

# 设备更新推高机械市场期待 企业加速出海推动业绩平稳

本报记者 陈雪波 卢志坤 北京报道

机械工业市场迎来新机遇。

近日,工信部、国家发展改革委等七部门联合印发《推动工业领域设备更新实施方案》,并提出给予财税、金融等方面

## 机械企业保持韧性

从上市公司经营来看,市场需求的结构性变化使得行业龙头企业得以展现出更大的比较优势和市场竞争力。

从机械领域企业近期发布的2023年财务报告来看,机械领域上市企业业绩多出现增长。比如,中际联合(605305.SH)在2023年度实现营业收入11亿元,同比上升38.17%;实现归属于上市公司股东的净利润2.07亿元,同比上升33.33%。

柳工(000528.SZ)在2023年实现营业总收入275.19亿元,同比增长3.93%;归属于上市公司

的支持。在文件发布的第二天,股市即给出积极反馈。工业母机板块有近一半的个股上涨,工程机械上市公司股票七成上涨。

近期上市公司先后发布2023年财务报告,头部机械企业也交

股东的净利润为8.68亿元,同比增长44.80%。安徽合力(600761.SH)在2023年营业收入约174.71亿元,同比增长10.76%;归属于上市公司股东的净利润约12.78亿元,同比增长40.89%。

中际联合证券事务代表齐亚娟在回应记者采访时表示,2023年中际联合业绩增长是因为风力发电行业在全球范围内继续保持快速增长,无论是在

出了不错的业绩。其中,国际化成为头部企业近年来的业绩增长点之一。

机工智库研究员袁雪峥在接受《中国经营报》记者采访时指出,目前我国工业设备普遍存在老旧、能耗高、污染重等问题,为

技术创新、市场扩张还是政策支持方面,都取得了显著的进展。安徽合力方面则向记者表示,公司推出电动工业车辆,进行产品结构优化,多种因素推动了业绩增长。

袁雪峥告诉记者,从后端市场需求来看,尽管面临着内外需增长乏力的境况,我国机械工业依然顶住多重压力,对外贸易稳中有升再创新高,叉车、

落实全国新型工业化推进大会部署要求,亟须通过大规模设备更新推动工业高端化、智能化、绿色化发展。近年来我国机械工业表现强劲,虽然内外需承压,但依然在对外贸易中占据了优势地位。

混凝土机械、钻机等细分领域产品,顺差比达90%以上,彰显了我国机械行业的强劲韧性和国际竞争力。

袁雪峥表示,从上市公司经营来看,市场需求的结构性变化使得行业龙头企业得以展现出更大的比较优势和市场竞争力,而多数上市公司都是其中的典型代表,发展势头良好,出现强者恒强的态势。



国际化业务成为头部机械设备企业近年来的业绩增长点之一。图为一名嘉宾参观柳工产品。视觉中国/图

## 机械出海企稳

国际工程机械市场景气度存在区域差异性,周期性不明显。

然而,机械行业并非一帆风顺。近些年的房地产行业下行,也在一定程度上影响了机械行业。袁雪峥指出,房地产市场主要会影响到工程机械和冶金机械两个领域。

柳工在2023年财务报告中提及,工程机械应用领域广泛,主要用于建筑、矿山、水利、电力、铁路、道路、机场、港口、农林牧业、国防工程等领域。国内行业发展受宏观经济变化影响,与固定资产投资密切相关,具有较强周期性。不过,柳工的证券事务代表邓旋告诉记者,近些年柳工的房地产方向相关产品业务占比已经下降,地产市场对公司的业绩影响已经较小。

值得注意的是,房地产行业下行也带来了一些溢出效应。例如,目前船舶行业正处于上行区间,劳动力缺口较大,原来从事房地产行业的部分劳动力转向船舶行业,一定程度上解决了相关问题。

