

走民企说创新

创力集团:助煤炭产业加速“智变”

■本报记者 张文湘

“我们在煤机设备上装了很多摄像头以及传感器,对设备的运行状态、工人的安全状况进行监控,再通过华为的大模型,对照片、视频进行分析,自动生成故障记录,工作人员只需要关注故障记录即可。”在上海创力集团股份有限公司(以下简称“创力集团”)的工厂机房内,公司相关负责人对《证券日报》记者表示。

煤矿开采方式正在经历根本性转变。传统模式下,矿工需要深入井下数百米进行高强度作业,现如今,在新技术、新设备的加持下,采煤业智能化、无人化程度越来越高。在这场变革中,煤机企业扮演着关键角色,创力集团正是其中的先行者。

近日,创力集团董事长石良希在接受《证券日报》记者采访时,详细介绍了公司的智能化煤机产品和“5G+AI”智慧矿山解决方案,并阐释了公司如何助力煤炭开采业加速迈向智能化。

行业智能化转型提速

创力集团成立于2003年,主要从事煤矿机械装备制造及服务业务,产品覆盖智能化采煤机、掘进装备、乳化液泵站等,并提供基于“5G+AI”技术的智慧矿山成套技术与装备、煤矿智能成套技术与装备的制造安装、服务升级等服务。

创力集团的发展脉络,与中国煤炭产业的升级与变迁同频。往前回溯,2004年至2013年是煤炭行业“黄金十年”,彼时,煤炭需求激增导致煤价大涨,煤企盈利能力大幅提升。煤炭相关产业吸引了大量城乡劳动力、应届毕业生争相进入。

但在2013年之后,煤炭行业供需失衡加剧,同时,煤矿工作环境相对偏僻、劳动强度大等因素,也让很多年轻人“望而却步”,煤炭行业出现“招人难、留人难”的问题。

“加快智能化、无人化转型,是解决行业用人难题的重要方式,煤机行业人才结构与用人策略也需同步调整。”石良希表示,创力集团近年加大力度引入高学历、高技能人才,“我们内部有计划,若干年内将本科以上学历人员提升至一定比例,要培养、引进具备高度专业

素养的技术人员,以及具有国际化视野、跨界融合能力的人才。”

除劳动力市场的变化外,中国制造业自动化、智能化浪潮,也推动煤机行业加速转型。

2024年,国家矿山安全监察局等七部门联合印发的《关于深入推进智能化建设促进矿山安全发展的指导意见》提出,到2030年,建立完备的矿山智能化技术、装备、管理体系,实现矿山数据深度融合、共享应用,推动矿山开采作业少人化、无人化,有效防控重大安全风险,矿山本质安全水平大幅提升。

据《证券日报》记者了解,经多年开采,国内浅层优质煤炭资源逐步枯竭,深部开采将成为主流,而井下深处环境恶劣,对装备的可靠性、抗风险能力要求更高。因此,智能化装备凭借实时监测、故障预警等优势,可保障作业安全与效率,成为越来越多新建煤矿及改造项目的首选。

国家能源局披露的数据显示,截至2025年底,全国已建成智能化煤矿1066处,智能化产能占比超过65%。

“未来一段时间内,煤炭仍将是我国的主导能源,这可支撑煤机设备基本需求。”华道研究合伙人王志球对记者表示,“对于煤机行业来说,智能化煤矿的渗透,是行业未来增长的核心因素,当前行业智能化装备的平均渗透率约为16%,头部企业的智能化装备渗透率可达40%到60%。叠加存量设备的更新换代以及‘出海’机遇,煤机行业智能化发展仍有较大提升空间。”

据《煤矿智能化发展白皮书(2025—2026)》及中国煤炭机械工业协会预测,2026年至2030年将是煤机行业智能化升级的黄金周期,全国智能开采产能占比将从2025年的65%提升至2030年的90%以上,行业整体规模将从2025年的1800亿元,增长至2030年的2400亿至2500亿元,其中智能化煤机占比超75%。

构建一体化解决方案

面对行业智能化、无人化变革的大潮,创力集团以研发创新为引擎,加速从传统煤机制造向智能化综合服务商转型。

一方面,创力集团积极推进数



图①创力集团采煤机产品 图②公司掘进机产品 图③公司总部大楼 公司供图

字化工厂建设。2023年,公司成立了新的运维管理平台,将所有数据统一管理,采用物联网、云计算、大数据、人工智能等技术的智慧矿山系统也投入使用。如今,创力集团将自动立体库、AGV搬运机器人等前沿技术纳入统一调度,实现仓储物流的无人化协同作业,大幅提升存储与作业效率。

