

探寻“蓝海”机遇，瞄向千亿市场

临工重机：全面布局工程车辆的电动化、智能化

2011年，挖掘机、装载机等工程车辆的市场竞争已处于一片红海，临工集团决定成立全资子公司“临工重机”开辟新产品，矿车成为其瞄准的新方向；2015年，高空作业机械成为行业蓝海，临工重机全球调研，抢抓机遇进军高机市场，年产3万台高机项目已投产；2020年，全产品的电动化升级已被列为临工重机的未来发展方向，未来这将是一个千亿级市场。



临工重机生产厂区



临工重机



临工重机“高机”生产线



临工重机研制的大型挖掘机



临工重机生产的工程车辆



2019年8月23日，临工重机3万台高机项目开工。

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 修从涛

瞄准矿车方向 项目当年建设当年投产

2012年5月，临工集团济南重机有限公司(后称“临工重机”)“年产2万台矿山和建设机械”项目在济南高新区智能装备城开工，项目占地350亩，分两期建设。

选择将项目落户济南高新区，临工重机有着自己的考虑。临工重机总经理支开印介绍，济南是山东省会，在区位、交通、人才方面有优势，而高新区在机械产业链集群、电子信息化方面有优势，高新区的招商引资优惠政策以及政府高效的管理机制和服务意识也是吸引企业落户的重要因素。

“济南高新区设立了东区指挥部，将政府支持放在项目建设一线。”说起当年的项目建设，支开印印象很深。为了帮助临机重工尽快完成项目达产抢占市场，济南市及高新区破例加快办理临工重机项目的政策制定，签约引进、报批报建流程，并多次针对临工重机项目召开市级、区级项目沟通调度会，保障了项目开工建设及竣工投产，最终该项目实现了当年引入，当年建设，当年投产，当年见效。

然而，企业发展并非一帆风顺，当临工重机的矿车准备大规模进入市场时，恰逢行业低谷周期，如何扩大销路成了头等大事。2014年8月，临工重机获知缅甸商人准备采购矿用卡车，用于玉石矿的开采，并已与一家矿用卡车厂家达成了采购意向，但还未签订正式采购合同。公司营销高管即刻前往与缅甸商人接洽，详细向其讲解了临工重机的产品优势并诚挚邀请客户先飞到济南，参观临工重机。

考虑到济南的地理位置，缅甸商人决定顺路增加济南行程。经过现场参观并试乘试驾，缅甸商人对临工重机的矿用卡车产品很满意，现场就表达了采购意向，后又经实地考察矿车使用现场，更增加了采购信心，随即决定取消原定厂家合同，采购临工重机产品。

“缅甸客户初始订单金额高达3.6亿元，创造了行业内单笔订单最大金额的纪录，至今仍未打破。订单矿车于2014年底陆续发车，累计发车809台。”支开印告诉记者，如今，临工重机的产品在缅甸玉石矿已有1800台的保有量，占缅甸市场总量的93%。

技术不断突破 布局矿车电动化升级

这次出色的营销，一举改变了临工重机在行业低谷周期内步履艰难的企业状况，走出了经营困境，同时也打开了出口市场，为今后全面出口东南亚、非洲、俄罗斯、蒙古、南美等市场奠定了基础。

得益于宽体矿车在海外良好的市场表现，反作用于国内市场，临工重机在国内矿山客户的认知度提高了，快速打开了国内宽体矿车销售市场，打破了以日美为主的刚性卡车一统天下的市场格局，实现了中国矿车80%的市场占比，宽体矿车得到了整个行业的认可。

临工重机矿车能够在行业低谷期得到国际国内客户的认可并非偶然，这得益于其对单一技术的突破。支开印介绍，临工重机矿车中国芯核心技术全面突破，产品实现了两个完美结合：矿车与装载机、挖掘机、平地机在矿山开采施工中的完美组合；汽车技术与工程机械技术的完美融合。

同时，临工重机也在大吨位宽体车上发力，其产品具有大吨位、大马力、大车架、大底盘和强板簧、强底盘、强货箱、强转向的“四大四强”优势，引领了第二次宽体车的革命，连续7年荣获国内外宽体矿车产销量第一。

临机重工的技术突破之路一直在上演。2016年，临工重机与全球矿山设备领域的领先者——山特维克集团开展项目合作，研发生产露天钻车、凿岩台车、井下铲运机、井下铰接卡车等四大类五十多个机型，打通了临工重机“钻、装、挖、平、压、运”全套矿山开采施工产业链。同年，临工重机与济南高新区共同搭建了“山东省建筑与矿山机械创新中心暨公共技术平台中心”，为企业技术创新提供了有力支持，也成为高新区对外展示智能制造科技成果的基地。当前，由临工重机自行研发建设的综合喷漆线，可以实现产品7年不生锈。

2020年开始，临工重机开始全面布局电传动、智能化、更大吨位宽体矿车的研发制造，相继推出无人驾驶、混合动力、纯电传动、100吨级等类型的宽体矿车，收到良好的市场反馈，当前企业正在对储能技术、电机驱动技术进行突破，将引领行业的第三次转型升级。

看好高机“蓝海” 年产3万台高机项目投产

除了技术突破之外，自2015年开

始，临工重机也不断探索对单一业务的突破，视野瞄向高空作业机械(简称“高机”)。随着国内产业升级、劳动力成本增高、施工安全意识提升，高机市场有广阔的发展空间，成为当前工程机械行业的蓝海。据悉，截至2020年底，全球高机的保有量达到130万台，而中国仅有21万台。这是一个空间广阔又充满潜力和挑战的新蓝海。

2016年开始，公司董事长、总经理带技术研发、营销团队开启了全球飞行模式，先后多次走访德国、意大利、挪威、荷兰、丹麦、英国、加拿大、美国、日本、韩国等发达国家市场，几乎走遍了高机行业内的主机厂家、大中型租赁商，充分对标欧美日韩高端市场，了解每一个核心市场的产品标准，客户的差异化需求。“多频次、高密度的市场走访，毫不夸张地说，足足绕地球飞了‘两圈半’。”支开印介绍，这为临工重机进入高机业务，做了充分的市场调研，也是后来高机业务取得突破的关键。

为了继续拓展国内外市场，抢占世界高机市场份额，2019年，临工重机提出扩大产能，建设“年产3万台高空作业机械”项目，打造中国高空作业机械智能制造基地，项目得到了济南高新区的大力支持。2019年8月23日，济南高新区为“临工重机3万台高机项目”颁发了“不动产权证、建设用地规划许可证、建筑工程规划许可证、施工许可证”四证，并实现当日开工，再创“高新速度”。

2020年1月，临工重机3万台高机项目投产。当前，临工重机在荷兰鹿特丹、美国宾夕法尼亚、日本东京成立了海外公司，专注高机的研发、销售和服务。企业也成为高空作业平台行业成长最快的品牌，国内外市场销量连续三年稳居国产品牌第二位。

从矿车到高机，从技术突破到市场开拓，临工重机每一次新业务的开辟都能准确地把握市场方向，2020年，临工重机营业收入已达到74.6亿，2021年，公司的目标是实现营收过百亿。临工重机也在进行未来布局。当前，临工重机正在以企业数字化为牵引，加快推进工业互联网、智能制造、智慧施工的步伐；同时，以产品全面电动化为牵引，攻克核心技术和关键零部件，助推产业转型升级。支开印认为，工程车辆的电动化未来将是一个千亿级市场。



扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑:彭传刚 美编:陈明丽 组版:陈利民