



# 中非共行动 逐梦现代化

第四届中国-非洲经贸博览会特别报道

长沙晚报

长沙经开区引领工程机械产业格局重塑，迈向全球价值链顶端

## 打造世界工程机械“第三极”



↑山河智能高空作业平台产品。

←长沙经开区。均为园区供图

● 长沙晚报全媒体记者 朱泽寰 通讯员 欧亚琦

无论是正在进行的第四届中国-非洲经贸博览会，还是5月举行的第四届长沙国际工程机械展，国际性的展会吸引的是全球的关注，长沙凭借不断提升的影响力，正与美国的伊利诺伊州、日本的东京并肩，共同构成了全球工程机械产业的“世界三极”。

之所以能占据这一极，最核心的引擎、最坚实的底座，正是在长沙经开区。2024年，长沙经开区工程机械产业顶住国内市场低位承压的挑战，凭借海外市场的强劲支撑，实现累计出口额高达99.93亿元，同比激增47.7%。进入2025年第一季度，这股出海势头不减，出口总额达24.4亿元，同比增长13.69%。

这片热土，不仅是产业政策的先行区、创新实践的试验田，更是产业链巨头和配套企业最密集的集聚地。



### 全球逐鹿，湘军崛起 从“中国第一”到“世界一极”

长沙，“极点”的支撑并非单一巨头，而是由三一重工、中联重科、铁建重工、山河智能、星邦智能这“五龙”共同构筑的强大企业矩阵。这五家企业悉数跻身全球工程机械50强，这一数量在全球范围内仅次于美国伊利诺伊州和日本东京，在中国更是遥遥领先，充分彰显了长沙产业集群的厚度与广度。

从质量结构上看，长沙的优势同样突出。2024年，长沙工程机械产业集群规模突破2500亿元，占据全国总规模的30%以上，在全球市场份额中也达到了8.5%。更为关键的是，长沙工程机械产业涵盖12个大类、100多个小类、近500个型号规格的产品，覆盖了全国工程机械品种的75%。

这种“全门类、全产业链”的布局，使得长沙不仅能制造出单一的明星产品，更能提供一站式的系统解决方案，这种综合竞争力在全球范围内亦是独树一帜。在全球50强榜单上，长

沙“五龙”的市场份额合计已超过14%，成为全球格局中一股举足轻重的力量。

而当时间的指针划过2025年的中点，一份“双过半”的亮眼成绩单，再次印证了长沙工程机械产业的强劲脉搏与非凡韧性。三一重工、中联重科、山河智能等龙头企业利润同比增幅均突破50%大关，这不仅仅是数字的跃升，更是产业发展质量与活力的生动体现。

然而，比国内市场的优异表现更引人瞩目的，是那股势不可挡的“出海”浪潮。从三一重工“不出海即出局”的战略决绝，到中联重科海外收入占比逼近60%的全球布局，再到山河智能海外份额两年飙涨5倍的凌厉攻势，“五龙出海”已从战术选择升华为一种产业共识与生存法则。

### 龙头引领，创新为魂 从“产业心脏”到“世界高地”

产业集群的实力，首先体现在龙头企业的能级。长沙经开区正是中国乃至全球工程机械巨头密度最高的区域之一。目前，园区汇聚了工程机械产业链规模以上工业企业37家，三一重工、中联重科、铁建重工、山河智能等行业巨擘均在此扎根，其中三一、铁建、山河更是连续四年入选全球工程机械制造商50强榜单，成为支撑区域经济发展的“定盘星”。

三一重工作为全球工程机械第四大制造商，2024年海外销售额创历史新高，贡献利润占比超50%。2025年一季度，公司实现净利润24.71亿元，同比增长56.4%。公司已建成3座世界级灯塔工厂，产品覆盖全球180多个国家和地区。

中联重科，2025年一季度境外收入达65.68亿元，同比增长15.17%，境外收入占比提升至54.2%。2025年3月，中联重科矿山机械装备产业园项目落户长沙经开区，总投资达50亿元，预计达产后产值超百亿元，构建起集研发、制造、服务于一体的矿山装备全产业链生态，为全市打造世界级工程机械产业集群增添强

劲动能。

铁建重工作为全球工程机械第37位企业，公司产品已出口至全球50个国家和地区，包括土耳其、埃及等“一带一路”国家。

山河智能作为全球工程机械第41位企业，2024年海外收入占比超过50%。公司出口至欧洲的电动挖掘机统一支持配备符合欧洲技术标准的慢充装置，在欧洲市场保有量达4万台。

