



在“家门口”办展，湖南工程机械企业纷纷拿出“看家本领”，“点燃”主场激情 王者出征！178米高“绿巨人”现场交付

2019长沙国际工程机械展是湖南举办的首届国际工程机械展览会。在“家门口”办展，湖南数百家工程机械企业激情四溢，不仅积极参与，而且纷纷拿出“看家本领”，“点燃”主场激情、尽显主场优势。三一集团相关负责人表示，在“家门口”的这一次国际级展会，集聚了全球工程机械翘楚，在展现最新智造创新成果的同时，也是向世界同行展示中国制造。

■记者 黄利飞 潘显璇 胡锐

全系列产品参展尽显“智”造实力

从北登录厅入场馆，率先来到S1室外展区，一根根凌空伸展的起重机臂架，仿佛一根根“天线”，从地面直接天空。放眼望去，中联重科的极光绿、山河智能的山河绿、铁建重工的中国红，色彩鲜明，尤为醒目。

湖南工程机械企业“主场作战”，拿出了“看家本领”。

“展王”三一集团以68台智能化工程机械装备亮相，包括“省油王”SY315C挖掘机，作业范围广泛的C10混凝土泵车，实力强、颜值高的履带起重机SCC3500和国内首款互联网商用重型卡车等。

S2展区的三一矿用自卸车，是一个名副其实的庞然大物，轮胎就有两人高。“从沈阳运来，路上卸掉了轮胎和铲斗载在超低平板车上，体型太过高大，在高速公路收费站时，要拆卸收费站才能通行。”三一集团工作人员介绍，这个“巨无霸”从沈阳到长沙，2100多公里路程，整整走了9天。

三一设备的“大”度为人惊叹，中联设备的“高”度令人称奇。中联重科ZCC9800W型履带式起重机“绿巨人”，本身

现场“爆单”，单个企业单日销售最高超15亿

展会现场，湖南工程机械设备赚足了观众眼球；其“吸金”能力，更不同凡响。开幕式当天，中联重科举办了土方新品发布会，展品一“亮相”即被抢购一空，现场签单、现场交付，销售额上亿元；全新研制的高空作业平台，也成为“香饽饽”，斩获订单3亿多元。

中联重科透露，开展首日，公司还售出了多台建筑起重机、混凝土机械、工业车辆产品，全场累计销售额超过15亿元。

酷炫的三一集团展台，人流涌动。三一集团展区接待负责人告诉记者，开展前两天，每天都有近3万人来到三一展台，一些比较火爆的展品资料，第一天上午就发完了，当天紧急补充相关资料。

三一集团系列产品销售，

身高178米，最大起升高度180米，站在其“脚”下仰望，脖子好一阵生疼。这个工程机械行业风电吊装“新王者”，运进展馆时拆分的臂架装了整整38台平板车。它已在展会现场完成交付，展会后将直接发往工地上岗施工。

本次展会，中联重科携9大类共66款全新产品参展，涵盖了混凝土机械、起重机械、桩工机械、土方机械、高空作业机械、消防装备等。

2019年适逢山河智能成立20周年，其以超强产品阵容，向全球观众展示公司20年发展的先导式创新成果。

长沙工程机械“三驾马车”携“尖货”新品参展，实力尽显；铁建重工、恒天九五、星邦重工、响箭重工、慧盟重工等企业的展品，亦夺人眼球，充分展示出湖南工程机械行业“后起之秀”的实力与魅力。如高空作业领域“小巨人”星邦重工，参展面积达600多平方米，为高空作业领域展位面积最大、产品型号最全的展商。灵活“听话”的直臂式、曲臂式高空作业平台，成为观众百看不厌的“网红”产品。

累计超过10亿元，售出的产品有混凝土机械、挖掘机、压路机、起重机等，其中挖掘机、起重机行情最为火爆。

山河智能5月16日晚举办了2019年全球客户交流会，交流会上客户集中采购山河智能各类型设备，总价值达8.2亿，其中单笔最大订单系100台旋挖钻机。恒天九五的销售业绩同样不俗。来自印度、新加坡等20多名客商，合计购买了恒天九五30余台旋挖钻机、20台静力压桩机与多功能钻机、80台挖掘机、120多台水平定向钻机，金额超2亿元。

