

大 势 观 察

工程机械行业节能环保工作将加强

中科院日前发布的一项调查显示,我国是世界上自然资源浪费最严重的国家之一,在60个接受调查的国家中排名第56位。工程机械行业作为机器内燃机产品除汽车行业外的第二大使用行业,因为其排放密度大,排放指标又劣于汽车,所以对环境的污染也更为严重。

尚普咨询机械行业分析师认为:在党的十八大将生态文明建设列入我国未来工作的五个重点之一的时代大背景下,我国节能环保工程机械行业将面临重要机遇,中国环保机械行业协会最新发布的分析报告显示,2013年将会有支持环保产业发展的政策进入实施阶段,节能环保工程机械行业战略机遇期明显,预计全行业增长率将会超过25%。

在十一届全国人大五次会议上,国务院相关工作报告明确指出我国节能减排的工作尚未完成。我国是全世界最大



的建筑工地,各种工程建设带动着工程机械行业的快速发展。但由于我国对工程机械产品排放的要求一直很宽松,这使市场上流动着大量高排放机械产品,对环境污染很大。此外,加强节能减排

也是我国机械行业打破对外贸易壁垒的必由之路,截至去年年初,我国工程机械行业每年消耗油料的费用高于全年工程机械行业的总产值。而目前日本、美国等市场门槛不断提高,纷纷设置贸易壁垒,而排放标准则是设置贸易壁垒的依据和参照。由于工程机械行业的特殊性,节能减排难度相对较大,大多受限于节能减排技术瓶颈等问题,因此加大研发力度是解决这一难题的有效途径。

需要注意的是,国家提出的严格要求促使工程机械行业不得不把节能减排放在其发展战略的重要位置,而新农村建设和新型城镇化建设也将对节能环保工程机械市场的提振有一定积极的作用。数据显示,2012年是近几年环保投资总额增幅最高的年份,在市场需求和国家政策支持的双重作用下,环保装备制造运行态势良好,持续保持稳定利润率 and 增长率。

据尚普咨询发布的《2013-2017年中国其他工程机械制造行业分析及投资前景预测报告》指出:近些年来行业经济运行状况凸显环保装备制造政策导向性强,抗风险能力强的行业特性,为完成节能环保任务,未来十年内工程机械行业将会成为我国加强节能减排的重要一环。

(倪芳)

可靠性是机床业破局的前提

国家统计局数据显示,2013年4月份,国内金属切削机床产量为6.5万台,1-4月份累计完成24.3万台;分别同比下降1.5%和4%。作为机床行业占比最大的一个行业,金切机床数字的变动非常具有代表性。当然仅仅是单月的下滑或许可能是偶然,但从统计局2013年一季度的数据为例,一季度金切机床产量为17.2万台,同比增长-0.9%。

实际上,早些时间中国机床工具工业协会常务副理事长吴柏林在谈及行业运行时曾表示,低迷的格局短时间恐难以改观。

目前我国机床行业的现状是,高端的机床产品尚未取得实质性的突破,还需要依靠进口补给,中端市场份额还在快速流失。是用户变化太快,还是机床制造商应变能力不强?或者两者兼而有之。

2012年包括今年国内机床工具行业的整体经营形势严峻,市场需求显著变化。究其原因:一方面,受出口下滑、投资放缓、内需不振等因素的影响,市场需求大幅下滑;另一方面,随着用户行业结构调整、产品升级,用户对于机床产品和服务提出了更高要求,其需求结构正在加速升级。

如何破局是横在所有业界人士的一道难题。近期呼声比较高的是要从中端突破。但无论是高档机床抑或是中低档机床,一个完整、具备有竞争力的产业链是惟一的保障条件。基础工艺、基础装备制造不给力,要铸就核心竞争力似乎欠缺动力之源。而在业界,机床关键部件,比如主轴、电机或者系统等,在国内尚未取得广泛的信任。而这无疑是阻碍我国机床行业由大变强的最大障碍。

智能、绿色等等确实都是机床的发展趋势,但可靠性才是目前机床工具行业急需提升的迫切问题。

重庆大学机械设计制造研究所所长张根保教授说,我国机床产品的可靠性指标MTBF普遍在500小时左右,有些企业甚至不到300小时,与国外机床一般在1200小时的差距巨大。

对于中高挡动辄百万元以上,要用十年以上的产品而言,可靠性是购买者首要考虑的问题。可靠性是制造出来的,藏匿在研发生产环节,能省则省的行事作风是其大敌。“可靠性需要做大量笨、细工作,这要跟上当前社会的节奏确实很难。但这又是一个不得不做、迎难而上工作。”张根保说。

