

新能源工程机械出口持续增长 “电智融合”塑造行业新格局

证券时报记者 黄翔

今年前6个月,新能源工程机械出口延续高增态势。随着国内外市场对电动工程机械需求持续放量,行业正迎来换道突破的关键窗口。

1 新能源工程机械出口走强

中国工程机械工业协会统计显示,2026年1—6月,共销售各类装载机82052台,同比增长26.7%。其中,出口40656台(含电动装载机1643台),同比增长39.5%,出口增长持续强于整体增长。挖掘机方面,今年前6月共销售挖掘机152320台,同比增长26.4%,其中,出口73295台,同比增长33.5%。

分市场来看,国内电动替代进程全面提速,电动机型正式取代燃油设备成为市场主流,前6月装载机国内销量41396台,同比增长16.2%,其中,电动装载机达23802台。而单看6月数据,电动装载机出口411台,环比增超90%,成为电动工程机械出海增长最强单品。

海外市场上,国产电动设备外销正迎来窗口期。“欧美碳排放法规持续收紧,为中国电动化产品出海打开了历史性窗口。”业内人士向记者表示,当前国内龙头企业在电动装载机、挖掘机、矿卡等品类上已取得实质性突破,正加速向全球价值链高端攀升。

行业数据显示,2025年全球工程机械市场规模约2220亿美元,预计2030年将增至2985亿美元,年复合增长率6.1%。拉动行业增长的核心动力,已从传统基建投资的单一驱动,转向智能化、电动化、一

2 电动化趋势初露端倪

面对行业周期切换,国内头部企业普遍调整长期战略,锚定新赛道布局资源,形成了差异化竞争格局。海外订单的密集落地印证了龙头企业的战略转型成效。

今年2月初,中联重科土方与矿山机械斩获海外订单11亿元;春节后更有总价值85亿元、超1.5万台套设备发往全球。6月,中联重科在土耳其KOMATEK展会再获超10亿元订单。与此同时,三一重工首台SY1250H、徐工机械XE1350等百吨级矿用挖掘机相继交付欧洲,叩开以标准严苛著称的欧洲高端市场大门。

记者了解到,从品类维度观察,电动化的推进节奏差异显著——叉车、搅拌车等品类已率先突破,装载机正成为出口增长最猛的品类,而挖掘机这一技术壁垒最高的领域也开始出现突破信号。

挖掘机、装载机作为行业两大主力产品,继续发挥“压舱石”作用,2025年出口销量分别实现同比增长16.1%和14.6%。

今年以来,电动装载机继续迎来爆发



记者注意到,A股工程机械龙头企业近年来加速布局,海外市场频频突破。在欧美高端市场,中国企业正以成本与技术双重优势,对海外传统巨头形成有力挑战。中国工程机械产业的电动化、智能化转型正逐步从概念验证步入规模化放量阶段。

体化三大因素共同作用。

“传统工程机械行业正面临人力成本攀升、效率瓶颈凸显、环保法规收紧的三重挑战,传统模式已难以为继,AI技术与电动化的融合正是破局密钥。”山推股份董事长李士振向记者表示。

目前,中国凭借完善的锂电产业链,磷酸铁锂电池成本具有比较优势,这一产业链禀赋构成了中国工程机械电动化坚实的竞争壁垒。

今年5月,山推股份一批CR4104混凝土搅拌车在山推厂区完成集结,分批启运沙特阿拉伯,将服务于当地城市升级与基础设施建设。“近年来,沙特持续推进城市更新与基建升级,对高品质工程机械需求旺盛。山推依托中东市场多年深耕经验,产品在高温、风沙等严苛环境下表现稳定,连续多年获得沙特客户批量复购。”山推股份相关负责人介绍。

随着全球基建投资持续释放需求,亚太等区域市场增长空间广阔,依托电动化、智能化差异化优势,中国工程机械品牌在海外市场竞争力持续提升,龙头上市公司海外业务占比不断攀升。协会预计,2026年全年电动装载机销量有望突破5万台,继续引领工程机械电动化进程。

式增长,市场替代效应持续凸显。1—6月,电动装载机累计总销量突破2.5万台,增速接近翻倍,其中,国内销售2.38万台,渗透率超五成。目前,国内电动化替代趋势最为显著,6月电动装载机销售4626台,渗透率超六成,这也意味着国内市场每售出10台装载机,就有6台为电动机型,传统燃油装载机的市场空间被大幅挤压,电动化已成为主流选择。

