

掘金全球绿动未来 工程机械行业双轮驱动开门红

中国工业报记者 霍悦

新春启序，万象更新。随着全国各地基建工地陆续复工复产，机器轰鸣的奋进声响再度响彻大江南北。从广袤田野的农田整理现场，到繁忙港口的装卸作业区，再到西部基建攻坚一线，各类工程机械轮番上阵、马力全开。新年伊始，中国工程机械行业不负众望，交出了一份成色十足的“开门红”答卷。

据中国工程机械工业协会对挖掘机、装载机主要制造企业统计，2026年1月，挖掘机销量18708台，同比增长49.50%。其中，国内销量8723台，同比增长61.39%，出口销量9985台，同比增长40.50%。装载机销量11759台，同比增长48.47%。其中，国内销量5293台，同比增长42.82%，出口销量6466台，同比增

长53.44%。电动装载机销量2990台，同比增长175.32%，渗透率达25.43%。

超25%的电动化渗透率、过半的出口占比、近五成的销量增速，三组关键数据折射出的并非简单的行业周期回归，而是中国工程机械行业正式迈入“电动化+全球化”双轮驱动新阶段的生动印证。全球化破解了行业“增长空间”难题，中国工程机械全面参与全球市场竞争，海外市场从“补充增量”跃升为“主要增量”，有效对冲国内市场周期波动，为行业发展开拓广阔天地。与全球化相辅相成，电动化则锚定“发展质量”核心，推动行业告别高耗能、高排放传统模式，迈向绿色智能高效发展新赛道，更成为我国工程机械参与全球竞争的差异化优势。

全球化纵深推进 海外成第一增长引擎

全球化纵深推进的背后，是中国工程机械产业链的全面成熟。从核心零部件到整机制造，从技术研发到售后服务，中国企业已构建起完整的工程机械产业链体系。

2026年1月行业数据中，海外市场表现尤为亮眼：挖掘机出口量逼近万台，装载机出口量6466台，同比增长53.4%，出口增速领跑行业整体水平，尽显中国工程机械在全球市场的核心竞争力。如今，全球化已从行业发展的“可选项”变为“必答题”，成为拉动行业复苏的首要增长引擎。

2026年开年，中国工程机械出海捷报频传：山东临工为马来西亚关键大客户定制的8台40吨级以上大型挖掘机与1台压路机顺利运抵施工现场；订单价值超亿元的数百台徐工中大吨位挖掘机、装载机相继奔赴海外矿山一线，为全球矿区资源开发与产能提升筑牢装备支撑……

全球化布局持续深化，让海外市场成为行业稳增长的“压舱石”。近年来，中国工程机械企业已从单纯产品出口，升级为研发、生产、销售、服务全链条本地化运营，逐步打破海外市场壁垒，持续提升全球竞争力。当前，东南亚、中东、非洲等新兴市场凭借旺盛基建需求，成为出口稳固基本盘。在欧美高端市场，中国企业依托电动化、智能化技术优势，正逐步打破外资品牌长期垄断格局。

三一集团1月底启用迪拜供应中心，覆盖中东及非洲72个国家和地区，通过“就近客户”的区域化交付模式，将配件交付周期提升

35%，同时兼顾区域主机调度功能，持续优化运输与交付效率。2025年，柳工持续加码海外业务布局，新增尼日利亚、意大利、秘鲁等6家海外子公司，印度制造工厂二期工程稳步推进，印尼全价值链布局逐步落地，哈萨克斯坦KD项目样机完成当地组装。“这一系列布局带动公司海外业务收入同比增长超10%，海外业务占比提升至约47%，已成为公司业绩增长的‘压舱石’。”广西柳工机械股份有限公司相关负责人表示。

全球化纵深推进的背后，是中国工程机械产业链的全面成熟。从核心零部件到整机制造，从技术研发到售后服务，中国企业已构建起完整的工程机械产业链体系。2025年，工程机械核心零部件自主化从“单点突破”迈向“系统集成”，山东重工高端液压系统、CVT变速箱等“卡脖子”技术成功攻克，徐工XES能量管理系统性能超越国际同类产品。