与此同时,柳工的国际化业务则是大幅增长。2023年,柳工的海外营业收入达到114.6亿元,同比增长41.18%,占比达到公司整体收入的41.65%,海外市场销量增速跑赢行业20个百分点。柳工在公司2023年财报中介绍,国际工程机械市场景气度存在区域差异性,周期性不明显,是平滑国内工程机械行业周期性的关键因素。

该公司实施“全面国际化”战略,积极推进全价值链国际化和本地化运营。邓旋表示,近几年公司的海外市场增速很快,接下来根据市场情况,有可能会企稳,未必会一直保持高速增长,这需要市场验证。

中际联合也指出,2023年公司国际市场的销售占比快速提升,接近公司年度销售收入的50%,同时风电行业以外的其它行业收入也取得了快速增长,公司将以此为契机,进一步加强海外业务和其他行业业务的拓展进度,进一步做大做强企业规模,提升企业盈利能力。

袁雪峥指出,国际市场与国内有很多异同之处。总体上国内市场与国际市场同属于相同的宏观经济周期下,共同面临着经济周期下行有效需求不足的市场背景。不过,其中的需求存在部分结构性差异,国内主要面临设备技术更新迭代、“智改数转网联”升级的需求;国际部分,一些国家市场则新增建设需求高涨。

“部分电力设备及其他国际化程度较高、走出去较早的行业,其龙头企业已经走向了属地化经营的阶段;汽车及零部件进入了海外产能建设与扩张的阶段;通用机械及其他相对小、散的行业积极拓展海外市场,已经启动了国际化进程。”袁雪峥总结表示。

## 开启新一轮朱格拉上升周期

相关重大技术改造项目将获得政策支持,将推动机械设备制造业投资需求旺盛。

《推动工业领域设备更新实施方案》中提到,将从先进设备、数字化、绿色化、安全性等4个方向进行设备更新。相关数据显示,到2027年,工业领域设备投资规模将较2023年增长25%以上,规模以上工业企业数字化研发设计工具普及率、关键工序数控化率将分别超过90%、75%。

上述文件发布后,一些企业已经开始了行动。隆基机械(002363.SZ)4月13日在投资者互动平台表示,得益于国家推动大规模设备更新和以旧换新大好政策,公司将在设备技改和市

场销售这两个方面首先受益。下一步,公司将积极响应国家政策要求,大力实施设备的更新换代,推动绿色化、智能化、标准化工厂建设,努力为员工打造舒适的工作环境,为客户提供优质的产品和服务。

华泰证券在研报中预测,一方面,本轮大规模设备更新政策落地有助于拉动内需,承接新质生产力的同时保持企业竞争力;另一方面,本轮政策落地或促进制造业设备购置,有望加速开启新一轮朱格拉上升周期。即当经济处于设备更新的高峰期时,

会产生较多固定资产投资,拉动经济步入繁荣。

这并不是近期政策层面第一次提及设备更新。在今年1月发布的《重点用能产品设备能效先进水平、节能水平和准入水平(2024年版)》中就明确,要推动相关企业实施产品设备更新改造;2月中央财经委员会第四次会议强调,加快产品更新换代是推动高质量发展的重要举措,要鼓励引导新一轮大规模设备更新和消费品以旧换新。

3月13日,国务院又印发《推动大规模设备更新和消费品以旧

换新行动方案》,提出了“实施设备更新、消费品以旧换新、回收循环利用、标准提升”四大重点行动。

袁雪峥分析表示,之所以要多次强调设备更新,在解决设备老旧、能耗高、污染重等问题之外,此轮大规模设备更新还可以带动机械行业有效投资增长。相关重大技术改造项目将获得政策支持,将推动机械设备制造业投资需求旺盛。工业企业将加快淘汰高耗能老旧设备,并引进先进节能环保和智能化设备。特种专用设备、智能装备等细分市场也有望快速发展。

# ESG 信披从宣导走向实践 企业如何应对?

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

在公开征求意见稿发布60多天后,今年4月12日,北京、上海和深圳三地证券交易所正式发布《上市公司可持续发展报告指引》(以下简称《指引》),自2024年5月1日起实施。

《指引》正式发布稿共6章63条,明确了可持续发展信息披露框架,从环境(Environmental)、社会(Social)、公司治理(Governance)三个方面设置21个具体议题,引导和规范上市公司发布《可持续发展报告》或《环境、社会和公司治理报告》(以下合称“ESG报告”)。

据了解,此前我国企业在可持

## 企业营收与ESG要求如何结合?

《中国经营报》:上市公司在实施《指引》过程中,如何将投资者关心的营收和业绩与ESG要求相结合?

