

“了解我的上市公司”系列报道

# 深挖液压元件“富矿” 恒立液压为工业肌体打造“钢筋铁骨”

本报记者 李亚男

液压和传动系统作为大型机械的“肌肉”和“骨骼”，是工业设备的“力量之源”。

三十载奋楫笃行。江苏恒立液压股份有限公司(以下简称“恒立液压”)从单一液压油缸制造逐步发展为液压传动控制设备与系统集成综合提供商，成为打造大型机械“骨”与“肉”的关键力量。近年来，恒立液压致力于开发科技含量高、市场竞争力强的高端液压产品，同时紧跟全球化、电动化趋势，打造第三增长极。

恒立液压是如何做到始终紧跟行业前沿，不断推出高竞争力产品的？近日，《证券日报》记者与多位投资者参加了由中证中小投资者服务中心组织的“了解我的上市公司——走进蓝筹”系列活动恒立液压专场，一起探寻公司成长背后的故事。

## 从小工厂到大企业

液压油缸是将液压能转变为机械能的液压执行元件，作为工程机械的关键零部件，可应用在冶金机械、重型工程、交通运输、矿山等领域。20世纪90年代，我国液压油缸还处于依靠进口零部件生产的阶段。

1990年，一家专注气动元件生产的工厂开始崭露头角，这便是国产液压元件龙头企业恒立液压的起源。彼时，这家仅有7人的小工厂，凭借着过硬的技术和产品，在市场上占据了一定份额。

恒立液压创始人汪立平敏锐地洞察到液压油缸领域蕴含的巨大市场潜力，毅然开始液压油缸的研发。“攻城莫畏坚，读书莫畏难”，攻关初期异常艰苦。体系不过关，研发团队就根据客户要求剖析细节，经一遍遍修改后建立了一套完整专业的管理体系。质量不理想，研发团队就一起研究分析问题点，严格检验，直至客户满意。“提起当初的艰辛，一位恒立液压资深研发人员仍感慨万千。”

1999年，是液压技术实现突破的关键之年，恒立液压研发出了挖掘机专用油缸，撬开了被外资企业盘踞的液压油缸市场。在迈出里程碑式的一步后，2005年，江苏恒立高压油缸有限公司(“恒立液压”更名前名称)正式成立，开始规模化生产挖掘机高压油缸。

对液压油缸的专注助推恒立液压在2011年登陆资本市场。成功上市后，恒立液压投入近6亿元募集资金，紧锣密鼓地建设国内首个规模化生产精密液压铸件基地，主攻液压件中另一价值量较高的环节——液压泵阀。

除上述核心产品外，恒立液压还开展了盾构机、起重机、海洋工程等非标准油缸的研发。当前，恒立液压已建立起高端液压元件及系统的研发制造能力，产品涵盖高压油缸、高压柱塞泵、液控多路阀、工业阀、液压系统、液控测试台及高精密度铸件等。

恒立液压董事会秘书张小芳对《证券日报》记者表示：“公司一直对挖掘机、起重机、高空作业平台、农业机械等多元下游应用场景配套液压产品保持探索，持续在高端化产品、包括数字化、智能化液压元件上进行较高的研发投入，推动滚珠丝杠、导轨等新产品发展。在提‘质’向‘新’的大趋势下，恒立液压也将持续向市场呈现多元化的高端传动产品。”

从单一零件到综合提供商，背后是恒立液压长期的高研发投入。数据显示，2014年至2023年，恒立液压研发支出合计约30.51亿元，其中，2022年及2023年的研发支出占营业收入比重均接近8%。

## 从单一品类到多元化

2024年10月份，由恒立液压制造并现场被吉尼斯世界纪录官方认证的全球最大打桩船液压油缸下线。该油缸行程21米，外形总长28米，重达385吨。缸筒内径1.6米，可以提供5000吨推力，实现了超大超长油缸关键零部件技术突破和国产化替代。

工欲善其事，必先利其器。走进恒立液压的车间，映入眼帘的是高效的自动化生产线，工人们正有序进行着生产工作。《证券日报》记者注意到，恒立液压使用了行业内顶尖的高精密生产设备，还创造性地整合机器设备来解决“卡脖子”难题。

“在面对超大缸筒筒件尺寸的限制时，恒立液压采取将多个大型盘绕的液压油缸市场。在迈出里程碑式的一步后，2005年，江苏恒立高压油缸有限公司(“恒立液压”更名前名称)正式成立，开始规模化生产挖掘机高压油缸。”



