

中国空调热销海外的秘诀

这个夏天,欧洲多地遭遇持续高温天气。热浪之下,以空调为代表的中国产品成为当地居民口中的“避暑神器”,在欧洲各大商场“一机难求”。数据显示,1月份至5月份,中国向法国、荷兰、比利时的空调出口额同比均实现翻倍增长。

中国空调成为“抢手货”,在于中国企业灵敏的市场嗅觉和极强的适应能力。欧洲仅有约20%的家庭配备空调等制冷设备。这并非欧洲人天生耐热,而是过去相当长时间里,欧洲夏季气温总体较为温和。欧洲大量老旧建筑墙体结构复杂,审批流程繁琐,安装难度大、成本高,加之不少人对空调的能耗

和环保影响有所顾虑,因此空调在当地不是生活的“必选项”。

然而,当极端高温从“异常天气”变为常态,居民的降温需求便从“可选项”变成了“必选项”。在这样的供需夹缝里,一些中国企业重构产品形态、优化技术方案,专门针对欧洲的建筑结构、气候、电价、法规等调整产品参数。装不了分体机,就做移动空调;请不起安装工,就做免安装的。“懂你所需”“造你所求”,中国空调以“刚需”之姿成功出海,打开了市场新空间,也给当地消费者带来利好。

更深一层看,中国空调看似踩准了“天气红利”,实则仰仗的是中国制造的

硬核实力。从核心技术研发,规模化量产,到快速响应订单、跨境物流配送,完整的产业链供应链体系,让中国制造快速实现产品迭代,产能扩容。不只是空调,能喷雾的风扇、户外便携式制冰机、精致前卫的国潮美妆……“中国制造”的竞争力和价值正在更广泛的市场崭露头角,并持续惠及全球消费者。

好产品自己会说话。当产品足够好用,足够贴心,再坚固的市场壁垒、再顽固的消费习惯,最终都会被慢慢撬动。但也必须清醒看到,眼下新一轮科技革命和产业变革深入演进,全球消费市场已经从标准化、规模化的增量时代,步入个性化、场景化的存量时代;外

部环境的不确定性不稳定性也明显增强。中国制造过去依赖成本优势“铺量出海”的老路,正遭遇越来越大的阻力。

面对这样的变局,企业只有紧盯市场需求与发展方向,主动创造条件,才能把外部约束转化成内生动力。当然,创新之路并不容易。能够吃透当地法规、洞察消费场景的复合型人才从何而来? 适配细分需求、实现快速迭代的研发模式如何搭建? 这些都需要企业在原创设计、品牌运营和文化表达上持续深耕,加快搭建属地化人才网络,提升应对复杂准入环境的能力,从而让中国制造始终充满活力。

经济日报

6月制造业PMI重返扩张区间,释放哪些信息

国家统计局服务业调查中心、中国物流与采购联合会日前发布数据显示,6月份,制造业采购经理指数(PMI)为50.3%,比5月上升0.3个百分点。制造业PMI重返扩张区间,释放哪些重要信息?

记者注意到,今年3月以来,制造业PMI已连续4个月运行在50%及以上水平,制造业运行稳中有增。

“6月份,制造业生产指数为51.4%,比5月上升0.2个百分点,新订单指数为51.2%,比5月上升1.3个百分点,供需两端同步扩张。”国家统计局服务业调查中心首席统计师霍丽慧说。

中国物流信息中心分析师文韬分析,带动市场需求扩张的因素,首先是国内需求有所提升,“六张网”规划建设加快推进,“两新”政策优化实施,重大工程项目集中开工等对制造业需求产生较强带动;其次是国外需求趋稳回升,6月新出口订单指数为50.1%,较5月上升1.5个百分点,再次回到扩张区间。

