



2026年 平地机行业词条报告

头豹分类/制造业/专用设备制造业/环保、邮政、社会公共服务及其他专用设备制造/地质勘查专用设备制造

大地塑形师——从政策锚点到全球场景，平地机寡头时代的规模跃升与自主突破

头豹词条报告系列



郑梓涛 · 头豹分析师

2026-09-02

未经平台授权，禁止转载

行业分类：制造业/地质勘查专用设备制造

摘要

平地机是以可调节刮刀为核心的高精度多功能筑路机械，行业特征包括需求强周期属性，与基建政策高度绑定；出口主导市场，海外收入占比极高；行业高度集中，寡头垄断竞争；产业链重资产，租赁渠道占终端采购主流。2021-2025年，行业市场规模由30.06亿增至37.62亿，预计2026-2031年增至53.09亿。市场规模增长得益于龙头企业技术成熟、新能源产品量产，以及矿山、基建等细分场景需求释放。未来出口市场扩容和核心技术自主突破将进一步拉动市场规模扩张。

行业定义

平地机（英文：MotorGrader），属于铲土运输类土方工程机械，是以中部可多自由度调节的刮刀为核心工作装置，依靠自身行走动力完成土壤切削、移土、整形、精细找平的高精度多功能筑路机械。其刮刀布置在前后轮轴中间，区别于推土机前置铲刀；刮刀可实现六向空间运动：升降、左右侧移、水平回转、前后倾斜、铲角调整，能精准控制切削深度、坡度、路拱、沟槽断面，作业精度远高于推土机、装载机等。

行业分类

行业通用分级同时采用发动机额定功率、整机工作重量两项指标双控。

按发动机功率及整机重量进行分类

轻型（小型）平地机

轻型平地机发动机额定功率普遍 $\leq 110\text{kW}$ ，整机工作重量集中在12~15吨，刮刀长度多在3米以内，以四轮底盘机型为主，车身紧凑、转弯半径小、转场运输便捷。该机型动力储备有限，切削推力偏弱，仅适配轻载精细作业，多用于乡村小路养护、小区厂区场地整平、小型沟渠开挖、市政狭窄街巷除雪、农田地块修整等小工程量场景，购置与燃油成本低，适合短途零散小型工程。

中型平地机

中型平地机发动机功率区间110~180kW，整机重量15~20吨，标配3.6~4米标准刮刀，行业主流为六轮铰接式车架，牵引力、整机稳定性与作业效率实现均衡，是中国公路基建通用主力机型。动力可兼顾切削、移土、路拱成型、边坡修整、砂石路面拌和等全工序作业，适配二级公路、市政主干道、产业园区大面积场地平整、水利渠道修建等中型规模土方工程，通用性最强，市场保有量最高。

重型（大型）平地机

重型平地机发动机额定功率180kW以上，整机工作重量20吨起步，部分矿山专用机型可达25吨以上，刮刀长度突破4米，车架刚性强化、后桥重载悬架配置，动力储备充足，抗重载切削、长距离持续作业能力突出。主要面向高等级高速公路、大型机场跑道、露天矿山运输道路养护、大型物流园区连片场地整形等超大工程量、高强度连续施工场景，可搭配松土器完成硬质土层破除，单次作业覆盖宽度大、施工效率高，但采购、油耗与维保成本更高。

行业特征

平地机的行业特征包括需求强周期属性，基建政策高度绑定、出口主导市场，海外收入占比极高、行业高度集中，寡头垄断竞争格局、产业链重资产，租赁渠道占终端采购主流。

需求强周期属性，基建政策高度绑定

平地机属于专用土方设备，需求完全跟随基建投资周期波动，行业具备典型强周期性。下游核心需求由公路、市政、机场、矿山、新能源光伏风电基地、水利工程等政府投资类项目拉动，专项债、交通强国、西部基建、乡村养护等政策直接决定行业景气度。中国存量设备更新形成稳定刚需，国四、非道路国三淘汰等环保政策加速老旧设备替换，平滑周期波动；区域需求分化明显，中西部公路、矿区项目需求显著高于东部成熟城区。

出口主导市场，海外收入占比极高

平地机是工程机械品类中出口依赖度最高的机种之一。出口核心市场集中于一带一路沿线、东南亚、中东、非洲、中亚基建新兴国家；国产设备凭借性价比、全功率段产品线、本地化服务网络替代卡特、小松等海外品牌。海外市场受当地基建周期、地缘贸易、关税政策影响，中国厂商同步推进海外建厂规避贸易壁垒，电动平地机逐步成为海外高端增量品类。

行业高度集中，寡头垄断竞争格局

中国平地机市场集中度极高，中小厂商生存空间持续收缩。行业清晰分为三梯队：第一梯队三家龙头覆盖轻/中/重型全功率机型，自研液压、智能控制系统、三电系统，海内外渠道完善；第二梯队山推、临工等以燃油中端机型为主，海外渠道具备局部优势；第三梯队小型厂家产品线单一、技术储备薄弱，受环保排放标准升级、智能化门槛抬升持续出清。外资品牌仅在高端矿山、欧美成熟市场少量留存，中国市场进口替代已基本完成。

产业链重资产，租赁渠道占终端采购主流

平地机单台价值高、使用频次不均衡，终端市场工程租赁模式占据主导，施工企业自购比例偏低，租赁公司是行业核心采购客户，租赁景气度直接影响整机销量。上游产业链重钢材、发动机、液压阀、车桥、电控零部件，核心液压件仍存在部分进口依赖，原材料价格波动直接压缩整机利润；中游制造为重资产装配模式，产能调整周期长；下游后市场空间广阔，维保、易损件、二手设备、再制造构成稳定第二增长曲线。

发展历程

中国平地机行业先后历经萌芽期（1960-1984年）、启动期（1985-1997年）、高速发展期（1998-2021年）、智能发展期（2022年至今）四大阶段，依次走过60年代起步仿制、长期依赖进口、80-90年代引进海外技术实现整机与核心零部件国产化、1998年后依托基建红利完成规模扩张与全球化出口、全面实现进口替代等关键里程碑，2022年国四排放标准落地、首款纯电动平地机问世标志行业开启转型，当前行业正处于以高端化、智能化、新能源化为核心方向的智能高质量发展阶段。