图①工人在操作车磨一体复合机 图②制造超大油缸的深孔镗床 图③恒立液压厂区 图④液压油缸加工车间

液工艺部副经理何华指着一台深孔镗床说，正是这台超大油缸深孔镗床，助力超大油缸的诞生。

超大油缸的诞生正是恒立液压非控板块持续发力的重要表现。自公司成立以来，挖掘机专用液压油缸一直是恒立液压的主要营业收入来源。而近年来，我国工程机械行业处于周期筑底阶段，据中国工程机械工业协会数据统计，2023年全国共销售挖掘机195018台，同比下降25.4%。

张小芳告诉记者：“正是多元化的战略布局，支持恒立液压能够稳健跨越数次工程机械行业周期波动。如今非控业务比重逐步提升，高空作业平台、风电光伏新能源行业、海洋工程等行业非控板块业务形成了重要收入补充。非控业务每年一定幅度的增长，平滑了工程机械行业周期波动。”

2024年上半年，非控板块中，恒立液压共销售重型装备用非标准油缸13.89万只，同比增长21.53%；非控泵阀实现快速增长，同比增长24.30%。

目前，恒立液压产品下游应用领域覆盖行走机械、隧道工程、农业

机械、工业工程、海洋工程、风电光伏新能源等多个行业。

电动化正打开工程机械行业新一轮增长空间，张小芳表示：“公司2021年已开始布局工业化和工程机械电动化领域，打造除液压油缸、泵阀外的第三增长极。目前，公司相关的线性驱动器项目正稳步推进，丝杠产品这一电动缸核心零部件目前已进行小批量供货。此外，丝杠产品应用场景还扩大至人形机器人领域，公司也在密切关注进展与机会。”

## 从“走出去”到“走进来”

“出海”是工程机械厂商提升竞争力的重要举措之一。2012年，恒立液压成立美国和日本分公司，迈出了“走出去”的第一步。

2012年至今，恒立液压通过收购柏林InLine液压有限公司以及设立印度、墨西哥、印尼、巴西分公司，市场拓展至北美、南美、欧洲、亚洲等地区。

截至目前，恒立液压已在中国、德国、美国、日本、墨西哥分别建有7个液压研发中心与11个生产制造基

地。其中，墨西哥工厂为公司海外最大的生产基地，该项目达产后将形成工程机械用油缸20.04万根、延伸缸和其他特种油缸6.27万根以及液控泵和马达15万台的生产能力。

公司相关负责人表示：“墨西哥工厂建设具有重大战略意义，通过设立墨西哥工厂，‘走出去’式的本土化运营可以帮助企业更好地融入当地市场，有效应对供应链安全等政策和市场风险。目前，墨西哥工厂建设已进入收尾阶段，为深入开拓美洲市场、挖掘新业务增量奠定了基础。”

国际化战略持续推进下，2023年，恒立液压海外市场实现营业收入19.27亿元，占总营业收入比重为21.45%。2024年上半年，公司海外营业收入实现同比增长15.29%。

“公司在国际化上进行了相当长时间的探索，目前全球客户覆盖挖掘机、高空作业平台、农业机械、林业机械等领域。当前，公司国际化探索开始进入产能逐步投放、渗透率逐步提升的阶段。未来，公司也将不断提升品牌国际影响力，加速实现全球市场‘走进来’。”张小芳说。

## 我国首部能源法施行 氢能产业链加速发展

本报记者 李万晨

我国首部《中华人民共和国能源法》(以下简称“能源法”)于2025年1月1日起施行，氢能首次被明确纳入能源管理体系。

“能源法的出台从法律层面明确了氢能的能源地位。随着能源法正式施行，将提升氢能作为能源体系中的重要性，使其与传统能源处于同等地位，为产业发展提供更广阔的空间。”中国数实融合50人论坛智库专家洪勇在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 促产业链进一步完善

《能源法》中有4条涉及氢能，其中提到，积极有序推进氢能开发利用，促进氢能产业高质量发展。北京科方科技发展有限公司研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示：“国家会从宏观层面制定氢能的发展规划，引导各地根据自身优势和特点进行氢能产业的布局和发展，避免盲目投资和重复建设，促进氢能资源的优化配置。”

