

三月份,三大指数重返扩张区间——

中国经济景气水平回升

日前,国家统计局服务业调查中心和中国物流与采购联合会发布了最新的中国采购经理指数(PMI)。数据显示,3月份,制造业PMI、非制造业商务活动指数和综合PMI产出指数均重返扩张区间,分别为50.4%、50.1%和50.5%,比上月上升1.4个、0.6个和1.0个百分点,中国经济景气水平有所回升。

节后加快复工复产

国家统计局服务业调查中心首席统计师霍丽慧介绍,3月份,随着企业在春节过后加快复工复产,市场活跃度提升,制造业PMI重返扩张区间。生产指数和新订单指数分别为51.4%和51.6%,比上月上升1.8个和3.0个百分点,均升至扩张区间,制造业企业生产活动加快。

其中,农副食品加工、有色金属冶炼及压延加工等行业生产指数和新订单指数均高于55.0%,相关行业企业生产需求释放较快;纺织服装服饰、化学纤维及橡胶塑料制品等行业两个指数继续低于临界点,市场活跃度偏弱。“在产需恢复的带动下,企业采购意愿增强,采购量指数为50.9%,比上月上升2.7个百分点。”霍丽慧说。

从企业看,大、中、小型企业PMI均有回升。大型企业PMI为51.6%,比上月上升0.1个百分点,景气水平稳中回升;中、小型企业PMI分别为49.0%和49.3%,比上月上升1.5个和4.5个百分点。

从行业看,3大重点行业较快扩张。高技术制造业PMI为52.1%,比上月上升0.6个百分点,连续14个月高于临界点,行业发展态势持续向好;装备制造业和消费品行业PMI分别为51.5%和50.8%,比上月上升1.7个和2.0个百分点;高耗能行业PMI为48.9%,比上月上升1.1个百分点。

“3月份,春节影响基本消退,企业工地全面复工复产,经济活力回升,制造业市场需求较好释放。”中国物流信息中心分析师文韬说。

市场需求明显回升

针对企业的相关调查显示,3月份,反映市场需求不足的制造业企业比重为48.5%,较上月下降6.6个百分点。这是该指标自2022年7月份以来首次降至50%以下。

文韬说,消费品制造业新订单指数较上月上升超过3个百分点至52%以上,基础原材料行业新订单指数较上月上升超过2个百分点至接近49%的水



3月30日,大连船舶海工公司生产作业区一派繁忙景象。

刘德斌 摄

平,显示节后消费市场的需求明显回升,基础原材料市场需求趋稳运行。同时,外部需求也明显改善,3月新出口订单指数为49.1%,较上月上升4.1个百分点。

中国物流信息中心分析师武威说,传统房屋建筑相关活动景气水平仍在相对低位,基础设施建设相关建筑活动景气水平明显提升。“六张网”和综合立体交通设施、消费、低空、“人工智能+”、教育医疗等重点领域相关基础设施建设需求将会持续释放,为充分发挥基础设施投资的稳增长作用奠定基础。

需求回暖,在近期消费领域的动向中有颇多体现。抖音日前发布的信息显示,3月以来,春日“ColorWalk”引发关注,抖音相关内容播放量超4.69亿次。3月1日至3月24日,抖音平台“赏花”相关团购订单量同比增长54%;“踏青”“露营”相关团购订单量同比增长60%,销售额同比增长71%。昆明斗南七彩花海、青岛大崂樱桃花、金华马畈景区、广州蓝田紫林旅游度假区等,成

为消费者预订打卡的好去处。

“商务大数据显示,1至2月,重点平台的智能眼镜销售同比增长了1.8倍。春节期间,全国有超过1.3亿人通过AI进行购物。”商务部市场运行和消费促进司司长杨沐说,今年以来,消费市场稳健发展,向新向好。2026年是“十五五”开局之年,商务部将深入实施提振消费专项行动,多措并举推动消费持续增长。

