



工程机械行业稳步迈入新一轮增长周期



图为工程机械企业的挖掘机、泵车、电动装备产品

肖伟/摄

■本报记者 肖 伟

9月初的长沙,燥热尚未完全消退,中国铁建重工集团股份有限公司(以下简称“铁建重工”)厂区的广场上一派热闹景象。一台直径12.49米的土压平衡盾构机静静矗立在场地的中央,银灰色的机身泛着金属光泽,机身上“webuild”的红色字样格外醒目。《证券日报》记者在现场了解到,该设备是铁建重工自主研制的专用设备,也是铁建重工出口欧洲最大直径盾构机,将参建罗马尼亚锡比乌至皮特什蒂高速公路3号标段隧道工程。

今年以来,在内需与外需的共同拉动下,中国工程机械行业释放出复苏反弹的积极信号。从产品销量持续回升,到头部企业中报营收净利润大增,再到新能源、农业等新场景持续渗透,行业正从前期调整期稳步迈入新一轮增长周期。与此同时,面对国际贸易市场的不确定性,上市公司通过本土化布局与产品升级,在海外市场展现强劲韧性,为行业增长注入动力。

多因素促行业回暖

据中国工程机械工业协会对挖掘机主要制造企业统计,2025年1月份至8月份,共销售挖掘机154181台,同比增长17.2%。其中,国内销量80628台,同比增长21.5%;出口73553台,同比增长12.8%。此外,据中国工程机械工业协会对平地机主要制造企业统计,2025年1月份至8月份,共销售平地机5650台,同比增长5.25%。其中,国内销量1023台,同比增长33.6%;出口4627台,同比增长0.54%。

“这表明国际、国内基建投资回暖正逐步传导至工程机械需求端,尤其是市政更新、交通补短板等项目集中开工,直接拉动挖掘机、压路机等土方机械销量增长。”某券商工程机械行业分析师在接受《证券日报》记

者采访时表示。

行业复苏态势也在头部企业的业绩报表中得到进一步印证。徐工集团工程机械股份有限公司(以下简称“徐工机械”)、三一重工股份有限公司(以下简称“三一重工”)、中联重科股份有限公司等头部企业的中报业绩释放积极信号,营业收入、利润总额同比均有增长,反映出企业产品结构优化与成本控制的成效。

“一方面得益于钢材价格显著回落,企业利润空间增厚;另一方面,随着企业持续创新,高附加值产品占比提升,比如电动工程机械、智能化设备销量增长,推动盈利水平改善。”前述分析师向《证券日报》记者如是称。

在业内看来,行业复苏背后有两大动因:一是政策红利持续释放,大量资金涌入,使得众多基础设施建设项目得以启动和推进,为工程机械行业发展注入强大动力;二是设备更新需求不可小觑,与上一轮行业周期计算,为期10年的设备更新周期已至,2025年及后续几年有望迎来大规模设备更新潮。

应用场景多点开花

新应用场景的持续拓展,打开了工程机械行业的增长空间。

今年以来,工程机械企业跳出传统基建领域局限,在新能源、矿业、工业、农业制造等领域持续渗透,形成“传统场景稳盘、新兴场景增量”的格局,为行业增长注入多元动力。

“公司不仅助力国家电网主骨架建设,还为国家综合机械化采煤矿项目提供先进智能化掘锚装备,提升行业整体效能与安全性,推动煤炭和矿山产业向安全、绿色、高效转型。”铁建重工董秘李刚在接受《证券日报》记者采访时表示,“今年二季度,公司新签合同及中标金额45.89亿元,同比增长12.42%,彰显持续发展动能。”

市政工程领域的城市更新浪潮,

则拉动中小型工程机械订单需求。2025年,国内多个城市更新项目开工,地下管网改造、老旧小区翻新等项目集中推进,带动6吨级至15吨级挖掘机、小型装载机销量增长。

此外,随着“双碳”目标推进,2025年国内风电新增装机容量快速增长,带动大型起重机、特种挖掘机等定制化设备需求爆发,并在新的应用场景落地。

在黄土坡绵延的甘肃崇信黄寨二期项目现场,《证券日报》记者看到,一台红银相间的三一重工大型起重机稳稳扎根于开阔场地中,几十米的起重臂像钢铁巨臂般向上伸展,顶端的钢索垂落,牢牢扣住地面上那座186米的高塔,塔身银亮,比周围的输电塔还要高出半截。

