

铜价高位博弈 下游企业多措并举应对成本压力

2026年开年以来，沪铜期货一度突破每吨10.5万元，再创新高。

多位行业人士向中国证券报记者表示，从供需角度看，预计2026年铜价将维持高位运行。企业所受影响则“冷热不均”：矿山企业盈利增厚，冶炼企业却压力重重。面对成本上涨，下游企业正通过技术升级降低消耗、传导成本分担压力，在铜价高位格局下探寻生存发展路径。

● 王佳飞 董添



工人在一覆铜板生产车间进行裁切作业。

新华社图片

供不应求支撑铜价上涨

对于眼下高企的铜价，北方铜业相关负责人表示：“2026年铜价大概率维持高位，但是否会再创新高还不好判断。”

通惠期货研究所所长李英杰也表示：“供应受限，需求端增长明显，我们对2026年铜价总体看涨。”

随着新兴产业的快速发展，对铜的需求与日俱增。“无论是AI、电动车、数据中心，还是全球各地的电网建设，都带来了确定性的铜需求。”某业内人士举例说，一辆新能源汽车用铜大概80公斤，

高位暗藏回调风险

除了供不应求的驱动，资金的涌入与货币宽松预期也成为推动铜价上涨的因素，但同时它们也为铜价短期走势增添了变数。

李英杰直言，当前铜价的上涨态势并非完全由市场主导，资金推动的特征十分明显。“现在的状况其实是资金推动与基本面共同作用的结果，虽然长期来看铜价上涨有基本面支撑，但当前的涨幅并非市场正常节奏，是典型的资金推动型行情。”他进一步解释，“当前铜价处于高位，有足够的利润空间令资金进行运作，这也进一步加剧了价格波动。”

下游企业差异化应对

面对持续处于高位的铜价，下游企业因业务模式、成本结构不同，受到的影响也存在差异，应对措施呈现出明显的分化特征。

对于部分难以将成本向下传导的下游企业而言，铜价上涨带来的成本压力尤为显著。李英杰介绍，其集团公司有储能电池业务，需要用到铜箔，为缓解成本压力，企业选择通过技术升级减小铜的用量，“例如铜箔厚度原来是8微米，现在降到6微米，之后还计划降到4.5微米，尽量在可控范围内减少铜的使用量。”

通达股份以电线电缆研发制造为主营业务，铜是该公司主要原材料之一。公司相关负责人表示：“原材料端价格上涨确实会带来成本压力，但

但是相似的油车用铜仅40公斤。

然而，铜的供应却没有跟上快速上涨的需求。李英杰解释称，一方面，铜作为开采多年的成熟品种，前期易开采的矿山已经充分开采，后续可开采的矿山面临成本高、开采难度大等诸多问题；另一方面，矿山勘探到开采的周期较长，即便当前铜价处于高位，也难以快速释放新增产能。

洛阳钼业KFM矿山土建主管工程师黄超便告诉记者，铜的供给端难以快速响应。以KFM矿山为例，即使现在启动扩产规划，从立项、设计到施工建

设完成，仍需数年时间，短期内无法形成有效增量。

此外，1月4日，铜陵有色公告称，公司旗下厄瓜多尔米拉多铜矿二期工程延期，该工程原预计每年产出约20万吨铜金属量对应的铜精矿。业内人士认为，这一消息也在一定程度上影响了近期铜价。

北方铜业相关负责人认为，矿山企业成为直接受益者，而冶炼企业则面临较大压力。“矿山的利润增厚了，但冶炼端目前加工费处于低位，现货市场‘负加工费’甚至成为常态，而且铜价上涨后，采购原料的资金占用也更大了。”

因而，李英杰认为，资金推动的行情也意味着铜价短期震荡的可能性增加。他表示：“当前这种资金推动下的涨幅，偏离了市场正常节奏，回调的风险不容忽视。”

业内人士还表示，一旦铜价涨至下游企业难以承受的区间，寻找铜的替代方案或将迎来不可逆的趋势，“铝代铜”的讨论受到市场关注就是例子。从目前的情况来看，“铝代铜”趋势在一些海外市场已经有所显现，由于铜价上涨，相关领域已出现替代铜的工艺路线。

对于“铝代铜”的讨论，格力电器于1月5日发布公开声明称，公司无“铝代铜”相关计划。未来若相关研究能完全满足格力质量和技术创新要求并正式应用，公司将予以明确标注，充分保障消费者的知情权与选择权。

海尔智家在近期披露的投资者关系活动记录表中提到，目前铜铝等大宗材料价格出现一定涨幅，公司将采取一系列举措，例如推出高差异化、高体验、高辨识度的爆款产品，通过聚焦SKU与平台化，提升成本竞争力。在采购端，公司坚持开放合作的原则，积极引入全球一流的供应商参与市场竞争。通过构建公开、透明、具有竞争性的体系来优化合作关系。

