国产机器人出口势头好猛 营收迈开腿盈利在赶路

证券时报记者 陈霞昌

机器人产业正成为中国智造又一张出海名片。

据海关总署披露，9月国内工业机器人出口数量同比增长64%，金额同比增长48.4%；上半年清洁机器人、智能仿生机器人合计出口规模达180.9亿元，产品覆盖全球141个国家和地区；手术机器人出口4.8亿元，同比增长330%，出口覆盖国家由23个扩张至49个。今年1月海关为智能仿生机器人增设独立税号，该品类半年出口规模实现五倍以上增长。

近期，记者调研多家机器人企业发现，市场分层、盈利模型、合规壁垒，构成行业出海的“三重门”，企业正在用不同的商业化路径应对全球市场的机遇与风险。

部分机器人产业链上市公司海外收入占比

上市公司	国内营收（亿元）	海外营收（亿元）	海外占比
埃斯顿	16.41	9.36	36.33%
优必选	9.92	2.77	21.82%
宇树科技	9.44	7.32	43.06%
汇川技术	230.37	16.39	6.64%
埃夫特	4.73	1.83	27.85%
拓斯达	8.62	4.27	33.12%
绿的谐波	2.98	0.51	14.59%
拓普集团	99.36	33.25	23.42%
三花智控	72.05	49.53	40.74%

注：宇树科技数据来源2025年年报



数据来源：上市公司2026年半年报 陈霞昌/制表 图片来源：AI生成

1 订单结构分化：低价走量与细分赛道突围并行

全球市场的需求分层，正在重塑国产机器人的订单结构。不同经济体产业条件不同，对机器人的采购需求呈现明显分化。

广州数控国际贸易部副主任王安龙向记者表示，欧美市场人力成本高，工业生产工况复杂，客户更看重设备的自动化深度与稳定性；中亚等发展中区域客户，优先考量采购成本，更倾向基础款机型。客观上，自动化配置更高的产品，对应更高的出口毛利率。渠道层面，该公司主要依靠海外经销商模式出海，输出产品的同时向合作伙伴做技术赋能，由本地团队承接落地与售后工作。

特种机器人正在成为国产技术打开海外市场的新切口。四川九天具身智能海外销售经理白洋向记者介绍，公司的螺栓轨道机器人可完成钢轨巡检、螺栓检测施拧，一台设备可以替代2—3名工人作业，适配隧道、夜间高危作业环境，目前正在瑞士铁路、德国铁路开展实地测试。但白洋坦言，海外各国轨道交通体系标准并不统一，每进入一个新市场，产品硬件、控制逻辑都要针对性适配，这抬高了特种装备的出海门槛。

相比之下，在国内“卷”成一片红海的消费机器人赛道，则有相当多的企业跑通细分突围的路径。石头科技和科沃斯等清洁机器人厂商海外营收占比持续走高，部分企业海外毛利率显著高于国内市场。也有企业复用既有全球化能力实现机器人业务快速起量，视源股份品牌市场经理韩旭辉告诉记者，依托公司原有的交互显示业务建立起来140余国的成熟营销网络，旗下清洁机器人、机械臂、四足机器人得以快速切入海外。但机器人不同于标准化显示硬件，海外客户大量个性化场景需求，要求企业同步完成硬件改造与大模型软件的本地化训练，定制化成本随之抬升。

工业机器人领域，汇川技术、机器人等龙头企业，海外收入占比普遍不高。从公司披露的半年报数据看，多数企业海外营收占比尚未突破30%。人形机器人赛道，国内企业依托完整供应链，快速打开海外科研、商业试用市场，但多数产品仍处在示范落地阶段，大规模商业化尚待时间验证。

“低价整机走量仍存在部分市场，但单纯靠性价比已经很难撬动欧美高端工业场景，行业正在走向分层竞争：消费机器人实现品牌化，特种机器人靠项目测试逐步渗透，工业机器人一边做基础款放量，另一边攻坚高附加值细分场景。”一位产业观察人士评价。

2 营收高增背后：规模扩张下，盈利考验尚在路上

海外订单规模持续走高，但机器人出海的商业账，远比普通外贸硬件复杂。机器人属于重服务属性装备，产品交付仅仅是业务的起点，售后运维、渠道摊销、认证计提都会持续侵蚀账面利润。

消费级跨境电商赛道已经出现分化，石头科技等头部企业实现海外高毛利运营，但行业整体需要承担持续走高的平台流量成本。亚马逊等主流渠道自然流量萎缩，付费广告投入持续上涨，部分中小品牌出现营收上涨、利润被营销成本吞噬的局面。

