

上市公司上半年境外营收同比增长22.9%,高技术、高附加值产品贡献度跃升

上市公司“出海”能力升级

■本报记者 梁傲男

A股2026年半年报披露收官,上市公司“出海”成绩单随之揭晓。

从总量看,A股公司境外营收规模再上新台阶。中国上市公司协会发布的《境内股票市场上市公司2026年半年度经营业绩报告》显示,上半年共有3196家上市公司披露境外收入,合计实现境外营收6.06万亿元,同比增长22.9%,其中553家公司境外营收占比超过一半。

海关总署数据显示,上半年我国货物贸易出口额同比增长13.4%,连续11个季度保持增长。综合多位专家观点来看,上半年,我国外贸出口结构向优,上市公司境外业务整体规模稳定、活力增强,并呈现出从“产品输出”向“能力输出”升级的鲜明特征。

龙头公司领跑

上半年,龙头公司的“出海”成绩尤为亮眼。Wind数据显示,117家A股上市公司境外营收均超百亿元。其中,中国石油天然气股份有限公司(以下简称“中国石油”)、比亞迪股份有限公司、立讯精密工业股份有限公司(以下简称“立讯精密”)、洛阳栾川钼业集团股份有限公司、美的集团股份有限公司5家公司境外营收超千亿元。

举例来看,上半年,油气行业龙头中国石油境外业务实现营收6033.13亿元,占总营收的39.5%;境外业务实现税前利润292.94亿元,占总税前利润的20.1%。在境外油气业务方面,该公司乍得新H区块二、三批油田等重点产能项目建成投产,持续推进合作项目开发和资产优化,努力提升境外业务创效能力。

另外,消费电子龙头立讯精密上半年境外营收1460.59亿元,同比增长38.15%,占总营收比重达83.70%。立讯精密在半年报中表示,该公司充分发挥全球化产能配置、垂直一体化整合以及精密智造平台优势,实现经营规模与业务质量稳步提升。

据记者统计,在上半年境外营收超百亿元的上市公司中,安道麦股份有限公司(以下简称“安道麦A”)、深圳传音控股股份有限公司(以下简称“传音控股”)、成都新易盛通信技术股份有限公司(以下简称“新易盛”)、中山华利实业集团股份有限公司的境外营收占比位居前列,分别约为100%、99.78%、97.92%和96.24%。

安道麦A主要从事开发、生产、销售农化产品、其他行业的中间材料、食品添加剂、合成芳香剂,并主要销往境外。上半年,该公司境外业务营收144.77亿元。

传音控股主要产品为TECNO、itel和Infinix三大品牌手机,销售区域主要集中在非洲、南亚、东南亚、中



图片素材来源:视觉中国

东和拉美等新兴市场。传音控股表示,公司夯实非洲市场竞争优势,拓展全球其他新兴市场,依据三大品牌不同定位及本地市场深度洞察,推动各品牌在细分市场实现差异化突围。

全球化也是新易盛的显著标签。该公司财报显示,超大规模人工智能算力集群带来海量高速光模块需求。凭借在高速光模块领域的前瞻性研发布局、核心技术积累和规模化交付能力,新易盛成为全球少数几家具备800G以上光模块规模化量产和交付能力的公司之一。

从境外业务营收同比增长率来看,61家公司同比增长超过10倍。例如,DRAM(动态随机存取存储器)龙头企业长鑫科技集团股份有限公司上半年境外营收957.91亿元,同比增长1606.22%。该公司表示,受AI发展带来的DRAM需求增长、全球主要厂商产能调配等因素影响,全球DRAM产品供不应求,带动DRAM产品价格上涨。这是公司业绩增长的原因之一。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示,行业龙头企业依托国内完整产业链,将技术研发能力与规模化制造能力相结合参与全球市场竞争。同时,境外市场反哺本土研发投入,境外大规模营收为企业持续迭代技术提供现金流,形成内外市场互相强化的正向循环。

重塑“出海”结构

除了营收规模之外,“出海”结

构的系统性升级更值得深入观察。从行业分布看,上半年境外营收规模居前的100家公司中,电子板块公司数量最多,达17家,电力设备、交通运输、汽车等行业公司数量也较多。