(吴其)

墨西哥中国工程机械拓展新大陆

6月4-6日,国家主席习近平对墨西哥进行国事访问,有人认为,此次的访墨行程有助于推动两国的合作关系迈入新台阶,同时,也将推动两国在各领域的务实合作。中墨商贸界人士认为,双边经贸关系有着巨大的发展潜力。受欧美金融危机的冲击,最近5年来墨西哥经济发展速度较缓。据了解,墨政府有意向在基础设施建设方面引进中国资金并开展双边技术合作。

据了解,当下,墨西哥已成为中国投资者的战略市场,中美贸易摩擦促使中国投资者在墨西哥设立业务以发展美国市场,虽然中国企业在墨西哥已有了一定发展,但在基础设施、制造业等领域还蕴藏着大量投资机会。据统计显示,2012年中墨两国间的双边贸易额超过620亿美元。目前,已经有许多中国企业在墨西哥成长发展,包括很多向墨西哥经销制成品的中小企业。

自2006年至2012年,墨西哥基础设施行业年均投资额约占国内生产总值的4.5%,据墨西哥政府官员估测,在基础设施上的投资有望继续保持,支出总额将占到国内生产总值的5%。德勤认为,这或将为中国投资者带来很多投资机会。针对中美之间的贸易摩擦,德勤中国服务组联席领导人谢其龙认为:“当下,墨西哥和中国企业需要彼此了解,因为市场力量使两者之间的联系变得空前紧密。墨西哥对于北

美的重要性,恰如中国对整个亚洲市场。”此外,德勤墨西哥中国服务组领导人Gonzalo Gomez也表示:“从表面来看,为了成为拉美地区的重要市场参与者,中国企业对于制造业近期成本变化带来的机会必然不会束手旁观。墨西哥企业也不能忽视对于与中国企业家建立互补业务关系所带来的积极结果。”墨西哥基础设施建设必然带动工程机械和设备需求增加,工程机械市场前景广阔。

(国工)

钢铁走出“寒冬”需5至10年 宝钢“触网”电商谋转型

■ 东方

据了解,国内钢铁行业要走出产能过剩的“寒冬”,至少需要5—10年。这是中国工程院原院长、中国金属学会理事长徐匡迪在6月4日举行的第五届宝钢学术年会上提出的观点。与会专家认为,电商将成为钢铁行业从制造业向服务业延伸的重点。为此,宝钢集团有限公司董事长徐乐江表示,宝钢集团今年

已率先“触网”,推出钢铁现货交易电商平台。6月4日,宝钢学术年会与上海国际冶金工业展览会同日举行,钢铁行业“入冬”成为各界关注的焦点。“对于中国的钢铁企业来说,面临的将是一个痛苦而漫长的过程。”徐匡迪表示,中国钢铁工业在2004—2012年间由于大规模基本建设而激增。但目前,国内经济增长速度趋于平稳,因此钢铁产能过剩将达到2-3亿吨。同时,中国钢铁业正

处在市场供大于求和原材料价格高起的双重压力下,多数企业处于亏损或仅能维持成本的状况。“要消化过剩产能,我预测中国需要5到10年的时间。”他说。

徐匡迪提出,目前中国有3000多家钢铁贸易企业。要消化产能过剩,将来的钢铁行业应该延伸到服务行业。他建议效仿阿里巴巴或淘宝,客户在网上订购钢材再由企业直接配送。

事实上,钢铁“触网”,已经在宝钢变成现实。“宝钢今年推出的电子商务平台,就是基于产业供大于求作出的尝试。”宝钢集团有限公司董事长徐乐江表示,相信电商能为广大用户创造一个便利诚信的交易平台与环境。

据悉,宝钢推出的钢铁现货交易电子商务平台——“上海钢铁交易中心”,是由“范达城”、“来客圈”和“宝时达”三个服务平台组成的。早在2003年,“宝时达”便以销售宝钢自身产品而创建,类似于钢厂直销。今年起,宝钢“触网”之旅开始加大。新推出的“范达城”是服务于钢铁生产企业和贸易商的平台,类似于实体店中的品牌产品销售平台。徐乐江说,宝钢承诺对卖家信誉、商品质量和售后服务负责。“来客圈”则采用撮合交易模式,这也是国内目前大多数钢铁电子商务平台的交易模式。客户的交易信誉同样会由宝钢来负责。“时隔十年,宝钢认为这个时代终于到了。”面对国内渐成气候的电商,徐乐江乐观地说。

