

从默默无闻到世界瞩目，海外销售占比过半，看山河智能20年来如何逐浪海外

山河智能的“三次出海”

编者按

改革开放以来，中国企业率先打破地域、市场、行业限制，走出国门，开拓海外市场，书写了一部闯荡世界舞台的奋斗史。进入新时代，国内外经济形势变化加剧，企业“赢在全球”的愿望愈发强烈，纷纷调整战略，以适应全球化趋势。长沙企业走向国际市场的时间早、路子宽、范围广，涌现出一批“出海”标杆企业，从借船出海、拼船出海，再到造船出海，彰显“敢为天下先”的湖湘精神，擦亮“中国制造”的新名片。即日起，长沙晚报推出“向海图强 赢在全球——长沙企业出海记”系列报道，将笔触与镜头对准这些企业，讲述它们逐浪海外的故事。



扫码看视频
山河智能逐浪海外

长沙晚报全媒体记者
伍玲 朱泽寰

出海故事

2004年4月，仲春时节，位于阿尔卑斯山北麓的慕尼黑，空气中仍有一丝寒意料峭的气息。这是山河智能创始人何清华第一次远赴万里之外，参观德国Bauma展(宝马展)。这是全球规模最大的工程机械展览会，每3年举办一届。

何清华边走边看，来到中国企业的展区时，他的脸色开始涨红，眼睛有些湿润——几家中国企业“蜷缩”在一个不起眼的地方，整体气势还不及韩国一家企业。他暗下决心，要让国产工程机械在世界舞台昂然挺立。

20年来，这份雄心正在实现，山河智能在全球18个国家或地区成立分公司或办事处，设备遍布100多个国家和地区，海外销售占比过半，挖机在欧洲的保有量超过3万台。



出海简史

2005年 山河智能成立的第6年，首批挖机出口瑞典，山河智能成为首个批量出口至欧洲的国产品牌。

2013年 山河智能加速“海外本地化”，在越南成立海外首个子公司。

2023年 海外营收占公司整体营收一半以上。

出海真言

海外布局时，肯定都有难熬的阶段，早期是投入大于产出，需要我们坚持长期主义，不执着于眼前，才能有突破、有成效。

——山河智能国际营销公司副总经理 李莎



山河智能挖掘机总装车间内，各条装配生产线“全力开跑”，现场一派热火朝天的生产景象。长沙晚报全媒体记者 王志伟 摄

弄潮海外

从出国参观到上门邀请

与其他企业出海“先易后难”的顺序不同，山河智能一开始便将目标瞄准欧洲市场，一心想啃下高端市场这块“硬骨头”。

令人出乎意料的是，在欧洲市场撕开一个口子的，不是山河智能起家产品液压静力压桩机，而是挖机。

“2005年，我们出口一批小挖机到瑞典，成为首个批量出口挖机到欧洲的中国品牌。”山河智能国际营销公司副总经理李莎2010年进入山河智能工作，对企业的出海经历如数家珍。

技术跃进

从产品差异化到产品融合化

在起初几年的海外销售中，山河智能发现，部分产品在国内大家“抢着要”，在海外却几乎“无人问津”。一问，才知道是产品“欧洲化”程度不够。“出口至欧洲的设备几乎都是‘中国化’的产品。”李莎表示，要想真正在海外市场站稳脚跟，设备必须被“老外”接受。

要被欧洲人接受，就要了解欧洲人的消费

深耕市场

从产品卖出去到服务走出去

设备海外销量增加的同时，运维的需求也水涨船高，但由于运输耗时长、交流存在语言和时差障碍等原因，运维能力成为山河智能继续征战海外市场的“拦路虎”。

对此，山河智能国际营销公司中东区服务经理李莎有切身体会。

“以前，我们在接到设备维护的需求后，第一时间将配件从长沙发出，30天后，我们再从长沙出发，最终和配件一同到达目的地，然后才能开始维修作业。”李莎说，以前单次维护检修的周期动辄都以半年计算。