“在需求端带动下,制造业供给端保持扩张态势。分季度看,今年二季度生产指数均值约为51.4%,高于一季度和去年同期均值,显示二季度制造业生产活动扩张势头整体向好,供给端运行良好。此外,6月制造业销售活动也较为顺畅,产成品库存指数为47.7%,较5月下降1.6个百分点,显示产成品出库明显加快。”文韬说。

尽管生产活动加快扩张带动原材料采购活动上升,但在国际原油和工业金属等大宗商品价格整体回落带动下,6月份我国制造业原材料价格增幅明显放缓。

“6月购进价格指数较5月下降6.3个百分点,连续3个月下降。企业调查显示,6月反映原材料成本高的制造业企业比重为32.3%,较5月下降0.8个百分点,连续2个月下降。”文韬说。

此外,从数据来看,制造业动能向



在广东省东莞市一家企业的智能工厂数字化车间,工业机器人进行生产作业。新华社记者 梁旭 摄

“新”特点显著,产业结构持续向好优化。6月份,装备制造业PMI为52.5%,较5月上升0.4个百分点,连续4个月上升。人工智能等相关产业快速发展继续支撑高技术制造业加快增长,高技术制造业PMI比5月上升0.6个百分点。

霍丽慧介绍,在相关积极因素带动下,市场预期有所回升。6月份,制造业生产经营活动预期指数为54.3%,比5月上升0.4个百分点,企业对市场信心有所增强。

文韬表示,综合来看,6月份制造业PMI保持稳中有增运行,供需两端协同扩张。需要关注的是,今年以来新订单指数波动大于生产指数,主要原因是出

口受国际形势影响,波动较为明显。当前地缘政治仍存在不确定性,市场需求回升持续性有待进一步关注。

6月份,非制造业商务活动指数为50.2%,比5月上升0.1个百分点,景气水平同样有所回升。

具体来看,建筑业商务活动指数比5月上升0.2个百分点,建筑业业务活动预期指数为51.1%,继续保持扩张。中国物流信息中心分析师武威表示,随着相关储备项目陆续开工,基础设施建设相关订单需求有望持续释放,进一步发挥对经济的支撑作用。

制造业景气水平提升,也在向流通领域传导。6月份,批发业商务活动指

数升至52%以上,较5月和去年同期均上升超4个百分点;新订单指数升至50%以上,较5月和去年同期均上升超5个百分点。

“随着制造业景气度的提升,实体经济增长动能正沿着产业链供应链向中下游传导,并在流通领域有所显现。”武威说。

武威表示,总体来看,非制造业各项积极因素不断累积,随着稳增长扩内需等相关政策效能持续释放,投资和消费领域积蓄的潜在需求有望加速转化为现实需求,不断巩固经济平稳向好发展基础。

新华网

紫金矿业:高位进阶后的“韧性突围”

夏日的闽西大地,草木葱茏。紫金矿业集团股份有限公司(以下简称“紫金矿业”)召开了股东会。境内外知名机构分析师、股东及股东代表等齐聚一堂,共同探讨紫金矿业高位进阶后的“韧性突围”。

在大宗商品价格高位震荡、地缘冲突多发的复杂背景下,广大投资者迫切想要探寻紫金矿业如何走好未来的路,如何保障宏伟战略精准落地。“紫金的体量已是全球前列,但仍有强劲的增长,这在国际矿业公司中很少见。”前来参会的香港知名机构首席分析师表示。

新活力:高位之上的破局与筑基

2026年初,紫金矿业新一届管理层经过产业分析和战略推演,谋划了更具雄心和挑战的“三年规划和十年远景目标”:到2028年,铜、金矿产品产量进入全球前3位;到2035年,全面建成“绿色高技术超一流国际矿业集团”。如何把蓝图变成现实,新一届管理团队选择用“上产”破题。

“公司明确在增长策略中新增‘上产’维度,目的是充分把握当前金属价格高企的市场机遇,力争超预期实现重磅增量项目的建成投产和达产达效,加快释放主要矿种产能,加速资源优势向经济社会效益高效转化。”紫金矿业董事长邹来昌在回答投资者提问时表示。