企业保持乐观预期

铁路运输、电信广播电视及卫星传输服务、货币金融服务、保险等行业商务活动指数均位于55.0%以上较高景气区间;服务业商务活动预期指数为54.8%,继续位于较高运行水平;装备制造、高技术制造业新订单指数分别连续20个月和14个月运行在扩张区间……从此次一同公布的更多细分领域数据看,中国经济景气水平回升的积极信号正越来越多。

“生产经营活动预期指数为53.4%,比上月上升0.2个百分点,制造

业企业对近期市场发展信心有所增强。从行业看,专用设备、汽车、铁路船舶航空航天设备等行业生产经营活动预期指数位于56.0%以上较高景气区间,相关企业对未来行业发展更为乐观。”霍丽慧说。

如何看待接下来相关指数的走势?文韬说,3月份制造业回升向好运行,一方面有季节性因素消退后的正常恢复;另一方面更主要是政策持续发力的效果进一步显现。预计二季度,中国制造业将持续稳中向好运行,产业结构稳中加快优化。特别是提升宏观经济调控效能,建设强大国内市场等政策将为制造业注入更强动能,带动供需两端稳定扩张。

分析人士表示,尽管外部不确定性带来的成本上涨压力有所显现,但随着宏观政策加力显效,中国经济有望继续保持稳中向好发展态势,为实现全年预期目标任务打下良好基础,从而为各类企业经营回暖向好创造条件。

人民日报海外版

铜价震荡运行 关注两大关键变量

3月以来,沪铜期货价格高位破位下行,主力合约价格失守100000元/吨关口,随后在91500元/吨附近获支撑小幅反弹。本轮调整的核心在于市场驱动逻辑切换——由前期AI与能源转型长期叙事、COMEX溢价引发的供应紧缺预期等乐观因素主导,转向当前地缘冲突推升滞胀风险、美联储降息预期降温、美元走强等宏观利空压制。

全球铜矿市场持续紧绷

1月,智利铜产量同比下降3%,至41.4万吨,智利国家矿业协会预计,2026年全年智利铜产量在550万-570万吨。1月,秘鲁铜产量同比增长3.01%,至22.63万吨,但企业表现分化,安塔米纳受益于扩建项目,预计2026年产量增至45万吨,有望成为秘鲁第一大铜矿;南方铜业则受矿石品位下降影响,预计2026年产量由95.43万吨降至91.14万吨。

2026年,全球铜矿净增量极为有限。ICSG预测,全球铜矿产量增长2.3%,至2386万吨,增量主要来自智利、秘鲁、印尼等国的产量改善及新建项目投产,但将被老矿山品位下降、运营扰动等因素抵消,全球铜精矿市场预计维持供应紧张格局。

在原料趋紧背景下,进口铜精矿指数持续走低。截至3月27日,SMM进口铜精矿指数报-68.85美元/千吨,较2月底下跌18.42美元/千吨,同比大幅下滑44.71美元/千吨。目前,现货市场交投清淡,冶炼厂对降低加工费接受度不高,部分企业已释放减产信号。铜精矿供应紧张的核心矛盾尚未缓解,由于缺乏利好提振,预计铜精矿加工费将继续承压。

国内3月铜产量有望创新高

3月,伴随下游需求回暖,国内电解铜产量显著回升。SMM预计,3月,电解铜产量环比增加5.28万吨,至119.52万吨,增幅为4.62%,同比增长6.51%,创历史新高。产量回升主要得益于生产天数恢复、检修影响有限,及新建项目持续爬坡。

进口方面,1-2月,我国电解铜累计进口35.69万吨,同比下降33.13%。非洲、俄罗斯等国数量明显收缩,尽管刚果(金)仍是我国最大铜进口来源国,但其全球出口份额正被分流,导致国内非注册铜货源趋紧,与注册铜价差持续收