另一方面,创力集团加大智能化产品研发力度,针对薄煤层开采难题成功研发MG500/1200-AWD大功率电牵引采煤机;在此基础上,公司推出MG650/1590-AWD等系列机型覆盖全采高区间,装备搭载自主研发高性能控制系统,该系统已在神东等大型矿区稳定运行;针对巷道掘进这一无人化建设薄

弱环节,创力集团自主研发EBH330M-2智能硬岩大坡度掘进一体机,补齐掘进端无人化短板。

以智能化装备为牵引,创力集团构建“采掘装备+配套系统+数字平台”的一体化解决方案,深度融合矿鸿操作系统、5G等技术,搭建井下设备“万物智联”体系。2024年12月份,创力集团与华为签署全面合作协议,双方联合发布行业定制化矿山采掘装备人工智能大模型,将视频识别、异常识别、三机联动等解决方案纳入装备出厂成套集成。

据介绍,创力集团与华为规划了超过60个基于机器视觉和预测的人工智能场景,在部分场景,创力集团的智能化采煤机、智能化掘

进机、智能化乳化液泵在部分条件下实现了少人化干预操作。公司旗下AI远程运维系统可以实现设备健康体检、故障预测、寿命评估、大数据分析,设备计划停机率降低30%,运维成本下降20%至50%。

“公司智能采掘装备及解决方案已广泛应用于神东、晋能控股、中煤、淮南矿业等头部煤企,建成多个国家级智能化示范工作面。项目投用后,井下采掘现场作业人员精减60%以上,高危岗位全部撤离至地面,开采效率提升30%,设备故障率与运维成本显著下降,实现安全生产、高效开采、降本增效三方共赢。”石良希表示,希望通过创力集团的努力,为煤炭行业安全清洁高效开采贡献一份力量。

贵州茅台一季度总营收超547亿元

■本报记者 冯雨璿

4月24日晚间,贵州茅台酒股份有限公司(以下简称“贵州茅台”)发布2026年一季度报。报告显示,一季度公司实现营业总收入547.03亿元,同比增长6.34%;利润总额375.43亿元,同比增长1.38%;归母净利润272.43亿元,同比增长1.47%,营收利润实现双增长,市场化改革成效初显。

其中,茅台酒实现营收460.05亿元,同比增长5.62%。“压舱石”作用持续彰显;茅台酱香系列酒营收78.81亿元,同比增长12.22%,增长态势持续向好。1月份至3月份,茅台实现销售收入215.53亿元,同比增长267.16%。截至今年3月末,公司现金余额1779.68亿元,较年初增长40.77%,现金流充沛。

酒业专家、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青对《证券日报》记者表示,2026年以来,贵州茅台持续围绕产品体系、价格体系、运营体系、渠道体系,稳步推动营销市场化转型。首次以市场需求为锚点,确立了“随行就市、相对平稳”的自营零售价格体系,全面拓宽C端触达面,推动实现供需适配,让产品直达消费端,推动茅台营收实现大幅增长。

业内普遍认为,随着贵州茅台市场化改革的深入,红利还将持续释放。“茅台的庞大用户基数和直销数据能力,使贵州茅台能够真正实现以销定产,减少社会库存和窜货风险。”肖竹青说,2026年作为其市场化转型提质增效的攻坚突破之年,预计公司全年业绩将重回稳健增长轨道。

白酒行业分析师、知趣咨询总经理蔡学飞表示,贵州茅台正坚定地转向以真实消费和品牌价值驱动的“精耕期”,这是该公司从被动应对转向主动重构格局的关键一步,为下一个高质量增长阶段积蓄确定性。

多家机器人产业链公司一季度营收净利双增长

■本报记者 陈潇

近期,机器人产业链上市公司陆续公布2026年一季度报,多家公司营收与净利润实现较快增长。

国研新经济研究院副院长朱克力向《证券日报》记者表示,新一轮机器人产业链业绩增长是行业景气度提升、需求端与供给端共振的结果。从驱动因素来看,一方面,制造业自动化升级需求释放,3C、汽车、锂电等行业订单回暖,带动工业机器人需求增加;另一方面,具身智能新赛道带来增量需求,国产零部件企业抓住机遇,共同推动盈利修复。

从已披露的一季报来看,多家机器人产业链公司实现业绩较快增长。例如,4月22日,苏州绿的谐波传动科技股份有限公司(以下简称“绿的谐波”)公告称,2026年一季度,公司实现营业收入1.40亿元,同比增长42.96%;归属于上市公司股东的净利润为3263.41万元,同比增长61.17%。绿的谐波在公告中表示,业绩变动主要系公司工业机器人行业份额提升以及具身智能机器人业务规模大幅增长,生产运营效率提升等原因所致。

