



30米长钢丝绳高空“钓”起小钢球

“长沙杯”全国吊装精英挑战赛精彩纷呈 广州选手陈雷影摘得挑战赛个人项目总冠军

驾驶80吨重的汽车起重机，利用吊钩上悬挂的专用钩依次吊起4个不锈钢球体，放置到球座内……5月17日，2019“长沙杯”全国吊装精英挑战赛决赛举行，来自广州巨科机械设备租赁有限公司的“90后”参赛选手陈雷影摘得个人挑战赛桂冠。

不同于预赛项目，决赛项目“圆梦吊装——球体就位比赛”难度更高、更考验专业技能。

只见吊车吊臂30米长的钢丝绳下，系着一个钢扣，下面挂着一个荧光色的“鱼钩”。参赛选手坐在驾驶室，隔着玻璃，要勾住20多米外、围栏上摆放的直径约10厘米的不锈钢球，并平稳放置到一旁的球托上，这是眼力的比拼，更是技术的较量。

“钢丝绳越长，越难控制钩钩的方向。”中核机械工程有限公司杨西山说，只要操作稍有不慎，就极可能掉球，从而失败。在比赛时，选手双手非常紧张，操控键的移动范围不会超过5毫米。

作为第一个上台的选手，广州巨科机械设备租赁有限公司参赛选手陈雷影内心忐忑，他做了几次

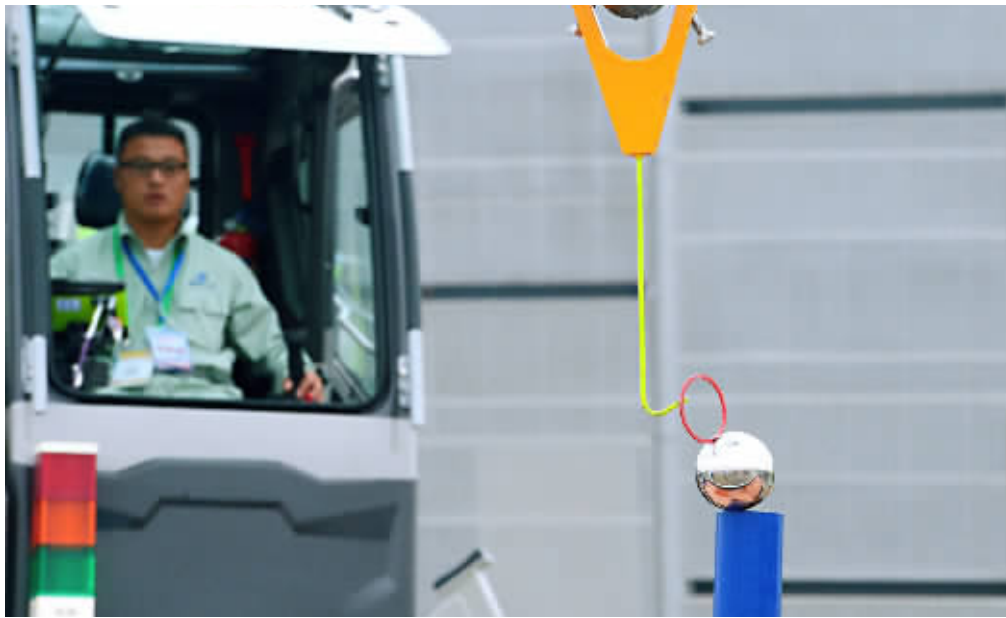
深呼吸，尽快平复心情，专心比赛。在第一个和第二个球都顺利完成摆放后，因长时间专注一个点，用眼疲惫，他不由自主开始流泪。但也顾不上太多，只能用袖口擦一擦，忍着不适继续操作。钢球越来越小，挂钩范围也越来越窄，比赛时间只有18分钟，此时，如果没有高超的技术、超强的空间判断力和平稳的操控能力，很容易前功尽弃。

“这是我第一次参加专业技能比赛，也坚定了以后要做好本职工作的决心。”陈雷影只有28岁，但已有10年的从业经验。

本次比赛由中国化工施工企业协会、中国石油工程建设协会、中国电力建设企业协会及中国冶金建设协会共同主办，旨在培养高技能人才，提倡“工匠精神”，吸引了国内14家优秀吊装企业的27名选手参加。

经过激烈比拼，中核机械工程有限公司代表队夺冠，北京燕华工程建设有限公司、中国电建集团核电工程有限公司分获第二、三名。（扫描报眉二维码看挑战赛）

■记者 潘璇璇 金慧



5月17日，汽车吊装技能大赛总决赛现场，选手将金属圆球准确地“吊装”到钢管顶端。 记者 徐行 摄



观察

国内工程机械后市场迎来爆发

二手挖机现瓶颈：销售额、利润下降，市场存诚信问题

5月17日，作为2019长沙国际工程机械展览会的主题活动——中国工程机械后市场千人峰会在长沙举行。现场业内专家、学者指出，当下国内工程机械后市场将迎来爆发，但同时也面临诸多问题，并提出了多元化、抱团取暖、谋出口等发展良策。

市场：发展潜力巨大

中国工程机械学会党委书记石来德介绍，早在2012年我国工程机械总销售额就已超5000亿元，并超过美国、德国、日本，位列全球第一。相关数据显示，截止到2018年我国工程机械主要产品保有量近800万台，而由此延伸的设备租赁、二手设备买卖、维修、保养、配套、销售等后市场潜力巨大。

“仅仅维修市场，每年每台设备保守按2万元的维修成本，就有1600亿元的规模。”慧快修联盟会长李建亮表示，未来随着我国城镇化的不断推进，工程机械领域将继续实现稳步增长，因此后市场也将迎来爆发。

