

从“产品出海”跃向“产业出海” 工程机械整机厂海外拓展换打法

今年3月底，中联重科600吨级全地面起重机交付仪式在印度尼西亚雅加达举行，成为中联重科突破印尼市场的又一里程碑。在重点国家本地化发展战略推动下，中联重科2023年海外业务发展势头强劲。据公司2023年年报披露，其海外收入同比增长79.2%，海外重点市场实现有效突破。

事实上，在过去一年，因国内地产基建投资下滑、内销拖累等因素，国内工程机械市场整体表现平平，挖掘机、装载机总体销量出现同比下滑，需求较为疲软。但与之前形成鲜明对比的是，从目前已披露的2023年年报来看，工程机械整机上市公司在工程机械行业整体遇冷的态势下展现出较强的韧性，盈利水平逆势提升，围绕海外业务的打法升级成为增长秘诀。

● 本报记者 乔翔



视觉中国图片

行业波动更显企业韧性

市场整体遇冷是过去一年工程机械行业的真实写照。据不完全统计，在中国工程机械工业协会公布的10余个工程机械设备品类中，2023年有接近7成的产品整体销量下滑。

以挖掘机、装载机等大类品种为例，根据中国工程机械工业协会数据，挖掘机2023年整体销量同比减少25.4%，装载机整体销量同比减少15.8%，主要原因是受国内销量拖累。不过，相较低迷的国内市场，挖掘机、装载机2023年的出口销量数据反差明显，其中装载机2023年出口销量同比增长11.5%，而国内销量同比下降30.1%。

而较为出色的出口业务也为相关上市公司带来回报。中联重科2023年年报显示，公司全年实现营收470.75亿元，同比增长13.08%；净利润37.71亿

元，同比增长58.13%；归母净利润35.06亿元，同比增长52.04%；扣非归母净利润27.08亿元，同比增长109.51%。公司拟10股派发现金红利3.20元（含税），合计分红金额将超过27亿元，分红率约80%。

值得一提的是，在全球化战略推动下，中联重科不断迈向全球价值链高端。年报显示，公司2023年境外收入达179.05亿元，同比增长79.2%，境外收入占比进一步提升至38.04%，创历史新高。

“一方面，海外市场拓展成效显著；另一方面，挖掘机、高空作业机械、矿山机械等新兴业务板块高速发展；同时，公司持续推进降本增效工作，经营和管理水平不断提升，盈利能力有效改善。”对于2023年的业绩增长，中联重科如此表示。

不仅是中联重科，根据申万行业分类，在披露2023年年报的19家工程机械整机上市公司中，有15家净利润同比增长，其中增幅在30%以上的有11家。

“能够实现业绩逆势增长无外乎三个原因，一是优质龙头上市公司护城河深，通过综合管理减少成本开支，最大程度降低内销波动带来的影响；二是出口业务表现喜人；三是积极开拓新兴领域高质量产品，进一步构筑防风险的能力。”有行业人士告诉中国证券报记者，如果要给这些原因进行权重排序，可以明确的一点是，出口业务的高质量发展是相关企业逆势增长不可或缺的重要因素。

在上述人士看来，工程机械行业正在发生蜕变，能够把握行业变革机遇，特别是有规划、有判断地进行海外业务运行机制重塑的企业，未来发展有望得

到保障。

至于国内工程机械行业今明两年的市场发展趋势，业内人士普遍认为，整体尚处在底部区域，但后续回暖的趋势相对比较明确。“总体来看，近年来市场景气度不高，不过市场继续下滑的风险基本化解。目前，市场处于底部区域，离回升不远了。”小松（中国）投资有限公司董事长兼总经理费春江预计，国内工程机械市场目前已经见底，后面会出现小幅、逐步回升。

中国中铁股份有限公司生产监管中心副总经理孟祥红也认为，相关工程机械设备的采购量方面，预计今年下半年将有所回升，明年可能会稳步增长。在中国铁建股份有限公司运营管理部副总经理白云飞看来，即便2024年不会有明显回升，2025年也会缓慢回暖。

海外市场开拓有声有色

徐工XE150BR液压挖掘机在智利破土动工、徐工澳洲研发中心正式揭牌、100多台徐工高空作业平台产品批量出口中美洲……4月以来，以徐工机械为代表的工程机械大型上市公司捷报频传。

“澳洲研发中心的成立，标志着徐工在打造更加开放、创新的国际化征程上又迈出坚实一步。”徐工机械副总裁刘建森表示，此举将极大提升徐工的技术研发能力和市场服务质量。

为了更好地拓展国际化业务，徐工集团暨徐工机械董事长、党委书记杨东升此前曾表示，未来将与中远海运集团在数字化供应链、海外航线、绿色化及智能化物流等方面开展全面合作。