窄。受非洲物流运输等因素制约,后期我国到港货源难有大幅增长。

全球库存高位分化 国内去库初显成效

从全球库存表现看,三大交易所铜显性库存仍处于历史高位。截至3月27日,三地库存合计125.36万吨,较年初增加71.97万吨。具体来看,COMEX库存近期在53.5万吨高位附近徘徊;LME库存延续回升态势至36.03万吨;处于近8年高位;上期所库存则自3月中旬以来有所回落,周环比减少5.2万吨,至35.91万吨,为今年以来首次明显去库。

LME库存攀升主要受跨市场套利逻辑逆转驱动。随着COMEX与LME的价差收窄,原先为规避美国关税风险而流入美国的铜资源正分流至LME亚洲及美洲仓库。当前,库存高企更多反映了区域错配与套利行为,而非全局性过剩。

国内方面,自3月中旬以来,铜社会库存进入去化通道。截至3月26日,录得42.74万吨,周环比减少4万吨。去库主要得益于供需两端共同发力:需求端,铜价回落,下游逢低采购意愿增强,精铜杆企业开工率回升至去年同期水平,精废价差倒挂推动订单向精铜转移;供应端,随着4-5月冶炼厂集中检修期临近和冷料供应收紧,电解铜产量环比回落,到货量相应减少。

电网投资高速增长定调

“十四五”末期,我国电网投资迈入新台阶。2025年,国家电网投资首次突破6500亿元,叠加南方电网1750亿元,合计约8250亿元,创历史新高。电网建设已进入以构建新型电力系统为核心的高质量发展阶段,投资结构从“重电源”向“重消纳与输送”转型,为铜消费提供持续驱动力。展望“十五五”,全国电网投资预计超4.1万亿元,较“十四五”显著增长,年均投资维持在8000亿元以上高位,重心聚焦特高压骨干网架建设、配电网智能化升级及系统灵活性调节能力建设。

展望后市,预计沪铜价格将继续震荡走势,下方空间有限,关键变量在于:一是中东局势演变,若冲突出现缓和,铜价有望迎来技术性反弹;二是国内去库力度,若库存超预期下降,将为铜价提供企稳回升的强劲动力。

中国有色金属报

载梦越山海



图中赞员工在赞比亚谦比希铜矿西矿体工程井架旁合影留念。

(上接第一版)

远航:独立出海拥抱世界

如果说在非洲生根的这个时期是积累经验“厚积”过程,那么2014年土耳其库雷铜矿竖井安装工程的中标,则是铜冠矿建实现“薄发”的关键转折点。这一项目标志着铜冠矿建正式告别了单一的“借船出海”模式,实现了独立自主进入国际高端矿建市场的重大突破。土耳其作为连接亚欧的枢纽,其矿业市场对工程质量的严格要求几乎等同于欧盟标准,这对于任何一家中国矿建企业而言都是一次严峻的挑战。

在库雷项目中,铜冠矿建不再是大型中资集团背后的“幕后英雄”,而是以施工总承包的方式独立承担起井架吊装、机电设备安装及调试等一系列核心任务。这一转变意味着我们具备了独立的国际商务谈判能力、独立的全球供应链管理能力,这标志着企业进入了新阶段,更标志着企业一直践行的国际化战

地完成了工程,更在于它印证了我们的技术标准能够被跨国业主和咨询机构所认可。

这种独立性带来的直观效益是品牌声誉的跃升。自此之后,在国际矿业工程招标名单中,“铜冠矿建”这个名字开始频频出现。从非洲的一隅到横跨欧亚大陆,再到纵贯安第斯山脉,我们将目光投向了更加广阔的全球版图。这一时期,乘着“一带一路”倡议的东风,铜冠矿建相继进入厄瓜多尔、蒙古国、哈萨克斯坦等多个国家,并从“基建为王”向“开发+运营+修复”矿山全生命周期拓展,形成了“由点及面”的全球网格化布局。

