

# 小型工程机械受热捧 市场难题不容忽视

■丛晖

随着我国经济的发展和工程建设类型的丰富,小型工程机械应用领域逐步扩大,未来市场增长潜力巨大。

而随着我国基础设施建设的不断完善,国内的建设模式也会逐渐由“大刀阔斧型”向“精雕细刻型”转变,小型工程机械设备将有越来越大的应用空间,加上我国新农村建设的逐步深入,小型设备在农村、小城镇建设中的应用将会越来越多;同时,随着环境保护、生态建设、园林、绿化、农田建设等施工量逐步增加,小型工程机械也必定有越来越广阔的舞台。

## 购买理性

中国小型工程机械购买群体扩大,购买态度更趋理性。

未来购买小型工程机械的群体将主要为:一是租赁公司,施工用户不需要购买、维护和保管设备,只在需要时以租赁形式获得设备的使用权即可;二是工程建设单位,他们购买设备是为满足公司内部经常性使用;三是个体工程承包者,购买设备主要是为了承接工程。这类客户在小型挖掘机购买者中特别多,这些个体购买者将来很有可能发展成为租赁公司和工程承包商。随着小型工程机械的不断普及,客户的使用经验也不断丰富,购买心理也日趋成熟,因此经济实用、性价比高的产品会更受市场青睐,客户在对产品品质要求越来越苛刻的同时,对产品的售后服务也提出了更高的要求。

本土优势企业进军海外市场步伐加快。中国本土工程机械价格普遍低于国际供应商的同类产品,具有更好的性价比优势,拥有良好的出口竞争力;本土企业产品质量得到了较大的提升,与国际一流水平接近,所以本土优势企业的产品在海外将获得更大的市场,出口量会日益增大;随着本土企业在海外市场投入力度不断加大,一直阻碍本土工程机械出口的海外销售和服务网点的建设也已迅速加强,这些都必将促进本土工程机械出口



的迅速提升。

## 小型挖掘机受热捧

从产品结构来看,小型挖掘机仍将保持持续增长,挖掘装载机增长潜力较大,滑移装载机则相对平稳。

虽然目前国内挖掘装载机每年行业销量只有 800~1000 台,其中,出口也占相当比重。但是,从近两年的发展来看,乐观地估计,未来国内挖掘装载机的年销量将有望达到 5000 台。据专家预测,中国挖掘装载机市场已经处于导入期临近结束、成长期将要启动的关键时期,发展潜力较大。今后几年,其市场增幅应在 15%-20%左右。随着工程建设项目的发

展,在 3-5 年后,挖掘装载机将会进入快速成长期。中国的滑移装载机能表现得

不温不火,销量一直比较小,目前主要是两方面原因导致:一是国内用户对滑移装载机多功能性认识不足;二是目前滑移装载机及其属具价格过于昂贵,超过了中国客户目前的承受能力。但随

## 问题不容忽视

小型挖掘机市场仍然存在很多不容忽视的问题。

从市场份额来讲,国内小型挖掘机主要还是以斗山、现代、小松、日立等日韩品牌为主,约占销量的一半以上。本土小型挖掘机经过山河智能、玉柴等供应商多年的努力,正在逐步扩大市场占有率,目前中国本土小挖企业所占的份额已经超过 30%。

目前小型挖掘机面临的问题是,虽然本土供应商在价格及成本上具有优势,但技术水平、质量、可靠性参差不齐,仅有少数企业质量技术水平与国际先进水平接近,这主要是国内大部分企业的体系建设相对落后所致。

## 福建南平建设“一站式”五金城

2015 年 12 月 27 日,福建省南平市建阳区举办永康五金城与中国科技五金城战略合作签约仪式。当天,200 余家商家与永康五金城签订入驻意向协议。

据悉,永康五金城是建阳区重点项目,也是南平市重点招商引资项目、福建省政府商业服务重点项目,建成后将成为集五金、机电、电商、物流于一体的“一站式”五金城。

该项目总投资近 5 亿元,占地面积

185.4 亩,总建筑面积 4.63 万平方米,商业用房 2 万余平方米、办公用房 1.8 万平方米、车库 9000 余平方米,于 2015 年 10 月动工建设,预计 2016 年 9 月底完工。目前,项目已完成规划方案设计、环评、三通一平、施工图纸设计等前期准备工作。项目建成后,建阳永康五金城及配套仓储面积将有近 7 万平方米,预计入住商户达 400 余户。