从结构上看,高技术、高附加值产品贡献度跃升。中国上市公司协会数据显示,人工智能硬件领域,电子元件出口额同比增长62.6%,电子行业上市公司境外营收同比增速超40%;新能源领域,锂电池、风电机组出口额同比增长超30%。储能产业上市公司境外营收同比增长27.1%;高端装备领域,船舶与海洋工程装备出口额同比增长19.9%,航海装备行业上市公司境外营收延续上年高速增长。

郭涛认为,中国制造业“出海”正从“规模扩张”转向“价值跃升”。具备硬核技术与完整供应链的企业持续扩张,而单纯依赖价格竞争的代工企业生存空间持续被压缩。

万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者表示,AI产业链、创新药等高附加值领域的企业积极“出海”。中国企业在全球化过程中,正推动盈利模式从制造溢价向技术溢价转型。

AI产业链成为“出海”亮点之一。光模块龙头中际旭创股份有限公司(以下简称“中际旭创”)上半年境外营收达396.15亿元,同比增长209.9%。中际旭创表示,该公司境外客户订单需求旺盛,800G、1.6T等高速率光模块产品持续放量。中际旭创继续为全球大多数头部云服务商厂商及AI计算解决方案提供商批量交付高速光模块产品,是多家重点

客户的主力供应商。

另外,创新药企业开始向境外输出经过验证的技术与产业化能力。上半年,康希诺生物股份有限公司境外营收同比增长4724.19%。报告期内,该公司向印尼合作方供应PCV13i疫苗中间品,支持对方后续产业化和商业化,实现境外营收高速增长;依托生产基地获得的马来西亚PIC/S GMP认证,把经过国内验证的生产工艺、质量管控体系对外输出,而非仅输出最终成品。

东源投资首席分析师刘祥东对《证券日报》记者表示,当前A股上市公司从“产品输出”到“能力输出”的转型路径已逐步清晰,在产能落地、技术溢出、服务生态三个维度形成可复制范式,整体处于头部引领、梯队跟进的阶段。

屈放还提到,随着境外业务占比持续提升,上市公司需加强汇率套期保值与境外合规管理,将“出海”的规模优势切实转化为利润优势。

“‘十五五’期间,A股上市公司‘出海’动能整体具备较强韧性与中长期延续性,产业升级、政策支撑与市场多元化形成支撑。”刘祥东表示,一是产业升级形成内生增长动力,竞争维度从成本优势转向技术、品质与综合解决方案优势;二是高水平对外开放政策支持落地,贸易与投资便利化机制不断完善,为企业“出海”提供稳定的制度预期与风险对冲工具;三是市场多元化增强了需求韧性,企业加速布局新兴市场与细分赛道,全球需求结构分化下不同区域增长动能形成互补。

原料药企业差异化体系化拓展海外增量

■本报记者 金婉霞

原料药海外需求正出现改善迹象。从相关公司半年报来看,不少主营原料药的企业海外业务增速明显快于整体业务,海外市场正成为企业寻找新增量的重要方向。

行业层面的数据也提供了佐证。中国医药保健品进出口商会根据海关数据整理的数据显示,2026年上半年,我国原料药和中间体出口金额达到234.4亿美元,同比增长5.9%;出口数量同比增长11.1%,明显高于2025年全年2.2%的增幅。

以高技术产品为抓手

原料药即药物中的活性成分,是进一步生产制剂的基础原料。我国是全球最大的原料药生产国和出口国,据行业测算数据,原料药出口额约占全球原料药贸易额的四分之一。与此同时,我国原料药产业也存在部分产品同质化程度较高、高附加值产品相对不足等问题。

“当前原料药行业一个突出的特点是全球产能相对充裕,市场已经从过去争夺增量市场逐步转变为存量竞争。”浙江海正药业股份有限公司(以下简称“海正药业”)副总裁兼国际业务部总经理伍雄辉对《证券日报》记者表示。

记者梳理多家公司半年报发现,GLP-1多肽(胰高血糖素样肽-1)、ADC(抗体偶联药物)相关小分子等具有较高技术水平的产品,正成为部分企业开拓海外市场的重要抓手。

