



2026年 起重机行业词条报告

头豹分类/制造业/专用设备制造业/采矿、冶金、建筑专用设备制造/建筑工程用机械制造

重载智联者——从基建托底到绿色升级的起重机行业新生态重构 头豹 词条报告系列



郑梓涛·头豹分析师

2026-03-30 未经平台授权，禁止转载

行业分类： 制造业/建筑工程用机械制造

摘要 起重机是起重机械核心品类，可完成重物垂直提升与水平搬运，由四大工作机构等构成。其行业特征为政策赋能清晰、产业链协同要求高、机遇与挑战并存。2020-2025年行业市场规模先降后升，2026-2030年预计稳步增长。市场规模变化原因包括：基建投资、产能过剩、需求结构优化、技术迭代等。未来，政策引导与技术升级、需求结构调整与行业竞争洗牌将影响市场规模，如绿色合规驱动规模优化，新兴场景拉动市场扩容，但重点产品出口受限。

行业定义

起重机（俗称吊车）是起重机械的核心品类，属于间歇、循环运动的多动作物料搬运机械，可在一定空间范围内完成重物的垂直提升与水平搬运，广泛应用于工程建设、装备制造、物流装卸、港口码头等场景。其典型工作方式为周期性循环作业：通过取物装置在指定位置抓取并提起货物，经水平移动或回转运动将物料输送至目标位置，完成卸载后，取物装置沿原路径返回初始位置，从而完成一个完整工作循环，并持续重复上述流程。起重机的工作特征体现为间歇性运动，即在单个循环内，取料、起升、运移、卸载等动作由对应机构交替执行。从结构组成来看，起重机主要由起升机构、运行机构、变幅机构、回转机构四大工作机构，以及金属结构、动力装置、操纵控制系统及各类安全辅助装置组合构成。

行业分类

按照结构形式与作业形式，最核心、最具代表性的起重机类型分别是

门式起重机、流动式起重机、门座式起重机、桥式起重机、塔式起重机

这种分类方式直接对应了《起重机械分类》（GB/T20776）等国家标准，这5种是起重机械中应用最广、保有量最大的类型。

门式起重机

门式起重机采用门字形框架的金属结构，主梁下方的支腿沿地面轨道行走，部分机型的主梁两端还带有悬臂结构，凭借良好的场地适应性，广泛应用于室外货场装卸和造船业，尤其适合吊装箱梁等大型构件。

流动式起重机

流动式起重机可配备立柱或塔架，能够在无轨路面上灵活移动，并依靠自身重量保持稳定，机动性极强，主要用于港口码头、货物堆场的货物装载作业。

门座式起重机

门座式起重机将可回转的起重装置安装于门座之上，门形座架由桥架和支腿构成，其“门洞”设计可供车辆顺利通过，是港口、码头货物机械化装卸及造船厂船舶施工的关键装备。

桥式起重机

桥式起重机的主梁两端架设于轨道之上，外形酷似桥梁，其大车沿轨道运行，起重小车则沿主梁移动，凭借高效的作业方式，成为车间、仓库及料场上空物料吊运的主力，也是目前使用范围最广、保有量最多的起重机类型。

塔式起重机

塔式起重机的塔身固定于地面，主臂安装在塔身顶部，起重小车沿主臂行走，作业空间开阔，是房屋建筑施工、造船及路桥建设中的核心吊装设备。

行业特征

起重机的行业特征包括政策赋能清晰、产业链协同要求高、机遇与挑战并存。

政策赋能清晰

中国起重机行业的快速发展，得益于政策引导、产业链协同与技术创新的多重赋能。在中国制造2025、绿色环保等政策推动下，企业不断加大研发投入，加快向节能化、智能化方向转型。依托中国完整且配套成熟的产业链体系，行业具备稳定的供应链保障与突出的成本优势，为整机企业发展提供了坚实支撑。以徐工、中联重科为代表的中国龙头企业，凭借规模化生产与综合成本优势占据市场主导地位，并积极推进全球化布局与智能化升级，持续提升产品竞争力，逐步在高端市场与利勃海尔等国际知名品牌展开竞争，推动中国起重机行业迈向全球价值链中高端。

产业链协同要求高

起重机作为典型的高端装备产品，产业链覆盖上游核心零部件、中游整机制造与下游工程应用三大环节，产业链协同要求高、联动性强。起重机行业涉及上游零部件供应商、中游整机制造商和下游应用企业，产业链协同合作至关重要。上游液压系统、发动机、电控系统、结构件等关键零部件的供应稳定性与品质可靠性，直接决定起重机整机交付周期与产品性能；中游整机制造商的研发设计、智能制造工艺水平，决定起重机的安全性、可靠性与技术竞争力；下游基建、风电、市政、吊装等应用场景的需求反馈，则为产品迭代、技术升级提供方向指引。

机遇与挑战并存

中国起重机械行业机遇与挑战并存，一方面，新能源产业发展催生大吨位、高可靠性设备需求，海外新兴市场与“一带一路”沿线国家为出口业务提供广阔空间；另一方面，下游行业周期性波动、国际技术壁垒、中低端产能过剩等风险仍需警惕。未来，行业将通过技术升级实现差异化竞争，加强海外市场布局与产业链协同，完善售后服务体系，逐步实现从规模扩张向质量提升的转型，持续提升国际竞争力。

发展历程

中国起重机行业的市场演变历经四大阶段，分别是萌芽期（1957-1970年）、启动期（1971-2000年）、行业快速发展期（2001-2020年）和行业产品变革期（2021年至今），逐步实现从技术仿制到自主创新的跨越。

萌芽期 · 1957-01-01~1970-01-01

此阶段为中国起重机行业本土化起步阶段，1957年北京起重机器厂研制出中国第一台汽车起重机，标志着汽车式起重机正式诞生，1970年长江起重机厂推出第一台16吨全液压汽车起重机，填补了中国全液压起重机的空白，行业核心以引进苏联技术为核心，初步搭建起汽车起重机最基础的制造与配套体系，积累了早期的设计、生产经验。

行业整体处于技术探索和产能初步培育阶段，产品品类单一、吨位较小，仅能满足中国基础的吊装作业需求，市场规模极小且以本土自给为主，无规模化出口，行业市场化程度低，尚未形成竞争格局，为后续技术引进和升级奠定了产业基础。

启动期 · 1971-01-01~2000-01-01

行业开启多轮技术引进与自主融合之路，1981年徐工实现汽车起重机底盘批量生产，打破中大吨位起重机底盘依赖进口的局面，后续又引进日本、德国先进的液压、电控技术，大连起重机器厂与德国德马格成立合资企业，1989年徐工机械正式组建主攻大吨位市场，1981年起，徐工汽车起重机底盘实现批量生产，彻底解决了中大吨位起重机依赖进口底盘的被动局面。2000年中联重科科研院所转制上市，民营资本加速进入行业，技术创新活力初步释放。