“同时，可进一步促进市场对氢能项目的投资支持，使其扩大规模，提升技术水平。并且能优化氢能项目审批机制，营造宽松政策环境，助力我国氢能产业的发展提速。”张新原说。

氢能作为能源、交通、工业、建筑等领域具有广泛的应用前景，正逐步成为全球能源转型和可持续发展的重要载体。中国氢能联盟预测，在碳中和目标下，到2030年我国氢气的年需求量将达到3715万吨。同时，中国氢燃料电池行业市场规模快速增长。据观海内咨询机构调研数据显示，2019年中国氢燃料电池市场规模为50亿元，随后逐年增长，到2025年预计达到297亿元。

“当前氢能产业发展正处于从小规模示范向大规模产业应用的关键时刻，离不开国家和地方层面政策的支持。”北京艾文智略投资管理有限公司首席投资官曹轶表示。能源法首次明确了氢能的法律地位，2024年国家和各地多项支持氢能发展的政策密集出台。根据中商产业研究院统计，2024年，我国共有22个省级行政区将氢能写入政府工作报告，各地从不同侧面积极发展氢能，共同推动氢能产业健康、有序、可持续发展。

“可以看到，在政策支持下，氢能发展取得较大进展，但目前来看，成本较高是氢能前期推广中的重要问题。”曹轶说，“氢燃料电池的成本较高，限制了其市场推广，同时加氢站的建设成本较高，影响了氢燃料电池汽车的使用便利性，另外，由于氢气的生产和运输成本较高，导致终端用户的用氢成本较高，这影响了氢能的商业化应用。”

上海杉达学院数字商务研究中心研究助理武宇在接受《证券日报》记者采访时表示，随着能源法的施行，有助于完善燃料电池汽车相关政策，推动基础设施建设和技术研发，也能够推动氢能与其他产业的协同发展，加快燃料电池汽车的产业化进程。

“从2024年氢能产业的发展情况来看，氢能产业正处于快速成长期。可以预见，伴随着能源法的实施、技术进步及成本降低，氢能潜力将进一步释放，也将促进氢能的产、储、运、用各环节产业链持续完善，形成新的经济增长点，助力氢能产业高速发展。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 上市公司持续深耕

“能源法的施行将促进氢能产业链上中下游的协同发展。氢能产业链正迎来黄金发展期，我国作为全球最大的制氢国，对氢能技术的重视程度不断提升，政策支持也逐步完善，氢能产业链正悄然崛起。其中，不少产业链相关上市公司正积极布局，持续深耕氢能产业链，并不断取得新突破。”萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊表示。

山西锦辉能源股份有限公司相关负责人表示，公司在氢能全产业链技术方面均有投资和应用。未来公司将在能源法的框架下，进一步推动氢能作为能源体系中的关键环节，推动各类技术之间的良性互补，积极融合。

中石化石油机械股份有限公司相关负责人表示，公司于投资者互动平台上表示，公司布局氢制备、氢储运和加注环节，发挥“核心技术攻关+关键装备制造+一体化解决方案”优势。公司正深度跟进内蒙古乌兰察布市至京津冀地区氢气输送管道示范工程项目。同时，公司近期中标了沧州炼化供氢加氢中心、江苏盐城智能网联汽车试验场等项目。

杭氧集团股份有限公司相关负责人表示，公司在四年前便前瞻性地布局氢能研究，在氢气方面已积累了丰富的技术储备，特别是在氢气液化、氢储运、液氢制备、氢泵等领域取得了显著成果。公司正积极寻求与行业内优秀企业合作，通过强强联合，共同推进氢能技术的商业化进程，加速氢能产业链的构建与完善。

河南泽槿律师事务所主任付建表示，产业链相关企业应加强与政府部门的沟通合作，争取更多的政策支持和资源支持。同时，企业应加强技术创新和研发，提高技术水平、市场竞争力，降低成本。此外，企业应加强产业链的整合和优化，提高产业规模和效益。

## 去年全年4520家上市公司获机构调研 计算机行业受关注

本报记者 徐一鸣

同花顺数据显示，2024年A股市场共有4520家上市公司获得基金、券商、保险等机构调研，较2023年的4344家同比增长4.05%。一方面，细分领域龙头公司成机构“团宠”。另一方面，机构调研主要集中在计算机行业IT服务、垂直应用软件等领域，涉及公司家数分别为112家、98家。

具体来看，上述4520家上市公司中，有845家公司获得100家及以上机构调研。其中，深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司(以下简称“迈瑞医疗”)、深圳市汇川技术股份

