

聚焦第四届长沙国际工程机械展

中国工程机械零部件供应商百强榜公布

六家湘企上榜

湖南日报5月17日讯(全媒体记者 谢卓芳)5月16日,在2025全球工程机械50强峰会长沙论坛上,2025全球工程机械零部件供应商百强及中国工程机械零部件供应商百强榜单发布,6家湖南企业上榜中国工程机械零部件供应商百强榜。

榜单涵盖传统核心零部件领域,

同时聚焦电动化、智能化等新兴技术,展现全球产业链竞争新格局。27家中国企业进入全球百强榜,数量较往年大幅增长。特别是在动力系统、液压系统、三电系统等核心配套板块,中国企业成长迅速,宁德时代、比亚迪电池、汇川技术等企业凭借技术优势跻身全球竞争第一梯队,具备与

国际巨头同台竞技的实力。

上榜中国百强的6家湖南企业分别是湖南特力液压有限公司、湖州宏威新能源汽车有限公司、长沙硕博电子科技有限公司、株洲齿轮有限责任公司、希迪智驾科技股份有限公司和长沙梅花车业有限公司。作为工程机械强省,湖南拥有

5家全球工程机械50强企业,带动上下游零部件企业加快向高端化、智能化、绿色化转型。

值得关注的是,行业集中度持续提升。根据榜单分析,具备自主创新能力的头部企业进一步扩大市场份额,而中小型代工厂商则面临淘汰风险。

中非企业长沙共寻商机

湖南日报全媒体记者 刘乐

5月17日,长沙国际会展中心W5馆国际商务洽谈区人声鼎沸,来自非洲多国的100余位采购商和中方企业代表共寻商机。

加纳矿业代表尤金已经接待了山东、浙江、河北等地的多名业务人员。“我们需要很多挖掘机。此次来展会,不仅为了寻找供应商和投资者,也希望能从中国引入新技术,建立新的商业合作伙伴关系。”尤金说道。他在收到的众多宣传册上,认真勾画了不少技术参数。

来自河北的润滑脂生产企业代表张先生,拿出携带的小瓶样品向非洲客商详细介绍。“我们这次专程来长沙,主要任务就是扩容企业的国际‘朋友圈’。”记者注意到,拍一张合影成为加微信好友后的重要一步,中方企业人员将照片发给非洲采购商,让对方留下更深刻的印象。

作为“后端”支持的金融服务,也同样在场。来自浙江稠州商业银行的赵女士自豪地介绍:“两万多名商在义乌,很多客户都来参加长沙工程机械展。我们银行可以解决非洲汇款困难的问题,帮助企业建立资金通道。”她透露,该行的非洲相关业务量近年呈现显著增长。

数据显示,2024年我国工程机械出口额突破400亿美元,其中对非出口占比达15%。而作为对非经贸合作前沿省份,湖南也在工程机械领域持续发力,三一重工的挖掘机、中联重科的起重机、山河智能的旋挖钻机等产品,在非洲的矿山、建筑、交通等领域大显身手,赢得了当地客户的广泛认可。

面对机遇,国内中小型工程机械企业如何在非洲市场站稳脚跟?

湖南省中非经贸合作促进研究会执行会长兼秘书长彭争表示,本地化是打开非洲市场的“金钥匙”,企业要深入研究非洲各国的市场需求、政策法规与文化习俗,制定差异化的市场策略,才能找到商机。

5月15日,第四届长沙国际工程机械展的第一天,机智数联总经理王锦的二手设备展位刚开始迎客,她的手机上就收到一笔10000元的定金。

当天,一位客户看中2台二手挖掘机,合同细则还在商量,定金就先打了过来。

王锦一时没反应过来是谁。“有合作意向的人太多了,这几天手机上新加的好友可能有四五百个。”

在三一集团工作10多年的王锦,2023年决定自主创业,从事二手工程机械设备出口。同年9月,一位迪拜客户下单了第一辆设备,现在那位客户几乎每个月都来“进货”,短短一年多时间,已下单了10多辆设备。

“中东国家基础设施建设热火朝天,商机无限。”王锦说,勇闯中东市场,王锦起初是忐忑的:自己外语水平一般,加上当地的宗教习俗、文化差异,一个中国女人去中东卖二

海外采购商忙着“扫一扫”加好友

湖南日报全媒体记者 于森

“滴一滴一”,随着手机扫描二维码成功的声音响起,来自全球各地的采购商正在成为彼此的微信好友。

5月16日,长沙国际会展中心W5馆,在第四届长沙国际工程机械展举办的全球采购商务洽谈活动上,记者看到了来自五湖四海的面孔。

“我提前打印了许多名片,没想到外国朋友们更愿意添加微信好友。”力士德工程机械股份有限公司国际业务部经理马凤婧说。这家企业主要生产液压挖掘机,中东、非洲、东南亚等海外市场是销售主阵地。“以前遇到十个外国采购商,只有一两个人使用微信。今