线下签单还不够，线上销售也了不起。展会期间，星邦重工线上商城人气激增，仅其中一项砍价活动，展会首日浏览量就超过3.3万次，有7800余人参加了砍价活动，创造销售额240余万元。



5月16日，长沙国际会展中心南广场工程机械装备技能表演区，装载机正在进行“街舞”特技表演。 记者 徐行摄

“长沙杯”全国吊装精英挑战赛开赛

驾驶80吨的起重机，通过操作吊钩，让悬挂其上的金属球通过一个个狭窄的障碍物……作为2019长沙国际工程机械展的重磅活动之一，5月16日，2019“长沙杯”全国吊装精英挑战赛正式开赛。比赛将持续两天，来自国内14家优秀吊装企业的27名选手将争夺国内吊装界桂冠。

当天上午，记者在长沙国际会展中心南广场看到，三台中联重科ZTC800V552汽车起重机，像“擎天柱”一样稳稳站立在此，这是比赛的指定操作机械。根据要求，参赛选手将参与避障、精准吊物等项目。记者在现场看到，只见在操作人员灵活的操控下，起重机的吊钩吊着一颗铁球，慢慢地在赛场上狭窄的通道、细孔等布置好的障碍物之间灵活游走，仿若“穿针引线”一般，上演了一场机械版的“智勇大冲关”，让人叹为观止。

■记者 潘显璇



外宾观展，连呼“ok”。 记者 徐行摄



展区内机械设备陈列有序。 记者 唐俊摄

发力差异化，“小众”显神威 只做搅拌站设备，“中砼标”几年挤进“前五”

5月16日，2019长沙国际工程机械展览会正火热进行。现场，三一重工、中联重科、铁建重工、山河智能等湘资企业光芒四射，再次向世人宣示了工程机械湘军的光荣与梦想。同时，记者发现了还有另一些湘资参展商也不容小觑。他们的规模尚不庞大，知名度也未达到全球知名，但他们都有一个共同的特点——差异化竞争，或是定位农村市场，或是只做一种产品，或是只专注工程机械的某个环节。

发力农村市场，很受欢迎

随着我国经济的发展和工程建设类型的丰富，小型工程机械应用领域不断扩大，而伴随新农村建设的逐步深入，小型设备在农村、小城镇建设中的应用也越来越广泛。在湖南，一些专注农村市场的工程机械企业应运而生。

“我们的产品就是主打农村市场。”在展览会现场，湖南天拓重工机械有限公司总经理余德华介绍，2000年他们从一家机械销售公司正式踏入工程机械装备制造企业，并装配出第一台混凝土输送泵，到2007年混凝土输送泵系列产品突破1000台，之后便开始发力新型农村搅拌拖泵。

“这台搅拌臂架泵车是我们公司卖得最好的产品。”余德华介绍，它可以进行混凝土现场搅拌作业，也可以为搅拌站做混凝土输送，价格不贵。“价格从80多万元到

120多万元不等，买回去出租的话一年就可回本。”

只做搅拌站设备 几年挤进“前五”

“我们的搅拌站设备几年就做到了全国市场前五。”湖南中砼标机械设备有限公司营销总监谭志伟告诉记者，他们公司于2014年才成立，去年一年就卖了400台混凝土搅拌站设备，实现产值3亿多元。这一成绩在湖南排在三一和中联重科之后，在全国排名前五，“应该是第四名。”

谭志伟认为，公司之所以发展这么迅速，主要得益于只专注搅拌站这一细分领域，做到了差异化竞争，而且产品质量好、性价比高。

重智能，产品供不应求

“成立不到一年，现在产品已供不应求了。”在E3馆，长沙赛博机器智能有限公司董事长周翔向记者介绍，他们公司在去年7月1日才正式成立，目前已针对工程机械装备产品开出了机器智能控制器、智能显示器、万能型泵车遥控器、高空作业平台智能系统等产品。

“我们深度理解机器控制，也懂工程机械原理。”周翔说，就像自动挡的汽车比手动挡开起来更简单一样，他们能让机器在提高效率的同时，操作起来更简单，而未来，他们将让机器变得更智能。

■记者 胡锐