

# 湖南永州新兴产业崛起

## 开辟地方经济新赛道

■ 唐小晴

23日下午,“永商荟”第七期湖南永州功能材料产业招商推介会在该市零陵区举行。永州市委书记朱洪武出席并向锰系功能材料产业链主企业、稀土功能材料产业链主企业授牌。

“永商荟”系列活动2024年在深圳启动,由政府发起,采用链主企业轮流担任主角的模式,邀请产业链上下游及供应链协同方共同参与,通过以商招商、产业链招商的方式形成产业集群效应,已成功举办电子元器件、智能家居、乐器产业、智能家居、循环经济、锂电产业等六期主题活动,有效链接企业730余家,客商1290余人,储备企业项目310个,成功签约项目80个,合同金额超百亿元。

本次活动邀请功能材料产业专家、行业翘楚及上下游企业代表齐聚零陵,旨在搭建精准对接、深化合作的桥梁。

永州位于南岭有色金属成矿带中段北缘,矿藏丰富,目前已发现矿产(含亚种)达75种,占湖南已发现158种矿产(含亚种)的47.5%,其中已查明资源储量的有41种。在储量排名上,永州有20个矿种位居湖南前三位。

通过创新地质找矿理论,经过长期勘探,在位于湖南省永州市的祁(阳)零(陵)盆地已累计探获锰矿资源量8400万吨,预计水垌头矿区内锰矿资源量有望超1亿吨,祁零盆地锰矿资源整体潜力储量可能达2亿吨以上。

近年来,永州依托稀土、锂、锰等矿产资源优势,大力发展绿色新材料产业,产业链不断壮大延伸,产品涵盖稀土材料、新能源材料(储能材料)、碳基材料、新型无机非金属材料、信息功能材料、新型环保建筑材

料、生物医药材料、新型化工材料等领域,形成了区域特色鲜明、产值快速增长的产业集群。锂电、锰、稀土新材料在产业规模、技术水平、研发能力等方面领先全国。

目前,永州形成了锰资源开采、冶炼到精深加工和稀土采选(伴生矿综合利用)、稀土冶炼分离、稀土高端合金材料、资源综合利用等为主导的功能材料产业。

位于永州零陵区的湖南稀土新材料产业园布局建设写入湖南省政府与中国稀土集团战略合作协议,规划引进建设独居石综合利用、伴生矿物料处置、电池级磷酸铁、稀土高端合金材料等九大产业项目和稀土应用项目,可广泛应用于冶金、军工、石油化工、玻璃陶瓷、农业和新材料等13个领域40多个行业。

本期“永商荟”吸引了一批项目并成功签约,涉及高端智能装备、稀有金属矿物资源综合利用、能源动力、智能康养器材等领域。

中国国资企研究院院长、国务院国资委研究中心原副主任彭建国表示,在功能性材料中,锰是不可或缺的关键矿产和战略金属,其产业的健康可持续发展,不仅关乎材料工业的基础稳固,更直接关系到新能源、新材料、高端装备制造等战略性新兴产业的腾飞。

他说,中国锰产业在规模体量、技术进步、产业链完善等方面取得了显著成就,但也面临资源安全保障压力巨大、环保约束持续趋紧和技术创新能力有待加强等问题,锰产业要实现从大到强的跨越,必须走绿色化、高端化、智能化、集群化的高质量发展之路。

(转自中新网)