“自研、自产、自建是该项目的特点。”三一重型能源装备有限公司崇信项目经理王东向记者表示,“凭借自有风机、自有主吊、自主建设,我们拥有全产业链技术优势,不同产业板块技术共享、互补促进,让技术得到更好的应用。”

此外,三一海洋重工有限公司一次性发布全球首款65吨级储能正面吊与全球首款50吨纯电储能正面吊,“储能项目规模大、工期紧,对设备续航要求严苛。”三一海工总经理陈静向记者介绍,“我们的储能正面吊采用先进电控泵,通过精准程序与算法控制流量输出,从根本上避免能量浪费,让每一度电都用在实处,可长时间连续作业,减少充电停工等待。”

积极“出海”谋增长

除了深耕国内市场,工程机械企业也在加速推进“出海”进程。

从海外市场的情况来看,东南亚、中东、非洲等新兴市场基建需求持续释放,成为工程机械出口的增长主力;欧洲、北美市场则凭借产品升级实现结构性增长。不同区域的不同需求特点,推动企业形成因地制宜的出口策略。

在此背景下,企业通过“本土化布局+产品升级”的组合拳打开增量空间。面对国际贸易环境变化,国内工程机械企业不再依赖“单一出口”模式,而是通过在海外建立研发中心、生产基地、服务网点等方式,实现“本土化运营”突围,既降低政策风险,又提升对当地市场的响应速度。

江苏恒立液压股份有限公司(以下简称“恒立液压”)的“海外研发中心+海外生产基地”策略就颇具代表性。作为国内液压件领域龙头企业,恒立液压在美国、欧洲、日本分别设立研发中心,聚焦不同市场液压件需求,研发适配当地设备的高压油缸、液压阀等产品。2025年上半年,公司海外最大生产基地墨西哥工厂正式投产,显著增强供应链韧性,实现从“卖产品”到“本地化服务”的跨越,紧凑液压阀、径向柱塞马达等新产品累计销售额已接近2024年全年水平,并出口至国际知名厂商。

在研发全球化、生产本土化的同时,服务本土化也成为企业巩固海外市场的关键。广西柳工机械股份有限公司在印度、巴西、阿根廷、印尼设立4家海外制造基地,在印度、欧洲、美国等地设立海外研发机构,还拥有多家具备服务、培训能力的营销公司,通过近400家经销商为海外客户提供销售与服务支持,构建完善的国际服务体系。

“2025年以来,中国工程机械行业在产销复苏、场景拓宽的推动下,正逐步迈入高质量发展阶段。”湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保教授在接受《证券日报》记者采访时表示,“从内需市场修复,到新能源、农业等新场景拓展,再到海外市场本土化突破,行业增长的确定性不断增强。未来,行业有望在新一轮增长周期中实现‘量稳质升’,进一步巩固全球市场领先地位。”

工程机械行业是技术密集型行业,核心人才是抢占市场高的关键。所谓“人才绑定”,核心在于以股权激励为强力纽带,串联个人与集体,既为企业发展与个人成长同频共振筑牢基础,也为构建利益共同体提供关键支撑。

当前,中国工程机械行业的新周期,既是复苏周期,更是升级周期。对于上市公司而言,拓展新兴市场是增长空间所在,推进海外本土化是必由之路,深耕细分市场是独特优势,绑定人才是内生动力之源。这四维并非孤立的“招式”,而是相互支撑、协同发力的“组合拳”。未来,上市公司唯有握紧这四把“金钥匙”,才能激活产业发展新引擎,在全球市场中稳健前行。

其四,以股权激励绑定高端人

工程机械企业要握紧高质量发展的四把“金钥匙”

■肖 伟

中国工程机械行业已迈入新一轮增长周期。在产销飘红、场景拓宽、出口彰显韧性的背后,上市公司作为产业主力军,正抓住机遇乘势而上。

笔者认为,工程机械企业应从新兴场景、海外市场、细分赛道、人才激励四个维度精准发力,进一步打开增长空间。

其一,深耕新兴应用场景是企业主动跳出舒适区、挖掘业绩增长新“富矿”的关键。

过去,工程机械行业多聚焦传统基建领域,而随着“双碳”目标推进与城乡发展需求升级,新能源、农业、市政更新等新兴场景,蕴藏着实实在在的新机遇。上市公司应深耕新兴应

用场景,依托自身技术优势实现精准卡位,培育业绩增长新引擎。跳出舒适区,既需要上市公司有敢想、敢闯、敢干的魄力,也需要对新兴场景的潜在需求保持敏锐洞察,结合自身优势与市场需求找准技术适配点,挖掘属于自己的增长“富矿”。