(邓雪 刘志丹)

## 2015 年 1-11 月湖南机电产品进出口额达 126.81 亿美元

2015 年 1-11 月湖南省机电产品进出口总额达到 126.81 亿美元,同比增长 22.54%,在全省进出口中占比 48.17%。其中,出口累计 85.46 亿美元,同比增长 23.86%,占全省出口总额的 49.25%;进口累计 41.35 亿美元,同比增长 19.91%,占全

省进口总额的 46.091%。

2015 年 11 月,全省完成机电产品进出口 18.38 亿美元,同比增长 17.65%。其中,出口累计 11.63 亿美元,同比增长 8.46%;进口累计 6.75 亿美元,同比增长 37.78%。

(商湘)

## 2016 年青海新能源装机将突破 710 万千瓦

■钟新

2015 年 12 月 30 日,中国国家电网青海电力公司表示,2016 年青海新能源装机将突破 710 万千瓦。

青海新能源产业起步于上世纪 90 年代,至 2010 年,青海官方将太阳能光伏产业列为该省十大重点产业之首加以扶持,与此同时,其他以风能、分布式光伏为主的新能源发电也得到快速发展。

截至目前,青海并网新能源发电总装机容量为 607 万千瓦,约占该省电力总装机容量容量的三成。其中大规模集中并网光伏电站总容量 560 万千瓦,风力发电总容量 46.7 万千瓦,分布式光伏并网容量 0.28 万千瓦。

中国国家电网青海省电力公司调控中

心主任张洪平介绍,2015 年,受经济下行影响,青海用电负荷逐月下降,11 月最大负荷 758 万千瓦,同比减少 11.6%。在电力需求出现负增长的情况下,2015 年包括新能源在内的各类电源装机仍保持了较快增长。

张洪平预计,岁末年初,青海电网将新增火电机组 4 台,总装机容量 202 万千瓦,新增并网新能源 88 万千瓦,电源总装机同比增长 15%,超过用电需求增速近 25 个百分点。“加上市场消纳总量不足,目前全网新能源消纳能力已经达到极限。”张洪平说,2016 年青海经济下行压力依然较大,全社会用电增长放缓,“十三五”期间,青海电网新能源装机将持续发展,新能源装机也将大幅增加,可以预见,“十三五”时期青海电网调峰难度将进一步加剧。

# 22 家经销商聚首西安 秦川集团授权特许西北经销商大会隆重召开

■刀棠

2015 年 12 月 28 日,陕西秦川集团公司与西北经销商签署《授权特许销售服务》战略合作协议仪式在西安运营中心举行。来自西北五省、山西、内蒙古的 22 家经销商的 25 名代表聚首新丝路起点西安,共商新常态下的经营之道,共享创新发展与品牌升级红利。秦川集团公司副总裁、市场营销部部长司冠林代表集团与 12 家核心西北经销商签署《秦川集团授权特许销售服务中心》协议,并颁发证书和牌匾。深圳秦川国际融资租赁有限公司副总经理袁博代表秦川租赁对 12 家核心西北经销商予以 1 亿元的设备租赁集中授信,助推秦川产品。集团公司党委副书记、

总裁胡弘代表集团对各经销商的到来表示欢迎,并对大家多年来忠诚于秦川品牌,始终不渝地持续经销秦川产品表示感谢。

大会由集团市场营销部副部长、第三事业部副总经理郭旭东主持。集团市场营销部

副部长、宝鸡机床副总经理李清耀,集团市场营销部副部长、汉江工具副总经理曾涛,集团市场营销部副部长、汉江机床总经理助理及螺纹磨床研究所所长邓顺贤,盐城秦川华兴机床董事长颜拴歧、深圳秦川融资租赁有限公司副总经理袁博、秦川格兰德副总经理李增胜、秦川思源量仪刘阳鹏博士参加会议,并介绍了各自企业产品与服务项目。集团市场营销部整合后的集团成员企业西北五省及山西、内蒙古片区的销售经理及负责人,深圳秦川国际融资租赁有限公司部门经理等 20 多人列席会议。应邀前来的中国机床工具工业协会市场部主任屠景先、主管李卫青出席了会议并讲话。