这一阶段的技术引进实现了行业技术阶梯式提升，打破了初期的技术封锁，产品品类和吨位逐步丰富，中大吨位起重机实现国产化替代，市场需求随中国基础设施建设起步逐步释放，行业开始形成初步的企业梯队，市场化竞争萌芽，同时具备了少量产品出口的能力，产业集聚开始显现。中国基建、房地产、港口物流等下游领域高速发展，带动起重机市场需求爆发式增长，行业市场规模持续扩大。

高速发展期 · 2001-01-01~2020-01-01

行业实现从技术模仿到自主创新的关键跨越，2015年自主创新成果集中显现，形成具有中国技术特质的产品体系，彻底摆脱对国外技术的依赖，2016-2019年开启智能化、高端化转型，PLC可编程集成控制技术广泛应用，液压与电器实现深度融合，行业市场化竞争格局完全形成，头部企业逐步确立，产品矩阵覆盖汽车吊、履带吊、塔机等全品类。

中国基建、房地产、港口物流等下游领域高速发展，带动起重机市场需求爆发式增长，行业市场规模持续扩大，国产化产品占据中国主流市场，出口规模稳步提升，企业开始布局海外市场，产业集聚效应凸显，河南长垣等产业重镇形成完整产业链，行业进入规模化、规范化发展阶段。

产品变革期 · 2021-01-01~至今

行业核心技术全面突破，关键零部件实现自主可控，向高端化、智能化、绿色化深度转型，2022年中联重科推出全球首台混合动力全地面起重机，推动行业迈入新能源时代，2024年徐工发布G2高端起重机品牌，包含21项核心技术、11项原创技术，综合油耗与作业效率均提升20%以上。2025年中联重科4,000吨级起重机广泛应用于风电等高端场景，同时5G、物联网等技术赋能，智能防撞、远程管控等智能化配置成为标配，企业加大超大吨位、特殊作业领域研发投入。

中国市场进入存量更新阶段，地产、基建需求调整倒逼企业产品升级，大吨位、智能化、新能源起重机成为市场主流需求，行业整合加速，中小企业生存空间压缩，集中度逐步提升；海外市场成为核心增长极，“一带一路”沿线国家需求旺盛，中国企业全球化布局加快，在全球起重机市场的话语权显著提升，同时双碳政策推动行业绿色制造体系构建，燃油起重机逐步退出市场。

产业链分析

起重机产业链的发展现状

起重机行业产业链上游为原材料及核心零部件供应环节，主要作用为起重机整机制造提供基础材料（如高强度钢材、铝合金）和关键功能部件（如液压系统、电控系统、减速机、电机、钢丝绳等），其供应稳定性与技术水平直接影响整机的成本、性能和质量；产业链中游为整机制造与系统集成环节，主要作用通过研发设计、生产制造、组装测试，将上游原材料和零部件转化为各类起重机产品（如塔式起重机、汽车起重机、履带起重机、桥式起重机等），并根据下游需求进行定制化与智能化升级，是产业链的核心价值创造环节；产业链下游为应用服务与市场需求环节，主要作用将起重机产品应用于建筑施工、电力能源、港口物流、冶金化工、轨道交通、制造业厂房建设等领域，通过实际作业需求拉动行业发展，并推动产品向大吨位、高精度、远程运维等方向迭代升级。

起重机行业产业链主要有以下核心研究观点：

钢材价格波动影响起重机价格，液压行业的增长有利于起重机行业的发展。

1. 钢材价格波动与成本控制压力加大，短期承压但结构优化

2025年粗钢、钢材产量同比分别下降4.4%和7.1%，叠加产能置换比例提高至1.5:1以上，行业供给端收缩明显。由于钢材占起重机制造成本的50%以上，钢材价格的阶段性走高，直接推高了起重机的核心原材料成本；2025年中国粗钢表观消费量8.29亿吨，比2020年减少2.19亿吨。钢铁需求结构发生了显著变化，建筑业用钢占比从2020年的58%降至2025年的49%，反映出房地产、传统基建等下游行业需求走弱，这直接传导至起重机市场，导致传统工程场景下的设备采购需求阶段性承压。

2. 液压行业高附加值增长和出口优势有利于起重机发展。

2025年，液压行业营业收入实现261.3亿元，同比增速达到10.5%，这一增速显著高于同期工业总产值254.6亿元对应的7.6%增速。两者之间的增速差异清晰地表明，液压行业的增长动力正在发生结构性转变，正在通过产品结构升级和技术迭代来提升产品附加值。对于起重机行业而言，这种变化带来了双向影响。一方面，液压系统作为起重机的核心组成部分，价格波动会对企业盈利产生直接影响。另一方面，高附加值液压技术的突破，如电液控制、负载敏感系统等，也为起重机企业提供了产品升级的契机。2025年，核心液压部件的国产替代进程持续加速，有效降低了行业对进口产品的依赖，显著提升了供应链的安全性和稳定性，同时也增强了企业对核心成本的可控能力。其次，液压部件在全球市场的出口优势，为起重机整机的出海提供了坚实的配套支持。

传统塔机产能过剩，计价模式深度转型

1. 老旧设备供需持续宽松，传统塔机产能过剩明显

市场供需与产能呈现明显结构性分化，不同品类、不同机龄设备的供需格局差异显著。一方面，对于无明确机龄要求的老旧设备，由于下游建筑行业需求整体下滑60%-70%，市场供给仍处于过剩状态，大量老旧塔式起重机等设备闲置，开工率不足40%，尤其是依赖房地产市场的塔式起重机，2025年11月出货量同比降幅高达49%，闲置率超50%，产能过剩问题依然突出。

2. 计价模式深度转型，施工方案计价替代传统吨位计价

起重机计价方式直接关系吊装企业经营效益，70%以上的企业面临同吨位起重机台班费下滑局面，近50%的企业营收受到冲击，依靠台班费的传统盈利模式已难以持续。随着行业不断成熟，发包方逐步意识到低价台班背后存在较高隐性成本，决策重点从比拼单一台班费用转向综合成本对比。在此趋势下，行业计价模式加快向施工方案计价转型，借鉴成熟市场经验，依据项目周期、风险等级采用多样化计价方式，配套阶梯费率与成本联动机制。吊装企业也从单一设备租赁，向方案设计与全周期增值服务延伸，服务收入占比持续提升。

产业链上游环节分析

起重机上游环节



生产制造端

原材料及核心零部件供应环节

上游厂商

宝山钢铁股份有限公司

鞍钢股份有限公司

河钢集团有限公司

江苏恒立液压股份有限公司

徐州徐工液压件有限公司

杭叉集团股份有限公司

南京高速齿轮制造有限公司

SEW - 传动设备(天津)有限公司

深圳市汇川技术股份有限公司

天津赛象科技股份有限公司

江苏法尔胜股份有限公司

蒂森克虏伯(中国)投资有限公司

上游分析

钢材价格波动影响起重机价格。

1. 钢材价格波动与成本控制压力加大

2025年粗钢、钢材产量同比分别下降4.4%和7.1%，叠加产能置换比例提高至1.5:1以上，行业供给端收缩明显。由于钢材占起重机制造成本的50%以上，钢材价格的阶段性走高，直接推高了起重机的核心原材料成本；另一方面，钢铁行业“反内卷”行动推动低效产能退出，市场定价权向龙头钢企集中，起重机企业议价空间被压缩。对于中小起重机厂商而言，原材料采购成本的上涨将进一步挤压利润空间，而头部企业则可凭借规模采购优势和长期协议，部分对冲成本压力，行业成本分化加剧。

