

【业界】工程机械国产化，多一点真诚少一些套路

在工程机械行业竞争激烈的今天，工程机械可以说是愈演愈烈，每个工程机械厂家都制造出自己的机械型号和自己的品牌，工程机械市场上机械种类可以说是琳琅满目，也可以说是满目疮痍，为什么这样说呢？

从我们熟悉的品牌到我们根本没见过的品牌可以说是多种多样，价格也是层出不穷，大多数采购者却看花了眼，机械超级价格的首付诱惑和豪华奢侈的内饰与外表给采购者始终感觉心里没底，再加上业务员的各种推销，但是一旦掏了钱购买了之后，好不好只有自己亲身试过才知道。

还有些人甚至买了之后明明知道自己买的机器不好，对外还要说多好多好，这是为什么呢？因为买的机械要挣钱，要还月供，要养家糊口，还想着靠机器发家致富，正好验证了一句话：“自己约的炮，含着泪也要打完！”

从近几年的工程机械市场销售来看各个经销商业务员为了推销都打起了感情牌，什么抵制日货啊，支持国产啊，弘扬名族品牌啊等等....（这种爱国行动值得称赞！）就是抵我们也得拿出实力和实地行动跟人家抵不是，国家也在这方面拿出了不少优惠政策和扶持，像我们很多国产品牌机械用的发动机，液压泵，阀，包括电脑板啊都是依赖进口，用的最多的还是国外品牌，说这些拿什么证明抵制日货？

这些呢也不是说国产的不好，小编认为呢，只是有些地方呢确实存在不足，在这里呢小编举几个例子，比如说：

(1) 机械的保值不稳定，机器在工作一段时间，机主想要转让时却发现机器贬值很厉害，一算账这几年干活没挣钱，甚至亏钱，合资品牌保值比较稳定，这个让购买国产机械的用户受到很大损失。

(2) 购机门槛低，在竞争激烈的机械市场，很多经销商为了提高销售业绩，放低机械的首付门槛，五万八万就能按揭一台机器，很多本没有能力购买客户在这种政策的诱导下，借款，贷高利贷付上了机器的首付，拉回去才发现租赁市场饱和没活干，还要打月供，降低租赁费用，扰乱了租赁市场，在这样恶性循环的市场都发现搞机械不挣钱了，没有能力还按揭款的客户在几次预期还款后，经销商将机器拖回后拍卖，客户拉了一屁股债，致富倒成了返贫。（本没有购买力的客户需谨慎）

(3) 机型的大毛病没有，小毛病不断，配件复杂，不能统一化，同吨位的配件不能通用，同一批生产的机型配件不一样，经销商的配件库存不足，在市场上也很难购买配件。很多机器都工作在交通不便的地方，机械出现问题维修真的麻烦。

(4) 机械最基本的液压油缸，油缸上缺少不了一样东西那就是油封，现在市场上很多机械都存在普遍现象，很多比如柳工，三一，厦工，徐工，山重建机，中联重科等挖掘机上，同一品牌同等型号的机型，同部位的油缸，比如说控制铲斗的铲斗油缸，很多品牌同一批出来的机器，油封都不一样，甚至连售后都不清楚这个机型的铲斗油缸油封用哪一种，必须得拆解开量尺寸才能维修，从而在维修上浪费很多时间和不便，不光油封油缸也是如此，甚至有些车型的油缸没有配件，坏了只能换总成，维修成本高。希望同等机型的油缸能做以改进，大众化，标准化。

(5) 液压管路，液压胶管过早老化，机器还没报废就到处漏油。液压管路的接头可以说太复杂了，很多液压管接头不好找，型号不统一，在工期很紧时油管爆了，想在本地做一根，发现接头配不到，不知道你有没有遇到过此类问题？

(6) 机型的电路毛病多配件昂贵，比如仪表，传感器，电脑版，油门电机，电磁阀等（都会出现同一个品牌同吨位的机型电器配件不能通用的问题）