成都圣诺生物科技股份有限公司(以下简称“圣诺生物”)是较为典型的案例。2026年上半年,圣诺生物实现营业收入5.07亿元,同比增长50.27%,其中境外收入达到3.40亿元,同比增长81.80%,明显高于境内收入11.15%的同比增速。同期,该公司原料药业务实现收入3.45亿元,同比增长82.67%,成为公司收入增长主要来源。

上海皓元医药股份有限公司(以下简称“皓元医药”)也在通过复杂分子业务进入全球创新药产业链。2026年上半年,皓元医药实现境外业务收入6.91亿元,同比增长23.24%,占公司营业收入比重约42%。公司近年来持续布局ADC、多肽、寡核苷酸等新分子业务。

特色原料药企业也在通过新产品寻找全球市场增量。2026年上半年,浙江华海药业股份有限公司(以下简称“华海药业”)原料药及中间体实现销售收入20.61亿元,

同比增长24.23%,其中新产品销售同比翻番。从海外市场拓展来看,华海药业半年报显示,该公司围绕“新产品、新市场、新客户、新项目”推进原料药业务,上半年新客户、新市场开拓成效显著,超过10个千万级新项目落地,多个海外重点市场销售实现大幅增长。

伍雄辉表示,在存量竞争环境下,单纯依靠扩大规模或者降低价格获取订单的空间正在缩小。企业需要通过工艺优化、绿色合成、连续制造等方式提高效率,同时增加特色、高壁垒原料药产品。

从“卖产品”走向“体系出海”

记者梳理相关公司半年报发现,越来越多的原料药企业正在将国际化能力由单一产品出口,向注册、本地研发、生产、营销及供应链等环节延伸。

海正药业的国际化就是一个典型案例。海正药业2026年半年报显示,上半年该公司原料药业务销售额同比增长,其中CMO(合同定制生产)业务增幅显著。据海正药业方面介绍,目前该公司原料药业务已覆盖全球100多个国家和地区,海外客户超过400家。近年来,公司还持续布局美国、巴西等市场,并与墨西哥制药企业PISA、波兰药企Polpharma开展合作。

伍雄辉表示,产品质量、供应稳定性、合规体系以及企业能否持续经营,都是国际客户选择合作伙伴时的重要考量。海正药业国际化正在从早期以销售产品为主的“产品出海”,逐步向涵盖本土团队建设、市场准入、仓储物流、销售网络以及供应链协同的“体系出海”升级。

皓元医药采取的路径,则是在海外搭建销售商务平台。皓元医药相关负责人对《证券日报》记者表示,目前该公司已在全球设立8个商务中心,通过组建本地化团队拓展海外客户。随着全球业务拓展,该公司还在进一步整合国际化商务、研发及生产资源,提高对全球客户的服务能力。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问丁臻宇表示,从产品出口、国际注册到海外生产,再到本地化商务和供应链建设,原料药企业“出海”正在从“卖产品”进一步走向“产业链扎根”。海外客户更加重视供应稳定、质量合规、环境管理以及综合服务能力,企业需要通过海外产能、原料药与制剂一体化以及本地服务网络等方式,进一步参与全球医药产业链竞争。

上半年矿山设备行业需求结构性回暖 “出海”拉升企业盈利能力

■本报记者 曹琦

随着A股上市公司半年报披露收官,国内矿山设备企业“成绩单”出炉。

具体来看,高端装备企业增长动能充足,营收、盈利实现同比增长,经营质量持续优化;深耕砂石骨料、普通输送设备等传统通用配套领域的厂商,受下游需求疲软、市场同质化低价竞争影响,营收、利润普遍承压回落;耐磨备件、破碎筛分等刚需赛道企业普遍实现营收增长,但部分企业因持续研发投入、渠道布局扩张、前期项目铺垫产生阶段性成本压力,利润增速短期放缓。