“上产”的加入,不仅意味着新一届管理团队拒绝“守成”,要在高位再进阶,更揭示了紫金独特的成本辩证法——上产本身就是降本最有效的办法,通过规模效应摊薄固定成本,正是抵御周期波动的底气。

一季度,紫金矿业主营金属产量高位抬升,交出了利润超200亿元的历史新高业绩,同比近乎翻倍。“紫金矿业的战略延续性很好,在地缘冲突多发背景下,公司管理层还能稳中有进,尤其是一季度业绩给了市场极大的信心。”上海某机构分析师道出了众多投资机构

的心声。

然而,拉动产量的“开源”只是硬币的一面,大宗商品价格高位震荡之下,控本依然是投资者关心的重点议题。“数字化、智能化是实现‘本质安全’与降低成本的必由路径。”邹来昌表示。

对此,紫金矿业管理层给出的答案是一场依靠新质生产力推动的系统性成本管控:山西紫金矿业有限公司已实现中段无人化采矿;西藏巨龙铜业有限公司知不拉矿山实现无人化运输;紫金山金铜矿正全力打造全球露天无人化与智能化标杆矿山;境外板块首个商业化运行的无人驾驶项目在诺顿金田启动……

“采矿最核心的成本在于运输,用电力替代柴油后,成本显著下降。”数智化演进与绿色装备升级相辅相成,成为降低能耗成本的又一关键举措。

今年以来,紫金龙净140吨纯电动矿卡成功下线并实现首批规模化交付,在紫金山、巨龙铜矿应用效果良好。数据显示,电动矿卡单位能耗较柴油车降低17%以上,单日稳定运输量超过2000吨,设备出勤率超过90%。

“公司计划再用3年时间,基本实现用新能源矿卡替代传统燃油车。”紫金矿业总裁林泓富给出了更为明确的路线图。

增长潜能与控本红利如何持续稳定释放,需要更加坚实的支撑。面对全球矿业的“大争之世”,紫金矿业新一届管理层展现出较强的战略定力和精细化管理能力。

“资源是矿企的立身之本。我们坚持精准并购与低成本自主勘查双轮驱动,持续夯实公司资源基础。”邹来昌表示,在战略布局上,紫金矿业要深入研判国别风险,将未来海外并购重点聚焦于国内及周边国家、陆路延伸可达、风险可控的区域。

今年以来,紫金矿业通过强化内部

精细化管理,推动权限下放、流程优化,强化事业部的“小集团”统筹作用,完善授权与分权机制,让“听得到炮声的人指挥战斗”,逐步实现从“中国总部管理全球”向“全球体系运营全球”的升级。

激活人的内生动力,是全球化运营高效运转的关键。4月份,紫金矿业以能力和价值贡献为标尺,选拔一批具有国际化、专业化特征的年轻骨干人才进入专项培养通道。5月份,推出覆盖近4500名骨干的员工持股计划,为史上覆盖面最广的一次。

“紫金的管理体系中,专家型管理者较多,这在国内外矿业圈中都非常稀缺。”一位境外基金经理在接受采访时表示,专业能力与管理能力的叠加,相当于为企业装上了“双引擎”,为未来发展持续注入活力。

新机遇:超越周期的价值兑现度与确定性

“2025年全年分红160亿元,未来3年分红累计不低于当年利润的35%。”“企业为个人投资者每年提供两次稳定现金流,有助于稳定长期持股信心。今年市场波动时,紫金矿业管理层雷厉风行,迅速推出回购计划并在二级市场实施,给资本市场带来较强信心。”投资者对紫金矿业的分红计划予以较高认可。

一位个人投资者就市值管理、股东回报、投资者关系等方面提出建议并表示:“相信3年后紫金矿业一定更加辉煌。”一位香港机构投资者在提问环节建议,可借鉴海外矿企做法,推动估值从市盈率向自由现金流折现模型切换。