在集中签约仪式上,集团公司副总裁、市场营销部部长司冠林与大家分享了目前机床工具行业的发展现状,向与会经销商介绍了秦川竞争优势和本部三个事业部的产品与服务。就秦川机床的竞争优势,司冠林说,集团整体上市实现了产业链的有效聚焦和优

质资产、管理体制以及融资渠道的有效融合。集团实时构建的三个 1/3 的业务格局,使秦川机床成为目前中国机床工具业行业中、品类最多、技术水平最高、产业链最完整、综合竞争力最强的企业,也使得秦川机床在行业持续下行的不利形势下,企业发展表现出足够的韧性和回旋余地,随着新项目持续推进、新市场强力开拓,转型升级的新亮点不断涌现。更为重要的是,从区域市场到全国化市场,秦川能够在激烈的市场竞争中稳步发展,最核心的一点就是有一个优秀且忠诚于秦川品牌的经销商团队。

司冠林指出,市场需求的持续下滑倒逼行业企业转型升级并努力开拓新兴市场。在此背景下,如何在产品创新升级的同时开拓营销新模式,是摆在机床行业企业面前的重要问题。厂商和经销商就是合作双赢的共同体。他说,这次行业“寒冬”的出现,意味着现行的市场需求和运行规律发生变化,同时,随着互联网时代的到来,销售渠道冲突

导致很多机床厂商及实体经销商的发展遇到了瓶颈,大家急需一种新的模式来突破这种桎梏。因此,整合营销渠道,创新销售模式是行业企业提升市场竞争力的金石之策。秦川机床致力于把原有“直销+代理”模式升级到“集团互联网军团+集团经销商军团+集团西部深度整合的销售分公司军团,以智能制造、融资租赁为重要依托,打造紧贴市场用户的立体营销模式,360 度寻找市场第一手信息资源,以用户工艺为先导,抢占市场制高点,闯出一条新路径。

此次西部核心经销商都是从集团所属各企业的重要经销商中,经一线销售人员推荐,经多轮谈判后双方签订战略合作,这将标志着秦川机床销售整合、模式升级拉开帷幕。司冠林强调,此次集团市场营销部举办集团级经销商签约仪式,具有重要的战略意义。其一,是落实立体营销策略的关键一环。现场签约的是来自集团各企业的重要经销商,是大家有目共睹的优秀经销商,亦是

各省的领军经销商。其二,秦川机床将对各企业调入的销售干部和销售人员在业务上进行深度整合,由原来只承担本企业单一销售任务升级到承担集团产品整合后的综合业务。其三,与有经验开展互联网+销售业务的集团级经销商合作成立集团互联网+销售团队,推广集团各企业的产品以及集团智能制造,融资租赁,形成多重组合拳,线上交流,线下交易。三位一体的立体模式营销的核心是提升合力,打造共享营销平台,服务集团所属各企业;整合销售渠道、拓宽销售广度和深度,重点寻找大项目、大客户,共同探索经济新常态下的市场新机遇。

会上经销商代表分别做了表态发言,在市场的严冬中,依靠秦川集团强大的品牌和技术优势,全力出击开拓新市场、大客户。集团所属各企业参会领导分别做了发言,“以客户为中心、以服务为第一”共同打造集团试点的西北销售服务中心这一战略布局,再创佳绩。



■祝裕

作为轮胎装备工业 4.0 龙头企业的巨轮智能,近年来不断开发各类机器人机型,相关业务加速增长,同时,公司投资天玑股份,开发大数据产业,实现工业 4.0、机器人、智能装备等制造业领域与大数据产业资源的优势互补,形成独特的差异化优势,甩脱同质化的低水平竞争。

巨轮智能将从国家战略全局出发,从细分行业入手,重塑公司价值,重建市场边界,制定创造用户新需求的蓝海战略,为公司进

一步发展开拓新天地。值得注意的是,为加快智能制造转型升级,深入开拓工业 4.0 装备领域,2015 年 10 月 20 日,巨轮智能正式宣布将公司证券简称由“巨轮股份”变更为“巨轮智能”。

## 加码大数据产业

2015 年 8 月 12 日,巨轮智能发布公告称,公司与公司实际控制人、董事长吴潮忠将投资中科天玑大数据股份有限公司(以下简称“天玑股份”),增资并完成改制后,公