2. 基建与制造业需求传导，短期承压但结构优化

2025年中国粗钢表观消费量8.29亿吨，比2020年减少2.19亿吨。钢铁需求结构发生了显著变化，建筑业用钢占比从2020年的58%降至2025年的49%，反映出房地产、传统基建等下游行业需求走弱，这直接传导至起重机市场，导致传统工程场景下的设备采购需求阶段性承压。但同时，钢铁行业集中度提升后，龙头企业在高端钢材（如高强度钢、耐磨钢）的供给能力增强，为起重机向大吨位、轻量化、智能化升级提供了材料支撑。风电、核电等新能源项目对高强度钢材的需求增长，也带动了专用起重机的需求，使得起重机行业需求结构从传统基建向高端制造、新能源领域优化，对冲了部分传统需求下滑的影响。

液压行业的增长有利于起重机行业的发展。

1. 液压行业高附加值增长对起重机有双向影响

2025年，液压行业营业收入实现261.3亿元，同比增速达到10.5%，这一增速显著高于同期工业总产值254.6亿元对应的7.6%增速。两者之间的增速差异清晰地表明，液压行业的增长动力正在发生结构性转变，行业不再单纯依赖规模扩张，而是通过产品结构升级和技术迭代来提升产品附加值。对于起重机行业而言，这种变化带来了双向影响。一方面，液压系统作为起重机的核心组成部分，价格波动会对企业盈利产生直接影响。另一方面，高附加值液压技术的突破，如电液控制、负载敏感系统等，也为起重机企业提供了产品升级的契机，企业可以依托更先进的液压技术，推出更高性能、更高端的机型，从而提升产品毛利率，对冲成本上涨带来的压力。

2. 液压行业出口优势为起重机发展提供战略支撑

2025年，液压、气动、密封产品累计进出口额达到130.6亿美元，同比增长7.5%，实现贸易顺差8.8亿美元，其中液压行业出口额达到57.2亿美元，这一数据充分彰显了中国液压产品在全球市场的竞争力。这一趋势对起重机行业形成了多重战略利好。首先，核心液压部件的国产替代进程持续加速，有效降低了行业对进口产品的依赖，显著提升了供应链的安全性和稳定性，同时也增强了企业对核心成本的可控能力。其次，液压部件在全球市场的出口优势，为起重机整机的出海提供了坚实的配套支持，不仅降低了整机出口的配套成本，也提升了中国起重机在国际市场的综合竞争力。此外，液压行业工业总产值环比下降1.9%的短期波动，也提醒起重机企业需要更加灵活地优化排产节奏，以更好地应对供应链变化带来的挑战，保障生产经营的平稳运行。

产业链中游环节分析

起重机中游环节



中游环节



品牌端

整机制造与系统集成环节

中游厂商

徐工集团工程机械股份有限公司

三一重工股份有限公司

中联重科股份有限公司

太原重型机械集团有限公司

广西柳工机械股份有限公司

山河智能装备股份有限公司

大连华锐重工集团股份有限公司

辽宁抚挖重工机械股份有限公司

四川长江工程起重机有限责任公司

德国利勃海尔集团

芬兰科尼起重机集团

日本多田野株式会社

美国马尼托瓦克公司

奥地利帕尔菲格集团

阿尔法起重机有限公司

河南省新乡市矿山起重机有限公司

科尼起重机设备制造（江苏）有限公司

中游分析

传统塔机产能过剩，短机龄设备供给紧缺。

1. 老旧设备供需持续宽松，传统塔机产能过剩明显

市场供需与产能呈现明显结构性分化，不同品类、不同机龄设备的供需格局差异显著。结合广州市建筑起重机械行业协会会长万祖平的表述及行业调研数据，当前起重机行业已彻底告别“全面产能过剩”的单一格局，形成“两极分化”的鲜明特征。一方面，对于无明确机龄要求的老旧设备，由于下游建筑行业需求整体下滑60%-70%，市场供给仍处于过剩状态，大量老旧塔式起重机等设备闲置，开工率不足40%，尤其是依赖房地产市场的塔式起重机，2025年11月出货量同比降幅高达49%，闲置率超50%，产能过剩问题依然突出。

2. 短机龄设备供给紧缺，高端细分领域需求旺盛

另一方面，3年内的全新设备、短机龄设备产能已接近枯竭，这类设备因新机投资回报比大幅下滑，当前新机价格仅为初期的三分之一左右，新机增量基本为零，而2022-2024年期间新购置设备总量本就有限，导致存量稀缺。同时，细分品类也呈现差异化供需，风电项目所需的千吨级履带起重机供不应求，2025年11月出货量同比暴涨102%，高峰期需提前数月锁定资源，而房地产领域常用的塔式起重机却深陷“寒冬”，形成鲜明反差。这种分化直接导致行业新的供需平衡：对设备机龄、性能有严格要求的高端需求如风电吊装、大型基建供不应求，而对机龄无要求的常规需求则供大于求，成为当前行业产能结构的核心特征。

计价模式深度转型，机龄差异导致价格分化。

1. 计价模式深度转型，施工方案计价替代传统吨位计价

起重机行业计价模式正在发生根本性变革，传统吨位计价逐步被施工方案计价取代，价值驱动成为行业发展主流。起重机计价方式直接关系到吊装企业经营效益，70%以上的企业面临同吨位起重机台班费下滑局面，近50%的企业营收受到冲击，依靠台班费的传统盈利模式已难以持续。随着行业不断成熟，发包方逐步意识到低价台班背后存在较高隐性成本，决策重点从比拼单一台班费用转向综合成本对比。在此趋势下，行业计价模式加快向施工方案计价转型，借鉴成熟市场经验，依据项目周期、风险等级采用多样化计价方式，配套阶

梯费率与成本联动机制。吊装企业也从单一设备租赁，向方案设计与全周期增值服务延伸，服务收入占比持续提升，有效对冲台班费下行压力，更好满足发包方综合价值需求。

2. 价格体系两极分化，机龄差异成为定价核心影响因素

当前起重机价格体系呈现明显两极分化，短机龄设备价格上行趋势清晰，老旧设备价格持续走低，价格成为重塑行业供需平衡的关键变量。根据行业观点与监测数据，价格分化主要表现在二手机与租赁市场，且分化程度不断加深。二手机市场在前期多重因素影响下整体价格持续走低，而从2024年末到2025年上半年，三年以内短机龄二手机因供给紧张，交易价格明显回升，这一态势还将进一步巩固。机龄差异带来的价格走势背离，成为当前行业价格体系最突出的特征。