# 青海东部小村观“花海”走“花路”

■ 潘雨洁 韩仪



午间,边麻沟花海天气晴朗,青海省西宁市大通县青少年活动中心的几十名小学生正坐在草地边写生。

顺着他们的视角看去,目之所及绿意正浓,远处满山葱郁、树木成荫,眼前五颜六色的花圃仿佛打翻的调色盘,生机盎然尽收眼底。

边麻沟花海景区位于青藏高原与黄土高原的中心地带,青海省大通回族土族自治县的朔北藏族乡边麻沟村。该村距离县城14公里,海拔2700米,汉、藏、土等民族聚居。

花海间,土族村民张生莲正在招待帐篷里的游客。“已经上几年班了,每月能挣四千元,这里离家近、照顾孩子方便,我还介绍了亲戚邻居一起来。”她说。

“目前,景区设置固定岗位近120个,临时工日均50人左右,带动本乡及周边乡镇村民就近就业。”边麻沟花海景区总经理李振海介绍。

“本地人夏天热衷‘浪山’(青海方言,意为

游山玩水),交通便利、好好吃的小村庄正好符合城市消费者‘短途出游’的需求。”李振海说:“村民们在景区内开了近六十家特色农家乐、餐厅、民宿,到中秋前后的农民丰收节,各家纷纷亮出自产自制的农产品和道地小吃,游客络绎不绝。”

从单一花海观光到注重体验感,打造“一站式”融合业态,从短短数月的旺季游到全时全域旅游,景区自2016年成立至今不断调整,以更好地适应游客需求。

“目前,我们还在探索沉浸式‘民族风’演艺项目,设计‘有乡愁’的文创产品,为游客提供情感价值和文化内涵。”作为返乡创业的藏族青年,李振海希望用自身所学守护家乡风景。

“发展特色乡村旅游,需要各村发挥优势、摸清家底、盘活资源。”大通县文体旅游局局长王文飞介绍,每年,乡村旅游带动全县10%以上的就业增长。

2024年,边麻沟村人均可支配收入超两万元,获评“全国生态文化村”。

“一半以上的村民都在县城买了房,精气神与从前不一样。”在李振海看来,“花海‘打卡’的不仅是游客眼中的风景,更是村民们的幸福生活。”

百公里之外,海北藏族自治州门源回族自治县的油菜花花海吸引游客驻足拍照。再过两个月,万亩花田将迎来菜籽收割季。

门源县位于青海省东北部,以盛夏时节的油菜花花海远近闻名,有“金色门源”之称,是全国最大的北方小油菜种植区,种植历史悠久,种植面积达50万亩。

“我们科学管理、机械化种植油菜,采用本地牦牛粪便发酵的有机肥,配合青稞秸秆还田,构建可持续的生态系统。”站在花海边,青海香满金门源粮油食品有限公司副总经理姚东东介绍。

据悉,通过流转土地、统一订单收购、提供田间管理及车间作业岗位,该公司自2015年成立以来,累计辐射带动门源县四个乡镇266户789人就业增收。

“这种从公司、合作社到基地、农户的全产业链模式,实现了菜籽油从田间到餐桌的‘无缝衔接’。”姚东东表示,目前,公司菜籽油年产量1000吨左右。公司在省内外设有营销中心,采用线下实体销售与线上直播带货相结合的模式,拓展销路。

近年来,“青字号”产品流向全国,门源菜籽油成为其中吸引众多消费者和经销商的地区代表性产品。“当下,我们还在不断加强油菜新品种引进、示范和推广,使其更加适应环境和气候变化,保障农户稳产。”姚东东表示。

(转自中新网)

# 中国绿色技术加速出海 重塑全球能源格局

■ 三里河

在中国,一度电从新疆哈密出发,仅用0.007秒就可穿越2260公里,点亮重庆。

刚刚投产送电的哈密-重庆±800千伏特高压直流输电工程,不仅用秒表丈量出电力的速度,亦用线路勾勒出电腾挪赋能的轨迹。

中国已构建起全球最大的可再生能源体系:风电、光伏、水电、核电全面推进。2024年,中国新增风电和光伏装机容量超过全球其他国家总和,新能源发电装机历史性超过煤电,全国“每3度电中就有1度是绿电”。