机电制造业转型之供应链“革命”

■ 谭思敏

近年来,中国机电制造业已经步入了一个新的发展阶段。过去规模化、粗放式的发展日渐难以为继,产业转型之声不绝于耳。究竟如何实现转型升级?很多人都在思考、摸索。

5月29日,中国物流与采购联合会副会长蔡进在“2013首届全国机电制造业物流与供应链管理发展论坛”上表示:“走现代物流与供应链管理之路,是中国机电制造企业实现转型升级的重点路径。”

增长的陷阱

据机电商报报道,“让你成功的,正在导致你失败”。这是美国注册采购经理、西斯国际执行总监刘宝红不久前在一篇著文中说的一句话。他用“增长陷阱”一词,形象地描述了当前中国很多制造企业的处境。

过去几年,很多制造企业在高速增长的过程中采取了规模化、粗放式的发展战略,扩建更多的生产设施,放置更多的库存,雇佣更多的员工……当其市场份额达到临界点之后,增长速度放缓,而在惯性的作用下,成本持续增长,尤其是高增长阶段投资的固定资产开始运营、折旧。吃掉仅有一点盈利之后,企业就陷入高增长、高成本无以为继的“增长陷阱”。近几年,受到国际经济形势的影响,增长陷阱的效应被进一步放

大。

要避开这个“陷阱”,企业必须要在供应链管理上做文章。过去,中国很多企业都是凭借“低成本”实现快速扩张,比如说低廉的劳动力和有利的汇率,这些屏障现在遇到了挑战。关键是,由于很多制造企业物流和供应链管理水平台较低,无法满足企业持续健康快速发展的需求。

恩富东方软件(北京)有限公司商业顾问连强在上述论坛上表示,中国不少机电制造企业在物流上面临着三方面的挑战:一是仓库作业缺乏先进的物流软件支持,无法进行精细化管理,错误率较高,作业效率低下;二是由于物料库存不准,生产排序上线难以形成有效管控;三是与上游供应商、下游经销商之间的供应链协同上存在不及时、不准确的问题。

简而言之,中国机电制造企业迫切需要在物流与供应链管理上进行一场“革命”。

专业的人做专业的事

“专业的事情交给专业的人去做吧!”深圳路迪斯达供应链管理有限公司副总经理程耀平在该论坛上说道。他认为,供应链管理服务外包,对于中国机电制造企业而言具有重要的战略意义。

程耀平总结了机电制造企业供应链的特点,一是供应商数量种类多而且复杂,二是核心元器件境外采购比例较大,三是运输

燎原之势

深入推进物流业与制造业的“两业联动”,成为本次论坛的广泛共识。国家发改委经济运行调节局副局长王慧敏在论坛上对“两业联动”新模式给予了充分肯定,并提出了更高层次的要求。除了程耀平之外,巴卡维管理咨询(上海)有限公司大中华区总经理陈亮、卡特彼勒中国运输网络控制中心经

理朱国庆、长春一汽国际物流有限公司规划部部长高跃峰、北京京城工业物流有限公司总经理助理耿永祚等分别向与会众人分享了他们在机电制造业物流与供应链管理上的经验和心得,就提升物流服务水平、推进供应链整合重构发表真知灼见。

据了解,欧美日等发达国家的第三方物流比较盛行,实践证明制造企业将物流业务外包具有明显优势;但在国内,制造业物流外包的概念虽然早已提出,但是制造企业自营物流仍是主流,许多企业并没有更多地将物流业务外包出去。现代物流自20世纪末引入中国,虽然在不到20年的时间里迅速增长,但总体上说还处于兴起和发展阶段。

几年前,或许很多企业已经摒弃了“重生产、轻流通”的思维,或许正念叨着“肥水不流外人田”犹豫要不要将物流业务外包。时至今日,越来越多的中国制造企业开始尝试专业化的供应链优化运作,尤其是汽车和IT行业。几年前备受关注的物流外包,已经开始沿着供应链管理集成的方向纵深发展。专业化的行业物流平台在机电制造业中的应用,越发显示出迷人的魅力。

时不我待,机会永远只会垂青善于把握的人。无论当前仍面临着怎样的认识不足和利益纠葛,中国机电制造业供应链的资源整合与重构都是大势所趋。正如该论坛主持者、北京交通大学张晓东副教授所言:“今天,还只是一个开始。”

