

工程机械喜出“往外”

本报记者 刘 瑾

2021年1月至6月我国
工程机械出口金额为

150.71亿美元

▲ 同比增长54.9%

6月当月出口额

31.56亿美元

▲ 同比增长94.8%

(据海关数据)

多种因素交汇推动工程机械
各品类产品全面增长

我国工程机械产业链比较完整

国际市场需求旺盛

纾困政策助力企业



行业半年报

近日,随着浑厚高亢的汽笛声响起,一艘承载着近千台徐工挖掘机、装载机、平地机等工程机械产品的中国巨轮从江苏连云港港口扬帆起航,发往南美。这是近5年来中国工程机械行业单批次出口的最大订单,奏响了一曲中国制造海外崛起的嘹亮凯歌。

中国工程机械工业协会副秘书长吕莹向记者表示,今年以来,工程机械海外出口持续超预期,未来在逐步优化的销售及融资渠道布局下,国内工程机械龙头企业有望在海外市场步入收获期。

出口贸易额创历史新高

今年以来,国内工程机械厂商异常忙碌,从生产车间到销售渠道,经常处于满负荷状态,来自国内外的订单,填满了工期表。在三一物流公司的可视化大屏上,一根根闪亮的“在途订单”线条,密集地将中国与世界各地串联起来。三一物流公司国际业务部负责人黄栋介绍道,整个6月份,已经交付了3000多台设备,“忙得不可开交”。

繁忙的订单交付背后,是“相当好看”的海外事业。

今年上半年,三一集团国际销售收入同比大幅增长80%,在大部分主要市场的销售收入实现增长,其中增幅超过100%的国家和地区有50个,既包含法国、俄罗斯等发达国家,也有印度、印尼、越南等发展中国家,发展质量高。

同为工程机械龙头的徐工出口成绩也十分亮眼。“上半年,徐工出口同比提升超过70%。”徐工集团工程机械股份有限公司总裁、党委副书记陆川介绍,目前,徐工产品已遍布全球187个国家和地区,覆盖“一带一路”沿线97%的国家,其中在30个国家出口

占有率位居第一。

据海关数据整理,2021年1月至6月我国工程机械出口金额为150.71亿美元,同比增长54.9%。6月当月出口额31.56亿美元,同比增长94.8%。

“上半年出口总额一举突破150亿美元,增幅也超过50%,相对于历史最高的2019年上半年增长了46.2%。”吕莹表示,其中二季度增长明显高于一季度,二季度增幅61.9%,高于一季度增幅15个百分点。尤其是6月份当月出口额首次站上30亿美元台阶,创月度历史最高纪录,与去年同期相比接近翻倍。

从数量来看,工程机械各品类产品都在增长,从企业层面看,国内企业和外资企业出口增长都很快,大企业如三一、徐工增长明显,小的配套件企业也都在增长。

对于全面增长的原因,吕莹分析说,是多种因素交汇形成了超预期的出口高点。一方面,相对来讲,全球工程机械行业产业链比较长,疫情打破了正常的供应链条,而我国产业链比较完整,企业在海外的营销和服务体系也越来越完善得力。另一方面,受国际市场疫情后经济恢复等因素的影响,国际市场工程机械需求旺盛。加上钢材、煤炭等大宗商品涨价带动开采,进一步拉动工程机械需求。此外,疫情背景下的纾困政策,对企业也有帮助。

走国际市场要打出“组合拳”

工程机械出口大增的背后,是扎扎实实的产品可靠性,更是稳扎稳打的国际市场“组合拳”。

徐工坚定不移地推进海外重点区域本土化战略,深耕非洲、东南亚、西亚、中亚等主战场,发挥欧洲研发中心、巴西制造基地对高端市场的辐射作用,在技术创新、人才培养、市场开拓方面搭建了高效的全球协同