产业集群效应持续凸显，湖南、江苏、山东等工程机械产业基地产值占比稳步提升，主机厂与零部件企业协同研发周期大幅缩短，物流成本有效降低。协同出海模式加速落地，徐工联合12家零部件企业共享海外仓储与服务网络，配套企业海外订单同比增长约40%，形成“整机+零部件”协同出海的良好生态。



2026年新春伊始，徐工全系产品集结成阵、批量启程，驶向全球重点工程一线。（徐工供图）

电动化拐点已至 产业生态建设全面提速

“电动搅拌车、电动高空作业机械、电动矿卡等产品多点开花，形成“以点带面、全面推进”的电动化发展格局。

如果说全球化是工程机械行业的增长引擎，电动化便是行业转型升级的核心内核。2026年1月，装载机电动化率突破25%，这一里程碑式数据，标志着中国工程机械行业“油转电”进程全面提速。“随着电动装载机下游应用领域持续拓展，产品经济性获得市场广泛认可，行业电动化趋势已然明晰。”东海证券分析师商俭告诉中国工业报记者。

具体而言，电动化转型的快速推进，得益于政策、市场、技术三大合力协同支撑。政策层面，国家大规模设备更新、非道路移动机械排放标准升级等

政策落地，各地同步出台电动设备购置补贴、老旧燃油设备淘汰奖励等配套举措，为电动化转型保驾护航。市场层面，电动工程机械全生命周期成本优势突出，使用成本远低于燃油机型、回本周期缩短，且在封闭场景中零排放、低噪音的优势无可替代，已成为客户首选。技术层面，国内企业已实现电驱动力、电池集成等核心领域自主可控，有效解决续航、动力等行业痛点，产品性能对标甚至超越燃油机型。

从细分领域看，装载机成为电动化“排头兵”。1月电动装载机销量近3000

台，同比增长175.32%，渗透率25.43%，是工程机械各品类中电动化率最高的产品。电动挖掘机同步提速，虽基数较低，但1月销量24台、同比增长超90%，逐步在矿山、市政等场景推广应用。电动搅拌车、电动高空作业机械、电动矿卡等产品多点开花，形成“以点带面、全面推进”的电动化发展格局。

电动化不仅改写动力来源，更推动工程机械向智能化、网联化升级。电动平台天然适配智能控制、远程操控、无人驾驶等技术，目前国内已有多家矿

山、港口实现电动工程机械无人驾驶作业，作业效率提升30%以上，人工成本大幅降低，安全隐患显著减少。

此外，欧美地区碳排放要求趋严、环保政策日益严苛，欧洲计划2035年全面禁止销售燃油工程机械产品，将进一步加速电动化产品全球渗透。“据弗若斯特沙利文数据，2024年全球及中国电动化工程机械产品销售额分别约为31.0亿美元、18.0亿美元，工程机械电动化率分别约为1.50%、7.90%，未来市场空间广阔。”东莞证券分析师谢少威指出。

内需韧性凸显 更新周期与基建发力筑牢根基

政府持续推动老旧设备淘汰补贴政策落地，刺激下游更新需求提前释放，挖掘机需求已进入理性增长长期。重大基建与民生工程集中落地，是拉动内需的另一关键力量。

徐工机械在近期机构调研中表示，国内工程机械市场正释放积极信号，尤其是土石方机械已连续多月销量转正。长期来看，国家“两步走”战略深入推进，城市化不均衡带来的投资空间、设备自然更新需求、新能源产业拉动以及细分领域增长潜力，均为行业复苏注入动力。叠加重大项目落地见效，预计2026年内销市场将持续回暖，行业有望步入上行周期。

国内需求复苏的核心动力，源于设备更新周期的集中释放。前几年，

工程机械迎来销售高峰，按照常规折旧周期，2026年大量老旧设备进入强制更新期。“挖掘机使用寿命约8年，上一波销量高峰集中在2019-2022年。”商俭分析，政府持续推动老旧设备淘汰补贴政策落地，刺激下游更新需求提前释放，挖掘机需求已进入理性增长长期。