萌芽期

1960-01-01~1984-01-01

本阶段是中国平地机产业初步探索阶段，中国无成熟自主研发与量产体系，核心技术完全空白，工程施工所用平地机全部依靠进口。20世纪60年代中国工程机械企业开启初步研发尝试，参照海外样机仿制简易机械式平地机，仅能完成基础土方平整作业。1970至1984年，中国基建体量有限，平地机专用施工场景稀少，行业研发投入不足，未能形成标准化、批量化生产体系；中国市场长期被海外进口设备垄断，本土产业无规模化产能、无核心技术积累。

1.打破中国平地机产业技术认知空白，积累设备结构认知与简易仿制实操经验，为后续引进海外技术、本土化改造、国产化突破打下基础； 2.长期依赖进口的市场格局暴露本土产业短板，倒逼行业启动技术引进、自主技术攻关，为完整产业体系搭建完成前期知识储备。

启动期 · 1985-01-01~1997-01-01

1985-1997年是中国平地机引进海外技术、消化吸收、攻坚国产化的关键起步阶段，中国头部工程机械企业批量引进海外成熟技术，推进本土化自主量产：1.1985年天津工程机械厂引入西德技术，投产F系列5款平地机，填补中国自主量产空白；2.1986年温州冶金机械厂引进英国阿维林-巴尔佛公司技术，量产ASG021（PY220）型平地机；3.1987年哈尔滨四海工程机械制造公司引进美国德莱塞技术，批量生产850B、870B大吨位平地机，补齐大机型产能短板。后续中国企业持续消化改良引进技术，天津工程机械制造厂率先完成PY180平地机全国产业化研发生产，变速箱等核心配套零部件实现本土自主供应。

1.彻底打破海外品牌技术、设备长期垄断，实现国产平地机从零到一的历史性突破，中国平地机技术水平实现跨越式提升；2.核心零部件完成国产化落地，搭建起完整本土配套产业基础，既降低整机生产成本、满足本土制造需求，也吸引大量企业入局赛道，为产业规模化、产业化发展筑牢根基。

高速发展期 · 1998-01-01~2021-01-01

1998年后，中国基建持续扩张、海外出口市场同步拓展，双重红利推动平地机行业进入规模化高速增长阶段：1.市场销量大幅攀升，1998年行业总销量仅570台，后续增长势头强劲，2022年行业销量依旧保持同比正增长，行业抗周期韧性突出；2.市场参与者持续扩容，三一、山推、柳工、徐工、临工、常林、大华等头部企业相继入局，彻底改变早期小众品牌垄断格局；3.出口业务快速崛起，依托高性价比与本地化服务，国产平地机远销亚、非、拉美各国，成为铲运机械出口占比超50%的核心品类；在“一带一路”政策加持下，海外市场品牌认可度持续提升。

1.产业完成两大跨越：从技术国产化走向市场规模化、全球化，中国正式成为全球平地机产销大国；2.多企业入局充分激活市场竞争，倒逼产品性能、加工工艺持续优化，中国市场完全实现进口替代；3.出口高速增长构建起产业中国国际双循环发展格局，树立国产工程机械海外品牌口碑；完整覆盖制造、配套、服务的全产业链成型，大幅提升中国平地机产业全球话语权与核心竞争力。

智能转型期 · 2022-01-01~至今

2022年起，在环保政策升级、“双碳”战略、智能技术迭代多重驱动下，平地机行业迈向高端化、智能化、新能源化高质量发展新阶段：1.2022年12月非道路机械国四排放标准全面落地，倒逼全行业产品迭代升级；柳工、三一、徐工、临工、山工等龙头批量推出多款国四全新机型，覆盖民用常规工况、大型矿山重载场景，设备动力、节能、操控、维保性能全面升级；2.行业同步启动新能源转型，2022年11月柳工发布全球首台纯电动平地机4280D-E，搭载自主控制系统与高端三电核心部件，实现电动、智能技术重大突破，开辟行业绿色全新赛道。

1.行业告别粗放规模扩张模式，转向精细化、高质量发展；国四设备全面普及，有效降低工程机械尾气污染，契合绿色基建需求，同步规范行业产品技术标准，加速落后产能出清；2.电动智能化产品落地，推动国产平地机技术从“跟跑”转向“领跑”，补齐新能源工程机械赛道短板；3.丰富产品矩阵与多元施工场景应用，进一步巩固中国平地机全产业链竞争优势，引领全球工程机械绿色、智能化升级方向。

产业链分析

平地机产业链的发展现状

平地机行业产业链上游为核心原材料及关键零部件生产环节，主要作用提供钢材、发动机、液压系统、电控等生产物料与核心配件，把控整机基础性能与成本，支撑整机制造的物料供给；产业链中游为平地机整机研发装配制造环节，主要作用整合上游零部件完成整机生产调试、技术

升级、渠道布局，产出标准化平地机成品，主导行业技术与竞争格局；产业链下游为设备经销租赁与终端工程应用、后市场服务环节, 主要作用将设备投放到各类基建施工场景，提供租赁运维、维保再制造服务，承接终端需求并反馈市场优化方向。

平地机行业产业链主要有以下核心研究观点：

平地机上游零部件企业盈利与订单同步承压。

1. 问题来自终端需求疲软叠加原材料涨价双重挤压

2025年中国基建投资同比下滑2.2%、地产开发投资大幅下降17.2%，地产施工场景需求收缩直接拖累平地机整机需求，产业链向上传导造成钢材、传动件、智能控制系统等上游零部件订单扩容放缓；同时钢材、油品大宗商品涨价叠加人力成本攀升，2026年4月全国钢材综合价3,579元/吨，环比、同比双双上涨，上游配套厂商利润持续压缩，倒逼三一重工等工程机械龙头全线上调设备售价，成本压力贯穿平地机全上游产业链。