同日,广东拓斯达科技股份有限公司(以下简称“拓斯达”)披露一季报,公司实现营业收入5.38亿元,同比增长48.53%;归母净利润为4808.33万元,同比增长1147.36%。其中,拓斯达工业机器人及自动化应用系统业务收入同比增长81.20%,成为业绩高速增长的重要支撑。

深圳市雷赛智能控制股份有限公司(以下简称“雷赛智能”)亦保持稳健增长。2026年一季度,公司实现营业收入5.25亿元,同比增长34.55%;净利润7212.03万元,同比增长29.20%。

雷赛智能在公告中表示,公司深度聚焦移动机器人赛道主流客户需求,持续推进大客户深耕和标杆突破的营销策略,强化与行业头部厂商的联合研发与深度绑定,无框力矩电机、高自由度灵巧手、行星关节模组、谐波关节模组等机器人相关业务取得市场突破,订单规模与客户覆盖度显著提升。

尽管不少企业取得较高业绩增长,不过从产业节奏来看,具身智能仍处于早期培育阶段。朱克力表示,当前一些企业实现人形机器人小批量出货,在工业场景率先落地,服务场景逐步试点,但整体规模仍有限;系统与软件配套跟进,大模型、控制系统、算法等领域加速迭代,但商业化落地尚需时间。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示,当前具身智能所处的产业阶段特点是预期先行,多为小批量需求主导,真正的放量拐点还需等待下游整机量产规模跨过万台级别门槛。

公开数据显示,2026年第一季度国内具身智能赛道披露融资超50起,获投企业超30家,累计融资额约200亿元,同比增长近60%,创下历史新高。不少企业单笔融资规模达数十亿元。

“融资提速将对产业链产生‘加速器’效应。”朱克力表示,初创企业获得资金后将加快研发与量产进程,上游成熟零部件厂商有望优先受益,带动订单外溢。同时,资本涌入也将加剧行业竞争,推动技术迭代与成本下降。

在业绩兑现节奏方面,吴婉莹认为,短期内行业仍以小批量订单为主,若人形机器人进入规模化量产阶段,核心零部件企业相关业务收入有望实现非线性增长。

整体来看,业内普遍认为,随着技术持续突破与商业化路径逐步清晰,机器人产业中长期增长动能有望进一步增强,但仍需关注技术路线、量产节奏及市场需求兑现等不确定性因素。

供需关系改善 化工上市公司一季度业绩向好

■本报记者 丁蓉

一季度,多家化工行业上市公司交出亮眼“成绩单”。

Wind资讯数据显示,截至4月24日记者发稿,已有恒逸石化股份有限公司(以下简称“恒逸石化”)、多氟多新材料股份有限公司(以下简称“多氟多”)、万华化学集团股份有限公司(以下简称“万华化学”)、山东东岳有机硅材料股份有限公司(以下简称“东岳硅材”)、金发科技股份有限公司(以下简称“金发科技”)等多家化工行业上市公司披露2026年一季度报,整体实现业绩高速增长。

经历了前期价格低迷后,2026年第一季度,化工领域丙二醇、丁

酮、丙烯酸等多种细分产品价格出现上扬。

山东隆众信息技术有限公司分析师王建琳在接受《证券日报》记者采访时表示:“以丙二醇为例,该产品受到原油价格波动等因素的影响,价格于3月份出现显著上涨,这给相关上市公司带来利好。从需求来看,海外市场对我国丙二醇产品的需求显著增强,一季度我国丙二醇出口量可观。”

苏商银行特约研究员武泽伟对《证券日报》记者表示:“化工企业一季度业绩的驱动力来自供给格局改善、价格传导顺畅与成本优势凸显三方面。化工行业经历多年产能扩张后,行业资本开支明显放缓,落后产能加速退出,供需关系转向平

衡。加之上游原料价格上涨,头部公司一方面有低价库存,另一方面有较强的议价能力,顺利将成本压力向下游传导,产品价差扩大,增厚第一季度毛利。”

具体来看,“炼化—化工—化纤”全产业链一体化龙头恒逸石化2026年一季度报显示,该公司第一季度实现营业收入299.48亿元,同比增长10.23%;实现归属于上市公司股东的净利润19.95亿元,同比增长3773.77%,业绩实现大幅增长。

六氟磷酸锂龙头多氟多第一季度实现营业收入32.16亿元,同比增长53.26%;实现归属于上市公司股东的净利润3.76亿元,同比增长480.14%。业绩驱动因素主要为新能源材料及电池板块收入增长。

