

前5个月工业机器人出口同比增55.4% 产业链公司加大“出海”力度

■本报记者 李万晨曦

海关总署最新数据显示,今年前5个月,我国货物贸易进出口总值17.94万亿元,同比增长2.5%。其中,出口10.67万亿元,增长7.2%。前5个月,我国出口装备制造产品6.22万亿元,增长9.2%,其中工业机器人增长55.4%。此外,中国机械工业联合会数据显示,今年前4个月,我国工业机器人累计产量为22.1万套,同比增长34.1%。

“这显示了我国工业机器人‘出海’跑出‘加速度’,是国家科技实力和制造水平不断提升的体现。”智帆海岸机构首席顾问、资深产业经济观察家梁振鹏在接受《证券日报》记者采访时表示,“工业机器人‘出海’不仅显著拉动了减速度、伺服系统等核心零部件的市场需求,也为产业链上下游企业注入发展动能,相关企业凭借技术优势与规模效应,持续重塑全球产业格局。”

工业机器人出口火热

工业机器人是面向工业领域的多关节机械手或多自由度设备,主要包括多关节机器人、平面关节型机器人等类型,其广泛应用于汽车制造、电子制造等工业场景。

北京恒州博智国际信息咨询有限公司调研报告显示,2024年,全球工业机器人市场规模约为136.3亿美元,预计2031年将达到189.3亿美元,2025年至2031年期间年复合增长率(CAGR)为4.9%。

“从全球市场需求来看,随着劳动力成本的上升以及制造业对生产效率、产品质量的要求不断提高,工业机器人在汽车、3C电子等行业的应用愈发广泛。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示。

近年来,我国工业机器人企



业加速扩展海外市场。海关总署数据显示,我国工业机器人出口额从2017年的19.8亿元增至2024年的80.6亿元,7年间复合增长率高达22.2%。

袁帅表示,从产品类别来看,多关节机器人凭借高度的灵活性与广泛的适用性,大范围应用于零部件装配、焊接等复杂作业场景,成为我国出口的主要工业机器人产品。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示,我国具备规模庞大、门类齐全且配套完备的工业机器人产业生态,全产业链体系能够有效提升供货效率。这不仅强化了性价比优势,也增强了国际竞争实力。

“中国机器人产业能够实现快速‘出海’,背后是技术创新与政策支持的双重驱动。经过多年积累,中国在机器人核心技术和

产业生态建设方面取得了长足进步,为国际化扩张奠定了坚实基础。”上海杉达学院数字商法研究中心研究助理武于蒙在接受《证券日报》记者采访时表示,“目前,国内部分企业已成功开发出具有自主知识产权的控制器等核心零部件。”

“工业机器人行业是长期确定性赛道,从目前的市场情况看,工业机器人行业的竞争还在持续,这也是相关企业积极‘出海’的原因之一。”中国数实融合50人论坛智库专家洪勇在接受《证券日报》记者采访时表示,随着海外市场需求的不断增长,也倒逼我国工业机器人产业加速技术迭代,提升产品竞争力,并推动国内产业链向高端化、智能化升级。

上市公司积极行动

在工业机器人“出海”加速的

背景下,行业热度也持续攀升。

记者在深交所互动易平台搜索发现,近一个月内,涉及“工业机器人”的提问超250条,产业链上市公司的研发进展、产品应用及市场推广策略成为投资者关注的焦点。相关企业密集回应投资者关切,与市场保持积极互动。

广东拓斯达科技股份有限公司相关负责人表示,2024年,公司稳步推进海外市场拓展,工业机器人、注塑机、数控机床等产品及制造解决方案规划服务能力均获得海外客户的认可和实践验证。公司在机器人相关领域的研发布局为工业机器人本体以及控制器、伺服驱动、视觉系统等核心底层技术。

沈阳新松机器人自动化股份有限公司相关负责人表示,目前,公司海外客户质量及项目执行情况较好。2025年,公司将持续布局海外市场、继续加大“出

海”力度,更紧密地服务客户的海外业务,进一步提高海外收入。

南京埃斯顿自动化股份有限公司相关负责人表示,2025年,埃斯顿将继续拓展欧洲、美洲、中东、东南亚等市场,关注新能源汽车、锂电设备商等国内头部客户的“出海”机会,推动全球业务布局,期望海外市场成为公司业务的重要增长点。

北京科方得科技发展有限公司研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示,产业链企业应结合政策聚焦技术创新,加大在核心零部件研发上的投入,全力攻克如高端谐波减速器、高精度传感器等技术;积极开拓细分市场,挖掘船舶制造、钢结构等非标属性突出领域的潜力;强化产业链协同,与上下游企业建立紧密合作关系,构建稳定供应链。

云迹科技探路医疗物流:机器人如何从酒店“走”进医院?