2. 产业集群中国外双向布局，为平地机中游整机制造提供降本与出海双重支撑

中国工程机械产业集群历经分散、集聚、协同创新三阶段发展，湖南、江苏、山东三大基地产值占比提升至65%，就近配套、链主协同研发模式缩短平地机整机研发周期、降低制造成本，抵御行业价格内卷；中长期中国产业集群将持续扩容并向海外复制，2027-2028年将在墨西哥、波兰、印尼落地海外产业园，搭建本地研产服一体化体系，规避国际贸易摩擦、输出平地机产业链标准，打开中游整机海外增长空间。

本土平地机龙头完成股权自主掌控，自上而下推动全产业链国产化自主可控。

1. 中游制造从全球代工基地转型为本土产业决策核心

2025年临工集团回购沃尔沃所持山东临工70%股权是行业标志性事件，平地机本土龙头彻底摆脱合资束缚，整机研发从技术引进转向自主创新。龙头企业掌握经营主导权后，主动提高液压件、北斗导航、专用钢材等上游零部件自研与国产采购比例，倒逼上游配套企业加速技术迭代、国产替代，上下游协同完善本土化供应链，整体提升平地机产业链安全与自主可控水平。

2. 政策打开矿山增量需求，存量时代平地机下游后市场成为稳定盈利支柱

国家矿山智能化系列政策落地，分阶段推动矿区无人化、绿色化改造，矿区整平、道路修复作业需求持续增长，平地机凭借节能低噪优势持续拓宽矿山应用市场；同时工程机械行业进入存量竞争周期，平地机后市场价值凸显，头部企业后市场收入占比从2020年不足20%提升至2025年近40%，可对冲整机销售周期波动，代理商持续拓展驻矿维保、设备改装等创新服务，后市场成为平地机下游核心盈利支点。

产业链上游环节分析

平地机上游环节



生产制造端

核心原材料及关键零部件生产

上游厂商

潍柴动力股份有限公司

广西玉柴机器股份有限公司

江苏恒立液压股份有限公司

博世力士乐（常州）有限公司

川崎重工（大连）科技开发有限公司

烟台艾迪精密机械股份有限公司

宁德时代新能源科技股份有限公司

深圳市比亚迪锂电池有限公司

徐州天和车桥有限公司

山东豪迈机械科技股份有限公司

上游分析

终端投资走弱制约上游零部件订单扩张。

1. 地产投资下行拖累终端需求，平地机上游零部件企业订单增长受限

2025年中国基建投资同比下滑2.2%，制造业投资仅小幅增长0.6%，房地产开发投资同比大幅下降17.2%。房地产行业住宅投资、房屋施工、新开工及竣工面积全部明显下滑，直接压缩平地机在地产施工场景的使用需求。整机终端需求走弱会沿产业链向上传导，导致平地机配套钢材、传动结构件、智能控制系统等上游零部件订单增速放缓，上游整体需求扩容节奏被拖累。

2. 原材料与人力成本持续抬升，倒逼工程机械全品类开启涨价周期

钢材、油品等大宗商品价格持续上行叠加人工成本上涨，成本压力逐层传导至平地机等工程机械产业链上下游，整机厂商与上游配套企业盈利承压。2026年5月1日三一重工发布调价通知，5月15日挖掘机产品涨价5%，旗下混凝土机械年初已上调3%-5%售价，行业龙头掀起集中涨价潮。价格数据显示，截至当年4月底兰格钢铁全国钢材综合价格3,579元/吨，环比上涨1.7%、同比上涨0.4%，4月钢材均价环比上涨1.0%，原材料涨价持续约束平地机上游配套企业定价空间与利润水平。

分层供应链结构清晰，但终端需求拖累订单增长。

1. 上游供应链层级划分清晰，国产化替代进程呈现差异化格局

平地机上游供应链可划分为基础硬件、核心技术部件、智能配套三层体系。基础层以钢材为核心原料，依托中国钢厂稳定供货，铜铝、橡胶辅料以及车架、变速箱、轮胎等机械传动零部件中国配套成熟，国产化基础牢固；核心技术层聚焦动力与液压系统，潍柴、玉柴等国产企业主导适配非道路标准发动机，液压件呈现高端依赖进口、中低端国产替代提速的格局；智能升级层包含控制器、传感器、北斗自动找平系统，海外品牌占据高端市场，中国导航企业加速突围，叠加冷却、制动、滤芯等通用配件，构成完整上游供给体系。

2. 上游长期面临显著成本约束，行业发展痛点随政策迭代持续演变

平地机上游发展长期受制于技术短板与高昂成本结构双重限制。2020年行业电动化起步阶段，电动平地机续航不足4小时、采购成本较燃油机型高出60%两大痛点严重制约普及；2022年国四排放标准落地后，动力电池成本较2020年下降40%，加速设备替代进程。现阶段行业仍存在关键零部件进口依赖问题，高端机型高精度铸件进口依赖度达38%；成本结构里钢材占整机生产成本20%以上，发动机、液压件等核心零部件合计占比30%-50%，上游原材料、核心零部件价格波动会直接传导至平地机制造环节，持续挤压产业链利润。

中

产业链中游环节分析

平地机中游环节





品牌端

平地机整机研发装配制造

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	广西柳工机械股份有限公司	山东临工工程机械有限公司	山推工程机械股份有限公司
国机重工集团常林有限公司	江西省鼎盛天工玻璃有限公司	卡特彼勒（徐州）有限公司	约翰迪尔（天津）有限公司	
小松机械制造（山东）有限公司	凯斯纽荷兰工业（哈尔滨）机械有限公司	沃尔沃建筑设备（中国）有限公司	厦门厦工机械股份有限公司	

中游分析

中国集群降本增效，海外复制模式助力平地机出海扩张。

1. 产业集群协同升级，赋能平地机中游整机制造降本增效

承载平地机中游整机生产的工程机械产业集群，先后历经分散布局、集聚发展、协同创新三大发展阶段。2020年行业产业布局分散，湖南、江苏、山东三大核心产业基地总产值行业占比仅55%，主机厂与中游配套零部件企业协同配套能力偏弱；2022年在政策引导下产业加速集聚，三大核心基地产值占比提升至65%，中游就近配套的产业模式初步成型；2025年链主企业牵头开展联合研发、共享供应链资源，产业正式迈入协同创新阶段，有效缩短平地机中游整机研发周期、降低综合制造成本。产业集群依托链主企业分摊研发开支、共享市场渠道，成为抵御行业同质化价格竞争、稳固平地机中游制造环节竞争力的关键屏障。