体系。

陆川直言,未来,徐工将继续坚决推进国际化主战略,但国际化市场拓展不是靠企业的单打独斗,而是靠供应链、产业链、价值链的深度融合。

三一也通过丰富渠道模式,以及扶持国内代理商出海等创新举措,今年以来在服务能力建设、代理商体系建设、服务配件体系建设以及数字化工作等方面取得较大进展。

吕莹表示,随着我国工程机械行业的发展,国产品牌与国际品牌已经不存在绝对的能力差距。但由于国际市场长期以来形成的品牌定位,国产品牌要从中国龙头走向全球龙头,依然面临不小的挑战。

从区域来看,出口的第一大市场是亚洲,占出口量的一半,第二大市场是欧洲,出口量在缓慢增加。非洲和南美洲的市场规模有限,而国际品牌进入的历史悠久,其优势更为明显。

可以说,目前,我国工程机械在海外市场还处于探索期。吕莹认为,在积累经验、培养队伍、树立品牌、理清思路、转变观念方面,国内工程机械企业哪一个都没有绝对到位,哪一个也没有说一步没动,但是整体来看参差不齐。

他表示,国内企业已经开始多路线探索,比如搞本地品牌、国外建厂、本地化经营等,不管用什么方式去探索,也不论最终结果如何,只要把精力用到了,一定会有一个进展,这个进展就是“火种”。

此外,吕莹还指出,如能推动海外金融平台、租赁平台以及二手机械交易平台的搭建,将会极大地助力中国工程机械企业“走出去”。

景气周期中面临增速考验

火热的销售形势固然喜人,但这样的趋

势能否延续下去呢?

工程机械行业自2016年下半年复苏至今,如按照行业原有5年左右的周期计算,2021年或2022年行业将进入调整周期。

三一重工总裁向文波认为,工程机械行业还是有一些周期性的。经过几年高速增长,我国挖掘机销量去年就创了历史新高,超过了33万台,今年又有增长。这是一个什么概念?就是中国挖掘机的销量,已经接近中国之外所有其他国家销量的总和。

“下半年我认为增速肯定会下滑。”向文波预计,全年应该可以持平或者小幅增长,这个增速的调整,从工程机械行业的发展规律来看,是合理的。

在吕莹看来,出口增长的趋势现在还看不到尾,因为大宗商品的价格没有下来,进入冬季后又有取暖需求,煤炭消费会增加。如果没有别的变化因素的影响,今年工程机械出口大概率会取得一个非常明显的增幅。

“如果讲周期,就要重新定位。”吕莹说,市场就这么大,不可能一直是高速增长,下半年一定有多个月份的增速是下降的。目前来看,国际出口量与国内的市场规模还不在于一个数量级上,难以说能弥补国内增速放缓的空缺,但可以起到一定的平衡作用。

对于市场的担心,吕莹也给出了一颗定心丸。“今年行业不会出现断崖式下跌。”他表示,经历了上一个周期的工程机械企业对行业周期有思想准备和戒心,不会再像上一轮时那样莽撞投入。只要有准备,冲击就是有限的。

题图 近日,承载着近千台徐工挖掘机、装载机、平地机等工程机械产品的中国巨轮,从江苏连云港港口扬帆起航,发往国外。崔祺龙摄(中经视觉)

外卖取餐怎样更安全

本报记者 吉蕾蕾

中午11点左右,在汉堡王北京朝阳大悦城店吧台等餐的顾客并不多,但厨房的工作人员十分忙碌。吧台左侧设置的一排透明取餐柜,开门关门的声音此起彼伏,骑手们娴熟有序地输入取餐码,拿餐离开。

“使用外卖智能取餐柜,可以分离堂食顾客取餐和外卖取餐区域。”餐厅经理陈海艳告诉记者,以前每到就餐高峰期,顾客和外卖骑手都围着吧台问“我的餐好了没”,现在有了取餐柜,不仅提高了顾客堂食的体验,也降低了餐厅工作人员和外卖骑手之间的沟通成本。更重要的是,“无接触取餐”让餐品交接更安全、快速。