加快推进空港基地建设力度也成为中联重科发力海外业务的重点工作。该公司表示，将持续健全本土化运行机制，以数字化驱动空港基地的精细化管理，提升海外空港的核心能力。与此同时，将加快推进海外研发制造基地的拓展升级，以提升企业全球竞争力。

在全面国际化战略推动下，柳工的海外业务势头同样强劲。近日，19台柳工B230推土机顺利完成装箱，从柳工推土

机制造基地整机发运，直达西非客户手中。4月初，10台柳工W915E轮式挖掘机整齐列队，交付亚太地区关键客户。

据了解，今年以来，柳工轮式挖掘机产销两旺，一季度月销量同比大幅增长，多款轮式挖掘机批量交付。在海外市场，柳工轮式挖掘机畅销俄罗斯、东南亚等市场，还斩获了西亚、中亚、拉美等地区的订单。

财务数据方面体现较为明显。据统计，在19家披露2023年年报的工程机械整机上市公司中，有15家明确披露了2022年和2023年的海外业务收入。值得一提的是，按照该可比口径统计，这15家公司2023年的海外业务收入均实现了增长。

记者统计发现，在上述15家公司中，有11家海外收入增速在30%以上。其中，徐工机械、中联重科、柳工的海外业务均是在2022年大基数（80亿元以上）的基础上实现了不俗的增长。

今年以来，海外市场总体呈现出一定的波动态势，如何根据海外业务实际情况进行调整布局显得尤为重要。“海外业务除个别地区受市场影响处于调整期外，其他各区域均实现盈利性销



视觉中国图片

售增长。今年一季度公司海外总体营收破38亿元，超2020年全年收入，净利润创下历史同期纪录。”柳工相关负责人表示，将紧盯海外市场情况和客户需要，按需调整市场策略和资源倾斜，采取恰当且必要的措施，推动海外业务持续增长。

“工程机械整机厂正逐步从‘产品

出海’跨越到‘产业出海’，全球化战略进一步深化不仅是行业发展所需，同时也为未来构筑持续竞争力提供保障。”业内某大型上市公司高管告诉记者，早期的单点产品试水已经不能满足现在的行业发展格局，体系化、产业化的渠道贯通以及搭建完整的海外业务链，决定了相关企业未来能否实现突围。

上加快行业企稳复苏。

“公司将不断孵化出适应市场需求的新兴业务，实现品类扩张，目前以土方机械、高空作业机械、农业机械、矿山机械为代表的新板块已展现出强劲的增长态势，熨平了公司在国内市场传统的行业周期属性。”中联重科表示。

“总体而言，未来市场还是有增量的，但主要还是将集中在相对较大的工程机械企业中，比较小的企业已经很难适应竞争。”通力股份在谈及未来国内市场整体运营时判断。

机构积极布局出海投资主题

● 本报记者 王辉

随着近年来中国出口的高附加值产品在全球市场竞争力与市场份额不断提升，相关产业和优势企业在海外市场正迎来新的增长空间。在此背景下，中国企业出海的投资主题在资管行业的关注度正持续升温，业内机构对相关结构性机会的布局已经展开。

增长空间获看好

针对近年来中国出口的变迁与升级，百亿私募合远基金创始人、基金经理管华雨表示，近几年我国出口的重点产品品类与以往相比已经发生非常大的变化，例如，近几年，中国高附加值机电产品的出口增速比传统产品更快。与此同时，很多具有一定工业属性的消费品，如轻工产品、日用品等在欧美市场获得了非常大的市场份额。

而在近几年不断蓬勃发展的跨境电商方面，管华雨认为，以拼多多的Temu和Shein（希音）为代表的跨境电商，当前在海外市场上正处在高歌猛进的状态。在北美市场，前述跨境电商平台的用户月活数与eBay、亚马逊基本相当；2024年年初在欧洲市场的用户月活数甚至已经超过了亚马逊。整体来看，中国庞大的生产能力、不断提升的产品质量和产品的高性价比，正在各个领域“打动从发达市场到新兴市场消费者的心”。

对比日本的历史经验，管华雨进一步表示，在20世纪90年代日本经济增速放缓后，真正取得长期增长的企业大部分正是在不断在全球获得更多市场份额的公司。这其中既有高端制造类企业，也有一些消费品企业。进一步对比海外部分新兴经济体，无论是从本土员工的工作效率，还是从基础设施和产业链的完备程度来看，相关经济体与中国差距明显。“从未到3到5年的角度去看，相关竞争完全不用担忧。”管华雨称。他认为，对于很多中国产业而言，企业“出海”正在从“可选项”变成“必选项”。经营管理优秀的企业从服务国内到服务全球，空间也必然会“大很多倍”。