# 两翼齐飞 巨轮智能加速布局万亿蓝海市场

司与吴潮忠先生合计拥有天玑股份 30%的股权。

据了解,天玑股份立足于大数据服务领域的运营,包括工业制造、大数据搜索等诸多垂直领域的产品服务。在上述经营领域,天玑股份将是中科院计算所、中科院网络数据科学与重点实验室唯一的产业化平台,同时也是加速技术成果转化、促进高新技术产业发展成立的主要孵化企业之一。

吴潮忠对此表示,为响应国家政策号召,推动实施“互联网”与大数据发展战略,在“互联网”与大数据产业背景下,以中科天玑为平台载体,实现了巨轮智能与中科院计算所在工业 4.0、机器人、大数据金融、大数据舆情、商业情报、新媒体服务、大数据搜索等众多领域的优势互补。

巨轮智能表示,公司将积极发挥“智能制造大数据”的双轮引领作用,不断增强公司的盈利能力,当好“中国制造 2025”和“互联网+”发展战略以及中科院“率先行动”计划的有力推手。

## 核心技术再获突破

近日,公司申报的“一种工业机器人 RV 减速器”荣获实用新型专利授权,另有两项 RV 减速器相关发明专利正在等待国家知识产权实审,标志着巨轮机器人核心零部件研发成果取得新突破,将成为公司业绩又一增长点。

RV 减速器自 1986 年间问世以来,已成为工业机器人运行稳定性和精确性不可或缺的核心零部件。目前市场上应用的机器人 RV 减速器大部分是从国外进口的,国产 RV 减速器往往结构复杂,传动效率较低且使用寿命短,严重制约我国机器人和装备制造的产业发展。

巨轮智能经过多年投入和研发,掌握 RV 减速器核心技术,并不断进行技术升级,在原有技术积累基础上,成功研制出新型 RV 减速器,具有减少摩擦消耗,减小发热量,提高输出效率,降低总成本,提高可靠性,延长产品使用寿命,获得范围更大的传动比,更好地满足工业机器人尤其是六自由度工业机器人的传动需求。

2015 年 9 月 10 日,第二届世界机器人及智能装备产业大会在广东佛山召开。作为国际机器人与智能产业联盟副主席单位和广东省智能装备制造领域的示范企业,巨轮智能展示了多种智能装备解决方案。中国工业经济联合会会长李毅中参观巨轮展区后,对巨轮坚持创新驱动、“智造”成果丰硕给予高度肯定。

2015 年 10 月 15 至 18 日,在广州举行的第十二届中国国际中小企业博览会智能制造与装备展上,巨轮智能携防碰撞自动化冲压模拟、关节臂示教自动化喷涂、机器人电焊、CMM 自动检测、机器人舞剑等最新应用产品亮相展会现场,与国内外各智能制造业翘楚同台竞技。广东省相关领导到场观看

巨轮机器人作业演示和听取巨轮总经理汇报,对巨轮的智能装备水平表示肯定,鼓励巨轮不断提高智能制造技术。

## 推动“两化深度融合”

“两化(信息化与工业化)深度融合”和“工业 4.0”一脉相通,核心思想就是要充分地应用信息技术改造传统产业,实现转型升级。在这方面,巨轮智能也走在前头。2015 年 6 月 16 日,巨轮智能获得两化融合管理体系评定证书,正式成为国家首批 200 家通过评定的单位之一,标志着巨轮智能信息化和工业化融合管理体系建设取得了预期成效,并形成了系统科学的可持续发展态势。

更为可喜的是,去年 8 月 31 日巨轮智能发布公告称,公司已进入工信部公布的 2015 年互联网+工业融合创新试点企业名单。公司的“支持定制装备智能制造的全流程协同平台”项目被列入该计划的“支撑全业务全流程互联网转型的集成创新”方向。

巨轮智能表示,上述平台将填补国内在定制装备智能制造协同领域的空白,缩短我国与国外的差距,打破国外封锁,培养和锻炼一批从事“互联网制造”的高级专业人才;研究成果将可直接应用于定制型装备企业生产过程,为我国实现装备制造业从制造向创造、从制造大国向制造强国转变的过程中打下坚实的基础。