2. 产业集群全球化布局拓展，助力平地机中游整机出海发展。

“十五五”阶段，具备全球竞争优势的中国工程机械产业集群将持续扩容，带动超5,000家中小配套零部件企业同步成长。更关键的是，2027至2028年中国企业将在海外复刻成熟产业集群模式，于墨西哥、波兰、印尼等区域落地海外产业园，落地“本地研发-本地生产-本地服务”全链条运营体系，既能规避国际贸易摩擦带来的出口阻碍，还能同步输出中国平地机全产业链技术标准，拓宽中游整机海外市场空间。

本土龙头自主话语权强化，带动全产业链国产替代深化。

1. 本土龙头股权自主化提速，强化平地机中游整机端战略主导力

2025年6至9月，临工集团完成回购沃尔沃建筑设备所持山东临工70%股权，本土头部整机企业彻底摆脱合资约束，拥有完整经营决策权，推动平地机中游整机核心技术从引进消化吸收模式转向自主创新突破。沃尔沃剥离中端整机业务，聚焦前沿高端技术研发，同时保留中国完善的中游配套供应链优势。该事件是工程机械行业合资退潮、本土品牌崛起的标志性案例，行业龙头依托资本运作收回产业主导权，推动平地机中游制造环节从全球代工生产基地，转型为本土自主产业决策核心枢纽。

2. 本土龙头自主化发展，倒逼平地机上游国产替代持续深化

平地机本土龙头企业实现股权自主、掌握发展战略主导权后，会加大对平地机上游核心零部件自研发投入与国产采购比例，倒逼液压元件、北斗智能导航、专用结构钢材等上游配套企业加快技术迭代与国产化进程。同时推动产业链上下游企业深度协同配套，持续完善平地机本土化上游供应链体系，全面提升整条产业链供应安全与自主可控能力。

下

产业链下游环节分析

平地机下游环节



渠道端及终端客户

设备经销租赁与终端工程应用、后市场服务

渠道端

上海宏信建设发展有限公司

浙江华铁应急设备科技股份有限公司

三一众力工程机械有限公司

柳工配件全球服务中心

长沙易沃工程机械设备有限公司

利星行机械（昆山）有限公司

广州市天汇徐科工程机械有限公司

下游分析

平地机下游需求空间扩容，后市场成为核心盈利支点。

1. 矿山智能化政策强力赋能，打开平地机下游矿山场景增量空间

中国工业化进程持续推进，叠加国家多部门密集出台矿山智能化扶持政策，为平地机在矿山施工赛道创造大量新增需求。国家发改委、能源局出台中长期发展规划，设定明确行业目标：2025年大型、灾害严重煤矿基本完成智能化改造；2030年重点矿区实现工作面无人作业、顺槽集中管控，采煤、掘进机械化率分别达95%、80%以上；2050年全面建成绿色安全、高效智能矿山体系。矿山智能化改造带动矿区场地整平、道路修缮、渣土清理作业需求提升，平地机凭借节能、低噪音、适配露天及井下矿区作业的优势，矿山下游应用市场持续扩容。

2. 行业迈入存量竞争阶段，平地机下游后市场升级为核心盈利板块

工程机械行业整体从增量扩张转向存量运营，推动平地机下游后市场从边缘配套业务转变为企业核心盈利来源。2020年行业重整机销售、轻运维服务特征显著，平地机后市场仅提供基础维保，头部企业后市场营收占比不足20%，盈利贡献微弱；到2025年，头部工程机械企业后市场收入占比接近40%，能够平滑整机销售周期波动，稳定企业经营收益。下游代理商同步拓展设备改装、驻矿专属维保、智能配套运维等创新服务模式，持续拓宽平地机后市场盈利边界。

平地机下游混合渠道成为主流，行业竞争格局重塑。

1. 直营模式重构渠道利益分配，加剧平地机下游市场竞争

2025年工程机械渠道变革持续深化，平地机头部企业加速布局直营渠道，本质是重新划分下游渠道利益。企业依靠直营体系直接对接基建、矿山、市政施工终端客户，快速拉升平地机整机销量，但同时独自承担市场需求波动、客户回款等经营压力。渠道变革下，传统代理商不再是整机销售主力，逐步转型配套服务商，平地机下游价格竞争、客户资源争夺持续加剧；部分品牌推行差异化渠道政策，加大代理商扶持力度稳固传统渠道底盘，最终形成直营扩张、代理深耕并行的竞争格局。

2. 全渠道模式迭代重塑流通体系，“直营+代理”混合渠道成为行业标准

伴随行业发展逻辑转变，2026年中国工程机械营销渠道迎来深度变革，平地机下游渠道同步向多元化、协同化、生态化方向转型，整体流通生态完成重构。未来单一纯代理、纯直营模式将逐步退出平地机主流市场，“直营+代理”混合渠道成为行业标配。

| 行业规模

平地机行业规模的概况

2021年—2025年，平地机行业市场规模由30.06亿人民币元增长至37.62亿人民币元，期间年复合增长率5.77%。预计2026年—2031年，平地机行业市场规模由40.62亿人民币元增长至53.09亿人民币元，期间年复合增长率5.50%。

平地机行业市场规模历史变化的原因如下：

龙头企业技术成熟，完成产品量产商业化落地，补齐行业供给短板。

1. 2023年之前新能源平地机无成熟量产产品，行业有效供给近乎空白

自2023年起，徐工、三一、柳工等行业龙头企业攻克重载电池防护、长续航、快充适配等关键技术，推出适配矿山、道路整平工况的量产新能源平地机，实现行业供给从0到1的跨越式突破，当年新能源平地机市场规模直接达到1.15亿元。2024至2025年，企业持续迭代优化产品，搭建覆盖轻、中、重载的完整机型矩阵，新能源平地机运营成本相比传统燃油机型下降30%以上，同时作业性能同步提升，产品综合竞争力大幅增强；供给端产品体系完善直接拉动市场规模快速扩张，2025年行业市场规模增长至12.41亿元。