而在大洋彼岸的美国,通用汽车放弃了电动车生产计划,转而投资8.88亿美元用于生产V8汽油发动机。

类似的变化,也出现在关键材料领域。2008年,美国生产了全球近一半的多晶硅——太阳能电池的核心原料。如今,这一地位已被中国取代,市场份额占比超过90%。

这背后,是全球能源主导权的路径分化:一边是美国继续押注石油、天然气等传统能源,谋求延长化石燃料时代的红利;一边是中国在输出光伏、风电、储能等绿色技术,试图构建以清洁能源为基础的产业新格局。

《纽约时报》分析认为,特朗普政府政策导向意在维持世界对石油、天然气等化石燃料的依赖。作为全球最大石油生产国和天然气出口国,美国寻求以此强化其“美国能源主导”目标,减少对外依赖,特别是对中国的依赖。

而中国的路径恰恰相反:通过构建完整的绿色能源制造、技术和出口体系,从能源依赖方转变为技术与产业的输出者,逐

步争取在全球能源转型浪潮中的主动权。

百万千瓦级水轮机组、深远海浮式风电、钍基熔盐实验堆、建成全球首座第四代高温气冷堆核电站——石岛湾基地……中国在新能源电力科技领域正稳健迈步,更是目前唯一实现特高压技术大规模商业化运营的国家。

中国能源含“绿”量不断提升,正持续为高端装备制造产业、新能源汽车等新兴产业注入强劲动能。

《纽约时报》指出,中国汽车工业的创新活力已跃居全球首位,超越日本、德国和美国。2021至2023年间,中国每年的工业机器人安装量均超过世界其他国家的总和,是美国的七倍。

业内人士表示,在美国建设同等规模电池工厂,成本约为中国的六倍,背后最关键的是中国电力基础设施与产业集群的整体综合优势。

现在,中国的绿色动能也正加速驶向海外。

在共建“一带一路”国家,中国企业承建的阿联酋950兆瓦光伏复合电站,为32万户当地居民输送绿色电能;在埃塞俄比亚,中企建设的阿达玛风电场,缓解了当地30万人口及周边城市的用电需求缺口。此外,中国特高压技术标准已输出至巴西、巴基斯坦等国,推动当地绿色能源技术革新。

这场未来能源主导权的博弈结局尚未可知,但随着全球对应对气候变化的更加重视,各国向清洁能源转型已是大势所趋。

或许正如《纽约时报》所说:美国可以扭转航向,布局可再生能源,但宝贵时机已然错失。

(转自中新网)

# 翱翔长空九万里 大鹏冲天飞正高 ——写在重汽2025上半年高质量发展的背后

■ 本报记者 赵健

今年上半年,国内商用车行业面临经济下行压力增大、市场需求低迷、竞争白热化等重重困难。然而,在激烈的市场竞争中,山东重工集团旗下的中国重汽充分展现自己作为国内商用车行业头部企业的非凡实力。据统计数据,今年上半年,中国重汽整车销量22.3万辆,同比增长12.1%。其中,重卡销量14.9万辆,同比增长6.7%,连续四年保持国内行业第一;中轻卡销量6.4万辆,同比增长22.9%。合并收入同比增长9.8%,利润同比增长11.2%,利润总额同比增长15.9%,出口收入同比增长4.9%,实现了经营业绩的稳步攀升。

在复杂的市场环境中,中国重汽集团以科技创新为引擎,以改革攻坚为动力,以全球视野谋布局,交出了一份亮点纷呈且硕果累累的“期中答卷”:整车销量逆势增长、科技创新成果丰硕、精益管控效能凸显……中国重汽已经构建并实现起步从单一整车出口模式,向市场全球化、生态本土化、品牌国际化的立体发展格局的跨越。