为持续激发创新活力，长沙经开区在制度层面不断探索。引导龙头企业实施创新，铁建重工的“钻爆法隧道智能装备机群与数字孪生技术”与“超大直径盾构机主轴承”两项成果成功入选“科创中国”先导技术榜。山河智能承担的湖南省十大科技攻关项目《旋挖钻机数字化机及孪生技术科技攻关》也顺利通过验收。

### 主配协同，链上聚力 构筑自主可控的产业生态

一个世界级的产业集群，不仅需要领航的龙头，更需要坚实的“腰部力量”和强大的供应链体系。长沙经开区深谙此道，多年来持续推进“主配协同”战略，着力提升产业链的韧性和安全性水平。

提升本地配套率是其中的关键一环。通过推动主机企业签订《主配协同合作意向书》，成立供应商评价委员会、发布《工程机械产业集群供应商评价规则》等一系列举措，园区正引导供应链由“专属”向“共享”转变。目前，园区的工程机械本地配套率已近40%，且仍有巨大的提升空间。为进一步畅通供需，园区还积极举办“我为企业找订单”等供需对接活动，促进了产业链上下游企业的深度合作。

以三一的泵车生产为例，这一设备由近6600个零件组成，涉及的供应商600多家。尽管工艺复杂、集成度高，工厂在生产高峰期年产量近7000台。这样的高产能、高效率背后，离不开产业集群提供的全方位支撑。

在政策引导和市场需求的双重驱动下，一批专注核心零部件的“隐形冠军”在园区内茁

壮成长。作为众多龙头企业的优质供应商，星沙机床连续多年在湖南工程机械行业零部件配套产值中排名第一。

### 拓新谋远，全球布局 迈向价值链顶端的“未来之路”

立足今日之优势，更要赢得明日之竞争。长沙经开区正以“拓新谋远”的战略眼光，积极推动“以链生链”，在开拓新业务领域、布局未来前沿技术和深化全球市场布局三个维度上同时发力，引领产业坚定地迈向全球价值链的顶端。

2023年9月，湖南蓝海智能装备有限公司落户长沙经开区后在园区迅速成长，2024年产值预计不低于2亿元，并已申请138亩工业用地，计划投资6.15亿元建设全新的智能隧装装备工厂。新工厂定位打造集团先进制造中心、智能制造研究院，用于智能隧道装备、地下工程装备、矿岩装备及核心零部件精密制造，达产年产值12亿元以上。

在新业务领域，园区鼓励龙头企业在新能源、新材料、智能建造、应急装备、矿机、农机等领域培育更多市场主体，打造新的增长点。

在前沿技术方面，园区正积极拥抱具备智能、人工智能和氢能等未来产业。在全球化布局上，园区企业已从单纯的产品出口，转向构建全球生态。园区内的五新隧装制定了“借船出海、落地生根、开枝散叶”的国际化方针，在俄罗斯设立专门的服务和销售团队，通过“设备+服务”捆绑模式深耕当地市场。一个巨大的“后市场”正被激活。

从强基固链的生态构建，到创新驱动的智造引领；从政企同心的服务赋能，到拓新谋远的全球布局，长沙经开区正以其系统性的战略、扎实的举措和前瞻性的目光，书写着一部从“产业高地”迈向“全球价值链顶端”的恢宏篇章。这里不仅是中国工程机械产业的心脏，更将成为重塑世界产业格局、贡献全球工业未来的中国力量。

### 为全球客户提供优质环卫装备 盈峰环境携多款产品亮相博览会

长沙晚报6月14日讯（全媒体记者 匡娟娟）6月12日至15日，第四届中非经贸博览会举行，10万平方米展览面积、4700余家中非企业齐聚。盈峰环境作为环保行业的领军企业，带来18吨垃圾压缩车、8吨扫路车和12吨吸污车以及光储设备等产品，均是基于对非洲市场需求特点的深入调研而挑选的。

非洲地区气候多样，部分区域炎热干燥，沙尘较大，且城市和乡村的垃圾成分复杂，垃圾处理基础设施建设水平参差不齐。针对这些情况，盈峰环境的垃圾压缩车采用高强度、抗磨损材料，能适应卢旺达复杂路况，其高效压缩技术将垃圾压缩比大幅提高，有效减少运输频次，降低成本；扫路车配置了灵敏的路况感应系统，可根据不同路面状况自动调整清扫模式，同时减少扬尘；吸污车配备了大功率真空泵和耐腐蚀管道，能轻松应对老化排水系统的堵塞问题。