重大基建与民生工程集中落地，是拉动内需的另一关键力量。2026年中央一号文件明确推进高标准农田、水利防洪体系建设。商俭认为，未来

国内有色矿山、重大水利工程、新藏铁路、高标准农田等项目将逐步落地，持续释放需求红利，助力国内工程机械市场需求回升。

财政政策持续发力，为内需复苏保驾护航。新增专项债加速发行，重点支持基建项目建设。中小微设备更新贷款贴息、绿色金融等政策，降低客户购置成本，缓解施工企业资金压力，有效激活市场需求。从行业运行态势看，1月工程机械核心产品开工率保持高位，设备利用率持续回升，

印证下游施工需求旺盛，行业复苏已从“销量增长”向“开工回暖”实现实质性传导。

与此同时，国内需求结构持续优化。过去过度依赖房地产的需求格局逐步改变，基建、矿山、农业、新能源成为支撑国内市场的核心需求支柱。多元应用场景协同发力，让国内市场需求更具韧性，与海外市场强劲表现、电动化转型加速推进形成良性呼应，共同推动中国工程机械行业实现全方位、高质量复苏。

企业风采

化工行业5000台压缩机背后的“陕鼓方案”

中国工业报记者 经晓萃

从单一设备到系统解决方案，从产品销售到全生命周期服务——一家装备制造企业如何用近30年时

从“卡脖子”到“自主化”

中国石油和化学工业联合会副会长赵俊贵表示，我国石化行业正在加速构建高端化、绿色化、融合化的创新发展现代产业体系，处于由“大”向“强”迈进的关键历史时期。在这一新的历史进程中，国产重大装备将承担起以往任何时候都更为重要的责任和使命。陕鼓在石化化工领域推出的一系列创新成果，为行业能效提升、资源综合利用提供了强有力的技术和装备支撑，希望陕鼓与石化企业深化合作，打通科技成果

“0-2-4-12”的服务密码

在推介会的技术展示之外，陕鼓的工业服务体系同样引人注目。

“卖设备是一锤子买卖，做服务是长期陪伴。”陕鼓一位负责人在会上介绍，“化工项目一旦投产，就是几年甚

从“卖设备”到“卖方案”

5000余套业绩的背后，是陕鼓商业模式深层转变。“以前我们卖的是单台设备，客户买回去自己集成。现在我们提供的是整套方案，从工艺对接、设备选型到系统集成，一揽子解

间，构建起覆盖化工能源全领域的“能力图谱”？3月2日，西安。陕西鼓风机（集团）有限公司（以下简称“陕鼓”）透平产业链创新产品技术推介会上，一组数据引起了与会者的

关注：近30年技术积淀，化工行业5000余套产品业绩，覆盖石油化工、煤化工、天然气、基础化工全领域。这是中国装备企业在化工领域

为易燃易爆气体，对安全性要求极高；工况复杂多变，对机组稳定性提出挑战；连续运行周期长，对可靠性考验严苛。天然气管线压缩机，堪称天然气输送网络的“动力心脏”。它肩负着为天然气在漫长管线中持续输送提供强大动力的重任，保障气体跨越山川、平原与城市，稳定抵达千家万户。

在这个领域，陕鼓长输管阀压缩机已在“西气东输”“川气东送”“中俄东线”等众多国家重大能源工程中担当

提供系统解决方案；“4”在4小时内给出人员安排计划或者处理进度计划；“12”国内派出人员12小时内到达用户现场。支撑这套响应机制的，是一支500余人的专业化服务团队，以及遍布

至十几年的连续运行，客户需要的不仅是可靠的设备，更是可靠的服务保障。”

陕鼓建立了一套“0-2-4-12”快速服务响应机制：“0”诉求响应零等待；“2”反馈的问题在2小时内为客户

决。”陕鼓技术负责人介绍。

这种“系统解决方案”能力，体现在多个层面：技术层面，覆盖所有化工流程的完整产品系列；交付层面，从设计、制造到调试的全流程管控；服务层

面，贯穿设备全生命周期技术支持。

在化工能源“大国重器”的国产化之路上，“陕鼓方案”提供了一个可资借鉴的样本——不是单一产品的突破，而是系统能力的构建；不是短期

交出的“成绩单”。而比数字更重要的，是这份成绩背后的“能力图谱”——从设备制造到系统解决方案，从交付投产到全生命周期服务。

重任。就在不久前，由陕鼓负责的西气东输二线中段某压气站三台离心压缩机全部成功试车。三套机组运行状态稳定可靠，为该压气站的后续正式投产、并入国家能源大动脉奠定了坚实基础。

