

我国工程机械零部件市场不容乐观

程丛

受整机市场回落的影响,我国工程机械配套件市场不容乐观。企业销量整体下降,流动资金告急,甚至部分企业由于经营方式不合理及产品结构单一有被淘汰的可能。因此,从工程机械配套件企业的可持续发展来讲,应加快结构调整及技术升级,尽快解决产品同质化的问题,实现企业差异化发展,以专业打造企业实力,同时紧跟工程机械行业发展趋势,围绕节能减排、绿色环保进行产业结构调整,探究零部件节能技术,实现一机多用,通过对零部件的技术优化从而实现整机的节能,以过硬的品质助力中国工程机械早日实现强国梦。

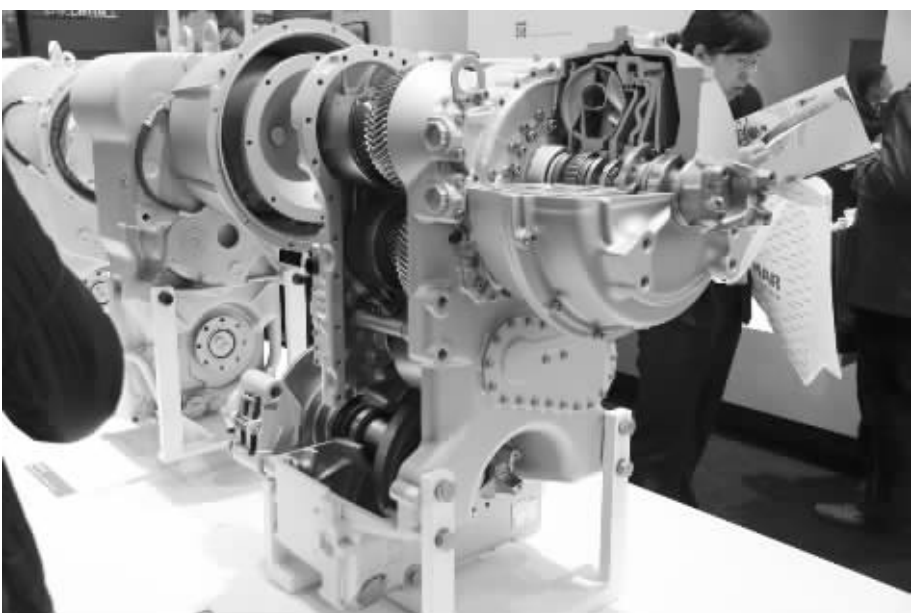
中国工程机械零部件市场有着上千亿的产值,要是做强做大这块市场,还需要有更加严格的政策、行业规范、企业自律。

基础零部件过剩

回顾紧固件等基础零部件行业的历程,可以发现一种规律性现象,就是每当市场出现旺销,紧接着必然出现产品饱和,随后就是宏观调控与压缩,接着又是一轮供不应求,厂家再次大上产能,于是产品再次出现饱和,如此周而复始恶性循环,紧固件行业近20年来就是这么过来的。

中国工程机械行业核心零部件需要进口,而紧固件等基础零部件产能过剩与原材料暴涨,将同时降落在紧固件等基础零部件行业头上。大家所说的产能主要是指普通标准件(低于8.8级紧固件)要限制性发展。

我国工程机械行业的持续的良性发展为配套件行业带来庞大的市场,然而多年来,在利益的驱动下,假冒伪劣产品充斥工程机械



配件市场。每年各地工商部门都在不断地查处假冒伪劣配件,一些行业企业也都在积极参与揭露造假事件,但各地配件造假风盛行。配套件市场主要包含为主机配套、和维修售后两部分,整体来看,为主机配套的,因为主机厂家在选择合作伙伴,选择配套企业时,都是有着非常严格的标准和要求的,基本不存在假冒伪劣的情况,而在工程机械售后及维修的后市场,配件需求量非常大,产品流通渠道相对复杂,是假冒伪劣配件的滋生地。用户分布地区广泛,经销商规模大小不一,配件经销非常不好管理。

我国只有传统机种优势

纵观国内,目前工程机械零部件制造商

们仍然只是各自忙于跑马圈地,鹬蚌相争。虽说在传统机种,如装载机、推土机等关键零部件配套上,利用自身规模和营销手段,有着绝对的竞争优势;但是在诸如摊铺机、混凝土机械上惯用进口关键零部件,加之多年来在引进技术基础上的消化吸收和创新产生了路径依赖;在一些大型产品、智能化档次产品和新兴专业产品上,如220马力以上推土机、工程钻机等方面,则没有竞争力,特别是在典型土方设备挖掘机上,由于控制技术及相关零部件制造技术的匮乏,市场份额几乎拱手相让。