中国烹饪协会副会长吴颖表示,外卖智能取餐柜作为“无接触配送”的配套服务设施,提升了外卖履约环节的服务规范性,也给多方主体带来了价值。对商户来说,在店内铺设商户出餐柜,解决了点餐高峰期骑手取餐场面混乱、餐品丢失、错拿等问题,有效提升了商户的外卖运营规范化水平;对骑手来说,智能取餐柜能够临时存储外卖,不仅提高了取餐准确率,也提升了外卖送达的便利度;对消费者来说,智能取餐柜具有取餐时间灵活,避免外卖食品错拿丢失,提升食品安全防护,保护隐私等多个优势。

不过,也有很多消费者提出疑问,智能取餐柜的卫生、食品安全问题如何保障?汉堡王企业业务部高级经理王旭东告诉记者,目前,汉堡王在其设置取餐柜的逾100家门店内,都设有专人负责餐柜的清洁卫生,取餐柜自带紫外线消毒功能,每天早晚也会进行空柜消毒。

对于取餐柜食品存取的具体要求,中国烹饪协会近日联合多个企业单位发布的我国首个《外卖智能取餐柜管理规范》中也有明确。比如,消费者超过30分钟仍未取餐的,互联网平台、商户或运营商应及时通过系统通知、短信、电话、配送员提醒等方式提示消费者尽快取餐,以保障食品从出餐到消费者食用控制在安全时间范围内。

同时,在取餐柜的日常管理和清洗消毒上,《规范》也提出,商户、运营商应建立智能取餐柜运营管理制度和清洗消毒制度,配备相应人员负责取餐柜的日常管理、定期清洁消毒。设备上要求上,《规范》也明确外卖智能取餐柜宜根据实际使用场景配置保温、冷藏功能,进一步提升保障食品安全的水平。

值得关注的是,尽管公众对智能取餐柜的接受度很高,但不代表骑手不再上门送餐。美团外卖北京区域配送经理刘欣然介绍,只要符合上门条件,外卖骑手还是会优先上门送餐;对疫情防控要求严格的区域,出于安全考虑,会推荐消费者使用取餐柜。

目前,智能取餐柜已在全国逾60个城市落地试运营,特别是在外卖需求较大的商圈,疫情防控要求更高的医院和高校等重要场所。但对于部分餐饮企业来说,设置取餐柜还有不小难度,比如对厨房有要求,场地改造费用高。

今年7月,国家市场监督管理总局等七部门联合印发的《关于落实网络餐饮平台责任切实维护外卖送餐员权益的指导意见》明确指出,鼓励通过推广铺设智能取餐柜等形式,提升外卖送达的便利度。外卖智能取餐柜是外卖行业积极探索保障食品安全、推动行业高质量发展的创新举措,我们期待更多的配套措施落地,给公众营造更放心、更安心的餐饮消费环境。



外卖骑手正在使用智能取餐柜取餐。本报记者 吉蕾蕾摄

本版编辑 乔金亮 祝君壁 美 编 高 妍

分时电价要与市场机制衔接

刘 庆

近日,国家发展改革委印发了《关于进一步完善分时电价机制的通知》(以下简称《通知》),在新型电力系统建设加速推进的背景下,对分时电价的时段划分、电价调整机制以及与市场

的衔接机制等提出了指导性意见。“十四五”时期,构建以新能源为主体的新型电力系统已成为必然选择。在风电、光伏等新能源为能源系统带来绿色清洁电力的同时,需要注意的是,随着新能源占比的阶跃式提升,其间歇性、反调峰性给系统运行带来的压力也与日俱增。在这一背景下,如何更好地利用经济激励政策调动需求侧资源,促进可再生能源消纳、缓解系统运行压力十分重要。《通知》出台恰逢其时,旨在服务以新能源为主体的新型电力系统建设。笔者认为,今后完善分时电价机制,应重点从三方面来把握。