中国矿山、基建细分场景释放增量需求，打开本土增长空间。

1. 中国传统燃油平地机存量市场已经趋于饱和，市场增长空间有限

矿山开采、光伏场地整平、市政道路养护等细分赛道，低能耗、零排放设备的采购需求持续快速释放。新能源平地机燃油、维保综合使用成本更低，高度匹配矿山企业降本增效、绿色开采的政策与经营需求，成为工程企业设备更新换代的首选。叠加中国新能源基建、乡村道路改造项目持续落地，本土市场新增需求稳步扩容，从需求侧支撑2023-2025年新能源平地机行业规模实现爆发式增长。

平地机行业市场规模未来变化的原因主要包括：

出口市场扩容叠加核心技术自主突破，持续拉动新能源平地机市场规模进一步扩张。

1. 海外出口将成为行业增量核心驱动力

东南亚、中东、中亚、拉美等海外新兴市场持续加大基建投资力度，工程机械刚需旺盛，同时全球各地环保法规持续收紧，传统燃油工程机械市场空间持续收缩。中国工程机械企业出海模式完成迭代升级，彻底改变过去仅单纯出口整机、海外生产基地薄弱的短板：2020年行业海外产能占比不足10%，极易受到国际贸易摩擦冲击；行业预测2026年海外产能占比将突破20%，近岸制造基地覆盖欧美、东南亚核心需求市场，显著削弱贸易壁垒带来的负面影响。依托中国完备的整机制造、动力电池与电控全产业链配套，叠加国产设备高性价比优势，中国新能源平地机海外竞争优势持续增强，海外出口订单稳步上行，成为支撑行业市场规模持续扩容的关键外部动力。

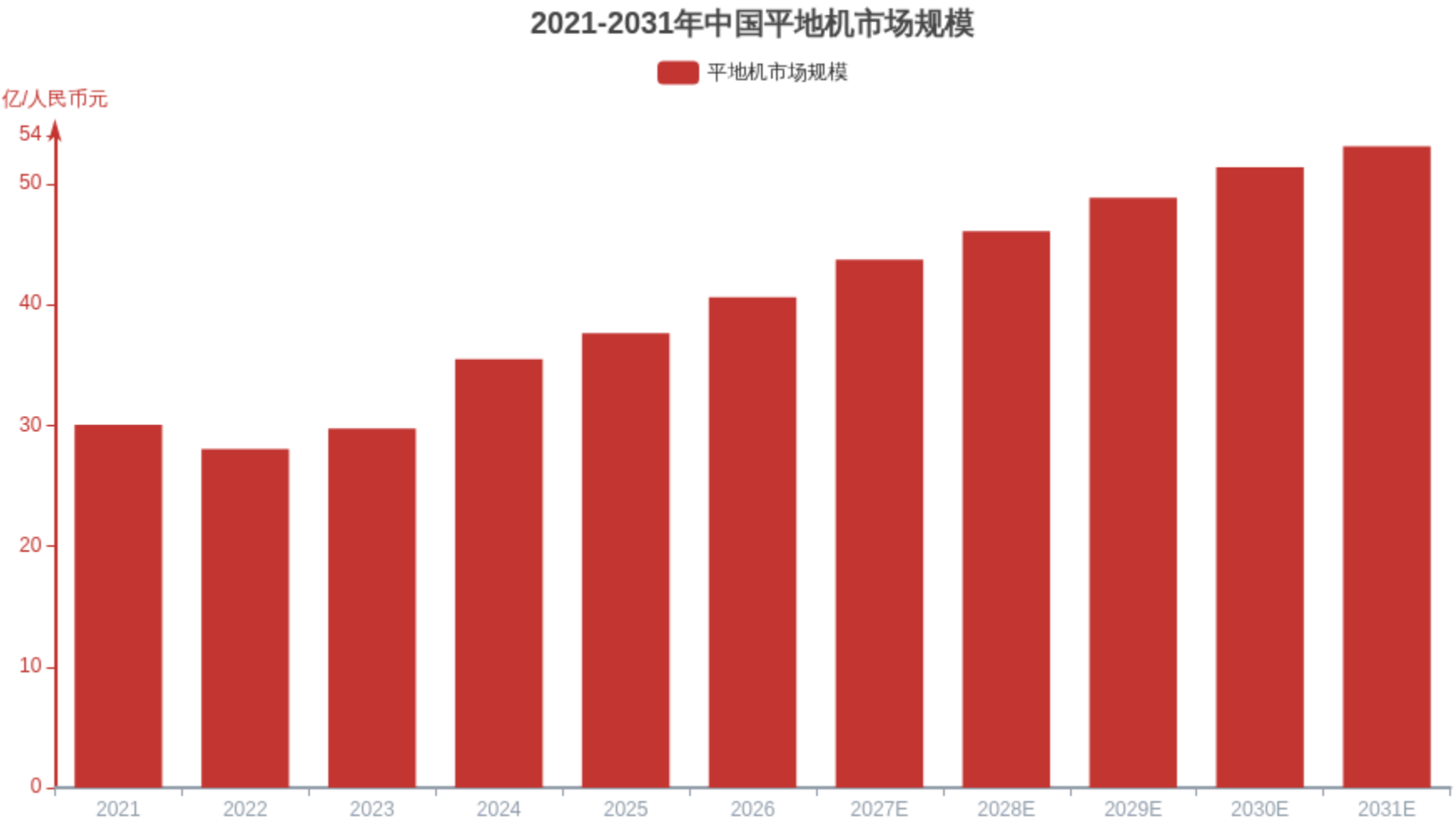
关键核心技术持续自主迭代升级，行业整体供给能力提质增效。

1. 当前中国新能源平地机在动力电池长续航、低温工况适配、大功率电控、整机动力匹配等关键技术领域不断取得突破

此前行业高端液压零部件、电控系统进口依赖度超过70%，2022年恒立液压攻克35MPa高压油缸核心技术，将高端液压件国产化率提升至55%；2025年随着徐工XES智能控制系统、山东重工CVT变速箱实现落地量产，行业核心零部件自主化率提升至78%，产品综合性能达到国际一线品牌水准。近五年国家围绕工程机械产业链自主可控累计投入超50亿元扶持资金，叠加下游市场需求倒逼技术创新，徐工、三一、柳工等头部企业持续加码研发投入、扩充产能，不断丰富新能源平地机全功率产品矩阵，上下游产业链协同优化，行业整体供给实力、交付速度与产品品质全方位升级，为后续市场规模持续扩大筑牢产业基础。