产业链下游环节分析

起重机下游环节



渠道端及终端客户

应用服务与市场需求环节

渠道端

中国建筑股份有限公司

中国中铁股份有限公司

中国铁道建筑集团有限公司

中国交通建设股份有限公司

上海建工集团股份有限公司

北京建工集团有限责任公司

金风科技股份有限公司

明阳智慧能源集团股份公司

上海国际港务（集团）股份有限公司

宁波舟山港股份有限公司

下游分析

行业主体以民营成熟期企业为主，行业由过剩竞争转向价值竞争。

1. 行业主体以民营成熟期企业为主，设备更新周期持续缩短

以起重机为核心装备的吊装行业，市场主体以民营中小型、经营十年以上的成熟期企业为主，整体设备更新节奏不断加快。调研数据显示，中国吊装行业民营企业占比超过90%，企业人员规模多集中在20至100人。民营中小型企业凭借决策高效、服务贴近、响应迅速等特点，较好满足了甲方在施工效率、风险管控与长期合作方面的核心诉求，成为行业主力军。从经营年限看，成立10至20年的企业占比接近50%，十年以上成熟企业合计占比超过60%，凭借长期积累的操作经验与项目能力，有效突破资质与技术门槛。在设备更新上，头部企业起重机平均机龄仅5至6年，大吨位产品更新周期缩短至3年以内，逐步与国际水平接轨，中小吊装企业也持续优化设备结构，走专业化、精细化发展路线。

2. 业务与设备精准匹配需求，行业由过剩竞争转向价值竞争

当前吊装企业的业务布局与设备配置更加贴合市场需求，推动行业走出同质化过剩竞争。中国吊装企业核心业务集中在桥梁工程、钢结构工程、陆地风电和市政工程四大领域，相关业务占比普遍超过70%。不同应用场景对设备性能要求差异明显，如桥梁与市政项目更看重安全合规与工期保障，风电与钢结构项目则对吊装精度和综合成本提出更高要求，促使行业向技术化、专业化升级。在设备规模上，拥有20至50台起重机的企业占比最高，10至20台的企业紧随其后，中等设备规模成为主流。从起重能力看，主流吨位产品合计占比过半，能够覆盖绝大多数市场需求。企业普遍依据历史订单动态优化设备结构，聚焦核心吨位布局，同时探索设备共享与联盟合作模式，缓解大型项目临时需求压力，降低投资与闲置风险，推动行业从单纯比拼起重能力，转向精准化、高价值的综合服务竞争。

租赁价格分化加剧，品类差异强化价格两极格局。

1. 租赁价格分化加剧，机龄成为定价关键分水岭

在起重机租赁市场，价格两极分化的特征愈发显著。常规机型以及对机龄无明确要求的设备，租赁价格自2021年以来大幅下降60%—70%，当前价格仅为高峰期的10%—30%，行业利润空间被大幅压缩。与之形成鲜明对比的是，限定机龄的设备特别是使用3年以内、5年以内的设备，因合规货源持续紧缺，租赁价格出现明显溢价，上涨趋势已然确立。测算结果表明，符合机龄要求的设备租赁价格需在现有水平上提升80%—100%，且单项目租期超过20个月，租赁企业才能实现微利运营，以此抵消设备快速贬值带来的经营压力。

2. 设备贬值压力突出，品类差异强化价格两极格局

设备贬值成本成为推动租赁价格上调的重要因素，以150米高层建筑项目为例，30个L69级标准节在两年内贬值金额可达45万元，仅每月分摊的贬值成本就达到2.25万元，直接倒逼租赁价格上行。与此同时，不同应用场景的设备价格同样呈现明显分化，风电施工所用的大吨位履带起重机租赁价格保持高位，而房地产领域常用的塔式起重机租赁价格持续走低，不同品类间的价格反差进一步强化了整个行业价格体系的两极化。

行业规模

起重机行业规模的概况

2020年—2025年，起重机行业市场规模由1,388.89亿人民币元回落至1,260.84亿人民币元，期间年复合增长率-1.92%。预计2026年—2030年，起重机行业市场规模由1,247.6亿人民币元增长至1,309.2亿人民币元，期间年复合增长率1.21%。

起重机行业市场规模历史变化的原因如下：

基建投资驱动与行业深度调整。

1. 基建投资驱动与行业景气上行

2020-2021年，中国起重机市场规模从1,389亿元增长至1,543亿元，达到阶段性峰值。这一增长主要得益于“十四五”开局阶段大规模基建投资拉动，以及疫情后经济复苏带来的工程建设需求反弹。同时，风电、光伏等新能源项目加速落地，对大吨位汽车起重机、履带起重机的需求显著提升，叠加老旧设备更新周期到来，共同推动行业景气度上行。头部企业通过扩产和产品结构升级，进一步抢占市场份额，带动了整体市场规模扩张。

2. 产能过剩与行业深度调整

2022-2024年，起重机市场规模从1,169亿元回落至1,061亿元，进入下行调整期。核心原因在于前期行业扩张导致产能过剩，叠加房地产调控趋严、基建投资增速放缓，设备利用率和开工率持续下滑。同时，国四排放标准实施、原材料价格波动等因素，压缩了企业利润空间，中小厂商加速出清。行业从高速增长转向存量竞争，市场规模收缩的同时，也推动了企业从规模扩张向质量效益转型。

需求结构优化与技术迭代。

1. 需求结构优化与市场企稳回升

2025年，起重机市场规模回升至1,261亿元，行业呈现企稳态势。这一变化源于需求结构的优化：传统基建与房地产领域需求虽未完全复苏，但风电、核电、大型工业项目等高端工程建设对大吨位、智能化起重机的需求持续增长。同时，“一带一路”沿线国家出口订单增加，有效对冲了中国市场压力。头部企业通过技术升级和全球化布局，提升了产品附加值和市场竞争力，带动行业整体规模回升。

2. 技术迭代与细分市场驱动

2026-2030年，起重机市场规模预计从1,248亿元稳步增长至1,309亿元，增长动力来自技术迭代和细分市场拓展。智能化、新能源技术的应用，推动产品向高效、节能、安全方向升级，带动设备更新需求释放；同时，港口、矿山、风电等细分场景对专用起重机的需求持续扩大，为市场增长提供新空间。行业集中度进一步提升，头部企业凭借技术壁垒和全产业链优势，主导市场增长，而中小企业则通过差异化定位在细分赛道寻求突破。

起重机行业市场规模未来变化的原因主要包括：

政策引导与技术升级将影响未来市场规模。

1. 政策引导赋能，绿色与合规驱动规模优化

“十五五”规划将新质生产力置于核心位置，明确推动高端装备制造业向绿色化、智能化深度转型国家发改委。如《工业领域碳中和推进方案》要求2025年大宗工业固废综合利用率达到57%、2030年达到62%，与起重机行业直接相关，核心是起重机作为固废综合利用全流程的核心搬运、吊装装备，利用率目标将倒逼行业需求扩容与产品升级，将强制淘汰国四及以下排放标准的老旧设备，直接拉动更新需求。同时，“十五五”期间安全生产与合规监管全面升级，全生命周期追溯与远程安全监控成为强制要求，加速中小企业出清。地方产业政策聚焦核心零部件国产化与智能产线建设，推动行业集中度持续提升，头部企业产能优化与高端产品投放，将成为市场规模结构性增长的核心支撑。