为何会是小挖机率先破局？

“在欧洲，小挖机是非常实用的工具，在小型果园和私家花园的施工中很受欢迎，因此需求量特别大。”李莎解释道。

早在2001年，山河智能就涉足小挖领域。当时，国内对这一产品的概念都不太清楚。

山河智能决定要做第一个“吃螃蟹的人”。仅4个月，山河智能就完成样机制造，成为国内第一家达到国际先进水平并实现批量生产小挖机的企业，由此开启出海的第一个阶段。

之后几年，山河智能持续发力，建立起挖机的设计体系、工艺体系以及结构件、覆盖件、装配等关键生产线。

但真正进入欧洲市场，并不容易。

“由于缺乏国际知名度，我们在欧洲寻找代理

商到处碰壁，最终首个代理商是一个家庭作坊式企业。”

对于企业早期的艰辛，李莎毫不避讳。

面对出海窘境，山河智能一方面提升企业知名度，扩大“朋友圈”，另一方面提高产品质量，增强市场竞争力。

2007年，山河智能携全系列整机参加了德国宝马展，展位在整个展馆核心区，面积超1000平方米，客商络绎不绝，现场座无虚席。

7天里，山河智能每天推出样机的现场演示，除了小型挖掘机、滑移装载机的精彩表演外，最引人注目就是山河智能自主创新研发并全球首推的新型概念机——挖掘装载机。

现场，业内专家对山河智能的技术研发能力给予高度评价。展会主办方更是主动来到展位，再三邀请山河智能一定要出席下届展会。

需求和习惯。“欧美人尤其在乎产品细节和驾驶的舒适性，比如他们体型较大，座椅就要设计得宽一点，他们也怕热，驾驶室要装上空调。”李莎细数着曾经走过的弯路。

多番市场调研后，山河智能开始寻找找治疗国产设备在欧洲水土不服的“药方”，并于2010年前后邀请到一位德国专家来到长沙，开始了为期一年多的“找茬纠偏”。

“每天，这位德国专家一睡醒就会钻进车间，对技术研发和各生产环节‘挑剔’。”李莎回忆，从外部喷漆到零部件的选择和装配，从设备外形到操作逻辑，山河智能依照欧洲市场的需求，对设备进行了“回炉再造”。

如此漫长的过程，对客户和企业都是损失，客户等不了，也耗不起。

察觉到这一迫切需求，山河智能开始调整战略布局，“以前海外主要模式是产品‘走出去’，后来是服务‘走出去’，把服务站点设在客户家门口，两个阶段重点不同。”李莎表示，2010年起，山河智能开始在全球布局海外办事处，提升工程机械后市场的服务效率。

2013年，随着山河智能300余台液压静力压桩机进入越南，山河智能也在越南成立了首个海外分公司，分公司不仅拥有专业的越南籍员工，并配备2至3名中国籍常驻服务工程师，均可以与客户使用越南语顺畅沟通。不仅如此，分公司还建立了完善的配件仓库，让客户可以便捷高效地共享山河智能的高品质配件服务与品质服务。

在双方的精心打磨下，山河智能出口的设备“涅槃重生”，企业步入出海的第二阶段，全新的产品展示出强大的吸引力。山河智能挖机逐步进入法、意、英、德欧洲四大主要市场，目前挖机保有量超3万台，是国产品牌中保有量最多的企业。

“那时候，我们去国外参展，产品标准、产品展示，都是偏欧美化的。”李莎透露，随着近些年自主品牌技术跃进，质量攀升，国内外“产品融合性”越来越高，“十年前，卖到国外的产品是国内的样子，国内是国内的样子，五年前，微挖就基本上通用了，国内国外一个样，现在中挖产品也是一样。”

像在比利时，山河智能设立了2.5万平方米的保障中心，实现95%的配件当地满足率。同时，山河智能还与超300家经销商建立紧密的合作关系，形成完善的服务网络。

如今，山河智能已在全球18个国家和地区设立分公司或办事处，实现全球范围24小时内配件到手的响应速度。

从去年开始，山河智能步入出海的第三阶段：深耕市场。深入推进海外公司本地化，主要用本地人做本地市场。

“随着设备不断智能化和数字化，许多运维问题可通过线上渠道解决。”李莎说。

2021年，山河智能国际市场收入为19.91亿元，2023年这一数字为41.07亿元，2年实现翻番。今年上半年，山河智能海外市场实现营收21.54亿元，同比增长6.81%，占比为59.15%。

