

大势观察

中国工程机械如何消化庞大库存量

自 2013 年年初以来,关于中国工程机械回暖的信号日益清晰,但目前行业内人士普遍观点认为,由于城镇化建设尚未完全启动、社会资金收紧和对外出口形势严峻等问题,导致行业复苏过程中变数很大。

另外,始终拖累行业发展的一些重要问题还没有得到完善的解决,例如市场中产品的库存量庞大、终端用户对购买新机的信心不足和企业获得的净利润下降等,因此我们在期待行业春天再次来临之际,不禁要问中国工程机械企业真的准备好了吗?而又该如何做才能不重蹈覆辙呢?

深化服务,赢得市场信任

市场中客户对产品的信任是促成买卖关系的基石,而由于过去企业营销的过度透支市场,背离了市场的实际需求情况,并导致了厂商与客户之间的“两伤”的局面,这极大地损伤了市场终端客户对购买新产品的信心,现在它开始转化成了新机销售的阻力。厂商应如何重拾客户的信心,并建立起品牌产品的忠实客户?

无疑,加深对客户的服务质量与服务层次,将是未来厂商重拾市场信心的一个好的开端。例如一些厂家已经开始着手在这方面所做的努力,像中联重科、三一重工、奇瑞迪凯等主机企业,都在今年相应加大了对终端客户的服务与走访力度,并且纷纷推出了独具特色的服务活动和服务计划,意在为那些即使处于偏远地区的用户,也能提供一站式的服务体验,缩短这



些实际用户手中设备的维护,维修时间,同时为客户提供最佳的解决方案,让客户获得最大的经济效益,最终建立客户对购买新设备的信心和成为自己品牌的忠实客户。

此外,新的城镇化建设与过去有很大不同,它更倾向于对中小城市的改造、城市集群的建设和对乡镇级地区的农、林、水利等有关民生类的中小工程项目的投资,而这些地区与传统的中心城市相比,具有市场分散、设备不集中和交通物流不够发达等特点,导致当地很少有正规的配件及维修厂,所以这些地域的用

户,更加期望设备的生产厂家能够提供及时、快速的服务,并且随着新城镇化的推进,将使这些用户的购买能力得到大的提升和让他们希望拥有更多设备。而工程机械的国内主战场,可能也将会随着新城镇化的浪潮向着这些地区转移,因此根据他们的实际需要提供合适的服务,将会在以后该地区的前期销售和售后市场跟进中掌握更多的主动权。

技术创新给企业带来更好的盈利

由于各种因素的影响,国内的工程机

械企业盈利空间不断被压缩,特别是单个产品销售净利润的减少。我们可以根据汽车行业的发展过程来看,新车销售利润可能会持续减少甚至为零,而后市场的盈利,将决定主机企业的盈利与否。例如,在相关媒体关于走访日立建机欧洲工厂的专题报道中曾提到的:日立建机位于欧洲的主机工厂很小,但其配件仓库却很大,它的配件中心占地达 10 万平方米,平时可储存 7000 万欧元的配件,年销售额 1.2 亿欧元。日立建机对代理商的评价考核因素,是其配件及服务的利润占企业运营的比例,如果比例超过了 100%就证明这个代理商一台机器都没买也能赚钱。而目前,日立建机欧洲公司的几个区域中,这个比例为 35%-135%之间。但由于各国的市场情况不同,中国的代理商这个比例还是比较低。

由此可以看出,后市场是否是企业盈利的主体,是衡量一个国家工程机械市场是否成熟的一个标尺,是可以帮助企业获得更多利润的,而我国工程机械企业要想加速完善健全自己的后市场建设,技术革新将是关键的一环,因为只有更多的创新设计和技术专利才能保障后市场盈利,特别是针对于工程机械的零部件方面。因此要实现企业更好的盈利模式,就必须依靠提高后市场的盈利减少对新机销售的依赖,而企业的自主创新及核心技术的升级,将带给企业更好的未来。

(钟工)

五金卫浴精细分工将是市场必然发展趋势

中国五金卫浴目前已经朝着精度分工化方向发展,如此以来有利于行业树立起一种丰富性的旗帜。要知道目前中国卫浴整个行业最大的弱点就是产品的相似性过大,而五金卫浴能够率先打破这种局面,将对于整个行业都起到一种推动型的作用。虽然说五金卫浴并不是行业的主力力量,但是是一个小的方面也是可以引导大的方面,因此不要小看任何市场以免失去了良好的机会。