2. 技术迭代升级，高端化转型拓宽增长空间

技术创新迭代是决定起重机行业市场规模未来走向的关键因素。随着5G、物联网、AI视觉识别及数字孪生技术的深度融合，起重机正加速向智能化、自动化转型，远程操控、自动定位、防碰撞预警等功能成为高端机型标配，推动高端产品市场渗透率持续提升。轻量化、模块化设计与高强度钢、复合材料的应用，降低设备能耗与自重，适配更多复杂作业场景。同时，核心零部件国产替代进程加快，高端液压系统、智能传感器等进口依赖度下降，降低企业生产成本，提升产品竞争力。头部企业研发投入占比提升至4%以上，技术突破推动产品结构升级，高端市场扩容成为拉动行业市场规模增长的重要引擎。

需求结构调整与行业竞争洗牌将影响未来市场规模。

1. 需求结构调整，新兴场景拉动市场扩容

下游需求结构的优化与新兴场景的拓展，直接推动起重机行业市场规模稳步增长。传统基建投资趋稳，城市更新、港口扩建等领域仍保持刚性需求，而新能源基地建设、大型港口自动化改造、智能制造工厂等新兴场景成为新增长极，其中风电领域对大吨位、高精度起重机的需求年均增速超12%。同时，行业需求从单一设备采购向“产品+服务+解决方案”转型，全生命周期管理、融资租赁等增值服务，进一步挖掘市场需求潜力。此外，“一带一路”倡议推动中国起重机企业“走出去”，2025年，中国向金砖九国出口工程机械108.15亿美元，占全部出口额的24.7%，同比增长1.36%。从具体出口目的国来看，向俄罗斯联邦、美国、印度尼西亚、巴西、沙特阿拉伯、阿联酋、印度、澳大利亚等二十个国家和地区出口合计261.38亿美元，占全部出口额的59.6%，出口产品向大吨位、定制化升级，为市场规模增长注入新动力。

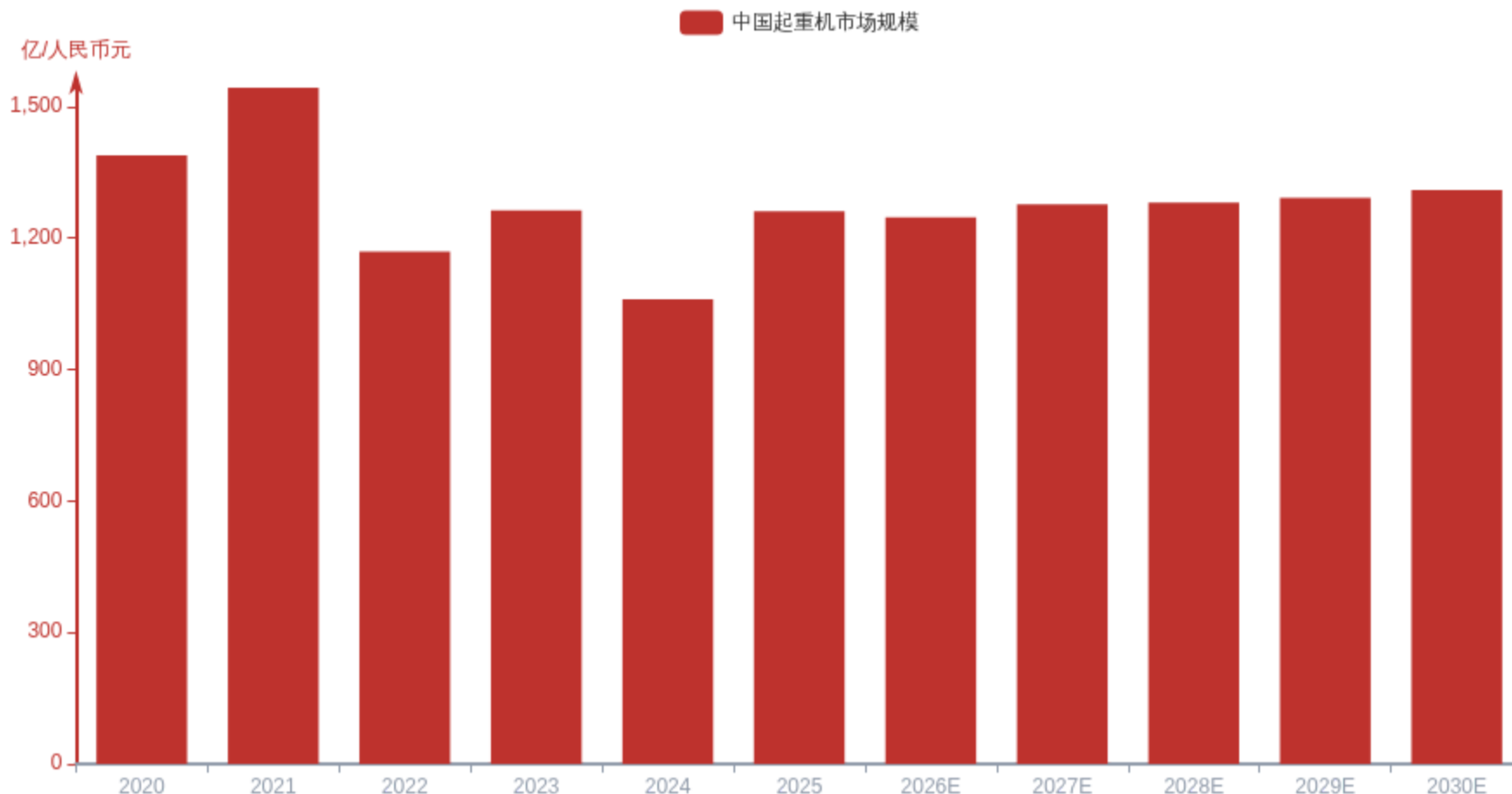
2. 重点产品遭遇系统性打压，出口品类扩张受阻

起重机及相关高空作业机械正成为全球贸易摩擦的核心焦点，系统性打压态势直接限制了行业出口品类的增长空间。在起重机领域，汽车起重机、履带起重机、移动式起重机等核心产品，在欧美、印度等关键市场接连遭遇反倾销、反补贴调查及征税措施，出口范围被大幅压缩；在高空作业机械领域，臂式升降机、移动式升降作业平台等配套品类，同样在欧盟、英国面临贸易壁垒。这种覆盖核心产品与关联品类的系统性限制，使得中国企业无法通过品类多元化布局对冲单一产品的贸易风险，原本依靠多品类出口拓展海外市场的路径被阻断，行业难以借助出口品类扩张实现市场规模的突破。