天大概80%的外国朋友主动提出添加微信好友,以后沟通会更加方便。”马凤婧感觉此行收获满满。

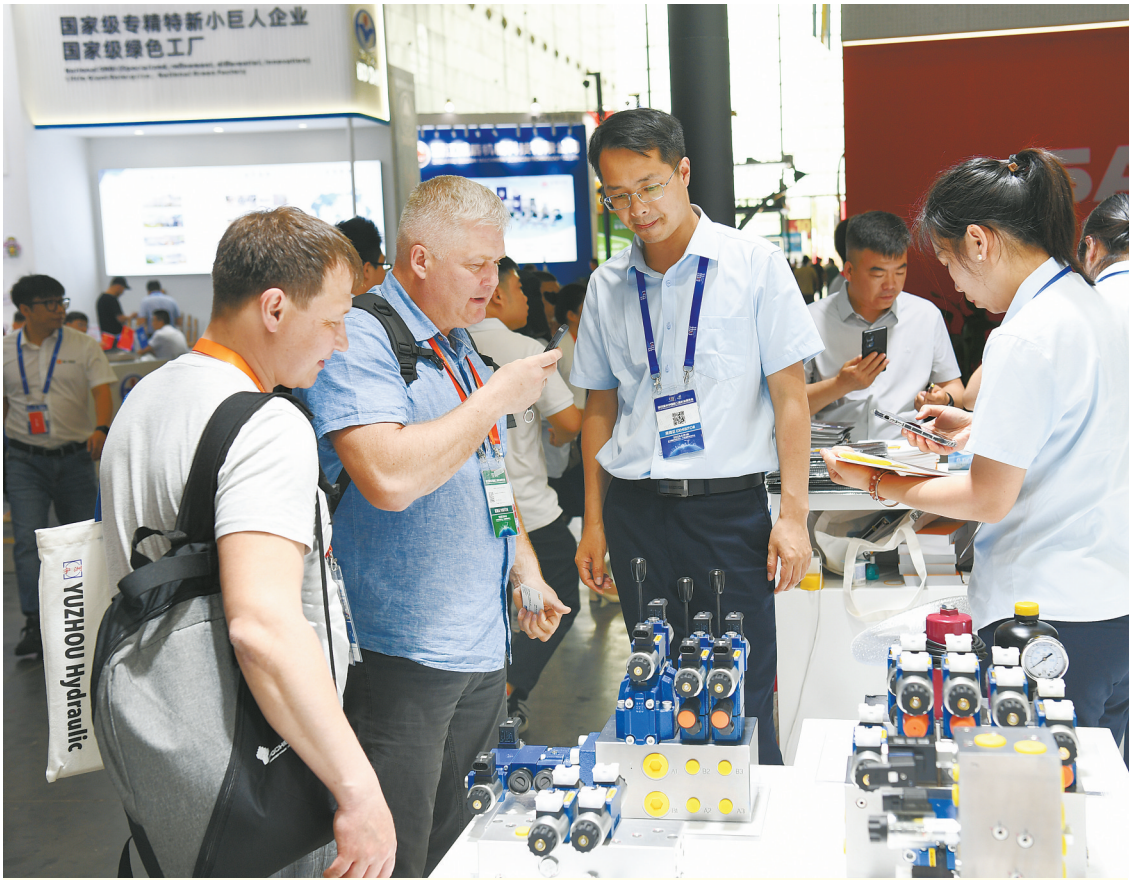
在洽谈活动现场,每张桌子配有4把椅子,采购商与参展商各坐一边,互相交换着对于某种工程机械的需求,以及自家的产品优势。彼此充分了解后,来自中东、非洲、韩国、拉美、欧洲、东南亚等国家和地区的朋友就会亮出手机里的二维码,从此跨越千山万水“一线牵”。

“这是我第一次参展,我很想采购三一集团的工程机械。朋友们说中国人喜欢使用微信交流,我就提前下载了。”来自巴基斯坦的阿克巴(音译)此次要为迪拜采购工程机械,用于建筑施工。问及今天

加了多少微信好友,阿克巴耸耸肩说:“太多了,数不过来。”

来自马来西亚的采购商林小微则从容很多,由于两国农机贸易往来频繁,她已使用微信多年。“现在已经习惯了互相扫码。今天有意思的是,我打开手机,一些供应商打开了WhatsApp应用,这是国外类似微信的手机应用,大家切换了好几次。”林小微笑着说。

从正反面印着双语的名片,到彼此扫一扫添加为好友,山东鑫宇土工材料工程有限公司销售人员晓东十分感触地说:“可以感受到国外市场对中国工程机械产品的喜爱,彼此也期待着更深入的贸易交流。”



5月16日,客商在第四届长沙国际工程机械展览会现场参观,了解行业动态。

湖南日报全媒体记者 田超 摄

“宁可少赚,中国制造的招牌不能砸”——机智数联总经理王锦的“生意经”

湖南日报全媒体记者 谢卓芳

手设备,能行吗?