2024年10月11日,“铜冠矿建”(股票代码920019)正式登陆北京证券交易所,成为安徽省属国有企业登陆北交所第一股。这是铜冠矿建六十余年辉煌历程的一个高光节点,它不单单意味着我们的企业进入了资本驱动的新阶段,更标志着企业一直践行的国际化战

略获得了资本市场的深度认可。在我看来,上市不仅仅是融资手段,更是一次管理体系和治理结构的再升级,资本的注入将支撑着我们从传统的矿建公司向“矿山建设与运营综合服务商”转型。

未来:致力成为最值得信赖的矿山服务企业

我的职业生涯与铜冠矿建的国际化之路,在很长一段时间里几乎是同步的。毫无疑问,“国际化战略”是铜冠矿建实现从小到大的关键一招。我们在不同环境、不同标准、不同语言、不同文化背景下摸索前行,既看到了差距,也开阔了眼界;既经历了阵痛,也实现了成长,最终走出了一条具有铜冠特色的国际化道路。

回首来时路,感慨万千。

第一,集团公司的战略定力是国际化发展取得成功的根本保障。二十年的出海历程,并非一帆风顺。我们经历过风险叠加的严峻考验,也遭遇过异常艰

难的“生死关头”。但无论环境如何变化,集团公司始终坚定支持我们“走出去”,在战略上把舵定向,在政策上精准赋能,在资金上全力保障,让我们身在海外,始终拥有“立得住、走得远”的底气。可以说,没有集团公司的坚强领导和长期支持,就没有铜冠矿建国际化发展的今天。

第二,技术始终是企业国际化进程中的第一生产力。随着全球浅表矿产资源逐步消耗,向深部资源进军已成为矿业发展的必然趋势。谁掌握关键核心技术,谁就拥有参与国际竞争的主动权和话语权。过去二十年,铜冠矿建持续锻造核心技术能力,长期深耕超深竖井施工、双超矿山运营、深井水害防治、高寒作业温控、数字赋能等关键领域,积累了大量实战经验,逐步形成了一套具有铜冠矿建独特优势的专利、工法等自主知识产权体系。事实证明,技术优势不仅是企业硬实力的集中体现,更是我们立足海外市场、赢得国际信任、增强议价能力的重要“压舱石”。

第三,“技术输出+本地化运营”模式让海外项目真正成为中外员工共同成长的平台。在铜冠矿建的国际化征程里,“本土化”不是一个简单的用工比例数字,而是一个关乎文化互鉴与利益共享的深刻课题。我们通过技能培养与阶梯式晋升,将当地居民转化为掌握专业技能的产业工人,不仅解决了当地就业,更构建了企业在当地的社会声望;我们尊重当地的宗教信仰和生活习惯,在传统节日开展中外员工共建活动,以真诚沟通增进理解,以文化温情化解分歧。在这些海外项目上,我们尽可能地通过属地化采购和参与当地基础设施建设,将发展收益惠及当地民众,实现了企业发展与当地繁荣的深度融合。这种带有“情感温度”的管理模式,使得铜冠矿建在面对复杂的国际环境时,能够拥有极强的韧性,而这种韧性归根结底来自当地社区的认可和当地员工的信任。

第四,为了实现跨国界的高效协同,铜冠矿建将国内积累的精细化项目管理经验数字化、流程化。通过建立全球项目远程监控系统,总部可以实时掌握位于刚果(金)或蒙古国工地的施工进度、

安全状况和关键运行数据。同时,在海外推行“标准化现场管理”,确保每一个海外项目部无论地处何方,施工规范、形象标识以及安全操作流程都保持高度一致。这种管理的一致性,消弭了地域差异带来的管理损耗,提升了整体的运营效率。

