

机电产品掘金东盟 贸易比例逐步提高

■ 何珂

商务部副部长高燕日前表示,目前,中国与东盟 6 个老成员已对 90% 以上的产品实行了零关税,与东盟 4 个新成员将在 2015 年实现该目标。

这意味着,中国与东盟的贸易发展将再上层楼。据统计,今年上半年,中国与东盟双边贸易额达到 2105.6 亿美元,中国已成为东盟第一大贸易伙伴。

作为中国与东盟贸易中的主体部分,我国对东盟机电产品出口额占我对东盟出口总额的一半以上,因此,双边贸易自由化水平的进一步提高将为我国机电产品的出口营造更为宽松的环境。高燕表示,机电产品在中国和东盟双边贸易中的比例正在逐步提高。

自贸区全面建成

据机电商报报道,高燕是在 7 月 23 日举行的“中国—东盟建立战略伙伴关系十周年”新闻发布会上透露上述信息的。

来自官方的资料显示,2002 年 11 月,中国与东盟签署《中国—东盟全面经济合作框架协议》,标志着中国和东盟建立自贸区的进程正式启动。

“2010 年 1 月 1 日,中国—东盟自贸区如期建成,中国对东盟 10 国进口的 90% 以上的产品实现了零关税,东盟 6 个老成员也对外自进口的 90% 以上的产品实现了零关税。东盟 4 个新成员将在 2015 年实现这一目标。”高燕在会上如是表示。

东盟此前还提出将在 2015 年实现经济一体化的东盟共同体,进一步克服区域内关税、贸易、人员流动等多方面的障碍。

据介绍,从 2002 年至今,中国—东盟双边贸易额从 547.67 亿美元提升至 2012 年的 4001 亿美元,年均增长 22%,是 2002 年的 7.3 倍。中国已成为东盟第一大贸易伙伴,而东盟是中国第三大贸易伙伴,同时保持为中国第四大出口市场和第二大进口来源地。

盾安两种螺杆冷水机组顺利通过 AHRI 认证测试

■ 吴铭

美国制冷空调供热工业协会(简称 AHRI)、合肥通用机电产品检测院组成的专家组一行近期在中央空调生产厂家盾安机电店口工厂,依据严格的 AHRI550/590 标准,对盾安降膜式冷水机组和满液式螺杆冷水机组进行了现场测试,经过反复比对两冷水机组全负荷状态的实测数据,认为盾安空调降膜式冷水机组、满液式螺杆冷水机完全满足 AHRI 标准要求,顺利通过 AHRI 认证现场性能测试。

美国制冷空调供热工业协会是代表国际制冷行业最高水平的行业组织,AHRI 认证是该协会对制冷空调产品实行的一项自愿认证体系,是制冷空调进入北美市场的门槛。此次测试的通过,对盾安螺杆式冷水机组产品打入国际市场具有重要意义。

襄阳轴承靠补贴扭亏 主打产品毛利下滑仍收购扩产能

■ 夏齐林

8 月 14 日,湖北襄阳轴承半年报显示,2013 年上半年公司实现营业收入 4.07 亿元,归属于上市公司股东的净利润 156.13 万元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-988.52 万元,上半年计入当期损益的政府补助为 1350 万元。

尽管襄阳轴承 2013 年上半年通过政府补助顺利扭亏,但其主要产品的毛利率却仍在逐年下降。即便如此,公司仍在增发募资扩产,并收购波兰公司股权。

资料显示,襄阳轴承收购的波兰公司的 3 种主要产品在 2013 年 1-2 月份的产能利用率分别为 55%、73.70%、24.06%。

长期股权投资减值八成 其他应收款长期无法收回

据证券日报报道,襄阳轴承上市于 1997 年 1 月,主营制造销售轴承及其零部件、汽车零部件、机电设备、轴承设备及备件;承揽机械工业基础设计、轴承工程设计、汽车电器修理、技术转让、劳动服务等。

半年报显示,2013 年上半年襄阳轴承实现营业收入 4.07 亿元,同比下降 5.06%;归属于上市公司股东的净利润 156.13 万元,同比增长 121.55%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-988.52 万元,同比下降 2.32%。

半年报中,襄阳轴承的长期股权明晰情况显示,2013 年 6 月末公司长期股权投资合计 464.15 万元,计提减值 379.04 万元,计提减值占长期股权投资的比例为 81.66%;上半年长期股权投资本期现金分红 6.88 万元,7



值得注意的是,中国对东盟多年来存有大量贸易逆差的情况从 2012 年起有所改变。去年中国—东盟双边贸易额为 4001 亿美元,其中中方出口 2043 亿美元,进口 1958 亿美元,中方顺差额为 85 亿美元,占双边贸易额的 2%。

官方资料显示,在此之前,中国对东盟的贸易逆差约占双边贸易额的 15%。在个别年份,甚至达到 20% 左右,比如 2003 年和 2004 年,中方贸易逆差分别为 164 亿美元和 201 亿美元,占当年双边贸易总额的 21% 和 19%。