从营收方面来看,报告期内,洛阳钼业产铜18.79万吨,同比增长10.15%;销量达18.22万吨,同比增长47.11%;钼产量为2670吨,同比增长2.06%,再创单季历史新高;磷肥产量和销量分别为29.94万吨和32.81万吨,同比分别增长7.14%和

42.85%。此外,洛阳钼业于1月23日完成巴西4座金矿交割后,黄金首次纳入产品序列,实现产量43027盎司、销量36292盎司。

从营收方面来看,洛阳钼业“铜金双极”战略持续发力,铜和黄金板块分别实现营业收入157.96亿元和12.02亿元,合计占公司矿端营业收入(243.15亿元)的70%。同时,受益于铜价大幅上涨,钨板块营业收入为19.58亿元,同比增长292.9%。

据了解,洛阳钼业平台型组织建设不断深入。继全球供应链中心后,新成立电力事业部,推进非

聚氨基龙头万华化学2026年一季度报显示,该公司第一季度实现营业收入540.52亿元,同比增长25.50%;实现归属于上市公司股东的净利润37.18亿元,同比增长20.62%。

对于业绩驱动因素,万华化学方面表示,一季度乙烯一期装置原料多元化改造优势凸显,3月份受国际原油价格上涨、全球化工业供需格局改变等因素影响,公司主要产品价格同比上涨,毛利增加。

近年来,人工智能算力、新能源汽车、特高压、光伏等新兴领域对新材料的需求爆发。多家化工行业上市公司紧密跟踪新兴领域需求,推动公司向价值链高端延伸。

深耕有机硅行业的东岳硅材披露的2026年一季度报显示,该公司第

洛阳钼业一季度净利润同比增长96.65%

■本报记者 肖艳青

4月24日晚,洛阳栾川钼业集团股份有限公司(以下简称“洛阳钼业”)发布2026年第一季度报告。报告期内,该公司实现营业收入664.03亿元,同比增长44.34%;归属于上市公司股东的净利润达77.6亿元,同比增长96.65%;经营性净现金流为113.29亿元,同比增长762.3%。

中国商业经济学会副会长宋向清在接受《证券日报》记者采访时表示,整体来看,洛阳钼业一季度业绩表现亮眼并非短期偶然,而是依托优质资源禀赋、契合行业周

期走势、长远战略布局与高效运营能力多重因素驱动的成果。企业发展格局持续优化,正稳步迈入增长更稳健、结构更优质的全新发展阶段。

据悉,今年以来,洛阳钼业持续加强平台化运营和精细化管理,主要产品产销量实现增长,叠加产品价格上涨,单季度盈利较去年第四季度后再度创下历史新高。

对于利润的大幅增长,洛阳钼业相关负责人对《证券日报》记者表示,今年一季度,铜等核心产品产量稳定。在价格方面,伦敦金属交易所铜价同比大幅攀升。根据公开资料,2025年第一季度伦敦金属交易

所现货均价为9240美元/吨,今年第一季度在11000美元/吨至14000美元/吨之间震荡。与此同时,钨价同比大幅上涨,叠加今年新增黄金产能等多种因素,业绩大幅增长。

对于经营性现金流净额大幅增长,上述相关负责人表示,主要系第一季度基本金属贸易业务经营活动净流入同比增加。

从主要方面来看,报告期内,洛阳钼业产铜18.79万吨,同比增长10.15%;销量达18.22万吨,同比增长47.11%;钼产量为2670吨,同比增长2.06%,再创单季历史新高;磷肥产量和销量分别为29.94万吨和32.81万吨,同比分别增长7.14%和

42.85%。此外,洛阳钼业于1月23日完成巴西4座金矿交割后,黄金首次纳入产品序列,实现产量43027盎司、销量36292盎司。

从营收方面来看,洛阳钼业“铜金双极”战略持续发力,铜和黄金板块分别实现营业收入157.96亿元和12.02亿元,合计占公司矿端营业收入(243.15亿元)的70%。同时,受益于铜价大幅上涨,钨板块营业收入为19.58亿元,同比增长292.9%。

据了解,洛阳钼业平台型组织建设不断深入。继全球供应链中心后,新成立电力事业部,推进非

项目落地,长远保障各矿区电力供应。

此外,洛阳钼业还完成12亿美元1年期可转换债发行,拓宽融资渠道支撑战略落地。TFM铜产品通过LME(伦敦金属交易所)A级注册认证,纳入全球主流交割品牌体系,将直接参与国际有色金属期货与现货交易。

洛阳钼业方面表示,公司正跨越单纯依赖资源获取与规模扩张的阶段,迈入规模与能力并重、平台化运营与精细化管理协同推进的高质量发展新时期,致力于构建增长稳健、能力突出、跨周期、抗风险的现代化矿业平台。