在海外市场方面,柳工方面表示,公司在欧洲、印度等关键市场量价齐增。徐工同样在装载机电动化上持续深耕,其铲运事业部凭借“全系列新能源装载机”获评制造业单项冠军企业,出口连续多年位居行业第一。

挖掘机是价值量最大、技术壁垒最高的品类,其电动化进程虽相对滞后,但突破信号已然显现。今年6月,电动挖掘机国内销售65台、出口34台,出口量环比增长约40%;1—6月,累计销量国内186台、出口135台,合计321台。业内人士指出,挖掘机电动化渗透率虽不足0.2%,与电动装载机的渗透率形成明显差距,但装载机、混凝土搅拌车的电动化突破基本意味着工程机械三电技术的基本成熟,挖掘机电动化的放量节点不会太远。目前,三一重工、徐工机械、山推股份、柳工等上市公



图为山推股份新能源产品。 黄翔/供图

司正加速推进电动挖掘机的研发、产品落地及商业化应用。

矿山施工领域因为场景封闭,无人化与电动化的融合最为深入,最受市场关注。“矿山作业环境相对封闭,相比开放道路,矿区无需应对复杂的交通参与者和多变的道路条件,技术实现难度显著降低。”一位券商机械行业分析师向记者表示,电动矿卡不仅实现零排放,更重要的是电动平台天然适配智能驾驶系统,能够实现精准路径规划、自动避障和车队协同调度,综合运营效率较传统人工作业模式大幅

3 智能化成另一主线

从行业趋势来看,电动化与智能化并非单一设备的功能叠加,而是能源供给、作业模式、运维体系的系统性重构。

近年来,国内企业已完成全品类电动工程设备的覆盖,装载机、挖掘机、矿卡等主流机型的电动化技术日趋成熟。针对野外施工场景充电配套不足的共性痛点,行业内逐步探索出微电网、移动补能、混动等多元技术路线。

记者了解到,以山推股份为例,该公司搭建的“发电—储能—充电桩—新能源设备”微电网架构,发电单元可适配光伏、风电等新能源,也可搭载独立发电设备满足离网场景,储能单元与智能充电桩协同实现电力调度,从系统层面解决施工场景的能源补给问题。

在电动化加速渗透的同时,智能化正成为产业升级的另一条主线。电动平台天然适配智能控制、远程操控、无人驾驶等技术,二者融合发展正在重塑行业竞争格局。

李士振介绍,目前山推股份智能化产

提升,同时显著降低安全事故发生率,全生命周期成本优势随着规模化应用正加速显现。

矿山领域是工程机械企业出海的重要战略聚焦点。“矿山装备与全系列电动设备是公司开拓海外高端市场的核心抓手,现已形成完整矿机产品矩阵,面向全球矿山客户输出电动+无人化一体化施工方案。”山推股份表示,公司已在西非、印尼、澳大利亚等地进行布局,深耕当地矿山市场,主推大马力推土机,并持续导入各类矿用工程机械。

品已在海外大显身手。“在沙特利雅得采石场的实测中,AI推土机设备土方作业效率提升四成、燃油消耗降低两成,产品已达L3级智能水平,驾驶员正从‘操作者’升级为‘指挥官’。”他进一步透露,山推股份智能化路径将从单机智能走向多机协同,再到全场景无人化施工解决方案,未来3年将实现AI技术在推土机上的全面应用,并逐步延伸至挖掘机、矿卡等全系列产品。

业内普遍看好电动化、智能化双轮驱动下的行业前景。受访业内人士表示,当前,电动装载机月度销量屡创新高,龙头企业海外订单持续增长、电动中控在欧美市场实现溢价销售,种种信号表明中国工程机械产业的电动化转型逐渐迎来破局。“国内头部企业的海外营收占比普遍提升至30%以上,部分企业接近半数,高端市场品牌认可度持续提高。”该人士认为,随着技术持续迭代与全球化布局深化,中国工程机械将以更具竞争力的技术方案参与全球市场价值分配,推动行业向绿色、智能方向持续演进。

日前,上市生猪养殖企业6月销售月报集中出炉。数据显示,相关企业6月生猪销售价格同比、环比均进一步下滑,拖累总体收入表现。

不过,自6月下旬开始,猪肉现货与期货价格均走出一波涨势。对于猪价后市,有专家在受访时维持“阶段性反弹而非趋势反转”的判断。

低迷已久的生猪和猪肉价格本次能否真正走出低谷?