■本报记者 李雯珊
见习记者 刘晓一

随着服务机器人应用场景的不断拓展,其服务边界已从酒店物流延伸至医疗健康领域。在中国香港某试点医院,机器人正搭载冷藏箱进行药品、标本等物资的配送,通过多传感器融合技术动态避障,确保了运输过程安全可靠。这种24小时不间断的智能化服务,不仅节省了大量人力,更以科技之力为医疗安全与服务质量保驾护航,展现了“智慧医疗”的无限可能。

这正是北京云迹科技股份有限公司(以下简称“云迹科技”)当下重点探索的方向。作为深耕酒店场景的智能服务机器人企业,其产品如何实现从酒店到医院的跃迁?医疗运输机器人有望解决哪些痛点?近日,在第16届香港国际医疗及

保健展上,云迹科技香港子公司SkyTread Tech市场拓展总经理薛静,以及合作伙伴中国香港诺达科技机械人有限公司(以下简称“诺达机器人”)创始人兼CEO林智祥接受了《证券日报》记者的采访。

今年3月份,云迹科技与诺达机器人签署了战略合作协议。双方正围绕联合研发等方面展开合作,进一步推动计算机视觉等技术的落地应用。

据薛静介绍,在全球医疗系统升级浪潮下,香港医疗场景的自动化升级需求尤为紧迫,香港医院管理局正大力推动智慧物流,小载重配送机器人的需求极为旺盛。

云迹科技是酒店场景机器人领域的龙头企业。公司不仅生产多种机器人产品,还将分体式机器人UP系列的底盘方案向合作伙伴开放。同一个底盘可以搭载储

物柜、机械臂、座椅……正是“万物皆可集成”的灵活性,为云迹科技从酒店跨越至医疗领域奠定了基础。

“基于上身与下身可分离的设计,医院能根据运载物件的大小、重量等进行适配,也可用于不同科室的配送,提升运输效率。”林智祥表示,与云迹科技联合研发的这款机器人还可一机多用,白天用于配送,晚上切换模块做清洁工作。

当前,医院物流是普遍痛点。薛静举例称,一个三甲医院检验科一天标本量超过3000支,且对样本安全性要求高,医务和后勤人员压力很大。物流机器人不仅可以进行标本的集合运输,还可以24小时无休工作,大大解放了人力。

移动机器人的特性也更适配医院场景。“传统的气动物流、箱式物流系统造价高,易堵塞,且轨

道对环境要求高,机器人物流无需改造环境,更能适应医院的复杂场景。”薛静表示。

目前,基于超声激光雷达、视觉等技术,医疗物流机器人不仅能精准识别障碍物,还可主动避让、自主记忆和更新地图。未来,机器人还将新增溯源、身份识别等功能,与医院系统深度集成,满足更高的医疗物流需求。

市场拓展方面,薛静称,基于在香港市场与诺达机器人合作的成功经验,云迹科技仍将重点深耕大湾区市场,借助区域医疗机构互联互通的优势,利用合作研发的机器人提升医疗服务效率;同时积极拓展海外市场,输出成熟技术。

在林智祥看来,双方的合作整合了云迹科技在机器人领域深厚的技术积累,以及诺达机器人对本地市场的精准把握。在今年

第一、第二季度,双方的合作已完成了在香港的试点项目,预计在第三和第四季度将实现成果的复制与推广。

事实上,早在去年,云迹科技就成立香港分公司,并在香港理工大学落地研发中心。该中心投入使用后,云迹科技通过产学研建设,大力布局应用在机器人的AI技术。今年3月份,云迹科技已正式向港交所递交招股书,开启港股IPO征程。

招股书显示,近三年云迹科技收入增速较快。其中,2024年实现营业收入2.45亿元,同比增长68.6%,2022年至2024年公司营收年复合增长率达23.2%,呈现高速发展态势。此外,云迹科技通过持续深化降本增效,实现财务指标显著改善。2022年至2024年间,经调整净亏损以65.7%的年复合增长率收窄,商业化能力持续增强。