标准化建设赋能制造业高质量发展 助力优质产品开拓全球市场

长沙晚报11月19日讯(全媒体记者 张洋子) 发挥标准引领作用，赋能产业高质量发展。19日，“链上长沙 产业兴城”长沙市产业沙龙系列活动之“推进标准升级，助力产业转型”长沙市产业新质生产力高质量发展活动在隆平创新中心举行。

本次活动围绕产业标准化相关政策、标准化发展趋势与主要任务，探讨标准在产业转型升级、产业链建设、主配协同发展等方面的重要作用，共同推进标准升级，助力产业转型，在长沙加快形成大中小企业融合发展、上中下游配套高效协同的产业发展新格局、新生态。活动吸引了来自政府部门、行业协会、知名企业以及学术界的200余位代表参加。

活动现场，质量基础设施助力长株潭智能装备产业协同发展战略合作启动。长沙活动将持续2天，通过举行一系列主题讲座、产业沙龙、人才培训，聚焦标准化技术赋能工程机械、新一代自助能源材料、新能源汽车等产业协同发展。活动由长沙市工信局、隆平科技园管委指导，市制造业发展促进中心主办。

为企业加注金融“活水” 长沙公共资源交易中心“交易贷”平台上线

长沙晚报11月19日讯(全媒体记者 黄能 通讯员 龙海燕) 18日，长沙公共资源交易中心召开“交易贷”平台上线发布会。该平台旨在解决工程建设和政府采购项目中银行“不敢贷”“不敢贷”“不敢贷”的问题，为企业加注金融“活水”。

“交易贷”是以工程建设、政府采购合同为载体，以财政支付为保障，发挥数据要素价值，以企业参与公共资源交易形成的信用为融资依据，无偿为参与招投标的企业提供全流程线上融资服务。平台在湖南省是创新尝试，已经被纳入长沙市数据资源局第一批授权运营场景。长沙公共资源交易中心负责人介绍，“交易贷”相比一般融资产品具备诸多优势：一是资金闭环管理，助力企业“容易贷”。平台连通长沙

公共资源交易系统、银行信贷系统和长沙市财政预算一体化系统，实现了交易数据、财政资金、账户数据实时互联互通，可自动锁定还款资金来源，化解银行“不敢贷”的顾虑。二是依托政务数据，助力企业“贷更多”。平台充分发挥数据要素价值，可智能化采集分析交易、税务、人社、法院、住建、燃气等政务公共数据，通过系统预定义模型打分输出企业信用评级，自动为企业匹配金融产品，为企业融资增信，提升融资可得额度。三是全线上免费申贷，助力企业“轻松贷”。平台实现了申贷、审核、放贷、还贷一站式全流程电子化，企业足不出户即可高效缓解资金短缺困难。据介绍，保守估算，“交易贷”每年可为市本级财政预算资金项目中标企业促成融资2.75亿元。