规模预测

起重机行业规模

2020-2030年起重机行业市场规模



政策梳理

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	GB/T 20776—2023《起重机械分类》	国家市场监督管理总局	2024-01-01	8
政策内容	“本文件适用于起重机械的设计、制造、安装、使用、检验、检测、维修、改造、报废、管理、教学、科研、贸易等领域。”“适应技术迭代与新兴场景，完善标准体系，拓展行业边界。为监管、设计、制造、使用提供统一分类依据，提升行业规范化水平。”			
政策解读	全面替代2006版标准，首次将机械式停车设备完整纳入分类体系；优化起重机类别划分，覆盖传统工业与城市公共服务新场景，与TSG 51—2023形成“分类+安全”规范体系。			
政策性质	规范类政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《工程机械行业碳达峰实施方案》	工业和信息化部等	2022-01-01	8
政策内容	“2028年前实现行业碳排放达峰；到2025年重点企业单位产值能耗较2020年下降13.5%，新能源产品销量占比不低于15%；到2030年碳排放强度较2020年下降30%以上。”“重点发展纯电动、氢燃料电池、可再生燃料、混合动力等新能源工程机械技术和装备。推动燃油起重机加速退出”。			
政策解读	政策明确行业碳达峰时间表与路线图，倒逼企业构建绿色制造体系。推动核心部件（电驱桥、BMS、高效液压）技术攻关，支撑绿色转型。			
政策性质	鼓励性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《缺陷特种设备召回管理规则》 (TSG 09—2025)	国家市场监督管理总局	2025-01-01	8
政策内容	“本规则适用于《特种设备目录》内起重机械及安全附件、零部件、保护装置等存在同一性缺陷产品的召回管理；召回分为主动召回与责令召回，生产单位对缺陷产品承担消除责任；监管部门建立缺陷调查、风险评估、召回监督全流程机制，对拒不召回或整改不力的依法处罚。”			
政策解读	政策填补了特种设备召回制度的空白，推动监管从“事前审批”向“事中事后全周期管控”转型。倒逼企业强化质量管控与技术升级，加速行业洗牌，提升集中度。保护使用者权益，降低系统性安全风险。			
政策性质	规范类政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《关于印发起重机械、基坑工程等五项危险性较大的分部分项工程施工安全要点的通知》	中华人民共和国住房和城乡建设部	2017-05-31	7
政策内容	为提高建筑和基础设施工程的安全性，政策明确对危险工程如起重机械、基坑、脚手架和模板支架的安全要求，以减少事故并确保施工安全。			
政策解读	政策要求建筑和基础设施工程的某些关键部分如起重机械、基坑和脚手架满足更高的安全标准。对于支护系统的运营服务，意味着支护系统运营服务需要遵循新的安全规定，可能需要调整技术和操作方法，以确保施工的安全。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《起重机械安全技术规程》(TSG 51—2023)	国家市场监督管理总局	2023-01-01	9
政策内容	“对原 5 份专项规程整合修订，形成统一技术规范。新增智能防撞系统、超载实时预警、远程紧急停机、结构健康监测等12项主动安全功能强制配置要求；明确设计、制造、安装、改造、修理、使用、检验检测全流程安全责任；强化安全保护装置（制动器、限位开关、超载限制器）。”			
政策解读	政策统一全国起重机安全技术底线，替代分散旧规，实现全生命周期闭环监管。强制智能化安全配置，从“被动防护”转向“主动预警 + 远程管控”，大幅降低事故风险。			
政策性质	指导性政策			

竞争格局

起重机竞争格局概况

起重机行业呈现以下梯队情况: 第一梯队公司有徐工机械、三一重工、振华重工等; 第二梯队公司有广西柳工、大连重工、法兰泰克等; 第三梯队公司有太原重工、西部泰力、重钢机械等。

起重机行业竞争格局形成的历史原因如下:

计划经济起步发展，改革开放率先升级。

1. 计划经济铸就产业根基

新中国成立初期，起重机行业作为重工业核心板块，被纳入国家统一规划布局。“一五”计划和“三线建设”期间，徐工、太原重工、大连重工等企业依托重点项目落地，在徐州、太原、大连等地形成了最早的产业集群。这一阶段，行业技术主要依赖苏联援助，通过仿制与技术引进建立起初步制造能力，同时形成了以大型国企为核心的产业结构，奠定了后续发展的基础。计划经济的集中布局，让这些企业获得了早期的资源倾斜和技术积累，也为后续行业格局的演变埋下了伏笔。

2. 技术升级与民企崛起

改革开放后，行业迎来技术升级与主体多元化的双重变革。徐工、中联重科、三一重工等企业通过与利勃海尔、多田野等国际巨头合作，快速吸收先进技术，徐工2002年推出中国首台全地面起重机，实现关键突破。与此同时，三一重工等民营企业凭借灵活机制和市场敏锐度迅速崛起，通过并购与自主研发，与徐工、中联重科形成“三足鼎立”的第一梯队雏形。2008年“四万亿”基建投资计划推动行业爆发式增长，头部企业借机扩大产能，市场份额向头部集中，行业集中度显著提升。

后增长时代梯队固化。

1. 头部领跑与中坚分化

2012年后，行业进入产能过剩与深度调整期，竞争格局进一步固化。徐工、三一、中联通过智能化、新能源技术升级和全球化布局，巩固了绝对领先地位，形成难以逾越的技术与规模壁垒。广西柳工、大连重工、法兰泰克等第二梯队企业，则依托母公司多元化优势或聚焦港口、冶金等细分领域，在特定市场形成差异化竞争力。而太原重工、西部装备、重钢机械等第三梯队企业，多扎根区域市场或深耕特种起重机、配套件赛道，凭借本地化服务和成本优势占据细分空间。

2. 多重因素驱动的格局形成

当前起重机行业的竞争格局，是政策导向、技术迭代、市场需求与企业战略共同作用的结果。政策层面，早期计划经济布局奠定了国企基础，后期产业政策引导技术升级与结构优化；技术层面，从仿制到自主创新的路径，让头部企业积累了核心壁垒；市场层面，基建爆发与产能调整推动了资源向头部集中；企业战略层面，头部企业选择全球化与全产业链布局，而中尾部企业则通过差异化定位寻求生存空间。这种格局既体现了行业发展的历史必然性，也为未来竞争与整合指明了方向。

起重机行业竞争格局未来变化的趋势如下：

智能化与全球化将影响未来竞争格局。

1. 智能化与新能源技术重构竞争壁垒

当前，中国起重机行业正处于产能过剩与深度调整期。据中国工程机械工业协会统计，2025年工程机械主要产品平均工作时长为926小时，同比下降6.15%；其中汽车起重机1,228小时，履带起重机1,056小时，塔式起重机550小时。同时，主要产品开工率为55.4%，同比下降5.77个百分点，其中汽车起重机71%，履带起重机57.7%，塔式起重机仅为38.1%。这组数据直观反映出行业整体作业强度下滑、设备利用率不足的现状，也凸显了传统模式下行业增长乏力的困境。在此背景下，未来5-10年，智能化、新能源将成为起重机行业的核心竞争维度，头部企业如徐工、三一重工、中联重科将持续加大在无人驾驶、智能调度、电动化底盘、氢燃料动力等领域的研发投入，通过技术迭代构建新的护城河；而第二、第三梯队企业受限于研发投入和供应链能力，将面临更大的技术追赶压力，部分企业或通过与头部企业合作、聚焦细分场景电动化产品等方式，避免被边缘化。

