

海工装备“独步武林竞天下”

——看泰富重装如何演绎海上丝绸之路传奇



9月9日,泰富重装与印度五星公司在长沙正式签约,双方将成立合资公司,拓展泰富在印度及南亚市场的业务,包括港口、电力、钢厂、水泥厂、矿山和基础设施的设备供应,以及以上领域的EPC、PPP、BOT项目。这是近1个月内,泰富重装第二次与印度的企业成功“联姻”。

泰富重装海外事业部总经理张国艳说,在印度的投资与布局,现在还是只是开始,而以印度为代表的东南亚市场,也仅仅是泰富瞄准的“海外市场”的很小一部分。

沿着“海上丝绸之路”,在大洋洲的澳大利亚,南美洲的巴西,非洲的肯尼亚、利比里亚、塞拉利昂等国,如今都有泰富的身影。

从销售订单额不到10亿,到如今的198亿;从一个名不见经传的内地民企,到扬名天下的海工装备“国际大佬”,泰富重装只用了短短六年。

■记者 张菝 黄利飞

★将帅说

“碎片化过剩”全方位不会“过剩”

“去产能”是目前国内经济的一个热词,泰富重装董事局主席张勇认为,中国制造行业产能不是“绝对过剩”,而是“低端过剩”、“碎片化过剩”——大多数中国制造企业依然停留在碎片化配套的阶段,做单机产品的制造企业、做设计服务的设计院、做工业工程的工程公司、做融资的银行,这些缺乏产业关联性的客户服务个体都处于产能过剩状态。

唯一不过剩的是什么?张勇看到,是能够将这些碎片化服务整合成一个全流程服务体系的企业。

“泰富的使命就是要打造综合性的制造服务平台、工程服务平台、金融服务平台和装备交易服务电商平台,为国内外客户提供全方位的服务,成为全球领先的智能制造示范企业和工程综合服务提供商。”



9月9日,湘潭九华工业园,泰富重装20万平方米的露天综合总装调试场地,港机设备高耸入天,巍峨壮观。

★战事纪

塞拉利昂项目 得到习近平主席见证

在泰富重装诸多的海外项目中,最为泰富人所津津乐道的,是塞拉利昂弗里敦港改扩建项目。

2014年5月,泰富就派出张国艳一行前往塞拉利昂进行项目考察,发现塞拉利昂全国仅有弗里敦港一个海港,只能停泊万吨级船舶,与当地经济需求不相匹配。于是董事局主席张勇快速决策,5月29日便与当地政府达成初步合作意向,签署了合作谅解备忘录。

张国艳说,那是他第一次直接与国家总统打交道,比较激动,向总统提出了合影的要求,总统婉言谢绝了,说“六个月以后你们交上可行性报告后再看吧”。

原来,在泰富之前,也有国内企业承建塞拉利昂项目,但后来因为各种困难便中途退出了,总统对中企似乎颇有看法。

“在非洲开拓市场,比我们想像的难得多,不仅仅是文化背景的不同。那段时期,正值埃博拉疫情爆发,我们没有撤退,在其他中企纷纷回国的时候,泰富坚持了下来。”张国艳说。

迎难而上并坚持到底的泰富,于2015年10月给总统交出了漂亮的可行性报告。总统看后非常满意,当场履行诺言与张国艳合影。如今这张照片放在张国艳办公室,“是一种肯定,是一种荣誉,当然也是一种鞭策。”

2015年12月,在中非合作论坛期间,在习近平主席的见证下,泰富重装与塞拉利昂政府签订了弗里敦港口改扩建工程合作协议,签约涉及金额7.08亿美元。

起步

内陆企业在海工领域 风生水起

“全球矿山、港口都有降低海上接驳成本的需求,其中大有商机”

九月,秋高气爽。记者走进位于湘潭九华工业园的泰富重装。

“从产品就可以看出,我们主攻新一代海工装备制造及大型工业工程领域总承包服务,与其他传统建筑工程机械设备制造企业相比,在市场上没有正面竞争。”张国艳告诉记者。

为何偏居内陆的泰富重装,能够在海工领域风生水起?张国艳向我们道出了个中渊源。

原来,泰富最早做的是散料输送设备制造,受经济下行的影响,公司主业受到局限。泰富的出路在何方?由于公司此前做过装卸船机等港口装备,他们发现全球的矿山和港口业主,都在为如何降低海上接驳的物流成本而头疼。这让泰富重装看到了商机。

