

历史无数次证明，开放带来进步，封闭必然落后。2020年9月，习近平总书记来湘考察，勉励湖南着力打造国家重要先进制造业、具有核心竞争力的科技创新、内陆地区改革开放的高地。2024年3月，习近平总书记再次来湘考察，要求湖南在打造“三个高地”上持续用力，并在位于长沙的巴斯夫杉杉电池材料有限公司考察时强调，中国开放的大门会越开越大。沿着总书记指引的方向，湖南开拓思路、攻坚克难，与世界热情相拥。

作为长沙千亿级国家级产业园区之一，宁乡经开区要在更大范围、更广领域和更高层次上参与国际经济技术合作和竞争，在全球化浪潮中不断提高搏击风浪的本领。国际化，这是机遇，是挑战，是考验。融入国际化，宁乡经开区在开放中学习，在学习中参与竞争，在竞争中实现发展，在发展中提升实力。宁乡经开区国际化“第二增长曲线”，正在绘就。

协同出海，合力共赢

当“第二增长曲线”其势初成，园区当如何作为？

从企业“独自下海”，到园区“协同出海”，宁乡经开区走在前、作示范，为企业出海创造更广阔的市场空间，营造更优越的营商环境，探索出更高水平开放、更广领域合作。

走出去，扩大朋友圈，拓展项目源——9月9日-11日，省委书记沈晓明带队访问阿联酋。其中，在阿联酋迪拜举办的2025“味道湖南 湘飘中东”美食文化品鉴会上，一场来自东方的“味觉风暴”吸引了中东美食界的眼光。在美食文化品鉴会环节，湖南彭记坊农业科技发展有限公司的招牌产品“香芋海鲜羹”惊艳现场中外嘉宾，向世界展示了湖南风味的新高度。

今年以来，省委副书记、省长毛伟明带队访问德国、英国等地，省委常委、长沙市委书记吴桂英带队访问法国、沙特阿拉伯等地。宁乡经开区响应号召主动走出去，园区多家企业由此走向中东、欧洲及共建“一带一路”国家。

在德国、俄罗斯、澳大利亚、印尼、泰国、韩国、意大利等市场，宁乡经开区通过高频次举办经贸合作洽谈会、产业对接论坛等，精准引进符合园区主导产业发展方向的优质项目，推动创新资源与市场渠道深度融合……他们步履铿锵，带着企业出去、带着资源出去、带着引资诚意出去，进一步提升宁乡经开区在国际产业链中的嵌入度和竞争力。

优服务，破解企业“不敢出、不会出”的软肋——

2023年6月，“抱团入俄 开放兴湘”湖南省矿业定向产销对接会在长沙举行。在宁乡经开区的推动下，优钢新材料科技(湖南)有限公司由此挺进俄罗斯矿业市场。

2年的时间里，双方合作持续深入，迎来新的发展契机。

在今年的俄罗斯行业展会中，宁乡经开区助力优钢新材联合多个上下游配套企业，组成“宁乡制造”联合舰队，共同亮相国际市场。

这种抱团模式，不仅展示了园区的产业实力，更便于为客户提供一体化解决方案，极大提升了接单能力。最终，该次参展成果丰硕，带动整个产业集群拿下价值超过7亿元的订单。

园区精心搭建完善的外贸综合服务平台，为企业提供从外贸资质免费代办、政策咨询解读，到国际市场信息推送、人才培养等“一站式”服务，显著降低了中小企业迈出国门的门槛和成本。截至目前，园区已助力300余家企业完成外贸资质办理，还举行系列外贸沙龙活动，助力园区企业了解和把握海外市场机遇，为企业成功出海“迎浪造潮”。

建载体，在国际市场建立“服务枢纽”——

9月9日，在迪拜举行的湖南优势产业中东对接会上，省委书记沈晓明提出希望进一步推动中东地区与湖南高层次产业合作，拓展高质量经贸往来，深化高水平交流互鉴，共同谱写共赢发展新篇章。宁乡经开区积极响应，将在迪拜建立面向中东的经贸联络处，为两地经贸往来提供服务。

近三年，宁乡经开区进出口总额达603.3亿元，形成覆盖100多个国家和地区的“全球朋友圈”。

这是自我书写之路——正在蓄势待发的“第二增长曲线”，将为宁乡经开区高质量发展带来无限机遇。

这也是自我完善之路——将通过制度型开放贯通内外循环，推动宁乡经开区能级跃上新台阶。更广阔的探索在路上，更艰巨的探索正在进行。

积极开拓第二增长曲线：国际化

——宁乡经开区对外开放掠影

李曼斯 欧阳倩

产品出海，扬帆远航

1997年，英国人查尔斯提出了企业发展第二曲线理论。即如果以一条曲线反映企业增长发展规律，任何一条增长曲线都会滑过抛物线的顶点再归于平缓、下降甚至消失。要保持企业持续增长，须在第一曲线下降消失之前找到一条新的增长曲线。

随着国内市场日趋饱和，人们清醒地认识到，海外市场成为企业成长的第二增长曲线。

三一重起宁乡产业园内，一批“舒展双臂”的轮式起重机整装待发。不久后，它们将漂洋过海，抵达欧洲。

放眼全球，欧美市场本土产品竞争力强，出海产品认证难，客户品牌忠诚度高，是最难攻破的“铁板”。凭借极具竞争力的产品和遥遥领先的服务，三一重起成功破局，俘获了欧美市场的芳心。