上市猪企销售简报集中出炉

7月8日晚间,正邦科技披露的6月生猪销售简报显示,公司2026年6月生猪销售收入6.25亿元,环比下降14.62%,同比下降19.37%,商品猪(扣除仔猪后)销售均价9.68元/公斤,较上月下降3.31%。根据测算,今年6月正邦科技商品猪(扣除仔猪后)销售均价较去年6月14.05元/公斤的均价下降约31.1%。

正邦科技的案例,是今年6月上市生猪养殖企业生猪销售价格进一步下滑的缩影。除了正邦科技,业内多家头部企业亦是类似情形,部分企业销售收入甚至大幅下滑。

行业龙头牧原股份披露的6月销售简报显示,公司今年6月商品猪销售均价9.69元/公斤,同比下降31.18%,较今年5月9.80/公斤的销售均价也小幅下降。叠加销量下滑,牧原股份6月商品猪销售收入75亿元,同比下降41.40%。

另一家生猪养殖龙头企业温氏股份2026年6月销售肉猪257.09万头(含毛猪和鲜品),收入30.78亿元,毛猪销售均价9.62元/公斤,同比均出现下降,降幅分别为14.51%、37.44%、33.15%。从环比来看,公司6月毛猪销售均价较今年5月进一步下降。

新希望今年6月商品猪销售均价9.35元/公斤,环比下降1.37%,同比大幅下降34.06%。在价格下行等因素影响下,公司今年6月商品猪销售收入13.84亿元,环比下降0.15%,同比下降17.18%。

近期猪价开始上行

尽管6月生猪养殖企业生猪平均售价进一步走低,但从6月下旬开始,国内猪肉价格并未继续下跌,而是开始了一波上涨行情。

据农业农村部全国重点农产品市场信息平台数据,在生猪(猪肉)生产价格方面,今年6月25日,生猪市场价格(线上)跌破9.5元/公斤,但此后逐渐上行,至7月8日已涨至11.36/公斤。

期货价格方面,6月下旬国内生猪期货主力合约尚低于1.2万元/吨,但此后逐渐上行,至7月6日盘中一度达1.27万元/吨。

在供需层面,此前较长时间里,生猪产能过剩被认为是导致猪价长期低迷的因素,不过业内龙头已释出减产信号。牧原股份近日就表示,去年以来,公司已积极响应国家生猪产能调控政策,从减能繁、降体重、限二育等方面进行落实,发挥产能调控带头作用,主动承担社会责任,助力生猪产业稳定健康发展。

本次能否真正企稳?

在此之前,猪价也曾出现过反弹,但最终无功而返,这次能否真正企稳值得观察。

“6月下旬以来,生猪现货、期货出现一小波涨势,盘面近远月跷跷板凸显,阶段性反套转正套。”中信期货研究所农业组资深研究员程也对证券时报记者表示。

对于猪价后市,程也维持“阶段性反弹而非趋势反转”的判断,主要基于三个方面的原因:一是,基于前期能繁母猪存栏去化温和,叠加生产效率持续抬升,三季度理论出栏量仍处高位,基础供应依旧充裕;二是,夏季炎热,当下终端消费持续疲软,高温下需求增量有限;三是,二次育肥的本质是供应压力后移。若后续二育入场偏向激进,未来反而形成更大抛压。可以确定市场已经从去库转入累库阶段。需动态关注养殖行为变化,以及大猪累库后释放节奏。

短期来看,她认为,目前盘面维持高升水结构,追多性价比偏低,短线资金需注意风控。中期来看,三季度供应充裕是价格难以反转的基础,重点关注驱动拐点变化以及疫病扰动。

TDI涨价推升业绩 多家公司净利有望大增

证券时报记者 叶玲珍

受益于甲苯二异氰酸酯(TDI)涨价,业内多家上市公司上半年业绩大增。

7月8日晚间,沧州大化(600230)发布业绩预告,预计公司2026年半年度净利润为1.01亿元,同比增长约330.75%;扣非净利润为1.02亿元,同比增长301.38%左右。

从业绩驱动因素来看,沧州大化利润大涨得益于两大主营产品景气度上行。一方面,占公司营收大头的TDI产品市场价格大幅提升,行业供需向好,毛利率显著提升,带动利润大幅增长。此外,受中东局势影响,聚碳酸酯(PC)市场经历了超预期上涨至高位震荡转入阶段性回调的周期切换,收益高于年初预期,同时公司加大特种PC市场开拓力度,强化技术营销,特种PC市场占有率大幅提升,超额完成半年度销售目标。

