

向上,争夺全球高端市场的话语权 向下,筑牢自主可控的技术根基

长沙工程机械同步打响两场“硬仗”



中联重科大型矿山装备部分新能源产品。长沙晚报通讯员 李家宇 供图



希迪智驾无人矿卡业务稳居行业第一梯队。资料图片

● 长沙晚报全媒体记者 陈星源

盛夏时节,在中联重科智慧产业城总部科研大楼产品展示坪,一台“巨无霸”矿卡静静停驻,涂鸭迷彩在强光下泛着冷冽的工业质感。这是全球最大混合动力电传动矿卡ZTE520,额定载重300吨,一个成年人站在轮胎旁,不到轮毂的一半高。

支撑这台矿卡走向全球的,是长沙工程机械产业正在同步打响的两场“硬仗”:一场向高处攀登,在智慧矿山、新能源等新赛道与全球巨头同台竞技;另一场向深处掘进,在实验室里攻克基础材料、核心零部件等底层技术。

向上打开“天花板”、向下夯实地基,这正是长沙作为“工程机械之都”从“大”向“强”跨越的必经之路。

向上,在无人区“换道超车”

ZTE520具有远超常规装备的体量。“普通渣土车一斗只能装十来方,我们能拉几十万,效率完全不在一个量级。”中联重科矿山机械公司副总经理吴元峰说。

将工程机械拓展到矿山领域,中联重科看中的是一个万亿元级新赛道。“海外矿山需要降本增效,国内新能源和无人化技术已经成熟,我们在这方面刚好有资源可以投入。”在吴元峰看来,这不是在传统赛道上追赶,而是换一条赛道比拼。

但矿山工况远比普通工地恶劣。设备要承受24小时重载冲击、高粉尘和极端温差。“绝大多数零部件都是特殊定制。”吴元峰说。

支撑这一切的,是中联重科在结构仿真、电液控制、新能源三电等领域数十年的技术积累,如今正向矿山场景加速迁移。短短五年,企业矿山机械板块营收增长近9倍;今年上半年,海外销售额同比大增近七成,产品进入全球80多个国家和地区。

市场验证了规模,但规模的跃升,最终要转化为客户看得见的效率。

在新疆某大型露天煤矿,80余台中联无人驾驶矿卡已编组作业数千小时。极寒天气中,

这些庞然大物全天候连续作业,自主完成路径规划、自动会车、挖卡协同,出勤率稳定在95%以上,单矿区运输效率较人工提升10%至20%,综合运营成本年均下降15%至25%。交付仅两个月,客户便追加复购。目前中联重科矿山机械已形成“智车、智驾、智矿、智运”四位一体格局,输出的是完整的绿色智慧矿山成套方案。

在规模与智能之外,还有第三重考验:能否因地制宜。

中东高温极端、风沙频繁,团队强化了散热与过滤系统;东南亚燃油品质特殊,团队便联合发动机厂进行定制开发。“客户需要什么工况,我们就定制什么方案。”吴元峰说。支撑这套打法的,是中联重科独创的“航空港+地面部队”海外直销模式。如今中联重科矿山机械海外市场占比已达60%,非洲、拉美等市场仍在持续扩大。

这条向上突围的路径,正在长沙多家龙头企业同步上演:三一重卡单笔出口880余台电动重卡刷新全国纪录;山河凿岩钻机打进澳大利亚高端矿业;铁建盾构机在全球隧道工程中持续掘进;星邦高空作业平台工厂在墨西哥产线投产。每一家,都在各自赛道上与国际巨头正面交锋。

向下,在根基处“强基固本”

第一场“硬仗”打得越漂亮,第二场就越紧迫。

从基础材料到先进工艺,再到核心零部件——这些底层环节,共同构成工程机械产业的“地基”。地基不牢,天花板就有裂缝。但这些领域投入大、周期长、风险高,单家企业难以独立承担。

正是瞄准这一需求,长沙市人民政府牵头,联合三一、中联、铁建、山河、星邦等14家单位组建了湖南国重智联工程机械研究院。今年6月,高端工程机械国家制造业创新中心正式获批,一场瞄准产业根基的攻坚战就此展开。

最直接的挑战来自材料成本。工程机械耐磨部件长期依赖碳化钨。近

年来,该材料价格从每公斤300元攀升至最高2000多元。“传统材料成本越来越高,不突破就没有出路。”湖南国重智联工程机械研究院总经理助理张寿全告诉记者,他们联合中南大学研发出替代新材料,成本降至碳化钨的十分之一,密度减半,性能相当。自研生产线将于年底投产,已获订单。

降本之后,另一个难题是如何实现高可靠性。“比方说出海,从中国运到南美洲要漂洋过海一两个月。如果可靠性不过关,设备里的部件可能经受不住海运过程中的持续颠簸,出现不能正常运转的情况。”张寿全说,过去企业主攻国内市场,对长距离海运缺乏系统验证手段。如今国重智联正在建设可靠性验证能力,配置六自由度振动台等设备,让产品出厂前先在实验室里经受模拟颠簸,确保可靠性达标后再发货。