科技领先、市场拓展、文化铸魂是中国重汽今年的发展主题,探析中国重汽的高点上扬的背后,就会揭开企业如何在激烈的市场中纵横驰骋,创造出一系列佳绩的神秘面纱——

## 起跑 缘于科技创新

2025年上半年,当商用车行业深陷需求疲软与无序竞争的泥潭时,中国重汽以一骑绝尘上扬的数据震撼市场:整车销量稳居行业榜首;新能源重卡销量同比激增230%。这份“期中答卷”的背后,是一场由科技创新铸就产品驱动市场的质变。

可以说,硬核技术筑牢竞争壁垒。中国重汽深谙“产品即王道”。在传统能源领域,全新一代中重卡平台以307项专利加持,将风阻系数压至0.43,油耗降低12%,B10寿命突破200万公里。旗舰产品汕德卡G7H 720马力燃气牵引车搭载全球顶尖的潍柴WP16NG发动机,热效率高达54.16%,匹配中国重汽S-AMT集成式变速箱,实现百公里燃气节省11%,在西北市场上即热销。

与此同时,新能源赛道全速突围。面对电动化浪潮,中国重汽密集推出豪沃TX 600kWh中央驱动充电牵引车(续航400km,电量回收效率30%),HOWO统帅PRO电驱轻卡(20分钟快充)等战略新品。技术突破的核心在于电驱桥关键技术的产业化应用——通过自主研发的正向开发体系,中国重汽已掌握充电、换电、燃料电池全路线解决方案,精准覆盖港口短倒、城建渣土等120余个细分市场。在年初发布的全新一代中重卡平台,307项专利加持,风阻系数低至0.43,传动车型省油12%,B10寿命更是飙上200万公里大关——这些实打实的硬指标,就是重汽产品在红海中杀出血路的尖刀。对核心技术的死磕,让重汽的产品始终站在效能和可靠性的最前沿。

卖得好,更要服务好。重汽一手抓核心经销商的培育,风阻系数低到0.43,传动车型省油12%,B10寿命更是飙上200万公里大关——这些实打实的硬指标,就是重汽产品在红海中杀出血路的尖刀。对核心技术的死磕,让重汽的产品始终站在效能和可靠性的最前沿。卖得好,更要服务好。重汽一手抓核心经销商的培育,精耕一级网络,同时大力拓展下沉的二级网络,编织起一张高效、覆盖广的销



售大网服务端更是重拳出击,2025年锁定培育450家核心服务商,持续升级智能诊断平台这把“数字扳手”,更计划在物流动脉节点布局200个快修站,打造30家“亲人之家”。目标很明确,用快、准、暖的服务,实实在在帮客户降本增效,把体验感拉满,甚至超出预期。

这些“中国红”身影的背后,是上半年整车3MIS千台故障率同比下降45%的品质飞跃,也是F1中国大奖赛巡游车队、冬奥会8K超高清转播车等高端场景对“中国智造”的加冕。

## 加速 国际路具象化

如今,中国重汽更是在全球舞台上彰显中国智造。正以持续不断的科技创新不仅征服国内市场,更赢得国际高端市场认可。在全球经济格局震荡的背景下,中国重汽以“不在内卷中消耗,而在蓝海中拓荒”的战略定力,构建起立体化市场攻防体系。

国内市场持续领先,在海外赛场,中国重汽更是一骑绝尘。2019年还只出口4万辆,到2023年就猛增到14万辆,2025年又刷新了纪录。这意味着,中国每出口两辆重卡,就有一辆是重汽造,差不多占了行业出口的半壁江山。

早从2004年起,豪沃品牌就带头“出海”。二十年摸爬滚打下来,重汽摸透了各国的法规和路况,实现了与本土用户需求与时俱进。产品精准覆盖全球42个细分市场、120个应用场景。

光有好产品还不够,触角够深、服务得够近,这才是关键。重汽已经在90多个国家设了近300家经销网点,更在110多个国家布了近600个服务和配件网点。这张成熟的全球网络,稳稳罩住了非洲、中东、中南美、中亚、东南亚等市场,为其海外市场的增量打下了坚实的基础。