2026年,TDI进入震荡上行通道,3—4月受中东地缘风险及厂商检修等因素影响,价格一度冲高,5—6月有所回落,上半年均价约1.6万元/吨,同比上涨超30%。

涨价氛围浓烈,业内企业业绩纷纷报喜。除沧州大化外,化工龙头万华化学(600309)近日披露了业绩预告,预计2026年上半年净利润为98亿元至104亿元,同比增长60.05%到69.85%。

业内预计,TDI市场已进入“高成本、高集中、高出口”新周期,2026年下半年将维持偏强整理格局。

对于2026年经营计划,沧州大化表示,将聚焦TDI、PC、双酚A三大主导产品,进一步降低消耗、提升质量,同时围绕产品高端化、差异化布局,提升产品竞争力。

奥精医疗董事长遭女儿女婿联手“逼宫”

证券时报记者 曾剑

人工骨修复材料龙头奥精医疗(688613)近日披露,股东Helen Han Cui(崔茜)、Eric Gang Hu(胡刚)提议,公司2026年第一次临时股东大会增加《关于免去黄晚兰女士公司董事职务的议案》(下称“《免职议案》”)。

证券时报记者注意到,崔茜、胡刚、黄晚兰均为奥精医疗实际控制人;黄晚兰目前担任公司董事长,崔茜为公司职工董事;崔茜、胡刚为夫妻关系,黄晚兰系崔茜的母亲。

7月8日,记者以投资者身份致电了奥精医疗,公司方面表示,目前公司经营管理稳定,运转正常,“《提案》系他们内部的个人矛盾”。

公开资料显示,黄晚兰出生于1943年,系奥精医疗的创始人之一。

2004年,黄晚兰与胡刚签署了相关文件,约定共同出资设立奥精医疗前身奥精有限。奥精有限设立时的注册资本为100万元,黄晚兰以“聚酯尿道支架”非专利技术作价60万元出资,占注册资本的60%;胡刚以现金出资,占注册资本的40%。

2017年4月,胡刚、崔福斋、黄晚兰、北京银河九天信息咨询中心(有限合伙)(下称“银河九天”)、李玎共同签署《一致行动协议书》。各方约定:作为股东期间在奥精医疗的日常经营管理、重大事项决策中保持一致;各方无法达成一致意见,应当按照黄晚兰的意向进行表决。

奥精医疗于2021年5月上市,胡刚、崔福斋、黄晚兰共同为公司的实际控制人。招股书显示,崔福斋与黄晚兰系夫妻关系,崔茜为二者的女儿,胡刚系崔茜的配偶。

在奥精医疗上市之初,胡刚担任公

董事长,黄晚兰担任公司董事、副总经理,崔福斋担任公司董事、首席科学家,崔茜担任奥精医疗旗下美国奥精的技术总监。崔福斋、崔茜均系奥精医疗核心技术人员。

2022年11月,奥精医疗完成董事会换届选举。黄晚兰、胡刚当选公司第二届董事会董事,胡刚仍被选举为公司董事长。不过,到2025年11月的新一轮董事会选举时,胡刚未获公司董事候选人提名,而黄晚兰最终当选为公司新任董事长。同期,崔茜被选举为公司第三届董事会职工代表董事。

在此之前,奥精医疗的控制权结构发生变化。2025年6月中旬,公司披露,崔福斋因病不幸逝世,享年80岁。当时,崔福斋直接持有公司股份633.48万股,持股比例为4.62%;通过银河九天内间接持股35.41万股,持股比例为0.26%。奥精医疗称,崔福斋所持有的公司股份将按法律法

规办理继承手续。

今年6月下旬,上述股份继承完成过户。黄晚兰、崔茜均继承了252.48万股。上市公司实际控制人正式变更为黄晚兰、崔茜、胡刚。

从公开资料来看,黄晚兰出任公司董事长之后,奥精医疗在经营管理上暂无大动作。外界未知公司实控人内部发生了什么事情。

根据安排,上市公司将在7月20日召开2026年第一次临时股东大会,审议包括《免职议案》在内的4项议案。

值得一提的是,以当前持股情况分析,黄晚兰在奥精医疗股东会上的筹码更多。目前,崔茜、胡刚对公司的持股比例合计为8.76%,黄晚兰直接持股比例为5.53%。黄晚兰还系银河九天的执行事务合伙人,银河九天对奥精医疗的持股比例为5.66%。

上市猪企6月销售仍处低谷 企稳反转需静待契机

证券时报记者 胡华雄