同样的逻辑也体现在已建成的实验室中——液压泵/马达实验室专做“极限测试”,让核心部件从全新状态运行到报废,验证真实服役寿命;无损检测实验室像给零件做“CT”,检测内部缺陷,为国产替代提供依据。

材料和可靠性解决的是产品层面问题,而产业根基的持久稳固,还需要突破一个更难触及的层面:让市场上“短兵相接”的对手,成为实验室里携手攻关的伙伴。

三一、中联、山河等在市场上互为对手,但面对共性技术难题,各自为战意味着重复投入和资源分散。国重智联的成立正是为了摆脱这一困境。“我们只攻关键共性技术,做出来全行业都受益。”张寿全说,龙头企业共同出资、共享成果,竞争留给市场,合作则沉淀在实验室里。

这套机制正向更大范围延伸——此次获批的高端工程机械国家制造业创新中心由长沙与徐州“双城共建”,将企业间的协作逻辑进一步延伸至城市间的优势互补。一种更开放、更高效的产业协同范式,正在成形。

两场“硬仗”,从规模到价值全力升维

两场“硬仗”并非刻意为之,而是产业发展

进程中的必然选择。

工程机械是长沙乃至湖南制造的“名片”。5家全球工程机械制造商50强企业齐聚湖南,今年前7个月湖南工程机械出口247.3亿元,比去年同期增长26.2%,产品遍布180余个国家和地区;长沙前7个月出口工程机械224.7亿元,增长26.4%,占全省出口总额的九成以上,工程机械产业集群规模连续16年全国第一。

但规模领先不等于价值领先。“龙头企业更多聚焦的是应用创新、整机创新,在基础材料、工艺、核心部件这些领域,缺乏一个联合攻关的载体。”张寿全坦言,长沙的工程机械产品能卖到全球,但高端基础材料、核心零部件仍存在依赖进口的情况。国产设备在产品可靠性、服役寿命上普遍低于国外设备,差距的背后正是底层技术的薄弱。

从全球格局看,竞争同样格外激烈。2026年全球工程机械制造商50强榜单上,中国企业13家,销售总额占比首次升至全球第二,但高端液压件、大功率传动系统等关键领域仍有突破空间。随着全球矿山装备、新能源工程机械等万亿级赛道全面铺开,吴元峰表示,“绿色化、智能化、无人化”正是中联重科矿山机械全力冲刺的方向。

方向已经清晰,两场“硬仗”的意义不言而喻——当无人矿卡在极寒矿区自主作业,当实验室里的新材料替代了昂贵的进口部件,长沙工程机械产业的版图正在被重新定义,不只是制造能力的扩张,更是创新体系的升维。

向高处攀登,是长沙的野心;向深处掘进,是长沙的底气。两场“硬仗”的同步推进,正在为长沙产业发展构建一种更可持续的竞争力:既能向上争夺全球高端市场的话语权,也能向下筑牢自主可控的技术根基。

当好排头兵 创造新业绩

目前,长沙已构建起覆盖“上游芯片—中游制造—下游应用”的完整产业链:上游,金维集电深耕北斗专用芯片,筑牢底层支撑;中游,搜机机电姿态控制组件服务在轨卫星300余颗,用户覆盖率超70%,天仪空间科技股份有限公司发射了我国首颗能源工程安全监测专用卫星;下游,中森通信的北斗手持终端、矩阵电子与卫星信息的导航信号模拟源市场占有率均居全国第一,北斗微芯产品远销30余国。

作为产业培育的“沃土”,长沙中电软件园已孵化出长沙北斗研究院、北云科技、中森通信等一批领军企业,成为国家北斗专业特色示范园的核心区。

随着北斗时空安全试验基地共建共享模式的深入推进,长沙必将为湖南建设北斗规模应用引领区、打造时空安全领域世界一流创新高地,注入更为强劲的“北斗动力”。

《手册》重点推介了片区首开区两宗适配青年人才安居、改善型家庭置业的优质地块。两宗地均紧邻地铁5号线延长线站点,一路之隔便是长郡中学奥体城校区,东侧毗邻奥体九年一贯制学校,南侧紧邻规划集中商业用地,将打造高品质人居范本。

业内人士表示,随着奥体新城规划落地、项目提速、配套兑现,片区将持续释放融城核心价值,成为长沙城市向南发展、长株潭一体化提质升级的关键支点。

经营主体信用修复“即申即享” 预计将惠及全省200多万户

长沙晚报8月22日讯(全媒体记者 周辉霞)记者21日从湖南省市场监管局获悉,湖南将在全省范围内推行信用修复“即申即享”工作机制,以更大力度优化营商环境,以更高效率提升信用修复服务水平,助力各类经营主体轻装上阵、健康发展。