过程却比想象中顺利。“中国基建的闪亮名片让中国人自带‘光芒’,中国设备很吃香。”王锦说,中东期望中国人把中国基建的经验复制过去,带动当地经济社会发展。那边的建设者也有许多是中国人,本土设备用起来更顺手。

中东的二手设备市场,俨然一片蓝海。王锦举例,一台365吨的二手挖掘机,在国内的月租费用是3.5万元,而在中东国家的月租金可以达到6万元人民币。一台300吨的起重机,国内200万元左右买下,在阿曼苏丹国每月可收租25万元人民币,不到10个月就能回本。

跳出行业价格“内卷”,在拼价

格和拼口碑之间,王锦毫不犹豫选择了后者。她告诉记者,中东客户非常重视口碑,如果印象差了再想挽回难于登天。设备运过去如果出了故障,在国内维修是小问题,但在当地可能就要付出几十倍的经济代价。

为此,她把工作做在前面。有重大事故的设备绝对不收,把牢源头关口;设备出口之前做全面“体检”,确保性能良好;为客户提供异地验货、现场验货、网上验货等多种途径,消除客户后顾之忧。不仅如此,公司还在当地设立办公室,安排技术人员提供及时的售后服务支持。

“宁可少赚,中国制造的招牌不

能砸。”王锦把目光放得很长远。

一套“组合拳”下来,王锦在中东二手设备市场已小有名气。2023年9月至今,王锦已完成1000台以上二手设备的内外转售,交易额超5亿元人民币。

在国内外的社交媒体上,王锦十分活跃。她在视频里热情、详细地介绍各设备参数和性能,展示收货、检测、维修等真实场景,迅速拉近与客户的距离。其运营的“机智数联”抖音号,目前已有15万粉丝。

本届展会上,王锦收获颇丰。此前她主要回收湖南的设备,这次结识了不少来自湖北、陕西、广东等地的供货商,收货渠道有望进一步拓展。

三湘时评

国宝子弹库帛书回家映照一场中华文明接力

湖南日报全媒体评论员 杨兴东

古朴精美的古代文物,承载着中华文明的璀璨荣光,承载着中华民族的记忆密码。近日,国家文物局在中国驻美国大使馆接收美国史密森尼学会国立亚洲艺术博物馆返还的子弹库帛书《五行令》《攻守占》,流失海外79年的国宝终于回归故土。这不仅是流失文物的物理归途,也映照出一场征途漫漫的文明接力。

每一次中国国宝回归,都引来举世瞩目。子弹库帛书1942年出土于长沙子弹库楚墓,是目前出土的唯一战国帛书,也是迄今发现的中国最早的帛书和首个典籍意义上的古书。从1946年非法流失到今日归乡,79载岁月里,为促成这一国宝早日回家,一代代中国学者在国际学术场域奔走呼吁,大量法律专家反复与美国司法体系博弈——在这期间,《青岛建议书》规则体系艰难构建,“文明互鉴”理念在国际舆论场持续深耕。子弹库帛书的归来,也体现了中国从文物接受国向规则制定国的身份跃迁。

文物回家,意义不止步于回归。归来的两卷战国帛书,恰似投入文化湖面的

巨石,激起层层思考涟漪。如何避免它们只能静卧展柜、成为“沉默的孤岛”?目前全国能解读战国楚简的学者相对匮乏,而待整理的简帛文献堆积如山。鉴于此,应加强高校出土文献学科建设,完善文物修复师职称评定体系,推动文博系统与科技企业深度合作,比如马王堆汉墓简帛数字化工程的成功经验值得借鉴;推动多语种数据库建设,让全球汉学家在线破译古老密码;利用增强现实技术,让观众在虚拟战场体验帛书中的攻守智慧……唯有汇聚学术研究、数字传播、教育普及等合力,才能让文物回家发挥更大的文化传承价值。

子弹库帛书归来,恰似在历史长卷上落下浓重一笔,提醒着我们:要努力守护好中华文明火种,无愧于历史的托付。国宝回家,有可能道阻且长,但行则必至。文运连着国运,曾经我们因国力衰弱导致文物流失,如今随着国家实力的不断增强和国际合作的深入推进,我们必将让更多流失文物踏上归途,中华文明的光芒也将在新时代绽放出更加耀眼的光彩。