张宇:过去几年,披露ESG报告的上市公司数量逐年增多,但确实存在部分企业只将ESG当作营销工具,务虚居多,务实不足。

实际上,ESG能够为企业带来实质好处,其中,市值管理是最显而易见的。ESG能帮助上市公司推动高质量发展,提升上市公司市值。通过ESG信息披露不断推进上市公司在市值、融资、供应链等方面的管理,必然会在投资者关心的营收和业绩方面产生积极表现。

据统计,A股上市公司ESG排名靠前的企业,当年的平均销售净利率和平均净资产收益率也显著高于排名靠后的企业。这从侧面反映出,良好的ESG表现可以提高企业的市场竞争力和利润水平,助力企业经营效益的提升。

《中国经营报》:据你了解,以往发布ESG报告的上市公司中,有哪些最佳实践和创新做法?

张宇:以地产行业为例,万科的ESG报告中就有一些不错的实践案例和创新做法。例如万科在大梅沙碳中和实验园内实践的碳减排项目给我的印象就非常深刻,

续发展领域实践多年,ESG披露率逐年提升,但也存在不少问题,比如不同行业、不同企业之间报告质量参差不齐、标准不统一等。

《指引》下发后,对上市公司ESG信披释放了哪些信号?企业如何将投资者关心的营收和业绩与ESG要求相结合?有出海业务的企业后续在做ESG披露时有哪些注意事项?另外,随着国内消费类基础设施REITs产品发行越来越多,后续ESG信披是否也会成为中国公募REITs产品的一道“必考题”?

近日,针对这些问题,《中国经营报》记者就我国企业的ESG信披实践专访了第一太平戴维斯北京估值及专业顾问服务副主管、董事张宇。

在零废弃影响力方面的引领性比较突出。

具体来说,就是借助黑水虻厨余处理技术、社区园林堆肥技术,实现有机废弃物在地资源化,通过在园区土壤改良过程中应用堆肥产物,实现有机质循环利用,有效降低碳排放的同时增加土壤碳封存。

再举一个例子,比如白酒行业,众所周知,白酒在生产过程中会引发一系列的环境问题。针对生产过程中的污染问题,白酒代表企业五粮液早在2018年时就实现了天然气全部替代煤炭,100%使用清洁能源,并开始积极探索“气改电”,公司在2021年提出创建“零碳酒企”的战略目标。

同时,在水资源保护方面,五粮液建设了行业最大的高标准纯粮固态酿酒基地,参与长江经济带生态屏障建设,累计投入已超过15亿元资金;在社会责任方面,累计投入和整合帮扶资金超30亿元,受益贫困群众达到15万人以上,惠及群众近100万人。

据了解,五粮液经营业绩的表现也与其在ESG方面的实践相匹配。公开数据显示,从2020年以来,其每个季度都保持营收、净利润的两位数增长。

## 出海企业需提早布局

《中国经营报》:有相关出海业务的企业在后续《指引》落地实践中需要注意哪些方面?