邹来昌表示:“很多建议提得很好,董事会将认真研究。公司也一直在研究如何更好回报股东,努力回应大家的期待。”

股价涨跌难以预测,但紫金矿业长期价值的确定性较为清晰。

大股东代表、上杭县县长严承龙出席股东会并表示,矿业是经济发展和绿

色转型的基础性产业,紫金矿业凭借扎实的资源储备和较强的技术优势,有能力突围并穿越周期;新一届班子懂矿业、懂一线、懂市场,一定会用持续攀升的经营业绩和稳健可持续的价值收益,回馈股东的信赖与支持;上杭县将全力服务企业高质量发展,助力紫金跑出发展加速度。

分红与回购共同奠定了价值兑现的确定性,锂板块则正成为紫金矿业穿越周期的“第三条增长曲线”。在回答投资者关于碳酸锂成本与进展的提问时,林泓富表示:“公司碳酸锂生产成本在每吨5万~6万元,未来10~15年碳酸锂供应将处于相对紧平衡状态。对于这一板块的利润贡献,我们充满期待。”

2026年,紫金矿业碳酸锂当量计划生产12万吨,规划至2028年形成27万~32万吨当量产能,届时将成为全球最大的锂矿生产商之一。

“现在多数投资者买紫金是看重黄金和铜板块,市场几乎还未将锂计入估值。”一位来自广州的个人投资者认为,随着后续产能释放,锂的估值有望得到体现。

当市场仍在争论金属价格的短期波动时,紫金已从“金属组合”视角构建抗周期能力。该公司小金属板块也正逐步成为业绩的“缓冲垫”。

“不是我们要不要做,而是本身就有副产。”邹来昌表示,紫金矿业多个矿山均伴生钨、锡、钼等小金属,有价金属不能白白流失,而应作为平滑周期波动的补充,在下行期增厚收益,在上行期锦上添花。

根据建设计划,紫金矿业钼产量将位居全球前列,钨产能争取向8000吨迈进。“这些都是实实在在的补充。”邹来昌透露,如果有优质、合适的标的,公司将持续拓展战略小金属矿种。

中国有色金属报

世界黄金协会最新报告:黄金投资迎关键节点

日前,总部位于英国伦敦的世界黄金协会发布《2026年全球黄金市场中展望》报告。该报告预计,在经历年初以来的价格宽幅波动后,黄金投资将在下半年步入关键期。金价表现将受到地缘政治、利率环境和投资者情绪等多重不确定性因素的共同影响。

今年1月下旬,金价超12次刷新历史峰值,伦敦现货黄金价格一度触及5405美元/盎司的纪录高点,但此后于6月大幅回落,从年初至今,金价下跌约7%,平均波动率升至30%。尽管经历了此番回调,黄金仍是过去12个月里表现最佳的资产之一。

世界黄金协会的短期价格归因模型显示,上半年,主导金价走势的核心因素是地缘政治风险升温。其中,美以伊冲突影响尤为显著,投资者调仓以及获利了结行为等因素也起到重要作用。

值得注意的是,金价的主要波动集中在亚洲与美国交易时段,反映出亚洲投资者在全球黄金定价机制中的影响力持续提升。

展望下半年,世界黄金协会预计,黄金将继续充当全球宏观经济的“晴雨表”,其价格走势同步反映全球通胀预期、货币政策转向与市场风险偏好波动,也映射出全球央行、机构投资者与消费者的真实需求。