储能设备也是一大产品亮点。该设备具备233度电的强大储能能力，可有效解决非洲部分地区因电网覆盖不足、电力供应不稳定导致的用电难题。

盈峰环境展位前人流如织，不少非洲企业的代表和行业专家纷纷前来交流洽谈。

尼日利亚阿布贾环保商会会长奥马尔表示，阿布贾作为尼日利亚的首都，城市发展迅速，但环卫工作面临诸多挑战，希望盈峰环境能够与商会成员企业开展广泛合作，共同推动阿布贾乃至整个尼日利亚的环保事业发展。

盈峰环境海外业务部负责人张恒森表示，未来，盈峰环境将持续加快技术创新与服务升级，积极开拓布局全球市场，为全球客户提供更加环保、高效、智能的优质环卫装备。

### 卢旺达“辣椒哥”的梦想：

## 将更辣的辣椒推向热辣的长沙

长沙晚报6月14日讯（全媒体记者 周辉霞）怕不辣的长沙人，14迎来一位同好。在第四届中国-非洲经贸博览会上，来自卢旺达的Herman说，长沙的辣椒很辣，卢旺达的辣椒更辣。参加这次展会，他期待打通农场与湖南市场的产销通道，发展家乡的农业，帮助更多当地的妇女就业。

14日是中非经贸博览会市民观展的第二天，Herman的展台很简朴，一张长条桌子上，放着4小筐干辣椒，旁边放置了一块KT板，用中英文介绍着自己展示的产品：卢旺达S17高辣素辣椒，以及该种辣椒的特点。

对于不怕辣、怕不辣的湖南人来说，展台上一颗颗颜色暗红、条型均匀的干辣椒，就是味觉挑战令，吸引了许多观展者咨询和尝味。

“你这辣椒辣不？有多辣？”“能卖不？什么价格？”

“我们可以一柜一柜地发货，不零售，可以拿几个回家尝尝味道。”Herman对于有购买需求的市民，抓取了一把干辣椒赠送。

“辣，爆辣，确实有蛮辣。”一位爱吃辣的年轻小伙子在征得同意后，在一颗干辣椒的椒尖处扯了一小条，放在嘴里细细品味，得出这个感受。

“辣椒哥”Herman在接待市民的同时，也有参展商找他洽谈生意，详细了解其在卢旺达当地种植情况、产品质量、合作的方

向以及供货情况。

记者了解到，Herman在卢旺达当地的辣椒种植面积有400多公顷，每年产出干辣椒千余吨，主要是种植S17高辣素辣椒，目前已经与上海、青岛等地建立了商贸往来。

“听说湖南人特别爱吃辣椒、能吃辣椒。大使馆向我们发出参加本届展会的邀请后，我就决定要带着更辣的辣椒，通过这个平台，在湖南找客户，开辟新的销售地区。”Herman告诉记者，为了了解湖南人吃辣椒的水平，更好地将卢旺达的辣椒推向湖南，他到了长沙后先去餐馆试了试，“长沙的辣椒很棒，但我们的辣椒更辣。我相信湖南人会喜欢上卢旺达辣椒。”

Herman的展位之所以吸引众多市民，除了辣椒外，还因为他说着一口比较流利的中文。原来，他此前曾在中国留学，在北京科技大学读研之后，在中国科技大学完成了博士学业的学习，学习的是环境处理方面的专业，是位学霸。

Herman告诉记者，之所以投身农业，是因为农业是卢旺达重要的支柱产业之一，他的专业也与农业有一定的关联。虽然投入大、回报周期长，同样也能进行科研，更重要的是能为当地农民提供就业机会。

在辣椒丰收的时候，2000多名当地妇女背着孩子在田地采收的场景，鼓励着他再多努力，拓宽市场，推动农庄的可持续经营。



来自卢旺达的Herman展示他带来的高辣素辣椒。

长沙晚报全媒体记者 周辉霞 摄



扫码看辣视频  
对话“辣椒哥”

2025年6月15日 星期日 责编/易勇 美编/邓莉娜 校读/刘芳

长沙暖心服务点亮中非商路

长沙晚报6月14日讯

(全媒体记者 刘捷萍)6月12日深夜，长沙黄花机场的灯火映照着一位非洲商人的身影——科摩罗小微业主Chahalane拖着装满丁香花干与精油的行李箱落地。这个来自“月亮之国”“香料之国”的印度洋岛国的商人，辗转4趟航班，赶在第四届中非经贸博览会开幕日，成为本届展会科摩罗唯一参展商，叩响中国市场的门户。

“样品粗加工但有效成分纯度高，药用调香价值显著！”湖南希尔生物科技有限公司董事长王耀华看过丁香与精油样品后，当场与Chahalane达成初步采购意向——这家对非采购年需求近200万元的日化企业，看中了科摩罗香料的天然品质。