世诚投资认为，近几年中国企业出海的亮点大致可以概括为两大方面：一是出口品类更加丰富，二是科技含量提升。新型制造业出口占比的提升，是近几年出口结构最大的变化。相关变化一方面反映了中国产业升级的成果，同时也反映了近年来中国中高端产业在全球竞争力的提升。

相关行业亮点频现

来自申万宏源证券的一份最新研究报告显示，2024年第一季度国内经济延续复苏态势，A股上市公司在整体景气结构上呈现出两大特征，即代表经济新动能的科技领域与出海领域亮点频现。

申万宏源证券在申万二级行业中梳理了2024年第一季度扣非净利润累计增速大于50%且去年同期基数为正的的行业，这些行业包括：航海装备、商用车、半导体、其他家电、旅游及景区、酒店餐饮、橡胶、贵金属、汽车零部件、消费电子、装修装饰、化学制药、特钢、纺织制造、电子化学品、照明设备等，其中多数与出海领域相关。

从2023年全年及2024年第一季度A股公司“出海业绩推升”的视角来看，申万宏源证券的研究也显示，“出口链公司”业绩显著占优。该机构将2023年A股各公司海外营收占比按照大小分为5组，分别为80%-100%，60%-80%，40%-60%，20%-40%和0-20%，其中无论是总营收的增速，还是总利润的增速，都呈现出“海外营收占比更高的公司更优”的特征。例如，海外营收占比在80%-100%的A股公司组别中，2024年第一季度营收和利润端增速分别为8.1%和46.1%，而海外营收占比为0-20%组别的A股公司，同期营收和利润端增速均在零值以下。

管华雨进一步表示，以机电产品为代表的中国高端制造业在全球有非常好的性能和价格优势，接受程度越来越高；整体而言，中国企业的出海目前只是棋至中局，距离终局仍然有可以大幅扩展的市场空间。

瞄准优势企业

积极瞄准出海产业链优势企业，成为今年第一季度公募基金等机构投资布局的一大特点。

招商证券的最新研究显示，2024年第一季度主动偏股公募基金调仓思路大致可以归纳为三条：一是布局稳定红利板块；二是布局出海链板块；三是布局资源品板块。招商证券分析认为，从基本面的投资逻辑来看，今年以来随着海外需求的逐渐恢复，国内出口产业链景气度相对较高，其中白色家电、轻工、工程机械等出海板块受益显著。

从具体策略应对和结构性机会把握角度看，结合全球竞争力、产品需求地区以及财务指标，国金证券给出了出海相关投资机会的三条线索。第一，筛选“海外业务占比高+海外营收持续增长+净利提升”的行业，这其中主要包括：家电（白色家电、家电零部件）、汽车（汽车零部件、商用车）、机械设备（工程机械）、军工（航海装备）、轻工（家居用品）、服装家纺等，主要集中在部分消费制造业和高端制造业。第二，筛选“具有全球竞争力+海外业务占比高+能够较为顺利实现出海”的行业。考虑到当前我国多数行业仍然处于“出海”初期，相关行业主要包括：电子（元件、消费电子）、化工（化学制品、农化制品、化学纤维、橡胶、塑料等）、机械设备（专用设备、通用设备）、汽车（乘用车）等。第三，具备“全球竞争力+未来有增长空间”的行业，主要包括新能源车、光伏等。



视觉中国图片

机构调研“重外又重内”

一段时间以来，机构对于工程机械行业的关注度也保持火热。Wind数据显示，今年以来（以1月1日至5月9日为统计区间），工程机械上市公司被机构调研次数和参与调研机构数量均较去年同期有所提升，其中中联重科、徐工机械受到较多机构、特别是险资的关注。

今年以来，中联重科共被调研4次，共吸引195家机构参与，成为目前机构参与调研最多的工程机械整机企业。从调研内容来看，海外业务是机构重点关注方向。

“预计2024年中国工程机械出口

行业增速将有所放缓，不同国家与地区之间或表现分化。”中联重科在调研中表示，公司具有多元化区域和多元化产品的优势，加之独有的“端对端、数字化”的海外业务发展体系，预计仍能实现高于行业整体水平的业绩增速。

“目前公司在海外的市场占有率不及国内，后续希望通过三到五年的时间大幅提升在海外市场的占有率。”对于如何开拓海外市场，通力股份表示，将会和央企、大公司紧密合作，通过已有布局以点带面进行建设，同时会选择海外优质经销商，和其加强合作。