无人装备应用场景扩容 三一集团无人机群助力高速公路建设

■本报记者 肖 伟

6月9日晚间,三一集团有限公司(以下简称“三一集团”)在官方微信公众号上发文称,公司旗下的无人装备参与徐淮阜高速公路建设工作,预计工程将于7月份正式通车。三一集团旗下的无人装备在本次建设中证明其性能可靠、效率较高,有望重构路面施工行业的质量标准与作业范式。《证券日报》记者采访了解到,无人装备具有效率高、成本低、昼夜施工、安全性好等诸多优点,已成为

多家行业龙头企业的布局重点。

据了解,自2024年高速公路建设项目启动以来,三一集团的多个无人装备组成无人机群,已在徐淮阜高速公路持续奋战200余天,总里程超200公里。无人机群由摊铺机、双钢轮压路机、胶轮压路机组成,机群融合感知定位、高精度路径跟踪、群控安全等技术。无人机群通过智能调度系统严格执行施工工艺,实现标准化作业,路面成品平整度和压实度均达到行业高标准。

三一集团工作人员对《证券

日报》记者表示:“无人装备能极大提升生产效率,可实现24小时不间断作业。同时,无人装备还可提升工程质量,将工程缺陷率控制在较低水平,保证工程质量的稳定性和一致性。对于企业而言,无人装备能帮助企业直接增加经营效益。对于员工而言,无人装备能降低劳动投入,同时提升作业安全性,保障员工远离高危环境和恶劣环境。”

除三一集团外,多家上市公司在无人装备领域已形成规模化布局,覆盖工程机械、物流、农业、环卫、矿山等多个行业。

其中,徐工集团工程机械股份有限公司开发的无人挖掘机、装载机已在露天矿山、道路施工等场景应用,具备远程操控、云计算及智能化决策能力。福龙马集团股份有限公司推出的无人清扫机器人和智能扫路机,已在大型运动会场中承担清洁任务。顺丰控股股份有限公司开发的无人配送车已在校园、社区等场景实现无接触配送,可自动完成路径规划、避障及无线充电,显著降低人工成本。

同时,无人装备的

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保对《证券日报》记者表示:“无人装备的大量出现必然促进产业升级,推动工程机械行业向智能化、数字化转型,引领行业发展方向,为其他企业提供借鉴,带动相关产业发展,提升我国高端装备制造业的整体竞争力。同时,无人装备的市场需求也将带动相关人才培养,无人设备的研发、维护和管理需要大量专业人才,这将促使企业和社会加强相关领域人才培养,为产业发展提供智力支持。”

晋控煤业:资本运作提升公司实力 高比例分红回报股东

■本报记者 刘 钊

6月10日,晋能控股山西煤业股份有限公司(以下简称“晋控煤业”)2024年年度股东大会在山西大同公司总部召开。《证券日报》记者在现场注意到,本次股东大会吸引了不少机构股东和个人股东参加。

“这一年来,我们虽然面临一些挑战,但通过不断地完善经营体制机制,管理体系更加集约高效、业务流程更加优化规范,员工结构更加科学合理,职工队伍吃苦耐劳,专业体系完备,经营活力更加充盈释放,发展动能更加有效增强。”在回顾2024年经营情况时,晋控煤业董事长李建光向《证券日报》记者说。

晋控煤业以开采优质动力煤闻名,主采低灰、低硫、挥发分适中、高发热量煤种,适用于发电、水泥、建材等多领域需求,拥有一批资质优良的稳定客户资源,可以根据用户的要求生产洗选不同发热量等级、不同粒度的产品,适应不同用户需求,为公司销售打下坚实的基础。

晋控煤业2024年年度报告显示,公司2024年实现营业收入150.33亿元,归属于上市公司股东的净利润为28.08亿元。具体来看,2024年度公司煤炭产量3466.64万吨,商品煤销量2996.65万吨,煤炭业务收入实现147.00亿元。值得注意的是,过去一年,晋控煤业在科技创新发展方面积极发力,全年研发费用投入为3.22亿元,同比增加5.96%。

“公司现有两座主力矿井已全部完成智能化矿山建设,借助智能矿山系统,实现开采过程的远程监控与自动化控制。塔山矿、色连矿推进多个研发及智能化建设项目,塔山铁路分公司开发的除雪系统申报省级重点项目,为公司发展提供支撑。”在股东大会现场,晋控煤业相关负责人对《证券日报》记者介绍。