长沙县国有建设用地使用权网上挂牌出让公告

经长沙县人民政府批准，长沙县自然资源局决定以网上挂牌方式出让8宗国有建设用地使用权。现将有关事项公告如下：

一、网上挂牌出让国有建设用地使用权的基本情况和规划指标等要求：

挂牌编号	土地位置	出让面积(m ²)	主要规划条件			土地估价报告备案号	出让年限	起始价(万元)	竞买保证金(万元)
			规划用途	容积率	建筑密度				
[2024]长沙县091号	长沙县安沙镇规划盛德路以西、规划塘湾路以北	4920.45	二类居住用地(R2) (居住用地内配套的商业服务性建筑不得超过总计容建筑面积的5%)	1.0<FAR≤1.3	D%≤32%	4300924BA0063	居住70年 (配套商业40年)	1491	299
[2024]长沙县092号	长沙县安沙镇规划盛德路以东、规划长新路以北	53757.28	二类居住用地(R2) (居住用地内配套的商业服务性建筑不得超过总计容建筑面积的5%)	1.0<FAR≤1.3	D%≤32%	4300924BA0068	居住70年 (配套商业40年)	16611	3323
[2024]长沙县093号	长沙县安沙镇规划盛德路以西、规划长新路以北	22237.15	二类居住用地(R2) (居住用地内配套的商业服务性建筑不得超过总计容建筑面积的5%)	1.0<FAR≤1.3	D%≤32%	4300924BA0064	居住70年 (配套商业40年)	6872	1375
[2024]长沙县094号	长沙县安沙镇规划盛德路以西、规划陈家冲路以北	46143.36	二类居住用地(R2) (居住用地内配套的商业服务性建筑不得超过总计容建筑面积的5%)	1.0<FAR≤1.3	D%≤32%	4300924BA0065	居住70年 (配套商业40年)	14259	2852
[2024]长沙县095号	长沙县安沙镇万家丽路以西、规划陈家冲路以北	36321.28	二类居住用地(R2) (居住用地内配套的商业服务性建筑不得超过总计容建筑面积的5%)	1.0<FAR≤1.8	D%≤30%	4300924BA0069	居住70年 (配套商业40年)	12640	2528
[2024]长沙县096号	长沙县安沙镇万家丽路以东、长新路以南	29549.11	二类居住用地(R2) (居住用地内配套的商业服务性建筑不得超过总计容建筑面积的5%)	1.0<FAR≤2.0	D%≤22%	4300924BB0062	居住70年 (配套商业40年)	11303	2261
[2024]长沙县097号	长沙县安沙镇规划盛德路以西、金安大道以北	49869.05	商业用地(B1)	FAR≤1.2	D%≤55%	4300924BA0066	40年	9575	1915
[2024]长沙县098号	长沙县安沙镇万家丽路以西、金安大道以北	76685.98	商业用地(B1)	FAR≤1.2	D%≤55%	4300924BB0067	40年	14839	2968

二、挂牌起始价中不包含本次挂牌交易过程中所发生的价外税费和挂牌交易服务费。

三、凡符合原国土资源部有关规定及本局发布的《长沙县国有建设用地使用权网上挂牌出让须知》规定资质的中华人民共和国境内法人、自然人和其他组织均可申请参加本次网上挂牌；申请人可以单独申请，也可以联合申请。

四、本次国有建设用地使用权网上挂牌出让按符合资质的价高者得的原则确定竞得人。本次国有建设用地使用权挂牌出让在互联网上交易，即通过长沙县国土资源局交易系统。凡办理数字证书及电子签章，按要求足额缴纳竞买保证金的申请人，方可参加网上挂牌交易活动。

五、本次网上挂牌出让的详细资料和要求，见《长沙市网

上挂牌出让国有建设用地使用权规则》《长沙市国土资源局网上交易系统操作说明》和《长沙县国有建设用地使用权网上挂牌出让须知》等文件，有意竞买者登录长沙市国土资源局交易系统(http://gtyj.csgzjy.cn)查询。申请人可于2024年11月20日至2024年12月20日，在网上浏览或下载本次挂牌出让文件，并按上述文件规定的操作程序参加竞买。

六、本次国有建设用地使用权网上挂牌出让办公地点为长沙公共资源交易中心(地址：长沙市岳麓区岳麓路279号)；网上挂牌报价时间为2024年12月10日上午9时起(以网上交易系统服务器时间为准，下同)至2024年12月20日上午10时止。

七、申请人应当及时登录长沙市国土资源局交易系统并在系统上向长沙公共资源交易中心提交竞买申请并支付竞买保证

金(保证金缴纳账号由交易系统随机生成)。网上挂牌竞买保证金截止时间为2024年12月19日下午5时。挂牌报价时间截止时，有2个或2个以上竞买人报价的，系统自动进入网上限时竞价程序，通过限时竞价确定最高报价人，最高报价人在线上传相关资料至交易系统获取《最高报价人承诺书》。最高报价人经资格审核后符合网上挂牌出让须知要求的，签订《成交确认书》，网上挂牌交易活动结束。

八、按《关于长沙市土地市场调控的七条措施》的规定，参加商品住宅用地(含既有商业又有住宅用途的用地)竞买的，竞买人交纳土地竞买保证金的资金来源不得为银行贷款、股东借贷、转贷和募集资金。

九、如果在参加本次网上挂牌交易活动的过程中遇到疑问

题，请及时联系，联系电话如下：

网上挂牌出让业务咨询电话：

0731-84064395(长沙县不动产登记中心)

交易系统使用服务咨询电话：

0731-89938892(长沙公共资源交易中心)

净地供应监督举报电话：

0731-82290529(湖南省自然资源厅)

数字证书办理地址：岳麓区岳麓路279号一楼服务大厅(长沙公共资源交易中心)

数字证书办理咨询电话：0731-82238355

长沙县自然资源局
2024年11月20日