我国工程机械零部件行业一直存在大企业不愿干,小企业干不了的特点。为了解决零部件落后的现状,徐工机械、柳工、中联重科等国内知名工程机械领军企业开始加大零部

件研发力度。徐工集团目前正通过旗下上市公司徐工机械在欧洲收购两家零部件制造商,一家位于德国,一家位于荷兰。业内人士称,徐工集团此次并购的两家欧洲企业在高端液压件制造领域拥有核心技术,而这恰恰是国内企业所缺乏的。在关键零部件的核心技术方面,通过自主研发形成产业化速度太慢,而在国外企业不景气的情况下进行并购,会是一种更快的途径。

零部件进口依赖

工程机械关键零部件是工程机械产品发展的基础、支撑和制约瓶颈,当工程机械发展到一定阶段后,行业高技术的研究主要聚集在发动机、液压、传动和控制技术等关键零部件上。掌握工程机械领域,只有解决了关键零部件的生产,企业才会拥有核心竞争力。

资料显示,国外品牌占据国内挖掘机液压力缸70%以上的市场份额,国外供应商正是凭借这种市场垄断地位,时不时制定霸王条款,除了要求国内工程机械企业提前订货期,它们甚至把国内企业订单的交货期延长。

时至今日,我们从国家发布的《工程机械行业十二五发展规划》仍能看到关键零部件对于国内工程机械行业发展的制约。《规划》指出,国内工程机械涉及高技术、高附加值的配套部件主要依靠进口,平均每吨价格8万多美元,例如传动部件、控制元件、柴油发动机及液压力缸严重紧缺,能力过剩和结构性短缺反差强烈,从而严重制约了中国工程机械向高技术产品的发展。

我国零部件对于国外产品依赖度很高,工程机械配件在进口总额中的比重较高,这显示出我国工程机械行业的成长还需时日。

韩国对华零部件进口依赖度提高

据外媒消息,韩国产业通商资源部7月7日发布了题为“2014年上半年原材料、零部件交易动向”的报告。该报告显示,韩国对日本原材料、零部件贸易赤字是78.9亿美元,同比减少12.8%。

报告称,今年上半年,韩国对日原材料零部件依赖度是18.0%,这是自1994年以来的

最低值。同期,对中国原材料、零部件的依赖度是28.3%,达到历史最高值。韩国对中国原材料、零部件的进口在2008年首次领先日本,从2011年开始处于明显的上风。尤其是在电子零部件(26.9%)和化学产品(11.5%)上,中国快速代替了日本。

报告显示,在韩国今年上半年的电子零

部件和化学产品进口中,中国产分别增加了26.9%、11.5%,日本产却分别减少了16.7%、9.6%。出现这种现象的原因是中国产原材料、零部件的品质大幅上升。

“强企之路”战略下,中国树立了在5年内将核心零部件和新材料国产化率提升到80%的目标。很多人担心,如果具有价格优势

的中国原材料及零部件同时具备高品质的话,韩国产品对中国的依赖度将日趋加深。

韩国产业部有关人士表示:“中国零部件目前为止在高附加值方面仍落后于韩国,但是其品质改善的速度非常快。为防止对特定国家的进口依赖度过高,韩国产业部正在关注这个变化。” (商部)

逃离照明淡季 LED 战场大挪移

裴鑫

在经济增速下行的大环境下,照明及LED行业又如期进入了传统销售淡季。近日,不论厂家还是渠道商都向笔者吐苦水称生意难做日子难过。笔者了解到,近期行业内风云变幻,照明企业有的亏损,有的高管辞职,有的甚至欠债跑路。面对行业困境,优势企业纷纷加紧收购抱团取暖,行业迎来一波并购浪潮。

此外,广东本地企业则另辟蹊径,准备转战省外市场,将战线拉到大西北。业内人士认为,借助原有产业优势及北方区位优势,将有利于本地照明企业开拓市场渡过难关。

价格战导致市场混乱

近日,不少照明企业或经销商反映,今年以来生意清淡,日子不好过。本地某经销商表示,今年四五月份生意还勉强,到了6月份便惨淡,连1万元都没有。该经销商称,距离金九银十的旺季还有足足两个月,而七八月份将是最难熬的日子。

有业内人士表示,去年很多企业享受了

过度的投资使得LED行业供过于求,未来少数有研发和生产实力的企业会发展壮大,而处于技术壁垒较低的中下游企业将面临被淘汰的命运。

“开年鸿运”,而今年一开年,很多企业便出师不利,连续几个月以来销售受阻,导致库存增加,不少企业叫苦不迭。该人士称,预计今年下半年的形势可能更加严峻。据了解,目前的照明行业可谓内外焦急。不少企业陷入亏损,在挣扎和煎熬中苦熬;有的企业面临高管辞职,如勤上光电;有的企业欠债跑路;还有的企业被并购,如品上照明被珈伟股份收购。