售后能力是决定海外业务盈利水平的重要变量。据京东内部调研，过去两年国产机器人品牌在欧洲订单持续增长，但售后问题占比偏高，痛点集中在维修响应慢、备件补给周期长、缺少本地服务力量。针对这一痛点，国内企业摸索出不同解法。安诺机器人海外负责人王蓉介绍，企业在欧美联动第三方售后团队，同时依托自研控制系统，在客户授权前提下开展远程故障排查，以此压缩现场运维频次。广州数控则把服务能力打包给到海外经销商，借助本土力量降低跨洋运维成本。

不少企业主动推进市场多元化布局，对冲单一区域政策风险。成至科技副总裁张凯向记者透露，面对进入北美市场的不畅，公司选择发力东南亚、中东、东欧，依托广交会等外贸平台，共建“一带一路”国家订单实现70%—80%的增长。拓攻机器人将南美、欧洲作为核心市场，面向巴西、阿根廷农业客户投放作业机器人，根据田间使用反馈迭代设备的绕障、续航、作业效率。

但仍然有玩家倒在商业化中途。此前泳池服务机器人品牌智橙动力，虽然有海外订单增长背景，但是受制于欧美线下渠道长账期、重服务模式，最终现金流承压，近期已经申请破产审查。深兰科技则因为盲目布局全场景机器人产品线，依托海外超级订单大肆扩产，但最终订单落空，于今年5月被裁定破产清算。

“卖机器人和卖消费电子不一样。工业、商用机器人一旦停机，客户要承担产线或者业务损失。海外没有本地化服务体系，订单越多，潜在的售后负债就越高。”一名深圳机器人出口商向记者直言。工业机器人赛道，部分头部企业营收规模走高，但净利率维持低位，国内价格战的逻辑存在向外传导的风险，如何平衡出货规模、渠道投入与售后计提，是全行业共同面对的课题。

3 市场空间研判：面临合规、标准与供应链三重约束

从全球产业周期看，制造业降本、劳动力短缺，给机器人创造了广阔的需求土壤。但多位企业高管向记者表示，行业的天花板不在于市场需求，而来自贸易合规、国际标准、核心供应链三重约束。

贸易与合规规则持续迭代抬高准入门槛。依据欧盟《机械法规》配套实施细则，谐波、RV减速器将被纳入高精度安全零部件强制评估范围，相关PEM合格评定要求自2027年1月起正式强制执行。此外，网络韧性法案、GDPR数据监管，具备AI联网能力的机器人需要承担漏洞上报、安全披露义务。王安龙在采访中还提到，在订单执行过程中部分国家海关盘查趋严，CE等认证标准动态更新，企业需要持续投入资金跟进产品迭代。

标准话语权仍是短板。工业机器人ISO、IEC核心国际标准长期由欧美日主导，国内企业更多参与细分、边缘标准制定。白洋告诉记者，公司产品出海最大的挑战，是各国行业标准碎片化，每进入一国就要完成一轮场景适配，直接拉长项目周期。

供应链层面，国内已经建成全球最完备的机器人零部件配套体系，电机、结构件、传感器已经实现大规模自主供应，但高端谐波、RV减速器、高端伺服、专用控制器仍部分依赖进口，高端零部件国产替代还处在爬坡阶段。

回望中国外贸“升级打怪”的路径，从出口规模增长到构建全球品牌，中间跨越了认证、服务、渠道、核心技术多重关卡。机器人产业亦同理。出口数量和金额的大幅增长是产业成长的阶段性结果。对国产机器人企业而言，出海的真正考验，是从如何把“产品卖出去”转化为可持续的海外经营能力。短期看比拼渠道适配与成本控制，中长期的胜负手，则落在技术迭代、本地化服务能力，以及参与全球标准建设的能力之上。

竞速未来赛道

锂矿供给宽松预期强化 碳酸锂价格触及年内低点

证券时报记者 赵黎昀

11月10日，国内期货市场碳酸锂主力合约价格收于87100元/吨，单日跌幅近3%。此前在11月4日，该主力合约价格一度触及86360元/吨的年内低点，较今年5月中旬209840元/吨的高点已跌去近六成。

“2026年碳酸锂现货价格整体呈现‘先扬后抑’走势。”卓创资讯富宝锂电分析师琚存泉回顾碳酸锂市场情况时分析，今年1月至5月，在需求景气、供给偏紧的推动下，碳酸锂价格震荡上行，于5月中旬触及年内高点。自6月起，受供需结构变化及市场情绪影响，价格进入持续下行通道。根据富宝资讯数据，电池级碳酸锂（≥99.5%）年内最高达到201250元/吨，而11月10日价格为91300元/吨。