铜业上市公司业绩大幅回暖

● 本报记者 董添

受益于铜价上涨、高附加值产品占比提升以及发力海外业务等因素，2025年以来，铜业上市公司业绩出现明显提升。以紫金矿业为代表的部分上市公司近期对外披露2025年业绩预告，相关上市公司提到，2025年，矿产铜“量价齐升”，助力业绩增长。

从铜业上市公司2025年三季报角度看，Wind数据显示，16家铜业上市公司中，15家2025年前三季度实现盈利，仅1家亏损；其中，14家上市公司2025年前三季度归属于上市公司股东的净利润实现同比增长，以楚江新材、金田股份为代表的部分上市公司净利润实现翻倍增长。

产量逐步提升

紫金矿业近日披露的2025年业绩预告显示，经财务部门初步测算，公司预计2025年度实现归属于上市公司股东的净利润为510亿元至520亿元，同比增加55%至62%。报告期内，主要矿产品产量同比增加，其中矿产金约90吨（2024年度：73吨）、矿产铜（含卡莫阿权益产量）约109万吨（2024年度：107万吨）、矿产银约437吨（2024年度：436吨）。报告期内，矿产金、矿产铜、矿产银销售价格同比上升。

紫金矿业提出，2026年度主要矿产品产量计划如下：矿产金105吨、矿产铜120万吨、当量碳酸锂12万吨、矿产银520吨。

随着市场需求的增加和铜价的持续上涨，不少上市公司表示，正逐步扩大涉铜相关产能。西部矿业近日披露的投资者关系活动记录表显示，旗下玉龙铜业2025年全年铜精矿产量预计为15.1万吨，三期工程完成后铜精矿产能预计为18万吨/年-20万吨/年。

业绩大幅回暖

受铜价回暖等因素影响，铜行业上市公司业绩出现较为明显的回暖。

Wind数据显示，16家铜业上市公司中，15家上市公司去年前三季度实现盈利，仅1家亏损。其中，14家上市公司归属上市公司股东的净利润实现同比增长，以楚江新材、金田股份为代表的部分上市公司净利润实现翻倍增长。

以楚江新材为例，2025年前三季度，公司营业收入达441.91亿元，同比增长13.29%；归属于上市公司股东的净利润约为3.55亿元，同比增长20.89倍。公司围绕“铜基新材料+军工碳材料”战略转型，重点推进铜基新材料新项目投产、江苏天鸟产能释放、顶立科技上市三大核心工作，为全年业绩及未来发展奠定基础。

对于铜基材料业务在新兴领域的拓展情况，楚江新材在接受机构调研时表示，公司在传统机器人和人形机器人领域均有布局，且铜导体产品已批量供货于浙江卡迪夫、新亚电子、缆普电缆、派纳维森、万马集团、鑫宏业等线束知名企业；精密铜带成功拓展至5G通讯及智能互联领域，批量应用于关键部件，支撑高频信号传输需求；铜板带材业务持续向高端升级，精密黄铜带、紫铜带等产品进入5G通讯连接器、消费电子等新兴应用场景，覆盖汽车高压线束、数据中心服务器内部等多环节导电需求。

2025年前三季度，金田股份共实现营业收入约917.65亿元，同比下降0.09%；归属于上市公司股东的净利润为5.88亿元，同比增长104.37%。公司持续推进“产品、客户双升级”策略，经营质量稳步提升。公司产品在高端领域的应用得到持续深化，海外市场拓展取得成效。同时，公司通过数字化建设和管理改进同步提升经营效率，带动盈利能力提升。

深入推进海外业务

值得一提的是，不少上市公司提到，积极推进海外业务。

对于海外业务发展，海亮股份提到，公司专注铜加工行业36年，最早布局海外业务的铜加工企业。作为行业唯一实现全球布局的企业，23个生产基地形成协同网络，满足客户对可持续供应链的高效、安全保供需求；拥有全球领先的制造与研发实力，构建了专业化的产品矩阵；形成稳固的行业头部客户群体；铜产品已广泛应用于AIDC、新能源汽车、电子通讯、水暖卫浴、空调家电等领域。

紫金矿业提出，2026年度主要矿产品产量计划如下：矿产金105吨、矿产铜120万吨、当量碳酸锂12万吨、矿产银520吨。

随着市场需求的增加和铜价的持续上涨，不少上市公司表示，正逐步扩大涉铜相关产能。西部矿业近日披露的投资者关系活动记录表显示，旗下玉龙铜业2025年全年铜精矿产量预计为15.1万吨，三期工程完成后铜精矿产能预计为18万吨/年-20万吨/年。