规模预测

平地机行业规模



政策梳理

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《机械行业稳增长工作方案（2025—2026 年）》	工业和信息化部、农业农村部、商务部、中国人民银行、海关总署、市场监管总局六部门联合印发	2025-01-01	9
政策内容	文件将工程机械作为稳增长核心细分赛道，明确两大核心任务，一是产业技术攻坚，重点突破平地机液压控制系统、智能找平、三电系统等关键零部件，支持电动平地机在矿山、市政场景示范推广；二是内外市场双向扩容，对内依托公路、水利、矿山基建释放平地机采购需求等。			
政策解读	该政策为平地机行业短期稳定发展提供全方位政策托底，对内通过技术攻关扶持电动、智能平地机落地，补齐上游核心零部件短板，缓解行业低端同质化竞争；对外针对性解决平地机出海收款风险、渠道拓展成本高的痛点，依托海外基建项目持续释放出口增量，适配平地机出口占比超80%的行业格局。同时政策统筹新机销售、老旧设备更新、二手设备出口三大市场，平滑基建周期波动带来的销量下滑压力，引导龙头企业完善全球产业链布局，持续巩固中国平地机全球产销优势。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《推动工业领域设备更新实施方案》	工业和信息化部、国家发改委、财政部等七部门	2024-01-01	9
政策内容	将工程机械列为全国设备更新核心领域，明确2024-2027年中国老旧筑路机械（含平地机）更新总量不少于12万台；针对服役超 9年、国二及以下老旧平地机实施以旧换新财政补贴，单台最高补贴12万元；采购国四及以上智能化、电动平地机可享受增值税即征即退、中长期低息贷款支持等。			
政策解读	该政策直接激活平地机存量更新市场，解决行业存量设备老化、更新需求不足的痛点，补贴政策有效降低租赁公司、路桥施工企业换新成本，大幅提升国四、电动平地机市场渗透率。政策同步扶持零部件再制造产业，完善平地机下游后市场产业链，拓展整机厂商第二增长曲线；同时加速淘汰高污染、低效率老旧机型，优化行业存量设备结构，缓解中国新机销量周期性下滑压力，为主机厂创造连续4年稳定的更新需求红利，平衡中国基建投资波动带来的行业周期冲击。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《加快建设交通强国五年行动计划（2023—2027 年）》	交通运输部、国家发改委	2023-01-01	9
政策内容	文件提出2027年全国国省道优良路率提升至90%以上，公路养护机械化率提升至75%，强制高等级公路新建、养护项目采用高精度智能化筑路装备；加大中西部高速公路、农村路网、机场场道、水利渠道基建投资力度，完善全国公路预防性养护体系；设立交通装备自主化专项扶持资金等。			
政策解读	该政策从基建需求端直接拉动平地机长期稳定刚需，公路养护机械化率提升打开轻型、中型平地机存量养护市场空间，中西部路网建设持续消化重型矿用、公路型平地机产能。政策硬性要求智能化装备渗透率，倒逼主机厂加大自动找平、远程运维、无人施工技术研发投入，推动高端平地机国产化替代外资品牌；专项财政补贴降低施工企业采购门槛，持续扩大中国平地机市场容量，同时为平地机企业提供长期稳定的中国基建基本盘，对冲行业周期波动风险。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《非道路移动机械用柴油机排气污染物排放限值及测量方法（中国第四阶段）》（GB 20891-2014 修改单）	生态环境部、国家市场监督管理总局	2022-01-01	10
政策内容	文件明确2022年12月1日起，中国所有生产、进口、销售的560kW及以下非道路柴油移动机械（含全系列平地机）必须满足国四排放标准，禁止国三机型新机流通；新增NOx、颗粒物大幅削减指标，强制加装DPF颗粒捕捉器、SCR 尾气后处理装置等。			
政策解读	该政策是平地机行业绿色转型的强制性分水岭，直接倒逼徐工、三一、柳工等整机企业投入数亿资金完成全系列平地机动力总成迭代，淘汰老旧国三产线，带动上游发动机、液压、尾气处理零部件产业升级，加速行业落后中小企业出清。全国多地同步划定国二、国三平地机禁用区域，催生老旧设备更新置换需求，推动市场存量替换红利释放；同时电动平地机零排放优势凸显，成为市政、矿山封闭场景刚需，加速行业向新能源赛道布局，重塑行业产品结构与竞争逻辑。			
政策性质	规范类政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	《“十四五” 智能制造发展规划》	工业和信息化部、国家发改委、科技部等八部门	2021-01-01	9
政策内容	明确高端工程机械智能化、绿色化转型核心目标，要求突破工程机械自动找平、车载智能控制系统、无人驾驶、三电系统等关键核心零部件国产化瓶颈；设立智能制造专项研发补助，对研发智能、电动平地机的企业给予最高500万元项目补贴；鼓励智慧工地建设，推广搭载北斗定位、远程数据监控的数字化平地机等。			
政策解读	该政策从供给端重塑平地机行业技术发展路线，将智能化、电动化定为行业长期发展主线，专项研发补贴大幅降低企业技术攻关成本，加速高端液压、电控、电池零部件国产化，摆脱海外核心部件依赖。政策推动智慧工地落地，使具备自动找平、无人施工功能的高端平地机成为市场主流，产品附加值显著提升，帮助龙头企业摆脱低端价格战；同时推动行业从单纯设备制造向“设备+智能运维服务”转型，培育差异化竞争优势，支撑行业向高质量发展阶段升级。			
政策性质	规范类政策			

竞争格局

平地机竞争格局概况

平地机行业呈现以下梯队情况: 第一梯队公司有徐工集团工程机械股份有限公司、三一重工股份有限公司、广西柳工机械股份有限公司等; 第二梯队公司有山东临工工程机械有限公司、山推工程机械股份有限公司等; 第三梯队公司有厦门厦工机械股份有限公司、鼎盛天工工程机械销售