其二,走好海外本土化之路,实现从“卖产品”到“扎下根”的系统性转变。

面对国际贸易政策的多重变量,企业若依赖单一产品出口模式,难免陷入被动。海外本土化之路,恰是将海外市场之“变量”转化为发展“常量”的破局之策。“出海”绝非简单的在海外布局单个工厂,而是要实现“研发、生产、服务”全链条本地化,让“中国智造”真正融入当地市场。此外,上市公司在推进海外市

政策组合拳为储能产业链打开发展空间

■本报记者 李万晨曦

为推动新型储能高质量发展,国家发展改革委、国家能源局近日印发《新型储能规模化建设专项行动方案(2025—2027年)》(以下简称《行动方案》)。《行动方案》提出,2027年,新型储能基本实现规模化、市场化发展,技术创新水平和装备制造能力稳居全球前列,市场机制、商业模式、标准体系基本成熟健全,适应新型电力系统稳定运行的多元储能体系初步建成,形成统筹全局、多元互补、高效运营的整体格局,为能源绿色转型发展提供有力支撑。全国新型储能装机规模达到1.8亿千瓦以上,带动项目直接投资约2500亿元,新型储能技术路线仍以锂离子电池储能为主,各类技术路线及应用场景进一步丰富,培育一批试点应用项目,打造一批典型应用场景。

商务部研究院副研究员洪勇在接受《证券日报》记者采访时表示,政策红利持续释放、市场需求多点爆发、技术迭代加速落地,产能布局逐步兑现,多重因素共振,正推动储能行业进入“量价齐升”的黄金发展期,尤其是以锂电池为代表的新型储能实现跨越式增长,产业链上中下游企业凭借技术创新与规模优势,将迎来发展机遇。

行业景气度攀升

根据CNESA(中关村储能产业技术联盟)DataLink全球储能数据库的不完全统计,截至2025年6月底,中国电力储能累计装机规模164.3GW,同比增长59%;截至2025年上半年,中国新型储能累计装机规模达到101.3GW,同比增长110%,首次突破100GW,是“十三五”时期末的32倍。

政策利好不断,为行业发展增添动力。除《行动方案》外,9月份以来,国家发展改革委、国家能源局还发布了《关于完善价格机制促进新能源发电就近消纳的通知》;印发《电力现货连续运行地区市场建设指引》,均重点提及储能领域相关事项。

地方层面则结合当地发展需求,推出细化利好政策。例如,近日公开征求意见的《广州市白云区促进新型储能产业高质量发展若干措施(试行)(修订草案)》提到,推动新型储能“在电力系统调峰、工商业错峰用电、数据中心备电等场景融合应用,鼓励‘储能+新能源’‘储能+微电网’模式创新。”

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示,“中央引导+地方落实”的完整体系,为储能行业及其各类商业模式落地打下坚实基础,通过取消强制配储、推动市场化定价、优化收益模式,行业正从强配驱动转向技术与市场双轮驱动。

技术突破与需求扩容进一步助推行业发展。30万千瓦级压缩空气储能电站建成投产,推动国产化大容量空气压缩机、透平装备的研发应用,带动我国压缩空气储能技术走在世界前列;钠离子电池储能项目落地,进一步深化大型钠离子储能电站应用探索。

“储能已成为新能源并网刚性需求,市场空间持续扩容,直接拉动行业

景气度提升。”全联并购公会信用管理委员会专家安光勇在接受《证券日报》记者采访时表示。

“长远来看,商业模式创新将成为储能行业未来实现高速增长的核心驱动力,其关键路径之一在于与风电、光伏等新能源装机深度耦合,通过能源生产与存储的协同运作,显著提升整体项目的经济性。”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,储能应用在规模化发展的同时,将不再局限于电力系统,而是广泛融入数据中心、冶金、矿山、离网制氢等千行百业,呈现出多元融合的发展趋势。