魏建锋到第四届长沙国际工程机械展览会巡馆时强调 办好一个展 带动一条链 提升产业发展质效

湖南日报5月17日讯(全媒体记者 王为薇)17日,省委常委、省委政法委书记、工程机械产业链链长魏建锋到第四届长沙国际工程机械展览会巡馆。

魏建锋指出,要深入学习贯彻习近平总书记关于湖南工作的重要讲话和指示批示精神,认真落实省委、省政府关于重点产业链倍增计划的部署要求,坚持全面改革创新,坚持以展为媒,以展兴产,以展促贸,充分利用长沙国际工程机械展览会这一平台,展示行业前沿科技成果,汇聚行业智慧力量,不断深化产业合作成果,持续提升湖南工程机械产业的知名度和影响力,推动产业高质量发展,为打造国家重要先进制造业高地贡献力量。

魏建锋强调,要坚持科技创新与产业创新深度融合,以科技创新引领产业创新,大力运用新技术、开拓新场景、创造新模式,推动产业迭代升级。要加强延链补链升链转链,推动重点企业向智慧农机、应急装备、矿山机械等领域延伸,着力培育产业发展新增长点。要用好展览会这一平台,抱团作战、组团出海,帮助企业抓订单拓市场,不断提升“走出去”的能力和水平,推动外贸质量升稳。要加强宣传推广,着力提升国际化市场化专业化智能化办展水平,扩大企业对外开放“朋友圈”,切实把长沙国际工程机械展越办越好,让长沙“工程机械之都”的名声越来越响。

省内外十村代表聚首十八洞村 联村共富话振兴

湖南日报5月17日讯(全媒体记者 张颐佳 杨元崇)今天,由湖南省花垣县十八洞村、浙江省东阳市花园村、安徽省凤阳县小岗村联合发起的“2025十村(十八洞)会议暨村企集团五村合作组织会议”在十八洞村举行。全国脱贫攻坚先进村典型、乡村振兴示范村代表、专家学者、企业负责人等200余人畅谈联村共富新路径,现场发布了《村变“十八彩”典型案例》研究成果。

今年是脱贫攻坚与乡村振兴有效衔接五年过渡期的收官之年。作为“精准扶贫”首倡地的十八洞村,创造了精准扶贫与乡村振兴有机衔接的鲜活样本。

十八洞村党支部书记施金通系统阐释了通过党建引领、产业融合、人才引育等举措,村庄从“输血”到“造血”的转型路径,已构建猕猴桃、文旅、苗绣三大支柱产业,实现集体经济年收入超千万元。

花园村通过“村企共建”模式,打造了生物医药、新型材料等产业集群,2024年村域产值突破780亿元,为联村共富注入强劲动能。小岗村党委书记周群之代表全体与会村庄发布《乡村振兴衔接行动倡议》,呼吁建立跨区域产业协作与人才互通机制。

与会者认为,此次会议通过“联村共建”探索区域协同机制,以“村企合作”激活产业动能,在制度创新与实践路径上形成双重示范效应。因地制宜培育特色产业、构建可持续发展的模式,是推进乡村振兴的关键所在。

现场,与会代表围绕“乡村振兴从‘输血’到‘造血’的转型”主题进行了研讨,河南南街村、山东中郝峪村等6个典型村庄分享了集体经济、三产融合等实践经验。在“五村合作组织会议暨十八洞片区招商座谈会”上,大家将通过经验共享、产业协作、模式创新,为推动中国乡村高质量发展贡献积极力量。



5月17日,龙山县苗儿滩镇芭拉景区,演员在表演土家族摆手舞。连日来,“神秘湘西·风韵武陵”武陵山区(湘西)国家级文化生态保护区建设成果展示暨龙山县第十届舍巴日举行。舍巴日是土家族歌舞祭典、庆丰收福的传统节庆活动。

曾祥辉 摄(湖南图片库)

湖南日报5月17日讯(全媒体记者 谢卓芳)昨日,中联重科在常德发布216米风电动臂塔机LW2800A-200NA,这是目前全球最高的风电动臂塔机。

据介绍,该产品专为超高空电项目研制,最大起升高度216米,最大钩下净吊重200吨,最大可吊风机的最高204米,具有起重性能强、场地要求小、吊装效率高、安拆效率高、运输成本低、

抗风能力强等突出优势,可广泛应用于桥梁、核电、火电、民建等类型项目。目前, LW2800A-200NA已经成功交付,并于近期在秦皇岛完成了吊装首秀。

近年来,中国陆上风电市场装机规模持续增长,开发模式也在不断创新,安装的风电单机容量从2-3MW提升到6-8MW,轮毂高度也从100米增

长到180米、190米甚至更高。中联重科持续推动产品迭代升级,满足市场需求,系列产品已成功应用于山地、丘陵、湖泊、平原等多种风电场景。

中联重科发布全球最高风电动臂塔机 最大起升高度216米