重汽的目标可不止于重卡称王,更要成为“世界一流的全系列商用车集团”。在传统优势市场里,中国重汽生产的重卡产品出口连续20年称霸,上半年突破7万辆,占据中国重卡出口半壁江山;轻卡出口同比暴涨73%,中东、越南等空白市场被成功撬动,实现了潜力市场的强力突破;与此同时,中国重汽博胜皮卡500台订单登陆厄瓜多尔,轻客右舵车型切入东南亚,中国重汽在新兴市场卡位成功。

真正的全球化是“在世界的土壤里扎根”。中国重汽本地化的不懈深耕织就了全球网络。从车型版本到能源类型,重汽正织一张能满足全球用户各种需求的产品网。公司目前已在全球建立29家KD工厂实现30国本地化组装,246个服务网点+217个配件中心库,300

家经销渠道覆盖90余国,在越南这样的东南亚国家目前的销售网络深入二三线城市。中国重汽的产品都凭借其卓越的产品性能和领先科技吸引了来自非洲、中东、中亚、中南美、欧洲等地区客商关注和青睐。

重汽已经连续20年稳坐“出口冠军”的位置,能有这么强势的表现,说到底,靠的是重汽的全球视野和深耕市场的韧劲。山东重工集团董事长满慎刚提出的“巩固优势市场、拓展潜力市场、挖掘新兴市场”策略通过中国重汽正在全球落地。

## 凝聚 产生无穷力量

产业如何破茧成蝶?中国重汽的持续领跑,归根结底是人与制度的共鸣。以刀刃向内的勇气推进制度改革,当“一家人、一条心、一起干、一定成”的文化基因注入体制机制改革,便催生出生裂变式创新动能。

中国重汽集团将党建引领驱动战略转型,将党建深度融入经营血脉:创建“重德、重勤、重廉”廉洁文化,营造风清气正生态;开展“一支部一品牌”建设,将党组织战斗力转化为现实生产力;更是推行“项目+人才”“平台+人才”培养模式,新能源与智能网联领域“三新”技术人员占比持续提升。

改革成效直观体现在人才结构上——干部队伍平均年龄40.1岁,本科以上学历占比99%,年轻化、专业化的团队成为攻坚利器。通过“百场万人”技能竞赛体系,中国重汽培育出500余名三级工匠,匠心锻造内生竞争力。上半年开展整车Audit评审、低代码开发等赛事,斩获国家级荣誉2项、省级荣誉4项。对质量的极致追求更转化为制度创新:建立行业首个厂家认证二手车体系,构建质量问题“发现-复验闭环”机制,推动6MIS千台故障率下降34%。

在肯尼亚卡卡梅加森林栽种1000棵树苗,向缅甸震区运送发电机组与救灾物资,为全球合作伙伴举办技术训练营——中国重汽的社会责任践行,让品牌温度超越商业边界。在企业内部,245名员工获得19.46万元爱心互助金,全年计划300场技术比武、5个创新工作室、100项创新成果的蓝图,正将“员工幸福感”转化为发展续航力,种种的人文关怀凝聚集团无穷的向心力。

从黄河岸边的老牌国企,到产品遍布170国的全球巨头,中国重汽用二十年出海路印证了满慎刚的判断:“全球化不是短跑,而是坚定做长跑者。”当行业困于价格混战,中国重汽以科技突破打开价值空间;当对手收缩防线,其以本地化战略穿透新兴市场;当转型成为口号,其用体制机制改革激活人才动能。2025年,这张写着“研发投入强度5.2%”“新能源销量增长230%”“轻卡出口暴涨73%”的成绩单昭示着:真正的领跑者,永远在用创新的刀刀劈开荆棘,用包容的根系深扎全球土壤,用重汽的薪火点燃前行火炬。在这场通向百年重汽的马拉松中,中国重汽已卡住身位,而其加速度的源头,正藏于科技、市场、人才三位一体的战略定力之中。