2. 全球化布局与区域市场深度渗透

随着“一带一路”倡议深化及海外基建需求释放，头部企业将加速全球化布局，通过海外建厂、本地化服务和并购整合，抢占东南亚、中东、拉美等新兴市场。2025年前三季度，中国向“一带一路”沿线国家和地区出口工程机械总额达206.58亿美元，同比增长11.3%，占工程机械出口总额的47.1%；向金砖九国出口108.15亿美元，占比24.7%，同比增长1.36%。以徐工、三一为例，其海外营收占比持续提升，未来将进一步完善海外生产基地、备件中心和服务网络，针对不同区域工况定制产品，提升本地化竞争力；而广西柳工、大连重工等第二梯队企业，则会依托母公司多元化优势，聚焦港口、冶金等细分领域的海外需求，通过差异化产品拓展市场。

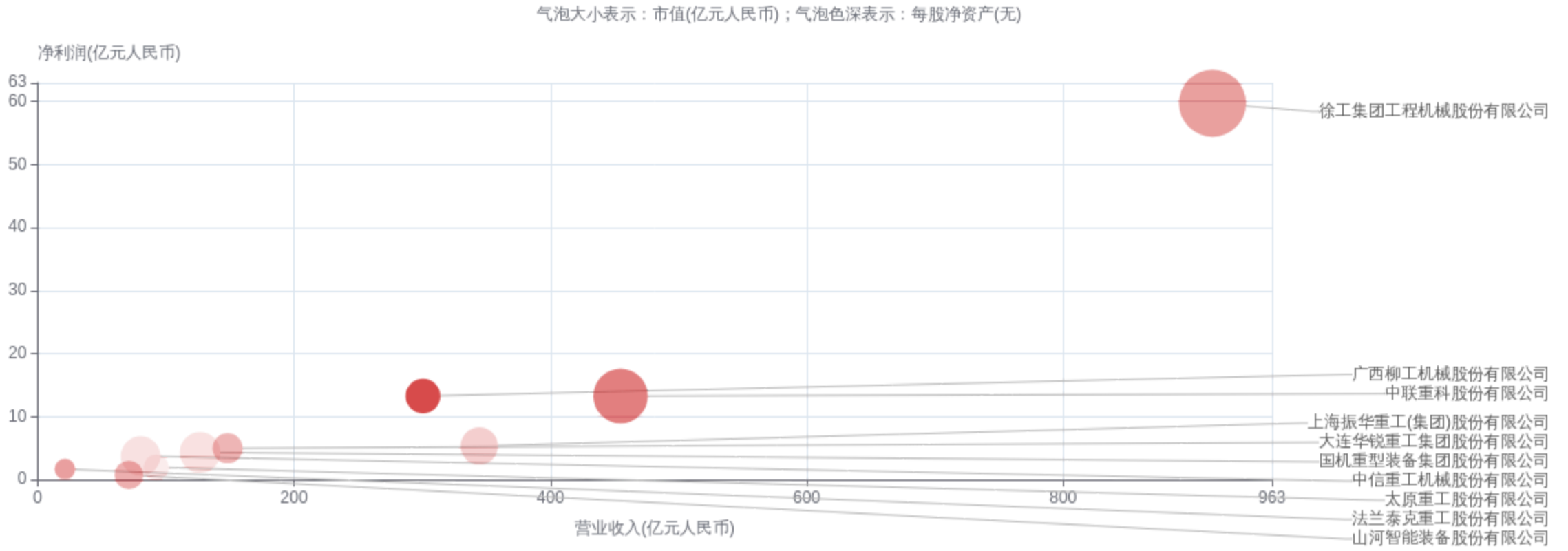
产业链整合与绿色转型将影响未来竞争格局。

1. 产业链整合与生态化竞争加剧

行业竞争将从单一产品竞争转向全产业链生态竞争。头部企业会通过整合上下游资源，提升盈利能力和抗风险能力。例如，徐工2025年研发占比达6.1%，通过布局液压件、减速机等核心零部件自主研发，降低对外依赖；三一则依托工业互联网平台，为客户提供设备监控等增值服务，拓展后市场收入。同时，跨界合作（如与新能源车企、物联网企业）将成为常态，推动行业从设备制造商向综合解决方案提供商转型，进一步挤压缺乏生态协同能力的中小企业生存空间，部分中小企业或通过成为头部企业的配套供应商，融入生态体系以谋求发展。

2. 政策驱动与绿色转型重塑行业格局

“双碳”目标下，绿色制造、循环经济将成为行业发展的重要导向。政策对排放、能耗的严格要求，将加速淘汰高耗能、低效率的落后产能，推动行业集中度进一步提升。《2025年度中央财政支持实施城市更新行动评选结果公示》重点支持了包括“工程机械之都”长沙在内的20个城市。一方面，具备绿色技术储备和规模化优势的头部企业将获得更多政策支持，如新能源起重机补贴、绿色工厂认证等，加速扩大市场份额；另一方面，中小企业则需通过技术改造或聚焦绿色细分赛道，在新的政策环境中寻找生存与发展空间。同时，循环经济模式将成为行业新增长点，头部企业凭借品牌和渠道优势，有望主导这一赛道，进一步巩固市场地位，而第三梯队企业或依托区域资源，在再制造等细分领域形成特色优势。



上市公司速览

徐工集团工程机械股份有限公司 (000425)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	716.7亿元 >	-4.6	22.9

中联重科股份有限公司 (000157)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	245.4亿元 >	1.9	28.3

太原重工股份有限公司 (600169)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	63.9亿元 >	-3.8	19.0

法兰泰克重工股份有限公司 (603966)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	18.6亿元 >	31.3	23.7

广西柳工机械股份有限公司 (000528)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	228.6亿元 >	8.3	23.5

中信重工机械股份有限公司 (601608)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	69.9亿元 >	3.2	18.9

三一重工股份有限公司 (600031)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	561.4亿元 >	-5.1	28.5

大连华锐重工集团股份有限公司 (002204)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	101.6亿元 >	10.1	19.0

上海振华重工(集团)股份有限公司 (600320)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	85.2亿元 >	-	10.7

山河智能装备股份有限公司 (002097)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	15.1亿元 >	-9.0	25.5

国机重型装备集团股份有限公司 (601399)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	102.2亿元 >	14.1	15.3

企业分析

1 徐工集团工程机械股份有限公司【000425】

■ 公司信息			
企业状态	存续	注册资本	1181616.6093万人民币
企业总部	徐州市	行业	专用设备制造业
法人	杨东升	统一社会信用代码	913203001347934993
企业类型	股份有限公司(上市)	成立时间	755884800000
品牌名称	徐工集团工程机械股份有限公司	经营范围	<p>工程机械及成套设备、专用汽车、建筑工程机械、物料搬运设备及配件、矿山机械、环卫机械、商用车、载货汽车、工程机械发动机、通用基础零部件、仪器、仪表、衡器制造、加工、销售、维修；环保工程施工；二手车机械再制造、收购、销售、租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）许可项目：特种设备设计；特种设备制造；特种设备安装改造修理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：机械设备研发；机械设备租赁；普通机械设备安装服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；特种设备销售；特种设备出租；工程和技术研究和试验发展；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售；货物进出口；技术进出口；工业机器人制造；特殊作业机器人制造；工业机器人销售；智能机器人的研发；智能机器人销售；农业机械制造；农业机械销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；智能港口装卸设备销售；港口设施设备和机械租赁维修业务；安防设备制造；消防器材销售；石油制品销售（不含危险化学品）；海洋工程装备研发；海洋工程装备制造；海洋工程装备销售；船用配套设备制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）</p>