张宇:考虑到现在的全球营商环境及地缘政治环境,对于出海企业,特别是新能源及制造业相关的上市公司,监管部门势必将着重审查与出海业务相关的ESG信息披露质量及可靠性。

事实上,已经有地方政府对涉外企业的ESG披露做出具体的提升指引,比如今年3月份时,上海市商务委印发关于《加快提升本市涉外企业环境、社会和治理(ESG)能力三年行动方案(2024—2026年)》的通知,因其首创性在业内引发广泛关注。其中提出,要将中国涉外企业国际化的生动实践与国际公认的ESG理念和原则相结合,发挥重点企业引领示范作用,扩大涉外企业ESG信息披露范围。

因此,出海企业应加大对出海业务相关ESG信息的收集投入、识别和评估双重重要性的可行性,以及提前预判并与监管

## 公募REITs的机遇与挑战

《中国经营报》:《指引》的发布对公募REITs在ESG披露及实践方面带来的机遇与挑战有哪些?

张宇:虽然现在《指引》的适用范围还不包括公募REITs产品,但可以看到《指引》对公募REITs主要参与方的参考和指导作用很强。

我相信,随着国内消费类基础设施REITs产品发行越来越多,其底层资产由于涉及公众数量众多,ESG相关场景更加多元化,数据收集、分析、核算和披露的复杂性与其他类型相比更大,这就对于基金管理人、专项计划管理人以及底层资产运营方提

出了更高的要求。

此外,从投资方的角度来看,REITs产品的机构投资者占绝大部分,像保险、资管、银行理财子公司等金融投资机构是其中的主力军,从过去两年ESG信披率来看,此类金融机构的ESG信息披露比例以及质量都非常高。那么以终为始,我相信公募REITs产品为了提高自身的投资吸引力,作为这些金融机构价值链下游的重要节点,将ESG目标指标融入到日常运营、品牌建设,甚至是KPI中都是势在必行。

《中国经营报》:公募REITs主要参与方如何更好地进行ESG管理与实施?

张宇:我认为可以从三方面着手:一是提升认知。公募REITs的主要参与机构首先要主动了解并认可ESG的理念,意识到ESG管理理念并不是一个全新的概念,而是与很多企业在很长时间内都关注的商业向善、CSR以及科技伦理等存在一定相似性质的策略理念。也与房地产、新基建等行业高质量发展战略以及精细化运营策略的内涵相吻合。

二是可以借鉴国外的ESG管理与实践经验。例如美国市场上,有接近80%的大型REITs产品披露了独立的ESG报告,并将ESG风险和机遇纳入其战略



第一太平戴维斯北京估值及专业顾问服务副主管、董事张宇

中的直接和间接业务关系的企业的,即要识别和披露ESG风险和机遇对价值链中主要相关方产生的影响。

虽然价值链披露要求尚未强制,但对于追求ESG高评级的上市公司来说,这一点是其需要重点关注的,我认为这一

点也将会成为ESG报告中的主要难点。

尤其是对于有出海业务的企业,其价值链相关方多为境外公司,有些甚至是涉及数据安全的关键性公司。虽然《指引》的整体框架思路与国际主流ESG报告标准相一致,但受限于数据安全合规政策、供应链和价值链上的主要相关方信息不受控等因素的影响,可能会出现公司不能符合披露标准的情况。

因此,出海企业应特别注意,在选择价值链上下游合作企业时,在同等条件下要优先选择进行可持续报告披露较充分的供应商,并在产品或服务合同中增加ESG信息数据提供等相关条款,提早布局,应对不久之后的强制性披露要求。

此外,有出海业务的上市公司要特别关注准备《指引》要求的ESG报告的时间长度,根据我们的经验,具有出海业务的上市公司出具高质量ESG报告的准备时间可能需要长达2年甚至更长的时间。

规划和财务规划,并且其主要披露议题集中在社会维度,披露标准也更多地遵循全球报告倡议组织(GRI)、全球房地产可持续发展对标(GRESB)以及气候相关财务信息披露(TCFD)。

三是设定易于理解、可以衡量、便于落地的ESG战略,关注并提升数据可靠性。基金管理人及底层运营方应该一起摸清产品治理现状、各层级管理和运营情况,并对标市场竞品ESG转型情况,从而更好地评估和诊断自身在ESG转型中需要采集的数据、转型的潜在风险点以及可选择议题的空间,为制定ESG战略目标和指标打好基础。