高燕分析,当年中国与东盟国家贸易不平衡是东盟与多个国家建成自贸区以后发生贸易转移造成的。她同时表示,中方将采取积极的措施,扩大从东盟国家的进口。

具体措施包括以下三方面:一是推动与东盟加强在海关、质检等领域的合作,提高贸易便利化水平;二是积极促进有关国家对华

美的空调升级技术 适应国家节能新标 APF

■ 黄丹

8 月 16 日,2014 冷年美的空调海南区域经销商会议暨新品发布会在海口举行。变频空调新能效标准将于今年 10 月 1 日起正式实施,新标将引入 APF 评价指标(全年能源消耗效率),提高产品准入门槛。对此,美的海南区域相关负责人在发布会上公布,美的方面已进行技术升级以适应国家新标,发布会上展示的新品都符合 APF 新能效标准。

海南美的制冷产品销售有限公司总经理王磐在发布会上说,2013 年,美的空调以耗电可以低至“一晚 1 度电”的 ECO 节能系

列产品,适时组团到东盟各国开展贸易投资促进活动;三是利用中国—东盟博览会等展会的契机,为东盟企业对外出口提供展示的机会。

对新兴市场出口高速增长

在 7 月 23 日的发布会上,高燕还指出,机电产品和高新技术产品在中国和东盟双边贸易中的比例正在逐步提高。

事实上,海关数据显示,1996-2012 年,我国机电商品进出口额的同比增速高于同期我国外贸增速,已成为推动我国贸易快速增长的强大动力。作为我国进出口主要商品,机电产品贸易额在我国外贸商品总额中比重超过五成。

从贸易市场看,我国机电产品的进出口市场主要集中在美欧、东盟和日韩,市场集中度高,其中,新兴市场的表现尤为突出。

王磐还说,2014 年度美的空调“一晚 1 度电”ECO 节能系列扩容到了三大系列 16 款产品,新品全部通过了中国制冷空调领域四个最权威的检测机构(国家家用电器检测所、广州威凯检测技术有限公司、合肥通用机电产品检测院有限公司、上海出入境检验检疫局机电中心)的节能检测合格报告。四大权威检测机构从综合耗电量、降温速度、温度指标检验三个方面严格评定,APF 标准下的 ECO 节能系列空调节能实际效果获得认可。

另据了解,2014 年美的空调新品聚焦在“节能”和“精品”这两大关键点,以响应国家的节能要求。



(套),新增仪器 888 台。项目建成后,公司将新增商用车圆锥滚子轴承产量 1200 万套、轿车等速万向节 100 万副;实现销售收入 82,778 万元,其中商用车圆锥滚子轴承 44,104 万元,轿车等速万向节 38,674 万元。

2013 年 8 月 9 日,襄阳轴承以 2.03 亿元的价格收购波兰工业发展局所持有的波兰克拉希尼克滚动轴承股份有限公司 89.15% 股权,交易标的主要产品为轴承,每年生产约 800 种,超过 1,600 个不同型号的轴承。

值得一提的是,交易标的公司的主要产能为球轴承 1104.20 万件、圆锥滚子轴承 545.40 万件、圆柱滚子产能 96 万件,而从 2011 年至今,该公司的产量和销量却逐步减少,上述三种轴承在 2013 年 1-2 月份的产能利用率(即产量/产能)分别为 55%、73.70%、



据海关统计,2012 年我国机电产品出口至美国、欧盟(27 国)、东盟和日本的合计占比为 50.48%(上年同期占比为 52.17%);进口来源地中欧盟、日本、韩国和东盟位列前四位,合计占比 59.60%(上年同期占比为 62.46%),虽然与上年同期占比相比均有所下降,但市场集中度仍保持较高水平。

值得一提的是,2012 年我国对东盟和韩国等新兴市场机电产品出口保持 15% 左右的高速增长。据统计,2012 年我国机电产品对东盟的出口额为 1042.86 亿美元,较上年同比增长 18.5%,而且,2011 年的增速也高达 19.4%。

记者梳理海关数据发现,在机电产品方面,我国与东盟贸易额较大的国家包括印尼、马来西亚、菲律宾、新加坡、泰国和越南。其中,泰国是机械产品第一进口大国,马来西亚是电子产品第一大进口国。

王磐还说,2014 年度美的空调“一晚 1 度电”ECO 节能系列扩容到了三大系列 16 款产品,新品全部通过了中国制冷空调领域四个最权威的检测机构(国家家用电器检测所、广州威凯检测技术有限公司、合肥通用机电产品检测院有限公司、上海出入境检验检疫局机电中心)的节能检测合格报告。四大权威检测机构从综合耗电量、降温速度、温度指标检验三个方面严格评定,APF 标准下的 ECO 节能系列空调节能实际效果获得认可。

另据了解,2014 年美的空调新品聚焦在“节能”和“精品”这两大关键点,以响应国家的节能要求。

邢台“铁牛”出口何以逆势增长

■ 吴新光

在整个机电产品出口不景气的背景下,拖拉机出口行情亦然,企业在手合同少、特别是数量大的合同更少。今年上半年,河北邢台第一拖拉机制造有限公司出口批次 50 批,数量 1514 辆,金额 387.9 万美元,同比分别增长 19%、15.3%、15.2%。一拖公司何以能“走出”一波独立的靓丽出口行情?