有限公司、山东常林机械集团股份有限公司等。

平地机行业竞争格局形成的历史原因如下：

传统燃油平地机长期技术积淀与市场先发优势，奠定行业梯队基础。

1. 徐工、三一、柳工从上世纪八九十年代就深耕燃油平地机研发制造，长期主导中国平地机市场，形成第一梯队。

其中徐工在《YellowTable2011》全球工程机械制造商50强榜单位列全球第五；三一平地机是企业最早出海、口碑稳定的核心机型，依靠高可靠性与工况适配能力长期位居中国平地机出口前列，中国市场份额稳定第二，仅次于徐工。三家头部企业在整机结构、液压系统、传动系统领域搭建深厚技术壁垒。山推、山东临工依托推土机、装载机土方机械的同源技术切入平地机赛道，平地机专项技术、海外渠道完善度弱于龙头，形成第二梯队；厦工等企业平地机业务布局起步晚、核心技术相对不足，位于为第三梯队。

新能源转型节奏、研发资源差距持续拉大梯队层级差距。

1. 2020年后工程机械电动化浪潮全面开启，各梯队转型速度出现明显分化，进一步巩固现有竞争格局

第一梯队企业提前布局动力电池、电控、电机三电系统自研，深度绑定上游头部供应链，2022年实现新能源平地机批量商业化落地，代表机型徐工GR350EP新能源平地机搭载528.6kWh大容量电池，可实现6-8小时持续作业、1小时极速快充，作业效率较传统机型提升15%以上，产品性能优势显著，抢占矿山、封闭工地绿色施工增量市场。第二梯队企业新能源转型跟进缓慢，销售主力依旧为燃油平地机。第三梯队企业受资金储备、研发能力限制，新能源产品落地进度较为滞后。

平地机行业竞争格局未来变化的趋势如下：

三电、智能化技术成为核心竞争分水岭，各梯队内部位次加速重构。

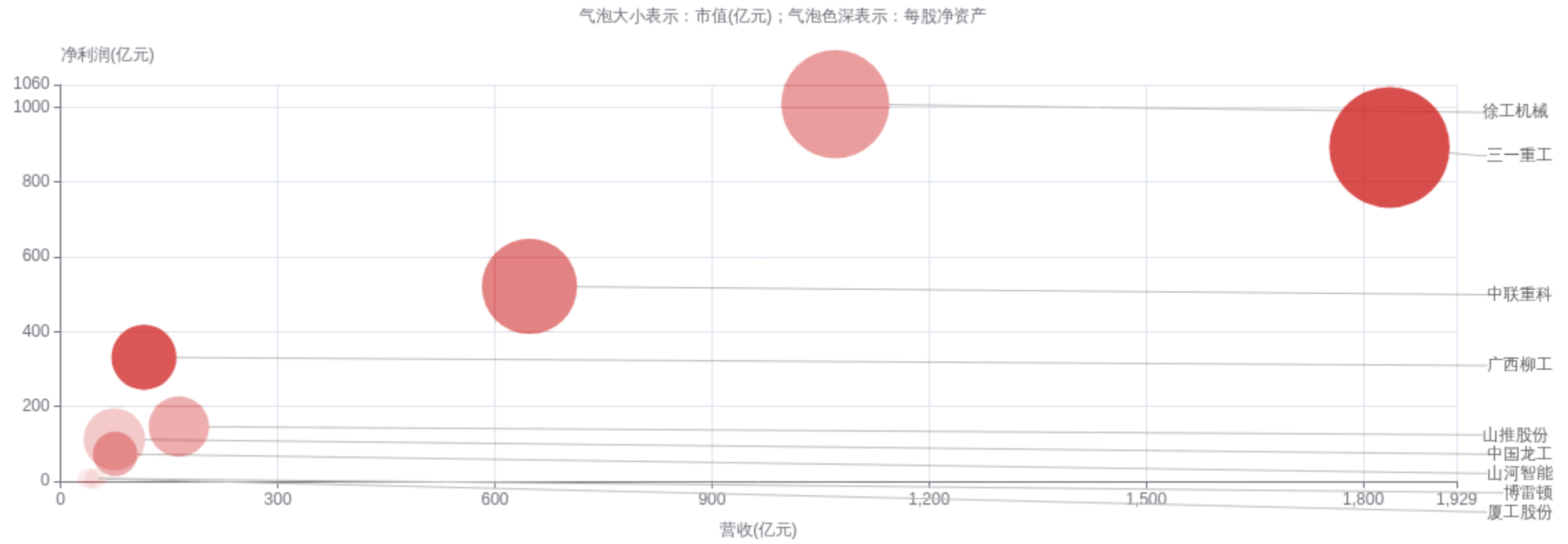
1. 未来平地机行业的竞争核心将转向电池热管理、高压电控、智能自动驾驶等新能源与智能核心技术的比拼

在第一梯队内部，三一、徐工、柳工会凭借自主研发三电系统、自研智能作业算法形成技术差异化，拉开彼此市场差距；第二梯队的山推、山东临工存在弯道超车机会，可通过深度绑定头部电池供应商、聚焦矿山专用新能源平地机细分赛道抢占增量；第三梯队中小企业如果无法攻克长续航、智能化关键技术瓶颈，会逐步被市场淘汰，技术实力将替代传统燃油制造基础，成为划分行业梯队的标准。

海外新能源市场需求爆发，出口渠道与本地化服务能力重塑企业竞争地位。

1. 东南亚、中东、非洲等海外新兴基建市场环保法规持续收紧，新能源工程设备需求迎来快速增长，出口业务将大幅改变行业竞争排位。

2025年1-11月中国工程机械整体出口额达485亿美元，同比上涨12%，挖掘机出口占比首次突破53%；其中对“一带一路”沿线、非洲、欧洲出口增速分别达到60.1%、33.3%、20.8%，海外新能源平地机增量市场空间充足。山推、山东临工依托长期深耕布局的“一带一路”成熟渠道，能够快速承接海外新能源平地机订单；而海外网点少、本地化运维服务不完善的企业，会错失海外市场红利，企业海外拓展实力强弱将重新洗牌整个行业竞争格局。