对于海外业务发展与布局，金田股份表示，公司深入推进国际化战略，积极克服国际贸易环境不确定因素带来的挑战，加强拓展国际市场。公司境外业务的稳步增长，为优化全球产品与客户结构奠定坚实基础。

金田股份提到，公司铜产品种类丰富，能够满足客户对棒、管、板带和线材等多类别铜材产品的一站式采购需求。公司铜产品已广泛应用于新能源汽车、清洁能源、通讯科技、电力电气、芯片半导体等领域。目前公司已具备显著的市场规模地位和全球化的产业布局；拥有领先的制造与研发实力；构建了专业化的产品矩阵，并形成稳固的行业头部客户群体，同时构筑了面向未来的绿色再生技术壁垒，为公司成为世界级的铜产品和先进材料基地奠定了坚实基础。

新能源浪潮下的创新蝶变 鹏翎股份详解转型之道

● 本报记者 李梦扬

“敬畏市场，拥抱竞争，是保持企业活力的关键。”鹏翎股份总裁王东在接受中国证券报记者采访时，一语道破鹏翎股份三十余载风雨淬炼下穿越周期、成长壮大的底层逻辑。

深耕汽车零部件行业三十多年以来，鹏翎股份锚定核心业务，在汽车流体管路行业保持引领地位。新能源汽车市场的爆发，为企业带来了前所未有的战略机遇窗口。“面对巨大的市场变化，我们进攻了三年，处于‘急行军’状态。过去三年，我们从传统的汽车零件供应商逐步向系统总成提供商转型，同时公司自制率也在提升，这是一个很大的转变。”王东介绍。

“公司力争在三年内成为具备科技属性的先进制造业企业。”王东十分明确地表示，公司将立足流体管路及密封件的现有产业，抓住国家战略规划发展机遇，积极布局产业升级发展新路线。目前公司已切入热管理赛道，开发轻量化、高集成度的热管理总成产品，同时进一步通过对外投资的方式拓展高潜领域。下一步，公司将依托高附加值、高科技含量的产品，构筑长期价值增长引擎。

固根本：以专业主义深耕市场

“要做，就要做专。”王东开门见山，点明了鹏翎股份长期坚持的核心理念。鹏翎股份始建于1988年，主营业务为汽车流体管路和汽车密封部件的设计、研发、生产和销售。公司深耕汽车零部件行业三十余年，在流体管路与密封件细分市场上处于优势地位，公司秉承合作共赢的发展策略已与当前市场各大头部整车企业形成了稳固的合作伙伴关系，积累了庞大的优质客户资源。

从业绩来看，2023年、2024年以及2025年前三季度，鹏翎股份实现营业收入分别为19.52亿元、24.61亿元、19.60亿元，同比增长14.95%、26.08%、16.37%。

“过去三年，我们不断地适应市场变化，通过创新产品匹配客户新需求，市场综合竞争力

我们会以实时价格为基础，加上加工费来报价。”这种模式下，铜价对企业利润影响有限，同时通达股份还会通过期货套期保值业务来进行风险对冲。该负责人表示：“从产业上来看，我们不会去预测铜价今后的涨跌。”

值得注意的是，家电行业是重要的铜下游产业。随着铜价上涨，家电行业上市公司的影响及应对措施受到外界关注。

一些家电行业上市公司提到，铜在原材料中占比较小，因此铜价上涨对业务影响不大。以长虹华意为例，其提到，公司主要原材料包括硅钢、酸洗板、铝、铜等。其中，铜在原材料成本中占比较小，铜价波动对公司的经营影响较小。

对于“铝代铜”的讨论，格力电器于1月5日发布公开声明称，公司无“铝代铜”相关计划。未来若相关研究能完全满足格力质量和技术创新要求并正式应用，公司将予以明确标注，充分保障消费者的知情权与选择权。

海尔智家在近期披露的投资者关系活动记录表中提到，目前铜铝等大宗材料价格出现一定涨幅，公司将采取一系列举措，例如推出高差异化、高体验、高辨识度的爆款产品，通过聚焦SKU与平台化，提升成本竞争力。在采购端，公司坚持开放合作的原则，积极引入全球一流的供应商参与市场竞争。通过构建公开、透明、具有竞争性的体系来优化合作关系。

稳步提升。”王东介绍，“目前新能源汽车的相关产品已经占据公司营收的‘半壁江山’。”

具体到产品升级方向，王东进一步称：“主要有两大主要逻辑：第一，我们观察到新能源汽车对尼龙相关制品的需求比较高，前几年在相关方向做了比较大的投资，比如尼龙管、快插接头这些业务，都是我们一步一步争取过来的；第二，客户越来越倾向于零部件的整体交付，比如以前是只交付管路就可以，现在我们交付的是总成产品，这在一定程度上提高了我们的营业收入。”