海外市场业绩亮眼

半年报显示,山推工程机械股份有限公司上半年业绩稳健增长,实现营收82.80亿元,同比增长18.19%;归母净利润6.81亿元,同比增长19.03%。2026年上半年,中信重工机械股份有限公司核心业务韧性凸显,上半年公司实现营业收入40.25亿元,同比增长1.11%;归母净利润2.09亿元,同比增长2.95%;经营活动现金流净额6.54亿元,较去年同期由负转正。

值得关注的是,多家公司在中报中提到,2026年上半年海外市场业绩表现亮眼。全球金属矿产价格持续高位运行,海外大型矿山企业资本开支持续加码,叠加国产矿山设备高性价比等优势,国内矿山装备企业全球化布局步伐持续加快,海外营收、订单实现量价齐升。

例如,江西耐普矿机股份有限公司(以下简称“耐普矿机”)全球化布局成效显著,公司2026年上半年海外市场表现亮眼,实现收入2.9亿元,同比大幅增长27.96%,显著高于国内市场11.16%的增速。海外收入占总营收比重提升至58.34%,较上年同期提升3.46个百分点。

南昌矿机集团股份有限公司(以下简称“南昌集团”)海外业务同样迎来高速增长。2026年上半年该公司海外新增订单1.42亿元,同比激增65.64%,增速领跑全业务板块。近年来,该公司持续深化全球化战略,搭建多区域、全覆盖海外业务体系,稳固美洲砂石骨料成熟市场的同时,重点攻坚海外高端金属矿山市场,持续完善海

医疗器械公司业绩分化 海外业务成亮点

■本报记者 张晓玉

2026年上半年,A股医疗器械公司交出的“成绩单”分化明显。《证券日报》记者根据同花顺数据统计,141家已披露半年报的医疗器械上市公司合计实现营业收入1274.16亿元,归母净利润203.92亿元。其中,90家公司营收实现同比增长,69家归母净利润实现同比增长。

值得注意的是,利润向头部集中的趋势明显,营收排名前十的企业合计营收占全行业的44%,净利润排名前十的企业合计净利润占盈利公司净利润总额的60.2%。

从数据来看,医疗器械行业业绩分化进一步加剧。海外市场拓展与核心技术突破正成为驱动行业新旧动能加速切换的关键力量。

营收稳步修复

2026年上半年,141家医疗器械上市公司中共有90家公司实现营收同比增长,占比达63.8%。但利润修复节奏明显滞后于营收增长,仅69

家公司实现归母净利润同比增长,占比48.9%。

具体来看,超三成企业营收处于10%以下的区间,仅少数企业增速超20%。利润端分化更为突出,部分企业依靠低基数实现业绩反弹,但超半数企业净利润同比下滑。

对此,添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹向《证券日报》记者表示,利润端受研发高投入及汇兑损失等因素拖累,修复节奏明显滞后。当前行业正从规模扩张转向质量增长,企业唯有依靠创新产品维持高毛利优势,并加速全球化布局,才能在激烈竞争中实现可持续增长。

从医疗设备、医疗耗材、体外诊断三大细分赛道来看,医疗设备板块是行业基本盘,43家企业合计营收611亿元,占全行业的48%,其中32家企业实现营收同比增长。医疗耗材板块58家企业合计营收473亿元,占比37.1%,市场份额持续向头部企业集中。体外诊断板块40家企业合计营收190亿元,占比14.9%,其中15家公司亏损。

吴婉莹表示,当前,行业正从政

策驱动转向市场化竞争,创新与成本控制成为核心竞争力,企业需在所处赛道中找准差异化定位。

新旧动能加速切换

“出海”正成为头部企业打开盈利空间的共识。

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司半年报显示,其国际业务收入达94.71亿元,同比增长13.67%,国际收入占比首次突破50%,达到53.37%。其中,欧洲市场收入同比增长近25%,拉美市场收入同比增长近20%。

上海联影医疗科技股份有限公司的海外表现更为亮眼,上半年海外收入17.65亿元,同比大增54.46%,收入占比提升至25.02%。亚太区域收入翻倍,欧洲市场收入同比增长近50%。海外业务毛利率同比提升3.77个百分点。

核心部件企业同样积极“出海”。奕瑞电子科技有限公司集团股份有限公司境外收入7.45亿元,同比飙升103.49%,占营收比重达44.59%。耗