第五,建一项工程,交一方朋友,竖一座丰碑。二十年来,我们不仅建起了一座座海外矿山,更在这个过程中收获了无比珍贵的情谊。在赞比亚,我们与当地员工共同奋战了二十年,从康克拉项目到谦比希项目,500多名赞方员工始终追随铜冠矿建;从非洲、到亚洲、到北美洲,我们一路与众多中资企业抱团出海、并肩作战,在资源共享、技术互补中携手开拓国际市场,形成了“中国建造”的强大合力,也为铜冠矿建的国际化征程注入了温暖而坚定的力量。

第六,梦在前方,投身脚下;自胜者强,自强者胜。从投身中国铜工业基地建设,靠人拉肩扛孕育出“箩筐精神”;到上世纪八九十年代走出安徽“找米下锅”,孕育出开拓创新精神;再到2000年以来走出国门“舍小家顾大家”,孕育出拼搏奉献精神,在海外复杂环境下屹立不倒、团结向前的精神支柱。

二十年,我们跨越山海,将梦想化为现实。从赞比亚高原上竖起第一座井架,到安第斯山脉间奋战采矿场;从中亚戈壁的极寒工地,到刚果(金)雨林的湿热巷道……一路走来,每一处足迹都镌刻着铜冠矿建人的汗水与荣光,每一次出发都见证着中国矿建力量从“走出去”到“走进去”、再到“走上去”的坚实跨越。

下一个二十年,世界矿业格局仍在剧变,深地开采的挑战日益艰巨,但我们已经不再是当年那个摸着石头过河的探索者。经过二十年的国际市场的淬炼,我们拥有了更加坚实的技术底气,更加成熟的管理体系,更加开放的国际视野,也拥有了了一支无论身处何地都能迎难而上、攻坚克难、能打硬仗的铁军队伍。

这就是我们的未来——致力成为最

值得信赖的矿服企业。我们不仅要为业主创造更大价值,为项目建设提供更优质、更高效、更安全的服务,也要为当地社区创造更多就业机会和发展福祉;不仅要输出中国技术、中国标准和中国方案,也要传递中国企业守信诺、合作共赢、担当有为的形象;不仅要打通一条条巷道、建设一座座矿山,更要在合作中播撒友谊的种子,在互信中架起沟通的桥梁,在共建共享中书写中国矿建企业与世界同行的新篇章。

今年春节前夕,我们一行3人从上海浦东国际机场启程飞往非洲,陪驻守现场的员工一同过年。临行时,我看到机场大屏上习近平总书记二〇二六年新年贺词里的一句话“山海寻梦,不觉其远;前路迢迢,阔步而行。”这何尝不是铜冠矿建国际化征程的生动写照。前路还很长,但我们已经在路上,并向着更加广阔的世界进发。

结语:在人类工业文明的进程中,矿山建设始终是开采地球深部宝藏的先导性工程。铜冠矿建公司,这家诞生于二十世纪六十年代的专业化矿山建设企业,在过去的一个甲子里,见证并参与了中国矿业从基础薄弱到全球领先的宏伟跨越。然而,在企业长达六十余年的波澜壮阔史诗中,过去二十年的国际化战略无疑是最具开创性和战略意义的篇章。从最初的国内市场深耕到如今在全球矿业服务领域占有一席之地,铜冠矿建的每一个足迹都镌刻着“中国建造”走向世界的决心。

回顾这二十年的海外征程,不仅是对过去经验的总结,更是对未来战略高度的重新定位。这种从“借船出海”“造船出海”到“扬帆远航”的质变,既是业务版图的扩张,也是企业核心竞争力和品牌价值全面提升。

通过对铜冠矿建公司经理王卫生的管理哲学及企业发展历程的深度剖析,可以发现,这家企业成功的逻辑隐藏在其对科技创新的追求、对本地化管理的温情、对信任体系建设的执着、对全球化战略定力的持久把握之中。

走出去,走进去,走上去,一字之变的突破与前行,每一步都离不开从岩石中生长出来的坚守与力量。唯有如此,方可越山海,期未来。