上下游企业迎发展机遇

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示,随着政策陆续落地,储能行业将进入“政策红利+市场红利”叠加期,具备技术优势的上游核心零部件(正极材料、金属原材料等)、中游储能系统集成与制造以及下游场景服务商将成为主要受益者。

在储能领域,正极材料是决定电池性能边界,成本结构与安全底线的核心组件。今年上半年,在全球新能源汽车及储能市场的双重驱动下,磷酸铁锂正极材料需求增长势头依旧强劲。

湖南裕能新能源电池材料股份有限公司2025年上半年实现磷酸盐正极材料销量48.08万吨,同比增长55.38%。该公司相关负责人表示,目前,正稳步推进西班牙年产5万吨锂电池正极材料项目环评审批工作,同时积极开展马来西亚年产9万吨锂电池正极材料项目的前期准备工作。

湖北万润新能源科技股份有限公司2025年上半年磷酸铁锂累计出货量为14.83万吨,同比增长90.23%。公司近期在投资者关系活动记录表中提到,正极材料方面,已申请多项与高能量密度正极材料、材料包覆技术相关的专利,部分技术可服务于固态电池的材料需求。

电芯同样作为储能系统的核心能量存储单元,是决定储能设备容量、安全性、循环寿命与成本的关键核心部件。

宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)在投资者关系活动记录表中提到,2025年第二季度,公司动力、储能合计销量接近150GWh,同比增长超30%。其中,储能占比约20%。在储能领域,宁德时代宣布量产交付587Ah大容量储能专用电芯,发布全球首款可量产的9MWh超大容量储能系统解决方案TENER Stack。

惠州亿纬锂能股份有限公司相关负责人表示,2025年6月份,公司第30万颗储能专用大方形Mr.Big电池于荆门60GWh超级工厂下线。储能电池目前处于满产状态,订单需求较为饱和。

北京科方得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,在政策东风下,储能产业链企业应加大研发投入,突破电池材料等关键技术;深化产业链合作,优化供应链降低成本;积极拓展国内外市场,抢占发展先机。

浙江土地市场高溢价成交频现

■本报记者 陈 湛

近期,浙江土地市场延续活跃态势。9月上旬,杭州、义乌、永康等多地土拍竞拍激烈,优质地块受追捧,高溢价成交频现,彰显房企对核心板块及潜力市场的信心。

具体来看,9月16日,杭州土地市场成功出让两宗住宅用地,分别为拱墅区康桥单元地块和钱塘区元成单元地块。其中,康桥单元地块起始价10.6亿元,起始楼面价16331元/平方米,由越秀地产股份有限公司(以下简称“越秀地产”)以总价13.30亿元溢价25.47%竞得。元成单元地块则由杭州本土房企杭州兴耀控股集团有限公司以总价7.93亿元溢价1.28%摘得。

中指研究院华东大区常务副总高院生对《证券日报》记者表示,康桥单元地块位于拱墅区运河新城板块中部,容积率1.9,临近地铁平安桥站,生活氛围浓厚,教育、商业、医疗配套完善。元成单元因配套短板及库存压力,地价持续低位,反映房企对区位优势、价格敏感度差异。两宗地块呈现“一热一冷”分化特征,未来杭州房地产市场很可能将继续保持这种分化态势,地段价值和产品定位将成为决定项目

成败的关键因素。

除杭州市场外,今年,浙江省内不少二三线城市土地市场亦不乏亮点,高溢价成交地块频现,本土房企表现较为活跃。例如,9月15日,义乌成功出让一宗宅地,收金2.46亿元。该地块经过72轮竞价成交,由本地民企义乌市盈泰置业有限公司竞得,成交楼面价11446元/平方米,溢价率40.54%。

9月9日,永康出让一宗地块,该地块经过109轮竞价成交,由本地民企金华市昕润置业有限公司以总价2.60亿元斩获地块,成交楼面价25231元/平方米,溢价率72.19%。

“房企不盲目聚焦一二线城市,而是更加关注核心区位与具备人口、产业支撑的潜力城市。这不仅有利于后续项目去化,也有助于企业控制投资风险。”上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示,浙江全省范围内土地市场亮点频现,特别是高溢价率成交的出现,说明房企拿地逻辑加快向“优质化、精细化”转变。

严跃进表示,高溢价率成交释放了积极信号,表明房企对优质地块的投资信心仍在。随着金融环境改善、政策效应持续累积,浙江作为经济活跃省份,其土地市场表现值得持续关注。