那么,使用什么样的方式才能够将注意力集中在某个方面?卫浴企业可以将一

些非主打业务,也就是非企业特色性的方面外包,外包之后就可以减少自己的投入和研究,并且让那些擅长某个外包业务的企业将某个方面做得更好。例如水龙头的生产,如果企业主要是做阀门的特色之处,那么,可以把里面的芯片以及其他一些部分进行外包,其他企业就可以专心地去做好芯片业务。

就广东而言,目前中山市的五金卫浴企业已经发展成型,并且采取了一种精细化的方式进行生产,而这种精细化的程度甚至连一颗小小的螺丝钉都不会放过,因

此这种行业的细分化可以使得企业的产品被打造为一个具有多种优势的产品。我们可以设定一个比喻,比如,某个产品由三部分组成,我们企业研究的主打方向是第一部分,而将第二和第三部分交给相应的优势企业,那么生产出来的第二和第三部分配件就属于市场上的主打配件,再加上自己生产出来的第一部分,加在一起是不是就形成了一种具备特色性的整体产品?

在中山五金卫浴市场不仅云集国内一批实力企业,而且全球最大的五金卫浴企业也在中山,因此这使得中山成为广东省

响当当的五金大市,另外中山还有各类印刷厂数百家之多,使得五金产品的生产到包装具备了一体化的特色,虽然说中山的实力跟福建南平没得比,但是随着中山这种细分化发展的理念逐步形成,未来中山五金卫浴市场的发展将处于一种规划性的控制当中,有利于企业各自发挥自己的优势,从而避免了大家都密集于某个五金产品的生产导致产能过剩。五金卫浴的精细分工也预示出中国卫浴市场的必然发展趋势。

(华卫)

市场内需不足 欧洲机床工业发展趋缓

欧洲机床一直是全球主要产地之一,2012 年,欧洲机床工业产值 222 亿欧元,增长 6%,出口额达到创纪录的 188 亿欧元。但进入 2013 年,作为机床业主要组成部份的德国,第一季度订单数量与 2012 年同期相比下降了 19%。

有调研信息显示,2013 年第一季度,德国机床行业的订单数量与 2012 年同期相比下降了 19%。国内订单下降 21%,国外下降 18%。

位于法兰克福的德国机床制造商协会(VDW)执行主席舍费尔博士表示:“对机床的需求仍然不乐观”。他说,本年的弱势开局意味着整个局势的不乐观,不仅限于

德国(国外企业动态)的中高端客户。如,具有广泛多元化客户基础的金属切削工具,其订单数量仍比前一年降低 26%。成型工艺与此相反,汽车工业的项目业务为其主导业务,订单与上年水平相当。

欧洲机床工业协会指出,自 2008 年金融危机爆发以来,欧洲机床工业深受信贷紧缩、融资渠道日益受限的困扰,经济的不确定性损害了企业投资积极性。与此同时,金融机构从严的信贷标准使中小企业无法融资。双重因素导致欧洲机床市场内需不足,严重制约欧洲机床工业的发展。

不过,由于固有的技术优势,欧洲地区的机床出口仍保持一定上升趋势。欧洲机

床在国际市场具有明显竞争优势,出口世界各地,2012 年贸易顺差 105 亿欧元。与此同时,受欧洲企业信心降低影响,欧洲机床市场需求去年减少 2%。

2012 年欧洲机床工业呈现出口业绩良好和内部需求疲弱的特点,未来增长将更多依赖国外订单。有关人士认为,机床投资减少反映欧洲企业对发展前景持谨慎态度,尤其是南欧地区的生产下滑。随着欧洲制造业趋缓,2012 年欧洲内部机床订单额比 2011 年减少 9933 万美元。

统计表明,2012 年,欧洲机床工业产值 222 亿欧元,增长 6%,出口额达到创纪录的 188 亿欧元。欧洲机床工业协会强调,

欧洲机床在国际市场具有明显竞争优势,出口世界各地,2012 年贸易顺差 105 亿欧元。与此同时,受欧洲企业信心降低影响,欧洲机床市场需求去年减少 2%。

舍费尔表示:“如果生产量增长 1%,下半年的订单必须与之持平。”此次的期望又一次集中到了开拓亚洲市场上。尤其是在中国,作为目前德国机床行业最大的市场,经济的快速增长已是势不可挡。最近主要的支持门户——北美洲,今年也将保持稳定市场局势。最后是俄罗斯,由于其国内工业部门对现代化的强烈需求,也将继续成为具有吸引力的客户。