该局近日印发的《湖南省市场监督管理局关于推动实施经营主体信用修复“即申即享”工作机制的通知》(以下简称《通知》)明确,在湖南省各级市场监管部门或者行使经营主体注册登记职

能的行政审批部门依法登记的各类经营主体,因未按照规定期限报送年度报告、未按照市场监督管理部门责令的期限公示有关企业信息、通过登记的住所(经营场所)无法联系、未依法办理企业名称变更登记进而被列入经营异常名录的,在符合《通知》规定的有关情形时,即可享受“即申即享”服务。

《通知》施行后,经营异常名录信用修复办理时限将从4个工作日缩短至“即申即享”,预计将惠及全省200多万户已被列入经营异常名录的经营主体。

湖南2027年度学龄前儿童及在校学生医保缴费明日启动

大中专新生可享超长保障

长沙晚报8月22日讯(全媒体记者 徐媛 通讯员 杨明)21日,记者从湖南省医保局获悉,2027年度学龄前儿童及在校学生城乡居民基本医疗保险参保缴费工作将于8月24日正式启动,缴费人群覆盖幼儿园、中小学、大中专院校学生及学龄前儿童群体。

2027年度该群体居民医保个人缴费标准暂定为每人400元,在集中缴费期正常参保缴费,普通学龄前儿童、中小學生医保待遇为2027年1月1日至12月31日。新入学大中专院校学生在集中缴费期参保,待遇可从2026年9月1日起至2027年12月31日。福利机构接收的未参保儿童,实行随参随缴,自进入福利机构当日起享受医保待遇。

通知明确,按属地参保原则,大中专院校学生原则上以学校为单位整体参保,不得在户籍地重复参保,按年度缴费,禁止一次性按学龄多年缴费。

中小學学生、学龄前儿童既可以在户籍地参保,也可以选择居住地参保,流动儿童在

居住地参保可享受与户籍人口同等医保待遇。非集中缴费期参保,除特殊情形外,将提高个人缴费标准,并设置90天待遇等待期。

政策设置参保激励机制,2025年起连续参保、医保基金零报销,且在集中缴费期缴纳2027年度保费的学龄前儿童及在校学生,2027年大病保险支付限额提高10000元。职工医保个人帐户可用于为未成年近亲属缴纳居民医保个人部分;支持工会对职工依法生育的未成年子女参加居民医保的个人缴费部分予以报销,鼓励基层工会直接为其购买居民医保。

居民医保缴费方式多样便捷,群众可通过“湘税社保”微信小程序、支付宝小程序、电子税务局等线上途径办理,也可选择实体、自助渠道缴费。大中专院校可根据实际,采取学生自行缴费或者学校集中代缴等多种模式。针对困境儿童、困难学生,湖南将落实医疗救助资助参保政策,按规定给予全额或定额参保资助。

茶颜悦色旗下古德墨柠将走出长沙 首站落子广州,9月底开业

长沙晚报8月22日讯(全媒体记者 刘捷萍)21日,茶颜悦色官宣旗下子品牌古德墨柠将走出长沙,首站落子广州,将于9月底与茶颜悦色门店同步开业。两品牌均入驻广州白鹅潭万象城。

古德墨柠是茶颜悦色于2023年9月在长沙孵化的独立子品牌,定位新中式青柠奶茶品牌。据品牌方介绍,截至2026年7月,古德墨柠在长沙已开设了100余家直

营门店,累积了近三年的品牌运营经验,并推出了爱老虎油、有凉风、三天打果等产品,广受消费者喜爱。

对于此次随主品牌一同进入广州市场,古德墨柠方面表示,一方面是刚好有一个合适的机会,团队经过三年的沉淀,希望能在更广阔的市场中检验产品与运营能力;另一方面,广州作为国内柠檬茶消费氛围浓厚的城市,也提供了近距离学习与交流的机会。

项目采用“联合开发、同步验证”模式,蓝思科技与荣耀协同攻坚人形机器人高自由度关节等行业共性难题,打通从实验室原型走向工程化落地的现实路径。面向荣耀小批量量产规划,蓝思科技已提前完成高标准产能配套,永安园区、泰国基地形成立足国内、辐射全球的制造交付网络,为人形机器人产业化铺路搭桥。

作为联合开发商之一,蓝思科技还参与了“闪电”的研制。作为机器人代表,“闪电”在开幕式登台宣誓,并在赛前测试中跑出百米9.32秒的佳绩,随后在当晚的400米大型组预赛中跑出41.95秒,打破人类400米世界纪录。

从消费电子玻璃盖板龙头

此次长沙入选的版权执法案例,涉及一宗涉案金额超过亿元的盗版图书案件。

2023年12月,长沙市公安局根据转线索,对该案立案侦查。经查,2021年7

月以来,肖某某等人未经著作权人许可,大量盗印中小学教辅图书,并通过电商平台销往全国。公安机关共缴获盗版图书50余种,40余万册,涉案金额超1亿元,捣毁窝点16个,抓获犯罪嫌疑人54名。