哪里有市场,就往哪里去。公司果断进军新一代海工装备制造。为了抢占先机,在国家正式提出“一带一路”战略之前,泰富重装成功在天津临港工业园征地3000亩,打造全球最具竞争力的一站式国际海工高端装备制造基地和展览交易服务中心。

而随着“一带一路”、长江经济带建设战略的推进,新一代海工装备制造与服务“大施拳脚”的时候到了。

功力

海外市场捷报频传

“目前国内外营销比是6:4,未来海外市场占比要达一半”

由内陆到海洋,从国内到国际,泰富重装抓住“一带一路”的机遇快速前进。

泰富重装国际化战略落地的第一个项目是在巴西,时间是2013年。通过当地合作伙伴的帮助,泰富根据客户的需求,为其制定了包括从零部件供应到项目融资、售后服务的完整解决方案,签下了4亿美金的合同,提供8台每小时可装运1万吨铁矿石能力的海工服务船,这是公司当时海外最大一笔订单。

如今,借助“一带一路”机遇,泰富重装越战越勇。从东北亚之滨到非洲之角,再到悉尼湾之畔与安第斯山之麓,泰

富重装的国际订单和合作项目,接踵而至。其中包括巴西SYNERGY集团船厂技改EPC项目、非洲塞拉利昂弗里敦伊丽莎白港改扩建工程项目、印度Haldia港口基础设施建设项目、印尼东南苏拉威西散杂货泊位港口工程EPC总承包项目等。

“目前我们国内与国外的销售占比是6:4,计划在未来三至五年,把握‘一带一路’战略的巨大商机,借助亚投行、丝路基金的平台资源,实现海外业务占比50%的目标。泰富的志向是凭借‘互联网+智能制造’,做全球领先的工业工程综合服务提供商。”张国艳说。

秘籍

创新者永远有市场

“有市场就有动力,没市场就创造需求、创造市场。”

泰富重装在海外市场劈波斩浪,在张国艳看来,绝技正是泰富的企业文化:创新,尤其是商业模式的创新,是泰富业绩逆势上扬的重要原因。

创业之初,泰富便在业内率先推出了“系统总承包”的经营模式,通俗说来就是:你把项目交给我,我不仅帮你建好,还把配套服务做好,为业主提供从设计到生产制造、采购、工程施工及售后服务等一系列“私人定制”服务。比如在塞拉利昂的项目,泰富从原来做散料输送系统设备,跳到了工程总承包加融资租赁服务,这是第一次创新。

这种模式是因时而做、顺势

而为。众所周知,“一带一路”线上一些不发达国家,基本都没有完整的制造体系,也没有完善的设计体系,更缺乏资金,“他们跟我们购进设备,就好像买了一件时髦衣服,有了衣服,还要搭配裤子、鞋子,甚至领带。”张国艳生动地比喻。

在做西非利比里亚项目时,泰富重装牵手宝钢国际资源开发投资有限公司,共同投资建设并运营利比里亚年产50万吨的钢铁厂及建材工业园。此前整个西非没有一家钢厂,钢材和水泥的价格都很高,市场潜力巨大。泰富以小额的投资,拉动了数十亿的项目合作和工程装备的出口。

对此,张国艳说:“我们企业的发展动力来自市场需求,但在暂时没有市场的情况下,我们就创造需求,引导客户创造市场。”与肯尼亚政府合作承建30亿美元的港口工业园项目,就是泰富“创造需求”的典范。

作为东非的大国,肯尼亚有着缺电、缺基础工业、当地钢材水泥价格居高不下的非洲国家普遍特性,根据合作协议,泰富除了建设深水泊位及相关配套设施外,还将基于目前我国电厂、钢厂产能过剩的现状,引进国内的电厂、钢厂、水泥和玻璃厂,在当地建设一个综合性的产业基地。