(金模)

盘点 2013 年上半年工程机械行业之最

■ 慧聰

2013 已过半,回顾上半年工程机械行业的发展情况,有喜有忧,有失落有感动,在这半年里工程机械虽未完全回暖,但也以最大的努力谱写行业赞歌。接下来为大家盘点一下 2013 年上半年的“五之最”。

最佳好声音:“两会”传导环保佳音

由于年初受雾霾天气的影响,今年“两会”上,环保成为热门话题,而广西玉柴机器集团有限公司董事局主席晏平提出了《关于建议国家为满足国Ⅳ排放标准的中型车辆进行补贴的议案》;中国内燃机工业协会理事长、潍柴控股集团董事长谭旭光表示抓好内燃机工业节能减排,正是布局节能减排、改善环境质量的关键一子;山东临工董事长王志中在接受记者采访时表示,面对现在整个工程机械行业的大环境,政府所要做的是积极引导;中国龙工控股有限公司董事局主席李新炎希望国家以法律形式强化社会慈善公益意识;一拖集团公司董事长赵烈水认为农机企业转型升级已经刻不容缓。

这次换届的两会也让工程机械在转型升级之路上更加清楚地认识到了市场现状,更加明确了未来发展的主线。转型升级、绿色环保、和谐共赢,只有如此,工程机械企业才能健康持续的发展。

最新趋势:二手机械竞拍

二手机械库存,是工程机械黄金十年后遗留下来的产物,由于 4 月 18 日全球最大的工业拍卖公司利氏兄弟拍卖行在北京顺义举办的中国的首场无底价公开拍卖会,引得工程机械掀起一股二手机械骂战,同时,很多业内人士担心,利氏兄弟二手拍卖活动会促使世界各地的二手工程机械产品涌入中国。而三一总裁向文波更是在其微博上呼吁立法禁止二手机械,中国已成为工程机械垃圾场,不得不说,随着骂战的持续,二手机械竞拍交易也成了今年最新的行业趋势。

许多对进口二手工程机械情有独钟的终端客户不干了,本着市场最有决定权的原则,他们认为,国外产品性能好,维修次数少,性价比高,怎么就非要“禁”?最终,这场没有硝烟的战争在时间的长河中无果而终。未完待续的进口二手机械话题何时会被再次提及不得而知。

最炫宝马展:宝马展商争奇斗艳

2013 年 4 月 15-21 日,第 30 届德国国际工程机械、矿山机械、建材机械、工业车辆及零部件博览会 bauma2013 在德国慕尼黑国际会展中心举行。来自 57 个国家,超过 3400 家展商都在这里 18 万平米的室内展示面积,39 万平米的室外面积展示他们的精华产品,对于中国工程机械军团来说,这当然也是展示



“中国力量”的绝佳机会。徐工机械 11 款新品组成一场气势磅礴的“群英会”;中联重科与“钢铁侠”共舞,3840 平方米的展台上共有 29 台产品展出,涵盖了混凝土泵车、喷射机械手、汽车起重机、轮胎起重机、履带式起重机、塔式起重机、推土机和挖掘机等产品;三一打造世界最高品质产品,在 10828 平米的展区中,三一与大象将服务于城镇建设、能源产业、港口建设、矿山水利四大行业的 68 台设备推向欧美高端市场;山东临工将节能高效进行到底,“节能、高效、可靠、环保”的高端产品一应俱全;柳工携手康明斯、采埃孚在柳工展台举行以“全球合作、全球制造”为主题惊艳德国。

最佳团结季:雅安救援谱写大爱

4 月 20 日,四川省雅安市芦山县发生

市场之手推动阀门行业升级

■ 普华

今年宏观经济环境比上年有所回暖,但程度有限,预计 2013 年机械包括阀门行业经济运行速度有望实现增长。

竞争加剧效益下降

从增速变化看,近期比上年有所回升,其中,民营企业对回升的贡献率最大。从利润上看,增幅比上年明显提高,但主要依赖汽车行业。预计今后汽车行业利润未必能继续高速增长,但汽车以外的机械行业利润增幅有望温和回升。值得关注的是,主营收入利润率比上年下降,说明成本上升,产品价格下降仍是主要矛盾,这将不利于利润增长。从固定资产投资看,增幅不但持续大幅回落,而且现已低于同期全社会和全部制造业;不但增幅已然很低,而且还在继续下滑。这既说明产能扩张热明显降温,而且也反映了机械企业对未来预期信心不足。