以德国为例，三一重起还没开始卖产品，就先派出中国的熟练技术工人，培训

好本土的德国工人，组建出服务团队。而在俄罗斯，三一重起针对当地的严寒气候，为起重机定制耐低温的钢材与启动装置。

世界市场的汪洋大海波涛汹涌，地处内陆园区的企业要成功出击，不得不攻克两个关键难点：找准市场、练就本领。

数据显示，全球光伏装机量已突破2000GW，但能大规模满足需求的运维机器人解决方案仍是市场空白。

湖南凯之成智能装备有限公司瞄准这一需求，自主研发全球领先的新能源机器人。原本需要几十上百人的团队才能完成的光伏板清洗任务，现在仅需1台机器人即可胜任，并将作业周期从数周大幅缩短至15天左右。

如今，该公司产品已应用于国内西北地区以及中东、欧洲等海外市场。

随着一款款拳头产品经受考验，跨越山海，抵达五洲四海。世界经济的脉搏

中，强劲跳动着来自宁乡经开区的节拍。

园区首家外资企业马克菲尔业务已覆盖全球130余个国家和地区，今年上半年出口销售额1500万美元，整体营收占比41%；飞翼股份有限公司成为全球唯一一家能够面向所有品类矿产，提供膏体充填全产业链解决方案的企业，出口产品在俄罗斯、东南亚、非洲等区域“乘风破浪”；诺诚光伏针对共建“一带一路”国家差异化需求，量身定制先进光伏设备，为其带去整体解决方案和绿色能源理念；凭借在微细球形铝粉制备、树脂包覆等7大核心技术上的突破，长沙族兴新材料股份有限公司跃居全球铝颜料行业第二，成功打入阿克苏诺贝尔、PPG、立邦等国际涂料巨头的核心供应链……

“宁乡造”不再只是一个地域标签，更是质量、技术和信誉的保证。宁乡经开区企业成长的“第二增长曲线”，已悄然成型。

制造出海，落子有声

船越造越大，航线越走越远，企业出海逻辑正在发生深刻变化。

从“产品出海”，升级为“制造出海”，宁乡经开区企业以更深的本地化、更强的技术力、更清晰的价值观，赢得全球客户的信任与尊重。

他们在海外择优选址建立海外生产基地，实现“销地产”的敏捷布局；或是并购具备核心技术与市场渠道的海外优质企业，实现能力的跨越式提升；或是设立研发中心与子公司，紧贴市场前沿，构筑本土化运营的桥头堡。

在过去的几年里，工程机械行业进入“周期陷阱”。在多数企业艰难自救之时，星邦智能却在海外市场站稳了脚跟。

2024年下半年，星邦智能在中东设立了子公司，这一战略性举措为企业在中东市场的进一步拓展注入了强大动力。

今年4月，星邦智能又正式宣布通过荷兰子公司Sinoboom BV完成对Holland Lift品牌及全部业务知识产权的战略收购，“欧洲制造 服务欧洲”战略迈出重要一步。

星邦智能在海外市场落子布局。

落子全球有何优势？

其一，更易于突破壁垒，贴近市场。随着贸易摩擦频发，关税壁垒增多，企业在海外布局，能有效绕过限制，降低风险。与此同时，更快响应客户需求，更快完成产品交付，真正实现“在全球、为全球”。

其二，整合资源，强化能力。海外并购不仅是买市场，更是买技术、买人才、买品牌。通过整合全球优质资源，企业快速补强核心技术，吸纳高端人才，接入成熟渠道，实现“站在巨人肩膀上”的跨越发展。

其三，提升品牌，赢得信任。深度本地化的策略，传递出长期承诺和共赢诚意。当企业成为“共建者”，更易破除文化隔阂，赢得当地市场和消费者的真正信赖。

在楚天科技的全球化实践中，“制造出海”策略优势尽显。

早在2017年，楚天科技并购世界著名医药装备企业德国Romaco集团。Romaco作为百年品牌，其产品与服务覆盖全球180多个国家，在欧美发达国家市场极有优势，与楚天科技以及其他子公司均形成了良好

的市场协同效应。

如今，楚天科技国际销售与服务体系不断壮大，已在重点国家和地区设立了20多个本土化的销售与服务网点。2024年，楚天科技本土出口新增订单突破12亿元，产品逐步进入欧洲等高端市场。

珠玉在前，企业纷纷加速落子步伐。

作为全球领先的新能源材料企业，中伟新能源在印尼已建立莫罗瓦利、纬达贝、北莫罗瓦利三大原料基地，中伟摩洛哥项目首条新能源前驱体材料产线也于今年1月投产；涛尚医疗看好非洲医疗市场，在当地建立品牌，通过租赁方式向医院提供设备服务，形成“产品+服务+运营”的模式，既降低了非洲医疗机构的资金门槛，也为自身创造了可持续的盈利模式；邦特新材料在泰国设立子公司，打造集UV光固化及水性涂料、新型PVC膜材料、胶粘剂等新材料的研发、生产与销售一体化的现代化生产基地，有效满足海外市场拓展需要……

这不仅是对全球市场的纵深开拓，更是将宁乡的制造体系、管理标准和创新基因根植于异国他乡，实现了从“产品全球化”向“企业全球化”的关键一跃。

凯之成自主研发全球领先的新能源机器人远销海外。