当天，陕鼓与合肥通用机械研究院签订战略合作协议，与西安交通大学、北京化工大学、西安航空学院达成产学研合作，将在高端压缩机及配套技术方面展开深度合作——这些合作都在强化陕鼓的“系统能力”。

全国的7大区域客户服务中心。

“对化工企业来说，停机就是损失，时间就是金钱。”一位参会的化工企业设备负责人表示，“陕鼓的服务响应速度，是我们选择供应商时的重要考量。”

项目的交付，而是长期信任的积累。这份信任，源于近30年的技术积淀，源于覆盖全领域的产品能力，源于“0-2-4-12”的服务承诺，更源于从“卖设备”到“卖方案”的理念转变。

区域看点

成都新都可口可乐 首款“益生元”汽水全球首发

近日，一瓶瓶贴着“益生元”标签的可口可乐，在位于四川省成都市新都高新区西工区的中粮可口可乐四川公司正式下线，完成全球首发。这是中粮可口可乐四川公司春节后的第一个新品。新品“益生元”可口可乐每瓶添加超过5000mg益生元，坚持0糖0卡。

“味道还是一如既往的畅爽，但0糖0卡，让人喝起来负担轻了不少。”首发现场，消费者张女士尝鲜后评价。食品饮料是新都区五大百亿级产业集群之一。

资料显示，当前，新都已经拥有工业门类30个、市场主体35万户和稳定就业岗位44万余个，已形成航空航天、轨道交通、生物医药、食品饮料和新赛道五大百亿级产业集群。

事实上，这已是中粮可口可乐四川公司第二次将新都作为新产品的全球首发地，其“首发经济”的影响力，已不言而喻。2025年12月，雪碧益生元无糖气泡水同样在新都全球首发，首批进驻餐饮、零售等万家门店，市场反响积极。时隔两个多月，可口可乐品牌完成接力，在新都推出益生元新品，形成了“双品牌”新品矩阵布局。

“新都良好的营商环境与政策的持续赋能，为我们新品首发、品牌布局提供了良好的环境。”中粮可口可乐四川公司可持续发展总监林雨婷说。作为四川食品饮料产业的“链主”企业，中粮可口可乐四川公司今年大年初二便正式复工，企业采取“短停快启”模式，仅用1天完成生产准备，

复工首日即实现满产，当日产能达23.7万件。

相关报道显示，在新都高新区，中粮可口可乐四川公司智能生产车间，11条全自动化生产线正以每小时12万罐的速度高效运转，其中3条柔性智能生产线正进行多品类饮料生产的“无缝切换”。一瓶瓶饮料经过包装、下线、严格检查等环节，最后有序打包，发往各地。

“全链条智能化”是中粮可口可乐四川公司发展的核心引擎。

据了解，目前，该公司已建成覆盖生产制造、智慧物流、数字营销、智能办公各环节协同体系。“智能工厂的建设大幅提升了生产效率，较传统产线效率提升了40%，显著降低了运营成本，并且在促进节能减排方面发挥了重要作用。”林雨婷表示，通过RO反渗透系统、氮气吹扫取代二氧化碳等智能化项目改造，中粮可口可乐四川公司已实现年节碳量1200吨，年节水3万吨，工业用水100%回灌。

2025年，企业获评“四川省2025年度先进级智能工厂”，是全省食品饮料行业中唯一获此称号的企业。

一瓶汽水的首发，带动了一个产业的加速转型。在新都，从“链主”企业的全球首发，到智能工厂的提质增效，消费新动能的一个直观切口，正落在首发经济持续升温的线下场景中，助力着这条“快乐水”产业链跑出高质量发展的“新都速度”。

（包瑞雪 刘正川）