注重与市场机制相衔接,充分发挥分时电价信号作用。分时电价是需求侧管理的一种重要经济手段,但电力需

求的快速变化导致分时电价对用户的激励效果缺乏时效性。随着电力市场的成熟,我国基本建立了中长期电力市场,并试点建立了现货市场,初步建立了市场化的电价形成机制。为有效衔接市场电价,分时电价机制需要建立与中长期市场和现货市场相衔接的动态调整机制。在现货市场已启动运行的地方,需要参考电力现货市场的分时电价信号,适时调整目录分时电价时段划分与浮动比例;在现货市场尚未运行的地方,需要指导市场主体签订中长期交易合同时申报用电曲线,以反映各时段价格。

时段划分应适度考虑可再生能源发展的影响,引导用户用电行为主动适应新能源发展需要。现阶段,我国分时电价定价中时段划分方法通常基于不同时段供电成本变化的差异,从负荷曲线入手,对各时段进行分类。但是,随着能源结构转型加速,发电侧供电成本的变化曲线与用户负荷曲线出现了较

大程度的偏离。若仍沿用原有划分方法,存在新能源大发时段与用户负荷曲线低谷时段难以匹配的情况。因此,需要根据电源结构的调整对传统的基本负荷曲线分类方式做相应调整。

合理设定峰谷价差,激励需求侧灵活调节资源建设,对促进新能源消纳形成有效补位。储能具有快速、稳定的充放电功率调节特性,可以提升电力系统的瞬时、短时和时段平衡能力,是对大规模新能源发电带来的间歇性和波动性的有力措施。利用价差空间,实现“低电价时充电、高电价时放电”,是储能盈利的基本模式。目前,国内多个省区销售电价的峰谷价差对储能等需求侧响应资源的激励仍有待加强。各地因地制宜建立尖峰电价和深谷电价,有助于发挥价格杠杆在用电高峰时期调节电力供需的作用,更好保障民生用电。(作者系电力规划设计总院副总工程师)

业界点睛

中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司 债权转让公告

根据中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司与河北鸿杉投资咨询有限公司签订的债权转让合同,中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司已将依法享有的对下列借款人和担保人的债权及担保权利依法转让给河北鸿杉投资咨询有限公司,现以公告方式通知借款人和担保人。请借款人和相应担保人或借款人、担保人的继承人向河北鸿杉投资咨询有限公司履行还款义务(若借款人、担保人因各种原因发生更名、改制、歇业、吊销营业执照、破产或者丧失民事主体资格等情形,请相关承债主体、清算主体代为履行义务或者承担清算责任)。

序号	借款人名称	原贷款行	借款合同号	担保人名称	担保合同号
1	上海达源环境科技工程有限公 司邯郸分公司	中信银行股份有限公 司邯郸分行	2013冀邯银贷字第13101181号	邯郸市梅山装饰工程有限公司、邯郸市杜汉物资有限公司、环球阀门集团邯郸冀南成套销售有限公司、邯郸市金邦机电设备安装有限公司、陈振华、闫炜、陈世钢、万永兰、叶荷琴、李增民、陈鸿怡、王素红、陈炳良、李玉珠、叶聪明、李喜梅、上海达源环境科技工程有限公 司邯郸分公司、邯郸福建商	(2013)冀邯银最联保字第13122336号、(2013)冀邯银最保字第13122295号、(2013)冀邯银最保字第13122300号、(2013)冀邯银最保字第13122303号、(2013)冀邯银最保字第13122306号、(2013)冀邯银最保字第13122309号、(2013)冀邯银最保字第13122314号、(2013)冀邯银最保字第13122335号、2013冀邯银最保字第13130734号、(2013)冀邯银最权质字第131401034号、2013冀邯联保基金合字第007号

特此公告。

中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司
2021年8月17日