行业内产能过剩引发了企业之间的恶性价格竞争,使下游企业产品价格不断下降,利润空间被严重压缩。该人士称,目前LED行业的毛利率仅在20%左右,而净利润则不到5%。据了解,企业恶性价格竞争的直接后果,就是导致市场上产品价格低廉,质量却没有保证。

LED行业:企业并购抱团取暖

随着LED行业的发展,许多其他领域企业也开始进军LED行业。过度的投资使得行业供过于求,未来少数有研发和生产实力的企业会发展壮大,而处于技术壁垒较低的中下游企业将面临被淘汰的命运。

目前,行业内部已出现多起并购整合案例。2013年,福日电子收购迈锐光电92.08%的股权。2014年5月,德蒙润达增持雷士照明6.86%的股权,最终合计持有雷士照明27.10%的股权。此后,珈伟股份宣布以1.23亿元收购品上照明100%股权,长方照明又宣布以5.28亿元收购康铭盛60%的股权。

此外,中京电子也以2.86亿元收购方正达100%的股权而正式踏入LED照明领域。而康佳退出LED显示屏领域后,华侨城集团斥资2.48亿元收购康佳旗下康佳视讯100%的股权。有业内人士分析,2014年产业整合范围必将扩大,未来行业内的并购整合或将成一大趋势。

本地企业:“走出去”开拓西北市场

据了解,广东省中山市古镇镇,行业之间的激烈竞争在这体现得淋漓尽致,因而被行业内称为照明企业的“战场集中地”。

有业内人士指出,照明企业普遍存在产品定位不清晰、产品同质化严重等问题,而在一系列问题的重压下,“求生存、再发展”成为众多企业目前正在积极寻求突破的重要课题。

中山鹰皇灯饰某相关负责人近日表示,去年年底以来企业的销售情况一直不好,为改善目前的状况,该企业下一步准备通过与内蒙古优势企业联合在内蒙古开辟新的市场,利用当地的区位优势,将市场范围扩大到西部或西北部地区。据了解,鹰皇灯饰是中山市古镇镇最大的灯饰企业之一,其与内蒙古最大的商贸流通集团民族集团联手打造的民族国际灯饰城已于3日启动,计划于2015年6月正式投入运营。

据上述负责人表示,已有26家本地企业与民族国企灯饰城签约,准备进驻西北市场。对此,业内人士指出,本地企业寻求北部市场,从侧面反映出目前照明企业乃至整个行业正面临着严峻的销售压力和市场考验。

迎合消费者个性化新需求

低能耗电脑控制冰箱受追捧

张丽萍

进入中国家庭已经30多年的冰箱,正在发生着“翻天覆地”的变化。中国老百姓对冰箱的最初记忆是冰棍箱子,此后,冰箱在外观、技术、功能等方面不断更新发展,从最初的单门发展到现在的多门;功能上从冷冻到现在的保湿、杀菌,这些变化都代表了不同时期消费者的需求。

由单门向双门跨越

改革开放给中国冰箱产业带来了商机,一些大的冰箱企业均诞生于上世纪80年代。容声在1983年推出了中国第一台双门冰箱,宣告中国双门冰箱全部依赖进口的历史正式终结。此后,包括海尔、美菱等冰箱厂相继建成,由次拉开了中国第一次的冰箱革命——即从产品外观上看,实现了从单门冰箱向双门冰箱的跨越;从产品功能上看,由单温室的冷冻到双温室的冷藏和冷冻。

上世纪80年代后期,国家的经济体制正

处于由计划经济向市场经济的转变,冰箱等家电产品严重供不应求的情况有所缓解,消费者对冰箱产品的需求也由单纯的冷冻功能转变为冷冻、冷藏需求。一些大的冰箱企业,如容声开始进行技术升级,研发出上冷藏、下冷冻的双门冰箱,开启了冰箱行业的第一次消费革命。

从这个角度看,冷藏冷冻室冰箱使得冰箱跃上了一层新的台阶,而这一样式也成为了日后几十年冰箱的标准配置。在随后的二三十年间,这种冰箱一直是市场的主流,无论冰箱功能进行了哪些调整和升级,用户对冰箱的需求都是上冷藏、下冷冻的双门冰箱。

由普通功能向个性化功能升级

进入21世纪,中国的经济实力不断提升,居民生活水平也显著提高。此外,随着新增人口比例的增加,80、90后逐渐成为了消费的主体,带来的直接影响是消费者对冰箱、空调、电视等家电产品的功能提出了更个性化的需求,冰箱的变革可以用突飞猛进来形容:



超低能耗、电脑控制、风冷无霜等功能如雨后春笋般蓬勃发展,冰箱开始由普通功能向个性化功能、时尚外观转型升级。

从外观上看,冰箱越来越呈现出时尚化、艺术化的发展趋势,由单纯的白色外观转向多色彩、多图案的外观,钢化玻璃、不锈钢等材料开始应用到冰箱面板上;从功能上看,消费者对冰箱的要求不仅要实现基本的冷藏、冷冻功能,还要节能、无霜、电脑控温等个性

化功能;从门体上看,双门冰箱开始逐渐淡出市场,三门、多门、对开门冰箱成为主流,预示着消费者的需求更加细分化和个性化。消费需求的变革也带来了冰箱行业的新一轮洗牌。在这一时期,很多冰箱企业因为无法满足用户需求开始淡出舞台,那些始终围绕用户需求进行产品创新的企业始终走在前列,引领新的消费革命,冰箱行业开始出现“强者愈强”的竞争格局。容声、海尔、海信等冰箱企业成为新一轮消费革命的佼佼者,例如,容声冰箱不仅率先实现了全程绿色无氟产品的升级换代,还首创了冰箱SPA原生态除菌保鲜技术,赢得了消费者的喜爱,在三门及以上冰箱市场始终处于市场前两强行列。

近两年,中国民众对食品存储的安全意识越来越强,杀菌、保湿问题也成为冰箱领域关注的“焦点”。中怡康最新公布的消费者调研数据显示,冰箱抗菌、除菌、净化功效让消费者尤其关注,关心冰箱保鲜、细菌、异味等功能的功能的消费者分别占32%、47%和56%,有70%-80%的消费者愿意购买具有杀菌、保湿功能的冰箱。

技术前沿



我国自主手机核心芯片实现28nm工艺全线升级

全五

天津市科技支撑计划重大项目——“基于28nm的多核智能手机核心芯片”,日前经专家组验收和鉴定,取得国际先进水平,标志着我国自主研发的手机核心芯片,从40nm市场主流工艺向国际先进的28nm工艺全线升级迈出了重要一步,对引领我国手机智能终端技术与产业发展具有重要意义。

承担该项目的天津市小巨人领军企业展讯通信(天津)有限公司,正式在天津推出28nm工艺的高集成度四核智能手机平台——SC883XG。展讯公司采用国际先进的28nm半导体工艺研发设计手机核心芯片,将帮助手机厂商开发出高性价比解决方案的中高端手机,同时推动全市集成电路设计产业水平提升。据悉,展讯SC883XG目前已开始提供样片,预计今年下半年投入量产。

“基于28nm的多核智能手机核心芯片”项目,是在市科委、滨海新区、空港经济区三级政府联动支持下实施的重大科技项目。作为中国领先的2G、3G和4G无线通信终端的核心芯片供应商之一,展讯通信(天津)有限公司此次推出的采用先进28nm工艺的高集成度TD-SCDMA/GSM/GPRS/EDGE多模四核智能手机平台——SC883XG,采用了目前移动通信最先进的28nm加工工艺,内核采用ARMCortex-A7四核架构,主频可达1.4GHz,支持Android4.4智能操作系统。相较于上一代40nm工艺同功能裸片面积缩小约40%,降低了成本,大大提高了单片晶圆可出产芯片数量,动态功耗下降约40%,整体性能提升大于20%。由于采用目前商用的最先进工艺制程,展讯SC883XG平台在功耗控制、散热管理和芯片尺寸等方面具有显著优势。

展讯通信是中国最大的集成电路设计公司之一,全球第3大手机基带芯片供应商,产品已广泛应用于三星、HTC、中兴、华为、联想、小米等国内外各大手机厂商,GSM市场占有率超过24%;TD市场占有率超过60%。

新品速递



青岛重工可升降驾驶室挖掘机填补国内空白

惠聪

近日,青岛重工研发的HW240-8B型可根据视野需要调整驾驶室高度的特种液压挖掘机顺利下线。产品各项技术指标通过国家质量监督检验检疫总局认证,填补了国内空白。

此产品是青岛重工海斗工程机械部研发生产的。传统液压挖掘机的驾驶室均为固定结构,视野不够,无法满足作业要求,可升降驾驶室液压挖掘机可满足特殊作业要求。此产品在通用液压挖掘机基础上,驾驶室置于液压驱动的升降机构上,通过逻辑运算确定输出,实现驾驶室升降,精确实现恒速控制。

该产品可大幅降低用户的购置、维护成本,并可推广应用以“专、精、细”为特点的港口、铁路大宗散货物流中转站等需要提升视野范围的特殊需求的细分市场。