上市公司速览

徐工集团工程机械股份有限公司（ 000425 ）				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(%)	总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	716.7亿元 >	-4.6	22.9	-	561.4亿元 >	-5.1	28.5

广西柳工机械股份有限公司（ 000528 ）				山推股份（ 000680 ）			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)	总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	228.6亿元 >	8.3	23.5	92.0 >	146.2 >	2.8	21.5

厦门厦工机械股份有限公司（ 600815 ）				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(%)	总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	5.6亿元 >	-11.4	24.8	-	245.4亿元 >	1.9	28.3

山河智能装备股份有限公司（ 002097 ）				中国龙工控股有限公司（ 03339 ）			
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)	总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
-	15.1亿元 >	-9.0	25.5	62.1亿 >	53.6亿 >	-6.4	18.5

博雷顿科技股份公司（ 01333 ）							
总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)				
68.3亿 >	7.8亿 >	22.7	11.1				

企业分析

1

三一重工股份有限公司【600031】

▪ 公司信息			
企业状态	存续	注册资本	919500.4437万人民币
企业总部	北京市	行业	专用设备制造业
法人	向文波	统一社会信用代码	91110000616800612P
企业类型	其他股份有限公司(上市)	成立时间	1994-11-21
品牌名称	三一重工股份有限公司	经营范围	生产建筑工程机械、起重机械、停车库、通用设备及机电设备（其中特种设备制造须凭本企业行政许可）、金属制品、橡胶制品、电子产品、钢丝增强液压橡胶软管和软管组合件、客车（不含小轿车）和改装车；建筑工程机械、起重机械、停车库、通用设备及机电设备的销售与维修；金属制品、橡胶制品及电子产品、钢丝增强液压橡胶软管和软管组合件的销售；客车（不含小轿车）和改装车的销售（凭审批机关许可文件经营）；五金及法律法规允许的矿产品、金属材料的销售；农业机械销售；提供建筑工程机械租赁服务；经营商品和技术的进出口业务（国家法律法规禁止和限制的除外）；农业机械制造(限外埠生产)。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

■ 财务数据分析										
财务指标	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026(Q1)
销售现金流/营业收入	1.08	1.07	1.04	1.03	1.06	0.96	1.07	1.06	1.06	0.98
扣非净利润同比增长(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
资产负债率(%)	54.7146	55.9441	49.7172	53.9124	53.0191	58.4209	54.2514	52.0184	48.3948	47.4353
营业总收入同比增长(%)	64.6691	45.6147	35.5495	31.2483	6.815	-24.3758	-8.4361	5.8964	14.4369	14.0258
归属净利润同比增长(%)	928.3514	192.3302	83.2265	36.2491	-22.0369	-64.492	5.5266	31.9827	41.1798	0.4593
摊薄净资产收益率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
实际税率(%)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
应收账款周转天数(天)	171.1515	124.1422	99.7368	78.4656	71.1319	102.9802	123.1141	116.6117	104.771	99.9448
预收款/营业收入	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
流动比率	1.5754	1.5293	1.6252	1.4735	1.5256	1.5638	1.7942	1.5943	1.7298	1.7627
每股经营现金流(元)	1.1169	1.3495	1.5743	1.5761	1.4017	0.4826	0.6727	1.748	2.1724	0.3851
毛利率(%)	30.0749	30.6218	32.6878	29.8183	25.853	24.0175	27.7063	26.4312	27.5361	27.4803
流动负债/总负债(%)	72.1258	82.2225	93.6333	91.1591	83.6254	72.9198	66.3361	80.4479	85.6782	86.7093
速动比率	1.1393	1.0787	1.1349	0.8787	1.225	1.272	1.431	1.281	1.4163	1.4376
摊薄总资产收益率(%)	3.7182	9.5498	13.9907	14.6319	9.309	2.9629	2.9721	4.0169	5.216	1.4514
营业总收入滚动环比增长(%)	13.6826	13.8213	9.7937	11.5024	/	/	/	/	/	/
扣非净利润滚动环比增长(%)	-55.7856	-53.9191	-52.5907	-21.315	/	/	/	/	/	/
加权净资产收益率(%)	8.69	21.45	28.71	29.64	19.95	6.65	6.85	/	/	/
基本每股收益(元)	0.2733	0.7907	1.3595	1.8397	1.4287	0.5055	0.5347	0.7061	0.9834	0.2711
净利率(%)	5.8095	11.2922	15.1911	15.9657	11.6156	5.5045	6.2907	7.8337	9.512	10.4973
总资产周转率(次)	0.64	0.8457	0.921	0.9165	0.8072	0.5437	0.4776	0.5168	0.5512	0.1389
归属净利润滚动环比增长(%)	-54.9368	-17.5233	-16.6738	-22.6531	/	/	/	/	/	/
每股净资产(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
每股公积金(元)	0.1369	0.2414	0.7059	0.605	0.6057	0.6328	0.6187	0.6102	2.0084	2.025
扣非净利润(元)	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
存货周转天数(天)	93.0834	89.4077	91.3427	86.3579	86.3371	113.5002	134.7658	125.4661	118.7257	118.8276
营业总收入(元)	38335087000	55821504000	75665760000	100054283000	106873394000	80822133000	74018936000	78383379000	89699505000	24146971000
每股未分配利润(元)	1.9726	2.5358	3.436	4.9292	5.7423	5.7858	6.1374	6.6046	6.3482	6.618
稀释每股收益(元)	0.2674	0.7466	1.352	1.837	1.4284	0.5055	0.5347	0.7058	0.9834	0.2711
归属净利润(元)	2092253000	6116288000	11206662000	15431465000	12033364000	4272802000	4527498000	5975451000	8408057000	2480743000
扣非每股收益(元)	0.2334	0.7806	1.2631	1.6628	1.2218	0.3699	0.5183	/	/	/
毛利润（元）	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
经营现金流/营业收入	1.1169	1.3495	1.5743	1.5761	1.4017	0.4826	0.6727	1.748	2.1724	0.3851

公司竞争优势

▪ 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，并应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，在未详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