国外“老赖”活跃 阀门出口企业 需提高风险防范

■ 普华

近日,浙江省泵阀行业协会从中国出口信用保险公司(以下简称中信保)温州办事处获悉,永嘉一家阀门企业向其申报可能损失,损失原因为委内瑞拉买家拒收。中信保在案件受理中发现,该买家终端客户PDVSA集团近期有大额报损案件发生。

据悉,PDVSA集团近来向温州的出口企业频繁下订单,金额高达几千万美元。其采购子公司BARIVEN在我国国内拖欠了多家供应商的货款,在出口贸易险业务下拖欠金额已超过5亿元,拖欠产品是PDSVA集团的主营产品石油钻机、输油管线以及相关配套产品。该集团一方面继续拖欠中国供应商巨额货款,另一方面通过转换地区和采购主体的方式继续在国内进行大规模的询单采购。近期PDSVA集团在温州的多起询单采购事件,多发生于泵阀和机电行业,由于企业对该买家拖欠状况不了解,都表现出强烈供货意愿。

温州办事处人员将PDVSA集团信息录入系统查询,该集团确实是委内瑞拉大型公司,每年采购金额超过50亿美元。但是由于委内瑞拉石油产量下降、外汇储备减少、货币贬值,加上该企业生产运转情况不乐观,该买家成了“老赖”。得知这个消息后,温州的出口企业才如梦初醒,庆幸没有跳进这个陷阱里。此外,中信保一季度数据显示,境外“老赖”活跃,温州对外出口每100万元就有7.01万元货款可能收不回来。

近年来,随着科技含量和区域知名度的不断提高,永嘉县泵阀产品出口量也得到了前所未有的增长,国外订单也纷纷飞向温州企业。据温州市国税局统计,2012年泵阀外贸自营出口额为27944万美元,同比增长27.93%,增长幅度明显。随着国际贸易活动的日渐频繁,出口企业面临的风险也大大增多。险象环生的国际贸易令许多出口企业不得不格外小心,有的甚至无奈地放弃了部分市场,错过了很多机会。这些风险往往突发性强,涉及面广,给出口企业造成巨大损失。为了防范这些风险,企业应从三方面入手。

第一,重视对进口商资质的采集和评估,建立客户信用管理机制。客户既是企业最大的财富来源,也是风险的主要来源。对所有往来客户逐一建立档案,设基本资料和往来资料两部分,基本资料反映客户的整体实力,包括经营状况及财政状况等,往来资料则反映与客户的交易记录及内部评价。国际贸易环境的多变性决定了客户情况的变化,以往合作过的客户的资信状况会随着环境变化而变化,必须及时更新客户的信用信息,建立动态的客户信用数据。一些中小出口企业不能直接掌握客户信用信息,可以委托其他企业或机构协助调查。

第二,重视出口信用保险,运用国家信用保险渠道。在我国企业出口业务中使用出口信用保险的不到1%,投保出口信用保险的企业比例不高,出口信用保险涵盖率远低于发达国家,特别是中小企业的出口信用保险意识普遍淡薄,不愿意花钱买保险,一旦遇到出口收汇困难和损失,则悔之晚矣。在金融危机和经济动荡年代,提高出口信用保险投入,是防范收汇风险的有效措施。但是,出口企业自身对信用证需要进行认真审核,不能单纯依赖银行对信用证的审核,还应自行认真审核来证的有效性和风险性。一经发现有含有主动权不在自己手中的“软条款”、“陷阱条款”及其他不利条款,必须坚决和迅速地与客户联系修改,或采取相应的防范措施,以防患于未然。

第三,完善企业财务和风险控制制度。传统的应收账款管理缺少系统性和科学性,只重视事后的强行催收,缺乏事前防范和事中控制,企业往往不能根据账款回收的情况调整对客户信用条件和信用政策。因此,必须建立一套行之有效的应收账款管理制度,以科学手段防范贸易风险,规范赊销管理,控制应收账款,加快资金周转,提高市场竞争力。出口应收账款的合理期限一般是3至6个月,一旦超过这个期限就应作为坏账处理,计提坏账准备金,并及时披露相关信息。否则,容易影响企业资金正常周转。

国际市场风云变幻,瞬息万变,尽管国外企业很讲诚信,但也不乏赖账者,天灾人祸种种原因,也会使一些国外买家不能如期支付货款。如果出口企业遇到与该永嘉阀门企业类似事件,一定要提高风险意识,可向浙江省泵阀行业协会泵阀预警示范点反映或向商务主管部门逐级上报协调处理。