边缘化

林华 报道

日前，中国拍卖行业协会公布2012年拍卖行业经营状况报告显示，2012年全国文物艺术品成交额总计279.28亿元，较2011年成交额下滑51.53%。

随着艺术品市场退烧，艺术品拍卖冷了起来。一些拍卖行也开始寻求突围，而在海外风生水起私人洽购业务已然成为拍卖行的突破口。

近年来，拍卖行已经让本来就势单力薄的中国画廊业边缘化了，如今私人洽购业务受捧，对目前生存艰难的画廊业来说可谓雪上加霜。

拍行刮起私洽风潮

日前，中国拍卖行业协会公布2012年拍卖行业经营状况报告显示，2012年全国文物艺术品成交额总计279.28亿元，较2011年成交额下滑51.53%。其中超过百万元级别的拍品2012年共成交约4500件，较2011年缩水一半以上。

截至2012年12月，中国内地拍卖企业共有5860家。这也是自2008年金融危机以来，中国文物艺术品拍市首次出现下滑。

随着艺术品市场退烧，艺术品拍卖冷了起来。一些拍卖行也开始寻求突围，而在海外风生水起私人洽购业务已然成为拍卖行的突破口。

近年来，传统拍卖业务的总销售额比重逐年降低，2012年上半年私人洽购业务已经占据佳士得总销售额的18%，比2011年同期增长53%。

据称，一些拍卖公司通过多年积累，掌握了大量的高端客户以及机构客户，与其继续花费大量的公关、广告、宣传费用炒作市场，还不如有针对性地邀请重要客户参与私下交易。另一方面，私下交易也可以避免因拍品过度曝光而带来的负面作用。一些艺术基金也更倾向于不公开艺术品购买价格。

私人洽购风潮也刮到了国内的拍卖

行。从嘉德、保利、匡时到上海的朵云轩、崇源拍卖行等，纷纷以开办画廊、艺术中心、美术馆、艺术会所、艺术巡展等诸多形式，活跃地涉足于超出传统拍卖业务的领域。

据称，北京保利在2012年就新成立了一个部门——贵宾部，并开设了专门的网站，听上去似乎是针对VIP客户的服务部门，实际上是对一些高端客户提供私下洽购服务，推出365天非拍卖交易模式的部门。

分析人士表示，拍卖活动是一种相对粗放型的交易模式，无法照顾到客户的个性需求、隐私保护、降低成本等实际需要，特别是一些大型客户有这样的需求，希望拍卖行能为他们持有的一些资金做一定的艺术投资规划，这使得私人洽购业务大有前途。

近年来，拍卖行已经让本来就势单力薄的中国画廊业边缘化了，如今私人洽购业务受捧是否会令画廊业进一步陷入困境？

有关专家认为，拍卖行直接和艺术家联系非但直接掠夺画廊苦心经营多年的市场价格基础，也不利于年轻艺术家的长远发展。

中国画廊业被边缘化

AMRC 艺术市场分析研究中心发布的北京主要艺术区内画廊变动数量显示，2012年北京各大艺术区画廊均有相应的减少，其中798艺术区由207家画廊减少至173家，是画廊变动数量最多的艺术区。

随着世纪翰墨、时代空间等多家画廊的关闭，北京798画廊撤离风波越演越烈，这波行业的变故，是由于经济大势影响、高额的房租、当代艺术的失势等多方因素构成。

不少一线拍卖行和画廊主坦言，国内拍场成交额大幅缩水，买受人拖欠货款成为制约行业发展的障碍，画廊亏损现象严重。



相关数据显示，2012年国内画廊市场中亏损并勉强处在维持及半歇业状态的画廊约占画廊总体数量的35%，而处于盈利状态的画廊大约只占画廊总体数量的7%。而在这些亏损画廊中，主营性画廊的亏损与关闭数量占到了亏损、关闭画廊总数的32%，几乎占到了其总保有量的半壁江山；非主营性画廊的亏损、关闭数量占到了亏损、关闭画廊总数的近70%，也占到其总保有量的35%左右。

作为艺术品“一级市场”的核心，中国画廊业目前面临自身发育不良、市场竞争者强势排挤、经济环境制约等困境，呈现被艺术品市场边缘化的现象。

自身发育不良、代理制严重缺失，是中国画廊业面临的首要困境。中国画廊的专业化水平低，许多画廊经营者并不具备深厚的艺术及鉴赏专业知识，很大程度上影响着对优秀艺术家和艺术品的发掘和营销。

市场竞争者排挤，交易体系扭曲，是中国画廊业面临的第二大困境。在成熟规范的艺术市场当中，画廊和拍卖行分属于一、二级市场。画廊负责发现、培育、推介艺术家，后者则专注于艺术品的市场交易。私下交易的猖獗让画廊业雪上加霜。据不完全统计，私下交易的成交额大约占到了中国艺术品市场总成交额的60%-70%。礼品市场和私下交易的大规模存在，影响的已不仅仅是画廊业的市场空间，而是整个中国艺术品市场价值规律的建立及定价机制的形成。

中国画廊业亟待突围

作为艺术品一级市场主体的画廊业，其发展与行业提升的速度远远不能满足中国艺术品市场发展的需要。特别是在新的市场环境中，中国画廊业必须审视并需要

重新认知自己定位。

不少画廊经营认为2013年将是深度调整的一年，也是画廊经营者观念加速转变的一年，更多画廊机构将会采取更加积极的态度来面对市场。

据称，在英国和美国，艺术品交易额仅占市场总量的30%，而围绕艺术品服务的产业链则占据其总量的70%。

艺术品除了可以彰显品位、地位、文化、财富等传统属性外，还有一个投资的属性，而目前这一功能被单独放大，所以中国画廊业要适应这一变化并能为客户提供相关的服务。

分析人士表示，画廊业应该从艺术家着眼，做更多的工作。业内人士强调，作为一级市场的画廊对于繁荣和推动艺术市场的交流增多，专业画廊将是重要的合作窗口，是推动中国艺术市场良性发展的主要动力。

因此，中国画廊业可以发掘新艺术家和作品，作品价格基本控制在几万元到几十万不等。这些价格被忽视、低估，有价值、经得起考验的艺术家和艺术作品，其市场前景不可估量。

事实上，消费市场作为艺术市场的基础，是艺术品市场长期发展的基础，对于市场发展至关重要。但目前国内的情况恰好相反，人们在购买艺术品时一直盯着炒作品的投资价值，似乎艺术品只能用来炒作，而不是消费的。中国画廊业要想在2013年的市场中有好的表现，对于消费市场的开发会是一个不错的选择。

据称，2011年底国务院下调艺术品进口关税，这是利好消息，但对于大多数仍依赖本土发展的中国画廊来说，17%的增值税才是让画廊不堪重负的重要因素。业内人士建议国家应尽快出台艺术品行业，尤其是画廊业的特殊税收政策。

同时，中国画廊业也可以像拍卖行一样，以委托人的身份通过竞价的方式进行交易，合法、合情、合理地避开了画廊业的高税负。