“个性化”占领印度市场

据河北经济日报报道,在邢台第一拖拉机制造有限公司半自动化流水线上,工人师傅正紧张忙碌地进行拖拉机装配。这些拖拉机外观线条流畅、造型时尚、颜色鲜艳,全然不是人们传统印象中的“傻大笨粗”。

“这些拖拉机马上要‘远嫁’印度,刚接的出口订单,600 台。”邢台一拖公司总经理任国祥一脸自豪,“我们是国内首家向印度出口 220 型轮式拖拉机的企业。”

当前国际市场上,农机产品逐渐凸显个性化,对美观、舒适性的要求越来越高,同质化产品已没有市场竞争力。在检验检疫部门的引导、帮扶下,邢台一拖公司负责人意识到,只有靠科技创新,企业才能获得可持续发展。

邢台一拖公司传统出口市场只有俄罗斯、乌克兰等,并没有印度。据调查,印度市场潜力巨大,每年拖拉机需求缺口在 40 万台,其中,中小马力拖拉机缺口在 20 万台。但进入印度市场的门槛很高,必须通过印度国家农机鉴定中心基于 CMVR 法案的类型认证,其在排放、噪声方面要求很高、标准很严。

“为适应印度市场的需要,必须在现有机型的基础上进行改造。”邢台出入境检验检疫局工检科科长唐存涛建议一拖公司用 220 型拖拉机打先锋。他带领工检科人员与企业技术人员一起研究印度国家标准,一起试验,大胆给拖拉机“做手术”——改进了液压提升,改力提升为力位提升,也就是将汽车的力位提升“嫁接”到拖拉机上,开中小型拖拉机力位提升先河;设计了新的主箱、半轴、半轴壳、脚踏板模具,使轮距缩窄;改进了灯光、仪表盘设计,增加了转速表、时间表;座椅增加减震、调整、加热功能;配备了安全带,安装了防翻架……三个月里,他们共做出了 17 项技术改造,使产品完全达到了印方标准。

邢台一拖公司出口印度的拖拉机每台价格在 2600 美元以上,售价比其他市场高出 10%,而且全部以自有品牌“XT”(邢拖)出口。“现在,我们的拖拉机在印度成了‘香饽饽’,不愁没订单,就怕生产不过来。”邢台一拖公司副总经理段敬云一脸喜色,“印度当地最大的一家农机进口公司还与我们签订了销售合同,按照合同约定,3 年后,每年至少给我们 2 万台的订单。”

邢台“铁牛”在国际舞台上撒欢奔跑。在俄罗斯、乌克兰等传统市场的基础上,新兴市场不断扩大,出口国家拓展到格鲁吉亚、芬兰、阿尔巴尼亚、埃及、缅甸、印度、利比亚、马来西亚、巴拿马等 17 个国家。

谋长远,扩规模,增后劲

记者在调查中得知,拖拉机制造行业门槛低,企业重生产、轻研发现象普遍存在,产品同质化严重,逐渐形成了一种产品大家都做的局面,一度掀起“价格战”,企业经济效益下滑。

为帮助企业走出同质低价的“漩涡”,邢台检验人员利用召开座谈会和每次下厂验货的机会,积极与企业管理层沟通,引导其放宽眼界,不要低价竞争,不要停留在模仿和跟随层面,要积极研发新产品,促进产品更新换代,提升产品附加值。在邢台检验检疫局的带领下,4 家拖拉机出口企业到洛阳中国第一拖拉机制造厂“对标”学习,取长补短,获益匪浅。

为保证出口拖拉机产品质量,检验检疫部门加强了过程检验和成品检验。根据采购零件组装成车的实际,他们指导企业把好了原材料和零部件进料关,施行供应链管理、关键控制点管理、半成品检查、成品检测等全过程质量控制方式。在日常监管中,检验人员还重点关注企业质量管理体系的运行情况,发现不符合项立即指出并指导企业整改,确保其质量管理体系持续有效运行。

随着新市场体系的不断开拓,俄罗斯、乌克兰等传统市场订单的稳步增长,当前的场地、生产规模已经成为制约邢台拖拉机企业发展的“瓶颈”。任国祥对记者说:“现在是租别人的厂房,已远远不能适应企业生产能力的需要。”

为突破这一瓶颈,今年,邢台一拖公司在邢台市龙岗开发区投资新建的拖拉机及农业机械生产制造项目已经开工,占地 300 亩,7 月份已建成 2 万平方米的厂房,年底一期投产。

面临着同样困境的邢台同德机械有限公司已先行一步,入驻南和县城西装备制造工业园区,并于今年年初正式投产。该项目总投资 1.15 亿元,年产 8000 台拖拉机。同德公司预计下半年出口将保持平稳较快增长。