上海钢联锂业分析师李攀表示，今年碳酸锂价格呈现明显的冲高回落走势，价格由年初约11.7万元/吨上行至5月中旬约20万元/吨至21万元/吨的年内高点，随后持续回落。

对于市场价格波动的原因，李攀分析，前期津巴矿端扰动、抢出口备库及储能需求推动碳酸锂价格上涨，后期友商库存口径上修抽掉市场“低库存偏紧”的交易基础，澳矿降价、国内产量回升叠加全球最大锂云母矿审批推进，把远期缺口收窄的共识坐实。而电池消费税与出口退税改革把明年的需求提前透支到现在，在碳酸锂价格持续下跌的情况下，下游主动补库意愿不足，刚需采购，叠加市场提前交易2027年至2028年供给宽松，使价格重心快速下移。

“近月来碳酸锂价格下行主要由三方面因素共同作用，一是需求端表现不及预期，二是供给端边际持续宽松，三是外部环境与资金情绪传导。”琚存泉表示，9月至10月的传统旺季碳酸锂市场实际需求表现平淡，未能兑现前期市场乐观预期，终端采购意愿偏弱。同时，国内云母矿环评及配套产能审批稳步推进，海外锂矿项目产能陆续释放，锂精矿进口量同比保持高位，供给宽松预期强化。此外，当前海外加息预期持续压制整体风险偏好，锂电相关权益板块资金流出明显，权益市场与大宗商品市场情绪形成联动，进一步加剧价格下行压力。

琚存泉认为，从中长期看，碳酸锂市场供应释放与需求增速放缓仍将主导供需格局向宽松方向发展，价格中枢存在下行压力。但就短期而言，随着传统旺季利空因素充分消化、市场情绪趋于理性，叠加年末季节性补库预期，11月至12月价格或进入震荡筑底阶段，仍有出现阶段性估值修复行情的可能。

李攀也表示，目前碳酸锂价格仍不能断言已经见底，不过继续大幅下跌的空间可能相对有限。若海外发运和需求转弱按当前预期兑现，锂价仍可能偏弱；现货库存仍在去化，且价格已跌破部分外购锂矿冶炼成本、锂渣提锂的成本，供给端存在减产托底。后续应重点观察枧下窝实际复产进度、澳洲及非洲到港量、下游排产和库存去化速度。

通惠期货认为，本轮碳酸锂下跌的核心并非供需单边坍塌，而是远期宽松预期抢跑与近端强现实退潮的共振。10月30日枧下窝采矿环评获批、宜春水南11月2日拟受理，叠加海外精矿放量，把2027年过剩叙事提前定价。同时，需求端11月锂电排产环比转负，消费税前置提货、出口退税退坡与电芯厂主动去库令旺季托底退潮。储能头部满产、海外大储订单能见度至2027年一季度。后续关注枧下窝11月出量能否超3000吨、注销后仓单回补速度与12月排产，若不及预期则近月合约支撑强化，若选矿环评提速且排产续降，则继续打开下行空间。

混沌天成期货最新研报也称，近期国内锂矿供应预期逐渐释放，需求端锂电排产预期不断下修，社会库存去库幅度逐渐收敛，仓单持续现累积，短期基本面转弱信号较强，因此锂价延续偏弱运行，后续须关注锂价下行趋势中是否会资源端供应释放扰动风险，以及终端的新能源汽车销量和储能装机增速验证情况。

智谱拟推最高40亿港元回购

证券时报记者 王小伟

人工智能（AI）代表性公司智谱11月10日公告称，公司接获董事长刘德兵的股份购回提议后，拟根据公司股东于2026年6月22日举行的年度股东会上授予的购回H股的一般授权，不时于公开市场购回公司的H股。

根据公告，此次股份购回计划的预期总金额上限为40亿港元，将予购回的H股总数不得超过公告日期公司已发行股份总数的1%。

智谱表示，本次购回计划将体现对公司长期业务展望及前景的信心，以及对提升股东价值的承诺，购回过程中会充分考虑公司财务状况、营运资金要求及业务发展需求，保障充足持续运营及增长的财务资源。

公告明确，购回将在授权有效期内的适当时机进行，严格遵守相关法规要求，且不会触发强制要约义务，也不会导致公众持股量低于港交所规定的最低百分比，本次购回需取得必要的监管批准。

智谱被誉为“全球大模型第一股”，在今年6月股价创出2980港元/股的高点，包括美团、蚂蚁、腾讯等股东都浮盈丰厚。不过从6月下旬开始，公司股价持续震荡下行，截至11月10日，公司最新收盘价为482港元/股。