怀化连锁中医馆客

杨代榆掏出手机展示理疗场景：“年需植物类精油1吨，想把非洲精油‘引进来’，再把中医技法‘送出去’。”双向合作的愿景，让展位前洽谈络绎不绝。会展团队陪着Chahalane办完电话卡时，长沙已华灯初上。回到酒店的他连夜用新联网的手机写下感谢信：“长沙人的热情让我宾至如归。”科摩罗商人的“中国首秀”，恰如一颗被点亮的星星，与无数类似的光点汇聚成照亮中非商路的璀璨星河，见证着合作共赢的现实注脚。

“有我们在，一定让您顺利参展！”6月13日一早，接到求助的会展团队迅速启动应急响应：安排车辆与志愿者前往酒店接驳、提前印制带油墨香的宣传名片、协调翻译志愿者、准备入场证件……

下午2时许，Chahalane带着行李箱走进展馆时，迎面是“助力科摩罗”字样。在长沙经开区，湖南蓝海智能装备有限公司落户长沙经开区后在园区迅速成长，2024年产值预计不低于2亿元，并已申请138亩工业用地，计划投资6.15亿元建设全新的智能隧装装备工厂。新工厂定位打造集团先进制造中心、智能制造研究院，用于智能隧道装备、地下工程装备、矿岩装备及核心零部件精密制造，达产年产值12亿元以上。

在新业务领域，园区鼓励龙头企业在新能

源、新材料、智能建造、应急装备、矿机、农机等领域培育更多市场主体，打造新的增长点。

在前沿技术方面，园区正积极拥抱具

备智能、人工智能和氢能等未来产业。在全球化布局上，园区企业已从单纯的产品出口，转向构建全球生态。园区内的五新隧装制定了“借船出海、落地生根、开枝散叶”的国际化方针，在俄罗斯设立专门的服务和销售团队，通过“设备+服务”捆绑模式深耕当地市场。一个巨大的“后市场”正被激活。

从强基固链的生态构建，到创新驱动的智

造引领；从政企同心的服务赋能，到拓新谋远的全球布局，长沙经开区正以其系统性的战

略、扎实的举措和前瞻性的目光，书写着一部从“产业高地”迈向“全球价值链顶端”的恢宏篇章。这里不仅是中国工程机械产业的心脏，更将成为重塑世界产业格局、贡献全球工业未来的中国力量。

### 湘商一中非经贸促进专场对接活动举行 “湖南制造”凭过硬品质畅销非洲

长沙晚报6月14日讯

(全媒体记者 贾凯清)6月13日，湘商一中非经贸促进专场对接活动在长沙举行。本次

活动以机制创新、案例分享、项目落地为核心，搭建湘商与非洲各界的高水平合作交流平台，为中非经贸合作注入强劲动能。

目前，全球湘商已超过400万，产业遍布100多个国家和地区。近三年，湖南对非贸易额均突破500亿元大关，稳居中西部省份第一。工程机械、轨道交通装备、先进钢铁材料、农机、小五金等“湖南制造”凭借过硬品质畅销非洲市场，成为中非经贸合作的闪亮名片。

活动现场，“湖南异地商会联合会(中非)经贸促进委员会”正式成立，该委员会将为湘商与非洲各界搭建资源整合、项目对接、风险防控的高效平台，助力双方投资与贸易便利化。

赞比亚内阁副秘书长西阿卡林格·西阿宗嘎在发言中指出，中国是赞比亚最大外资来源国，并重点推介制造业、农业、矿业及可再生能源等领域合作机遇，期待广大湘商来赞比亚投资百万，获利亿万。

活动中发布了一批涵盖农业、制造业、信息技术、能源资源等领域的中非合

作项目，为后续合作奠定基础。随后，现场进行三轮多个项目的签约，标志着湘商与非洲企业的合作从意向走向实质落地。

活动中发布了一批涵盖农业、制造业、信息技术、能源资源等领域的中非合

作项目，为后续合作奠定基础。随后，现场进行三轮多个项目的签约，标志着湘商与非洲企业的合作从意向

走向实质落地。

长沙晚报6月14日讯

(全媒体记者 周游 通讯员 陈静)6月13日下午，在第四届中非经贸博览会专题活

动中国（湖南）自由贸易试验区对非合作创新成

果发布暨投资贸易对接活

动上，由湖南雨润产业投

资有限公司建设的中非经

贸数字化综合服务平台正

式上线启动。

在数字经济席卷全球、中非经贸合作迈向纵深的时代背景下，中非

经贸数字化综合