有限公司(以下简称“汇川技术”)等9家细分领域龙头公司获得超1000家机构集中调研。

从调研内容来看，公司成长性成为机构关注的重点。迈瑞医疗表示，伴随着分子诊断产品的上市，公司将成长为向实验室提供完整“产品+IT解决方案”的服务商，并加速向国内顶尖的大样本量客户渗透。去年国内实现150套以上“全实验室大型自动化流水线”的装机，其中，大部分的装机在三级医院，今年的装机数量有望继续创新高。

汇川技术表示，虽然公司的伺服和变频器等产品的市场份额在中国市场已经做到领先，但从整体市

场看，仍有足够的增长空间。进一步提升份额的驱动力主要来自公司产品竞争力的持续提升，使之能匹配更多应用场景。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示，机构调研细分领域龙头上市公司，不仅有助于机构深入了解公司的运营状况、财务状况以及未来发展战略，还能通过与公司高层的直接交流，获取市场信息和行业动态。这种深入的调研和分析，为机构提供了更为准确和全面的投资决策依据，有助于其把握市场趋势，挖掘潜在的投资机会，从而优化投资组合，提升整体投资收益。

目前来看，董责险市场逐渐向深度与广度扩张。一方面，董责险在多个行业的渗透率均有所增加。

行业领域方面，机构调研主要集中在计算机行业IT服务、垂直应用软件等领域。

袁帅认为，IT服务领域随着数字化转型的加速推进，市场需求持续增长，行业前景广阔。垂直应用软件细分领域则通过提供针对性的解决方案，满足了不同行业、不同企业的个性化需求，市场空间同样巨大。这些领域中的龙头公司往往拥有较强的技术实力、市场地位和盈利能力，是机构投资者心中的优质标的。

“公司加大研发投入，不断提升技术创新能力，推动产品和服务创新。目前研发人员占公司总人

数比例为33%。”计算机行业垂直应用软件领域的武汉中科通达高新技术股份有限公司表示，公司一直致力于原有业务的转型升级，从公安信息化业务向数字社会治理与公共安全业务拓展，从单一的G端公安客户向B端政企客户拓展，从传统的集成项目向软件平台产品销售转型。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元表示，从互联网的普及到人工智能的崛起，再到云计算、大数据、物联网等技术的广泛应用，计算机作为新质生产力的代表行业之一，呈现出公司技术创新引领行业发展的鲜明特点。

## 董责险投保热情升温 2024年475家上市公司发布购买计划

本报记者 苏向泉  
见习记者 杨笑寒

2024年，拟购董事责任保险(以下简称“董责险”)的上市公司数量恢复了快速增长趋势。由上海市建纬律师事务所保险团队与险律科技(北京)有限公司联合发布的《中国上市公司董责险市场报告(2025)》(以下简称《报告》)显示，2024年，共有475家A股上市公司发布披露了购买董责险的计划，同比增长34%。

受访专家表示，新监管规定的陆续施行对董责险在A股市场渗透

率的快速提升起到了很大的推动作用。随着董责险的不断发展，越来越多民企以及中小企业开始重视该险种，董责险渗透率和认可度有望持续提升。

曾有10余年责任险从业经历、现为上海市建纬律师事务所高级顾问的王民对《证券日报》记者表示，从趋势可以看出，随着新证券法与新公司法陆续施行，对董责险在A股市场渗透率提升起到了很大的推动作用。

其中，新证券法增加了“信息披露”和“投资者保护”两章，大幅强化

了董监高履行职责，提高了对于欺诈发行、虚假陈述、内幕交易等行为的惩罚力度；新公司法首次以立法形式确定了董事责任保险制度。

从渗透率来看，《报告》显示，截至2024年底，公告计划投保董责险的上市公司渗透率(累积计划投保董责险的公司数/当年上市公司总数)已经达到23.7%。王民表示，这一增长进一步体现了董责险的市场认可度在持续提升。

王民认为，一方面，随着新公司法的施行，董监高人员开始日益重视董责险的风险转移功能。另一方

面，资产规模较小的企业数量占比增加，说明越来越多中小型企业开始认识到董责险在管理风险和保障董事、监事及高管人员履职责任方面的必要性。

对险企而言，经营董责险也有积极意义。中国精算师协会创始会员徐琛琛表示，险企一方面可以通过董责险获得保费收入；另一方面也为上市公司的保险体系填补了空缺，尽到了一定的社会责任。不过，未来险企在经营董责险时，也要注意风险的控制和管理，制定合理的承保价格。