问题：销售额、利润下降

虽然市场潜力巨大，但目前国内工程机械后市场也面临种种发展瓶颈。

“同样是经营挖掘机，新机和二手手机却出现冰火两重天的现象。”精英智汇高级咨询顾问王芳指出，去年绝大部分的挖掘机制造厂家和代理商的营业收入、利润都是上升的，但是三分之一的二手挖掘机企业在销售额和销量上却出现明显下降，而

且出货周期也相应明显拉长了。“库存周期增加，直接影响二手手机商家的资金利用效率，增加商家成本。”

王芳分析称，市场新机价格下降是影响二手挖掘机经营利润等最大因素。“未来新机价格很可能将进一步下降。”

此外，工程机械后市场还存在诚信、信息不透明等问题。

破解：多元化发展、谋出口

如何破解工程机械后市场面临的难题，促进市场持续良性发展？

“多元化发展。”易起投创始人张凯认为，从利润增值来讲，二手手机本身的差价空间在缩小，但商家可以通过提供融资分期、维修保养、零部件的销售设备的翻新、物流、挖机租赁、新机代理等服务来实现利润多元化。

“我们更应该把用户、生产厂家和银行结合起来，开展融资租赁工作。”石来德说，任何机械使用一段时间之后，均会出现故障，因此应加强修理和再造的工作。他还指出，工程机械二手手机也要逐步研讨出口的可能性，以此来拓展销路问题。

此外，现场专家还提出，要构建中国工程机械的网络体系，从设计过程、生产过程、销售过程、售后管理和售后服务过程都应该形成数字化的集成，促进工程机械制造过程的智能化发展，并建立诚信透明的交易机制。值得注意的是，虽然当下行业面临种种发展难题，但调查中仍有50%的经营者表示对行业未来有信心。 ■记者 胡锐



链接

工程机械挖掘机租赁报告发布

本报5月17日讯 买台挖机来出租算不算门好生意？5月17日，《中国工程机械挖掘机租赁报告》在长沙发布。报告指出，目前国内挖掘机租赁行业存在企业规模普遍较小，产品单一，并共同面临租金价格下降，缺乏专业人才，租金回款逾期状况严重等问题。

报告显示，43.7%的租赁企业现在只经营挖机产品，且企业规模相对较小。虽然二手旧机仍是挖机租赁的主要选择，但这两年使用新机租赁的企业越来越多，已占到所有企业的57%。

报告指出，挖掘机租赁行业的平均出租率为63.3%，约20%的企业出租率可能会超过80%，也有27%的企业出租率不足50%。全国挖掘机租赁企业的平均毛利率是20.3%，近20%的企业的毛利超过30%，12.7%的企业仍处于亏损状态。

值得一提的是，2018年，国内挖掘机租赁行业的回款状况整体不好，按时回款的只占28.5%，20%的企业回款逾期超90天，甚至会延迟到180天及以上。 ■记者 胡锐



特写

跳广场舞、切西瓜、叠酒杯、倒红酒…… “钢铁侠”，好灵巧

跳个广场舞要有哪些“仪式”？三五好友，妙曼舞姿，这只是“标配”。如果还能配上水果、红酒，那就更韵味了。5月17日，2019长沙国际工程机械展览会为“钢铁侠”组织了这样的广场舞。

上午10时，音乐响起。伴随着掌声，3台挖掘机缓缓开到国际会展中心南广场。其中2台“高个子”一左一右排开，举起铁臂、铲斗往下，调皮地摆出“心”形。一台稍小的挖掘机，从中间亮相。3台一起举起铲斗，向观众致谢。

3个“钢铁侠”像是在跳街舞：以铲斗做支撑，臂架拱起，履带回转，车身左右摇摆。旋转、摇摆、定格，每一个动作干净利落，丝毫不见晃荡。

酣畅淋漓地跳完舞，1台挖掘机又开始忙活为观众切西瓜。在生活中，市民切西瓜总是左手稳住瓜、右

手切，有时力道不够，甚至不得不双手压在刀背来切。“钢铁侠”操作起来有着行云流水般的流畅。

抬起手臂，挖斗“持”刀，稍作比划。稳住、提臂、下切，滚圆的西瓜一分为二。再几个回合，西瓜被均分成多块。

紧接着，“钢铁侠”又为大家叠起5层酒杯，倒起红酒。操作手王畅，在6天前接到邀请来表演倒红酒时，内心也很忐忑：“开了20多年挖机，第一次被要求用挖机倒红酒。”

用自家挖机练习了2天后，王畅掌握了诀窍：“挖斗在拿杯、放杯时，回转的间隙不能太大，否则就不稳。”把酒杯垒到第5层时，天空突然飘起了小雨。王畅放慢了操作速度。“玻璃上有水珠，视线并不好。”随着红酒平稳地倾注酒杯，现场观众欢呼声不断。

■见习记者 欧阳倩



成果

采购会上，6家湘企签下94亿元大单

本报5月17日讯 5月17日，2019国际工程机械主机企业采购对接暨新技术、新产品推广大会在长沙国际会展中心举行，吸引了包括三一重工、中联重科等主机企业及众多国内外配套件企业参加。会上，包括三一重工在内的6家湖南工程机械主机企业现场与零部件企业签订了共计94.1亿元的采购

订单。

“举办采购对接暨新技术、新产品推广大会的目的是为了给好产品与市场牵线搭桥。”2019长沙组委会执行单位招商负责人张飏介绍，工程机械是长沙工业发展的旗帜，在长沙举办此次大会，对主机厂、配套件生产商都有着强大的吸引力。 ■记者 潘璇璇