

小型挖机“挖”进80多国市场

科技创新、产学研结合,山河智能靠差异化竞争驰骋海外



山河智能携挖掘机亮相国外工程机械展。(资料图片)

★战事纪

从对手手中抢市场, 韩国市场占有率大增

与中国隔海相望的韩国,在基础施工机械装备领域,几十年来都是日本品牌处于近乎“一统天下”的局面,多家知名机械企业都曾尝试进军韩国市场,但都铩羽而归。

“近几年来经济不景气,包括韩国在内的众多国家,在机械制造领域的市场份额几乎都是无增,我们要开辟新的海外市场,意味着要从竞争对手手中抢过他们已经占据的份额。”山河智能国际营销公司总经理朱建新表示,虽然面临着诸多不利因素,山河智能还是于2013年开始布局韩国市场,凭借拳头产品SWCH系列全液履带带桩机一举打开了韩国市场。

从山河智能提供的数据来看,产品出口韩国的业绩可谓十分亮眼。2014年,山河智能出口韩国的机器合同总额约375万美元,2015年达到1030万美元,2016年9月底已经突破了1100万美元。

初试牛刀 产品定位高端,欧洲成出口主战场

“公司成立之初,我们就将目光瞄准了全球市场。”山河智能董事长何清华介绍,公司于1999年成立,核心成员是来自中南大学的科研团队,手握16项国家专利、30余项国家级和省部级科研成果,因此一开始就定下了国际化发展的战略,并注册了“SUNWARD”商标和logo。

2002年,山河智能取得进出口权,3年后,山河智能的产品开始批量出口欧洲等发达地区,成为一匹漂洋过海抢占海外机械制造市场的“黑马”。

记者了解到,山河智能是中国第一家以小型挖掘机出口欧洲的国有工程机械企业,

并成功以精致的小型挖掘机撬开了“挑剔”的欧洲市场。

“我们产品的定位是走高端化和差异化路线,产品主要出口欧洲等发达国家,欧洲市场虽然门槛极高,但市场潜力巨大。”何清华解释,小型挖掘机并非行业主流,毛利率也较低,国内重型机械和小型机械的销售比是97:3,但这一数字在欧洲是2:1。

以技术见长的山河智能迅速捕捉到欧洲逾30%市场份额的商机,通过小型挖掘机开拓国际高端市场。经过十余年的精心耕耘,山河智能设备在欧洲的保有量已经超过8000台,并且成功销售

到欧洲最高端市场——德国市场,“SUNWARD”品牌在欧洲区域逐渐树立了强势品牌形象。

目前,山河智能已与80多个国家有业务往来,“SUNWARD”商标已在数十个国家注册。同时,山河智能在比利时、美国、越南、印尼、新加坡、马来西亚、俄罗斯、南非等国家建立了子公司,还在比利时、美国、印尼已经建立了“海外仓库”,在当地就能进行现货交易。

同时,山河智能跟随国家“一带一路”方针开拓市场,在巴基斯坦、孟加拉等亚洲国家的销售都已实现突破。

海外并购

收购北美Avmax公司, 加码通用航空业务

除了拓展海外业务,海外并购也是山河智能的一大亮点。

今年10月9日,山河智能发布公告称,10月1日公司与Avmax公司全体股东共同签署了第二期11%股权交割的文件,并支付25941666.67美元的交易对价,完成了本次收购的第二期股权交割工作。截至当天,山河智能已按照约定完成收购了Avmax60%股权的交割及相关股权登记手续。

这起始于去年的海外并购一直为业界津津乐道。一来,Avmax公司是北美最大的支线飞机租赁和维修公司、世界第二大支线飞机租赁公司。二来,山河智能布局通用航空产业的魄力可见一斑,拟募集资金19.8亿元用于收购加拿大Avmax公司100%股权。

实际上,山河智能与“飞机”挂钩并不是新鲜事。一直以来,资本市场一旦掀起“无人机”概念股的涨停潮,山河智能必是其中之一,而且有航展的地方,基本就能捕捉到山河智能的身影。

如今,山河智能通过海外并购,直接全资控股一家拥有1200余员工的飞机租赁、维修以及销售飞机零件的公司,不能不说给予了市场更多想象空间。

开拓疆域 中标新加坡项目,受官方邀请推广经验

享有“花园城市国家”美誉的新加坡,历来对机械施工有着非常高的标准,对设备的安全性、环境保护、产品性能等都提出了非常严格的要求。

新加坡地铁建设的一个列车车辆段工程项目,总造价约5000万新币,项目需要旋挖钻机进行大范围施工,总共有4300根钻孔灌注桩和3800根预制方桩需要建设。项目组对外发布了招标公告,一时间,单台价值过百万的旋挖钻机成了国内外知名机械厂家志在必得的大蛋糕。

这一项目于2014年3月1日动工,承建方为中国土木工程集

团有限公司下属亚大公司。

设备采购方在选择设备时非常谨慎,从产品质量、售后服务、价格等方面对多个厂家进行了长时间、全方位的考察,最终,山河智能凭借着产品性能良好、售后服务快速便捷等多方面的优势从众多厂家中脱颖而出,7台旋挖钻机成功中标。

尤其值得一提的是,中标的这一项目由山河智能技术团队负责管理与施工,成为该条地铁线路上唯一一个按照合同工期进度完成的项目。

“这一项目中,地下岩石的抗压强度最高超过200MPa,施工难度很大,但

山河智能旋挖钻机超强的入岩能力与作业稳定性最终还是让项目得以按期完工。而且我们提供的是包括管理、施工在内的整体解决方案,施工非常规范,效率也很高,新加坡陆路交通局(LTA)对我们刮目相看。”何清华介绍,因为在这一项目中的出色表现,2015年,新加坡陆路交通局邀请山河智能技术团队去到当地进行了专题技术推广。

目前,山河智能已在新加坡参与了3个地铁建设项目,共有3种不同类型的设备中标参与当地的地地铁施工建设当中。



9月4日,2016年二十国集团工商峰会(B20峰会)在杭州落下帷幕,包括山河智能装备股份有限公司(以下简称山河智能)在内的4家湘企参与了这场盛会,这也是湘企在B20峰会上的首秀,在世界舞台上展现湖南经济的新气象。

从公司成立到作为湖南唯一的工程机械企业代表参加B20峰会,山河智能花了18年时间来完成其国际化布局:产品出口80多个国家、跻身全球工程机械企业50强及世界挖掘机企业20强、拟募资近20亿元收购北美最大的支线飞机租赁和维修公司AVMAX……

而山河智能国际化路线的背后,离不开公司科技创新、产学研相结合发展模式的支持。

■记者 潘显璇

★将帅说

创新是保持竞争力的关键

作为一名技术型人才,山河智能的领军人物何清华对产品有着近乎苛刻的要求,在他看来,公司的产品之所以能在国外市场具有较强的竞争力,主要还是得益于对技术创新、品质创新的不断追求。“公司自成立以来就形成了一种自觉、务实的自主创新模式,从而使得每一款产品都具有十分鲜明的‘山河特色’,差异化竞争优势明显,公司研发体系已被认定为国家级的企业技术中心。”

而山河智能产学研一体化的发展模式,更是为技术创新提供了源源不断的动力。从公司成立至今,山河智能都以中南大学为技术依托,形成了高学历、高水平、充满活力的研发团队。2008年,国家博士后科研工作站落户山河智能;2009年,山河智能被国家科技部评为第四批“国际科技合作基地”;2013年,山河智能获批成为长沙市首批“院士专家工作站”。