■ 财务数据分析									
财务指标	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
销售现金流/营业收入	0.95	1.07	1.01	0.89	0.89	0.84	1.12	1.12	1.09
扣非净利润同比增长(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
资产负债率(%)	53.4267	51.6661	50.4644	56.4685	62.7759	66.2188	68.7841	64.513	62.4391
营业总收入同比增长(%)	1.1706	72.4629	52.4488	33.2492	24.9969	14.0053	-19.6745	-1.0328	-1.28
归属净利润同比增长(%)	268.0464	389.3096	100.4407	76.9816	2.9909	50.5717	-47.5254	23.5141	12.1966
摊薄净资产收益率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
实际税率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
应收账款周转天数(天)	405.206	223.2566	162.827	159.6005	161.1128	158.5866	163.092	174.7406	168.9749
预收款/营业收入	/	/	/	/	/	/	/	/	/
流动比率	1.5614	1.7307	1.6905	1.6373	1.3796	1.3491	1.3373	1.2859	1.3546
每股经营现金流(元)	0.3204	0.45	0.4224	0.6556	0.3561	1.0305	0.134	0.3022	0.4841
毛利率(%)	19.4424	18.8869	16.6889	17.4532	17.0709	16.2422	20.2116	22.3849	22.5497
流动负债/总负债(%)	83.1192	81.2963	87.3741	84.5503	88.2102	86.6398	80.1693	82.6409	79.3917
速动比率	1.2212	1.2824	1.313	1.353	1.1226	1.0825	0.9738	0.911	0.9467
摊薄总资产收益率(%)	0.4997	2.1948	3.7032	5.2625	4.4304	5.5961	3.0126	3.1067	3.7053
营业总收入滚动环比增长(%)	21.4973	6.7999	1.9961	31.9006	/	/	/	/	/
扣非净利润滚动环比增长(%)	94.7282	-20.6264	18.7229	40.0204	/	/	/	/	/
加权净资产收益率(%)	1.01	4.7	8.28	12.56	11.73	16.24	8.13	9.86	/
基本每股收益(元)	0.03	0.14	0.261	0.432	0.4505	0.7052	0.36	0.45	0.51
净利率(%)	1.2823	3.5315	4.6288	6.1602	5.0639	6.6968	4.5777	5.6394	6.5279
总资产周转率(次)	0.3897	0.6215	0.8	0.8543	0.8749	0.8356	0.6581	0.5509	0.5676
归属净利润滚动环比增长(%)	12.6879	6.6895	33.1692	-18.4804	/	/	/	/	/
每股净资产(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
每股公积金(元)	0.4772	0.4772	0.6398	0.6555	0.6586	0.6511	1.4204	1.3875	1.3852
扣非净利润(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
存货周转天数(天)	163.9231	121.9965	95.1976	76.235	69.1138	76.1695	124.8829	168.7052	164.9636
营业总收入(元)	16891229922.95	29131104625.6	44410005648.37	59175998918.25	73968148563.43	84327579230.19	93817122393.59	92848220501.93	91659763823.82
每股未分配利润(元)	1.3265	1.4416	1.4816	1.846	2.2044	2.7643	1.91	2.1832	2.486
稀释每股收益(元)	0.03	0.14	0.261	0.432	0.4505	0.7052	0.36	0.45	0.51
归属净利润(元)	208583211.01	1020617730.33	2045733651.54	3620572465.02	3728859646.1	5614606145.93	4307097069.54	5326470288.96	5976118332.51
扣非每股收益(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
毛利润(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/
经营现金流/营业收入	0.3204	0.45	0.4224	0.6556	0.3561	1.0305	0.134	0.3022	0.4841

公司竞争优势

附录

法律声明

权利归属：头豹上关于页面内容的补充说明、描述，以及其中包含的头豹标识、版面设计、排版方式、文本、图片、图形等，相关知识产权归头豹所有，均受著作权法、商标法及其它法律保护。

尊重原创：头豹上发布的内容（包括但不限于页面中呈现的数据、文字、图表、图像等），著作权均归发布者所有。头豹有权但无义务对用户发布的内容进行审核，有权根据相关证据结合法律法规对侵权信息进行处理。头豹不对发布者发布内容的知识产权权属进行保证，并且尊重权利人的知识产权及其他合法权益。如果权利人认为头豹平台上发布者发布的内容侵犯自身的知识产权及其他合法权益，可依法向头豹（联系邮箱：support@leadleo.com）发出书面说明，并提供具有证明效力的证据材料。头豹在书面审核相关材料后，有权根据《中华人民共和国侵权责任法》等法律法规删除相关内容，并依法保留相关数据。

内容使用：未经发布方及头豹事先书面许可，任何人不得以任何方式直接或间接地复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编上述内容，或用于任何商业目的。任何第三方如需转载、引用或基于任何商业目的使用本页面上的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等），可根据页面相关的指引进行授权操作；或联系头豹取得相应授权，联系邮箱：support@leadleo.com。

合作维权：头豹已获得发布方的授权，如果任何第三方侵犯了发布方相关的权利，发布方或将授权头豹或其指定的代理人代表头豹自身或发布方对该第三方提出警告、投诉、提起诉讼、进行上诉，或谈判和解，或在认为必要的情况下参与共同维权。

完整性：以上声明和本页内容以及本平台所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、视频、数据）构成不可分割的部分，在未仔细阅读并认可本声明所有条款的前提下，请勿对本页面以及头豹所有内容做任何形式的浏览、点击、引用或下载。

成为头豹会员—享专属权益

- 成为头豹会员，尊享头豹海量数据库内容及定制化研究咨询服务
- 头豹已累积上万本行业报告、词条报告，拥有20万+注册用户，沉淀100万+原创数据元素
- 头豹优势：行业覆盖全、数据量庞大、研究内容应用场景广泛，并有专业分析师团队为您提供定制化服务，助力企业展业

报告次卡

任意10本报告
阅读权益（一年有效）

¥598 /年

企业标准版



适用于研究频次高的用户或企业
无限量阅读全站报告
升级报告下载量
专享企业服务
定制词条报告

¥50,000 /年

企业专业版/旗舰版



满足定制研究需求的企业用户
定制深度研究报告
按需下载报告
分析师一对一沟通
专享所有核心功能

¥150,000+ /年

购买与咨询

咨询邮箱：

nancy.wang@frostchina.com

客服电话：

400-072-5588



头豹
LeadLeo

www.leadleo.com
400-072-5588