财务费用及其中利息支出的增幅明显回落,说明企业融资环境有所好转,这有利于企业控制财务成本。应收账款增幅虽仍高于同期产销增幅,但已止升趋稳;说明货款回收率仍困难,但应收账款过快增长的风险正在得到控制。库存增幅尤其是其中产成品的增幅已降至较低水平,说明“去库存”已取得明显效果。这为今后景气回升创造了条件。

由于竞争加剧,效益下降,业内出现了值得警惕的几种倾向。

一是过度进行降价竞争。为了降低成本,不惜在材料和工艺上动脑筋,以次充好,缺斤少两,在质量检测标准上实行“边缘”政策,甚至某些知名企业和外资企业也已有甘冒风险者。

二是在“宁丢利润不丢市场”的思想指导下,进行非理性销售,赔本赚吆喝。不但在国内打乱仗,而且到国外恶性竞争。不但自己活不好,而且搅乱了全行业的市场秩序,使业内企业都失去应有的合理利润和发展后劲。

三是企业领导的精力关注于跑市场(阀门、水泵)、压成本,无力顾及质量管理;产品质量下降,品牌信誉受损。一些曾经取得自主创新成绩、已经具有成功业绩的高端产品生产企业,在再次拿到用户订单、投入生产时,却质量事故频发,让用户对国产化信心动摇。

四是不切实际地压低配套协作伙伴企业的供货价格,使供应商失去合理利润,也失去精益求精、不断改善供应质量的积极性,最终危及自身。

五是过度裁员。不但裁减一线普通员工,而且少数企业连技术骨干也被殃及,企业长远发展前途令人忧虑。以上倾向十分危险,这些短视的做法对企业今后的前途十分不利,也和全行业“由大变强”的努力背道而驰。

因时而变着力由大变强

从表象看,机械工业包括阀门行业近两年的颓势是因为需求不旺,产能过剩,但这仅是表层原因;更深更本质的原因是我国经济发展阶段已经发生深刻变化,但行业发展未能随之而变化。

在卖方市场中,市场的主要矛盾是解决有无问题,是作为供方的机械企业有没有足够大的产品生产和供应能力;而需方则往往饥不择食,无法计较供方的产品质量和性能。

因此,在当时的市场环境下,机械企业当务之急不是提高生产批量,主要考虑的是怎样才能获得更大的规模效益。在那种氛围下,外延扩张,不断新建厂房、复制生产和总装线就成为业内的普遍选择。

这种发展模式已形成巨大惯性,从而埋下了今天困难的种子。

进入“十二五”以后,一方面我国工业化已进入中后期,井喷式的需求形势已向正常化回归;另一方面,在日益尖锐的资源环境压力约束下,科学发展观越来越受到自上到下的认可,由追求速度、规模转向质量、效益。

在此背景下,需求总量的增长更加趋于理性。但与此同时,前十年超高速膨胀的产能已到释放期,供给能力大大增加。在这一增一减之间,短缺经济迅速转变为越来越严重的过剩经济。

过剩经济环境下,必然形成买方市场,主导权和话语权由阀门企业转入用户之手。用户从自身利益出发,必然在产品性能、质量、价格以及对自身使用的特殊要求能否满足等方面提出日益苛刻的要求,矛盾的主要方面由解决“有无”转向“好坏”。

现在,上上下下都在思考破解产能过剩之策。对此笔者认为,不宜过高估计行政手段的作用,而要多用市场无形之手。

2011 年以来需求趋缓、增速下行的困难日子已两年有余了。尽管如此,我们仍不希望出台短期刺激政策以强拉速度,因为“转型升级”这一关迟早要过。短期刺激政策虽能提速于一时,但只是推迟了危机爆发的时间。治本还是要靠公平竞争秩序下的市场倒逼机制激发内生发展活力。现在倒逼机制已开始起作用,应继续坚持推进。只要管好了市场环境,在倒逼机制下,一定会有一批中国优秀企业包括阀门企业脱颖而出,并引领全行业升级。