报告预计,金价走势在下半年或有

3种可能情景。一是从当前价位来看,市场预期美联储将在2026年至少加息一次,可能在10月;英国央行、日本央行和欧洲央行预计都将继续收紧货币政策;美国二季度通胀率预计将触顶,接近3.9%。若上述背景因素无重大变化,预计金价年内或将在4100美元/盎司附近交投,波动区间约为±5%。二是若地缘政治风险超预期加剧,全球经济形势恶化,或美联储降息预期提前升温,金价有望重拾涨势;其中,全球经济增速放缓的信号如果足够强烈,金价就更容易开启新一轮趋势性上涨行情。三是美元走强、美联储加息幅度超出预期以及市场风险偏好回升,是金价上行面临的主要阻碍因素;若金价持续低于4000美元/盎司关口,就有可能触发进一步抛售。但从历史表现来看,若金价较当前水平下跌超过10%,则可能触发多个地区长期投资者的“逢低买入”需求。

世界黄金协会美洲区首席执行官兼全球研究负责人安凯表示,今年黄金市场已明确传达出一个信号,即黄金是真正意义上的全球性资产。金价反映的是全球范围内的宏观经济和地缘政治动态,而不仅仅局限于美国。来自全球央行、机构投资者和消费者的结构性需求,是支撑黄金韧性的基础。

中国有色金属报

总投资55亿元锌锗绿色智造项目落户赫章

日前,贵州省赫章县人民政府与贵州鼎盛鑫锌锗新材料有限公司正式签署《贵州鼎盛鑫锌锗新材料绿色智造项目投资合同》。此举是贵州省深入推进“富矿精开”战略、加快构建现代化产业体系的重要成果,标志着贵州省在推动矿产资源勘查开发向精深加工延伸、提升产业附加值方面迈出坚实的步伐。

赫章县政府有关部门负责人现场见证。赫章鼎盛鑫矿业发展有限公司董事长柏光辉、总经理刘俊祥携公司经营管理团队,以及贵州鼎盛鑫锌锗新材料有限公司管理班子共同参加签约活动。

赫章鼎盛鑫矿业作为打造贵州省铅锌产业链的牵头单位,与赫章县政府合作成立贵州鼎盛鑫锌锗新材料公司作为实施主体,统筹投资、建设与运营全流程。该项目已完成可行性研究,依托赫章县猪拱塘超大型铅锌矿丰富的锌铅资源,以及伴生的锗、银等优势资源,旨在打通“探—采—选—冶—加工”一体化全产业链。

该项目总投资约55亿元,设计年产锌锭22万吨(含10万吨高端压铸及

镀锌用锌合金新材料)、铅锭8万吨,同步回收锗锭、银锭、精镅等稀贵金属,并配套建设硫酸生产系统。项目投产后,将形成铅锌产业链产值预计突破百亿元,对新型工业化发展形成重要推动力,为区域经济高质量发展注入强劲动能。

柏光辉表示,鼎盛鑫矿业深耕赫章多年,此次设立锌锗新材料绿色智造项目,正是为了响应贵州省“富矿精开”的战略号召。公司将倒排建设节点,加快手续办理、工程设计及核心设备采购等前期工作,全力以赴推动项目尽早开工,为赫章县“资源大县”向“产业强县”跨越贡献鼎盛鑫力量。

刘俊祥表示,公司将以此为契机,扎根赫章,深耕主业,全力打造资源高效利用、技术引领行业、绿色智能驱动的国内一流锌锗新材料产业标杆。

该项目的落地,将有效填补西南地区锌锗新材料绿色智能制造的产业空白,不仅为地方经济发展注入强劲动能,更为赫章县有色金属的产业发展迈向高端化、绿色化、智能化提供坚实的支撑。

中国有色金属报

金罗斯看好智利黄金矿区增长

金罗斯黄金公司计划投资30亿美元开发智利阿塔卡马地区的洛博-马特项目。在金价持续接近历史高位的背景下,该公司正推进这个智利拟建的最大矿业项目之一。

这家加拿大矿商的初始许可阶段需要15亿美元的资本支出,用于早期运营和场地开发。该公司已于上月向智利监管机构提交了该项目的环境影响评估报告。

洛博-马特项目设计矿山寿命为22年,包括建设、运营和闭矿,矿石处理能力约为每天3.5万吨。金罗斯估计,该矿山在寿命期内将生产208.41吨黄金,平均品位为1.29克/吨。