参加晋控煤业年度股东大会的机构投资者都十分关注公司推动主业优质资产注入上市公司相关工作的进展情况。

1月15日,晋控煤业发布公告称,公司拟收购晋能控股集团持有的位于山西省大同市左云县的潘家窑矿探矿权及相关资产,该矿设计生产能力高达1000万吨/年。此举除了满足上市公司资本运作需求外,还能够进一步落实公司与间接控股股东晋能控股集团签署的《关于避免同业竞争的承诺函》,有效解决同业竞争。

李建光在与投资者交流时表示,潘家窑矿是一个非常好的资产,是目前上市公司资本运作的工作重点,一切工作都在积极推进中。

煤炭股一直被看作是发展稳定、分红率高的投资标的。在此次大会的交流环节,有不少机构投资者非常关注晋控煤业的分红情况。

从具体数据来看,此次晋控煤业拟向全体股东每10股派发现金股利7.55元(含税),合计拟派发现金红利12.64亿元(含税),占2024年度归属于上市公司股东净利润的45%。此前,公司于2022年度派发现金红利10.54亿元,分红比例为34.64%;2023年度派发现金红利13.22亿元,分红比例40.06%,分红比例持续提升。

谈到如何持续提升股东回报水平?李建光说:“在现有市场背景下,我们积极调整产品结构,为客户提供他们真正需要的产品,同时,积极拓展市场,派人员入港入场,拓宽产品销路。另外,还进一步加强公司管理,降本增效。只有真正把公司业绩做上去,才会把‘回报股东’变成一句空话。”

个人投资者王先生在股东大会后对《证券日报》记者表示,煤炭行业是一个周期性行业,但从整体来看仍是值得投资的行业。他表示,在交流过程中,真切感受到晋控煤业高层展现出的诚意,对公司发展充满信心。

北方长龙拟控股河南众晟 拓展民用复合材料市场

■本报记者 殷高峰

6月10日,北方长龙新材料技术股份有限公司(以下简称“北方长龙”)发布公告显示,公司计划发行股份购买河南众晟复合材料有限公司(以下简称“河南众晟”)9.0%的股权。交易对方为河南众晟目前的法人索近善,本次交易的交易价格尚未确定。

同时,北方长龙还发布公告称,公司拟以1.02亿元现金通过受让股权及增资方式取得河南众晟51%的股权。其中,受让股权交易对价为4200万元,增资交易对价为5997.86万元。本次交易完成后,河南众晟将成为北方长龙的控股子公司。

“筹划此次并购,一是政策层面对于‘加大产业整合’的支持,二是公司拓展第二增长曲线的现实需求。”北方长龙相关负责人对《证券日报》记者表示。

交易完成后,北方长龙将借助军用领域积累的技术优势带动民用产品开发,实现“军转民”的有效落地。

河南众晟系国家高新技术企业、河南省专精特新中小企业。该公司主要有复合材料拉挤型材、复合材料拉挤模具、复合材料拉挤设备三大业务板块,产品畅销澳大利亚、东南亚等海外国家和地区。河南众晟的复合材料拉挤型材、设备和模具的下游应用覆盖新能源汽车、汽车轻量化、轨道交通等领域。

上述北方长龙相关负责人表示,通过本次交易,公司能够拓展复合材料民用领域市场,依托民用产品应用场景多元、市场空间广阔的特性,形成军品与民品共同发展的稳定运营结构,增强业务结构的抗周期能力与持续增长动能。

同时,上述负责人表示,北方长龙将发挥在军用车辆配套装备等领域的研发、供应配套经验优势,以及在质量控制、生产效率、军工产业链上下游资源渠道优势等,与河南众晟进一步协同进行汽车轻量化、轨道交通、风力发电、无人机等领域的高附加值产品开发及优质客户拓展,把握培育新质生产力的产业发展趋势,深度布局新能源装备、高端智能装备、新型基础设施等战略性新兴产业领域,拓展高端复合材料民用领域广阔市场空间,提升业绩成长性。

“北方长龙此次收购有利于与公司现有产品链结合。”万联证券股份有限公司投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,目前正是国内复合材料增长的高速期,本次收购也有望进一步提升公司的行业地位与市场份额。同时未来还有望提升公司内部的产业协同。