杰瑞股份9亿元增资子公司加码发电机组业务

证券时报记者 黄翔

11月10日晚，杰瑞股份（002353）公告，拟以现金方式向全资子公司山东杰瑞敏电能源有限公司（下称“杰瑞敏电”）增资9亿元，其中使用募集资金8.5亿元、自有资金0.5亿元。增资完成后，杰瑞敏电注册资本将由1亿元增至10亿元。

资料显示，杰瑞敏电成立于2025年4月，由杰瑞股份100%控股，是杰瑞股份切入电力与新能源装备环节的平台。财务数据方面，该公司仍处在建设与爬坡初期：2025年末净资产约0.5亿元，当年营业收入872.57万元、净亏损1014.12万元；截至2026年9月末，总资产约20.37亿元、净资产约0.8亿元，资产负债率约96%，前三季度实现营业收入1.72亿元、净亏损1086.33万元。

公告显示，此次增资的资金主要来源于公司2022年完成的定增。本次增资基于相关募投项目实施主体建设需要，有利于推动公司电力业务发展、扩大生产规模、加快产能升级、提升市场竞争力。

值得一提的是，就在此次增资公告披露前几日，公司海外业务再获重量级订单。11月4日公司公告，全资子公司杰瑞石油天然气工程有限公司阿布扎比分公司收到阿布扎比国家石油公司陆上公司（ADNOC Onshore）三份项目授标函，涉及Ruwais Diyab天然气田全面开发以及Bab/North East Bab、Bu Hasa油田陆上设施建设，总金额约26.97亿美元（约合人民币181亿元），公司提示相关项目尚未签署正式合同，对2026年度业绩不构成重大影响。另外，杰瑞油气工程于10月21日与阿曼石油开发公司签署Al-Ghubar油气重力泄油项目，合同金额1.26亿阿曼里亚尔（约3.27亿美元）；近期公司在中东市场累计获取项目超30亿美元、折合人民币超200亿元。

力量钻石金刚石散热片项目投产 总规划安装设备3000台

证券时报记者 赵黎昀

11月10日，力量钻石（301071）在河南商丘举行金刚石散热片一期项目投产仪式。证券时报记者从现场了解到，该项目先期计划投资10亿元，总规划安装设备3000台，目标把商丘厂区打造成全球规模最大的金刚石功能材料研发制造基地。

金刚石是已知热导率最高的材料，热导率可达铜的5倍以上，超高导热搭配稳定的性能，可突破传统散热材料的物理极限，快速导出芯片热量，如同给芯片贴上一张“钻石退热贴”，正在打开千亿级市场空间。

放眼全球，金刚石散热产业化步伐持续加快，各大芯片巨头纷纷布局，国内应用场景多点开花，覆盖AI算力、数据中心、功率器件、消费电子、新能源等领域，应用边界不断拓宽。

力量钻石多年来持续深耕超硬材料领域，先后培育出156.47克拉、256.47克拉的全球最大培育钻石；依托“HTHP+CVD”相结合的技术路线，稳定量产大尺寸单晶片和高强高透多晶片。

据了解，早在2024年，力量钻石就与台湾捷斯奥公司携手，共同研发金刚石散热材料，提前切入这条未来赛道，并逐步积累了量产所需的技术与经验，也直接对接上了海外半导体企业的核心需求。

“公司自2024年开始研发散热材料。本期新投产项目自今年7月开始建设、安装，截至目前已达成投产的超高效率，体现了公司稳定成熟的技术积累，已具备快速扩大产能能力，构建了完整的产业链体系，生产设备均达到了业内‘每台设备能稳定运转’的金标准。”力量钻石董事长邵增明表示，公司依托高功率设备，已充分掌握单晶、多晶两条技术路线，为后续量产质量提供了保障；并以高透度作为多晶热沉片的技术标准，形成了能够稳定生产高透度产品的技术特色。并且公司拥有独有的大尺寸单晶制备优势，为产能提升打下了坚实的技术基础，产能也将逐步扩大。

当前，金刚石散热材料赛道持续升温。邵增明称，金刚石是当前芯片散热不可替代的优质导热介质，也是消费电子、算力相关下游企业开展散热实测的关键材料。目前产业链各环节均存在降本空间，从时间成本角度看，长晶环节和激光切割环节的降本空间相对较大。

大规模量产方面力量钻石具备优势，交付能力较强，产业研发方面国内外并行，突破速度均较快。目前的市场现状是产能不足，未来如应用场景持续渗透，尤其是消费电子领域，市场空间会有较大规模。

零售价：RMB 4元 HKD 5元 北京 济南 西安 杭州 上海 无锡 长沙 成都 深圳 福州同时印刷 本报地址：深圳市福田区彩田路7006号深科技城A座37～47层 邮编：518035 北京市朝阳区金台西路2号人民日报社新媒体大厦32层 邮编：100733