智利总统何塞·安东尼奥·卡斯特表示,该项目是未来10年为阿塔卡马大区 and 智利规划的最重要矿业投资之一。

洛博-马特项目凸显了智利重新发力吸引大规模矿业投资的努力,全球生产商正竞相确保未来的黄金、铜和锂供应。该项目加入了越来越多进入智利许可体系的大型项目行列,其中包括必和必拓、自由港麦克莫兰和雅保等公司提出的开发项目。

根据智利行业数据,仅阿塔卡马大

区就占智利勘探预算的44%,预计到2034年每年需要约6000个矿业岗位。

金罗斯计划在2312公顷的范围内、海拔约4200米处开发洛博-马特项目,采用马特和洛博两处顺序开采的露天矿。矿石将通过卡车运输到粗碎机和堆浸作业区,用水将来自子公司曼托斯德奥罗运营的现有水井。电力将通过一条220千伏输电线路供应,并通过对区域道路升级改造实现连接。

建设期预计在2027年至2030年之间,生产目标定于下个10年初实现。金罗斯表示,今年的工作重点将放在工程计划、技术研究和环境基线分析上。

该公司还计划通过额外的开采阶段,延长其附近拉科伊帕矿山的运营,这可能使该矿区持续运营至下个10年。金罗斯的最终目标是,将洛沃马特项目整合进一个更广泛的、延续至2040年之后的智利黄金矿区战略。

智利总统还另行宣布了旨在简化智利矿业产权制度的立法计划,包括降低费用和简化小型矿商的许可规则。拟议的改革旨在减轻行政负担,并提高整个行业的投资确定性。

矿业网

高盛:未来大宗商品冲击将转向铜、锂和电力

外媒消息,高盛最新研究指出,美以伊战争引发的原油供应冲击只是未来全球大宗商品市场波动的“序幕”。

随着全球能源结构转型、人工智能快速发展及国防投资增加,未来推动商品价格剧烈波动的核心因素将逐步由石油转向铜、锂、铝、电力等关键战略资源,全球经济也可能进入一个商品供应冲击更加频繁的新阶段。

高盛认为,新能源汽车普及、可再生能源投资持续扩大、电网升级改造、人工智能数据中心建设以及全球国防开支持续增长,将共同推动铜、铝、锂等工业金属需求长期快速增长。

其中,人工智能服务器、电网扩建以及电动车产业链均高度依赖铜资源,而锂则仍是动力电池的重要原材料,相关需求增长具有较强的持续性。

然而,与需求快速增长相比,供应端扩张速度相对缓慢。高盛指出,全球电力基础设施建设面临瓶颈,金属矿山开发周期较长,而冶炼能力又高度集中于少数国家,使供应链更容易受到地缘

政治、贸易限制与运输中断等因素影响。这意味着未来相关金属市场更容易出现供需失衡,并引发价格剧烈波动。

高盛认为,过去推动全球通胀的主要因素是石油和天然气价格,但未来电力、工业金属及贵金属的重要性将不断提升。特别是在全球经济加速电气化和数字化背景下,一旦关键金属供应受到扰动,不仅相关商品价格将快速上涨,也可能推高制造业成本,形成“高通胀、低增长”的滞胀风险。

在投资策略方面,高盛建议投资者采取更加多元化的大宗商品配置,而非单纯押注某一种商品。由于未来供应冲击发生的时间和行业难以准确预测,涵盖工业金属、能源及贵金属的综合商品组合将更有利于对冲通胀风险,并在市场波动中获得相对稳定的实际回报。高盛强调,在未来全球经济格局中,大宗商品仍将是少数能够持续提供正实际收益的重要资产类别。

中金网