“值得关注的是，现在整车厂需要零部件供应商具备更加敏捷的弹性供应能力。”王东表示，“以某一汽车品牌为例，当初预估的时候可能是按照月销几千辆来开发的，但投入市场后，人气旺盛，月销达到万余辆。面对市场的变化，我们凭借敏捷的产能调节，及时满足客户需求，保持持续稳定的供货，这也是我们综合竞争力的重要一环。”

客户方面，据介绍，自新能源车市场爆发以来，公司快速推进与新能源车企的合作，承接了比亚迪、长安汽车、吉利汽车、奇瑞汽车、赛力斯汽车、零跑汽车等新兴新能源汽车客户大量的

新车型开发项目。

“新能源汽车的蓬勃发展将持续驱动我们的增长。”王东告诉记者，未来鹏翎股份将紧跟汽车行业电动化、智能化、网联化的趋势。以公司传统业务汽车流体管路及汽车密封件为核心，持续通过提高研发投入，跟进客户需求和技术发展趋势，优化产品结构，提高自身竞争力。

开新局：以创新驱动培育新动能

在产品升级的同时，鹏翎股份的进取之道更体现在，其基于对行业趋势的深刻洞察以及对自身能力的清醒认知，主动拥抱新能源浪潮，积极开拓新赛道。早在2023年初，公司筹划热管理水侧模块业务，启动第二增长曲线。依托公司成熟的客户体系、质量管理体系及供应链优势，鹏翎股份于2024年在上海设立研发中心，引进顶尖技术人才，确立以水侧集成模块为方向，以电子水阀、电子水泵、流道板、板式换热器、域控制器为核心的技術路线，同年成立华翎智驭汽车零部件（上海）有限公司，形成“上海研发、江苏落地”的协同发展布局。2025年7月，鹏翎股份新能源

热管理项目在江苏泰州工厂投产。

“要明确的一点是，所有发展战略的制定都是以满足客户的需求为前提，鹏翎是一家客户导向型的公司。”王东向记者表示，公司之所以切入热管理赛道，一方面，热管理业务和公司的流体管路业务可以充分结合，从而提供给客户更多的主动设计。另一方面，热管理业务对核心零部件及总成的能力要求更高，也更集约化，人均产值相对更高，可以为客户提供更具价值的轻量化、高集成度的热管理总成产品。

在专攻热管理业务的同时，鹏翎股份时刻保持对新能源产业链的敏锐触角。“围绕着热管理业务的升级，我们也会关注到许多相关核心零部件的产业投资机会。”王东称，公司第三增长曲线正是从众多产品升级技术线中，将整车热管理-传感器-线控技术-智能机器零部件技术的成长路线挖掘出来，计划通过“技术升级+资本运作”的方式对第三增长曲线进行孵化，进一步拓宽公司的产品矩阵，未来将为公司带来更多高毛利的业务。

“产业投资是门精细活。我们坚持仔细筛选并审慎评估每一个标的。一方面要考虑产业

协同程度，另一方面也要考虑未来发展趋势。”王东称。

绘蓝图：以科技为翼构筑护城河

在新能源浪潮持续的当下，鹏翎股份制定新一轮发展战略规划纲要，为未来谋篇布局。

根据鹏翎股份于2025年10月发布的《三年发展战略规划纲要（2026—2028年）》，在这三年，公司明确以新能源汽车智能化、网联化为主要战略方向，以汽车零部件产业为核心，以机电类产品（如电动汽车热管理水侧模块）、汽车电子（如传感器等）为目标，同时主动探索智能机器零部件行业的业务机遇。

“本次三年发展战略的最终目标就是将公司打造成为具备科技属性的先进制造业企业。”王东为鹏翎股份描绘了清晰的未来蓝图，整车热管理-传感器-线控技术-智能机器零部件技术是符合公司发展生态的技术发展路径。当公司的业务版图逐步覆盖上述领域，且能占有席之地的时候，也就意味着公司进一步成长为具有科技属性的先进制造企业。

值得关注的是，在上述规划纲要中，精细化管理（提高净利润率）成为核心战略举措之一。“公司希望通过加强内部整合、优化生产过程、应用新材料等措施，使公司净利润率在未来三年内得到一定幅度的提升。”王东表示。

“公司围绕管路系统的材料性能优化、结构设计升级、传热效率提升等关键环节开展攻关，进一步强化‘底层材料复用+场景化设计’的技术逻辑优势。公司正在将管路产品线延伸至储能热管理与数据中心液冷等工业领域。公司在这一领域的突破已初见成效，亦为改善整体利润率提供了新路径。”王东称。

“公司要积极适应市场，修炼内功，努力在每一次的市场周期变化中捕捉机会，持续锤炼核心竞争力。鹏翎股份是一家坚守长期主义的公司，我们希望能够通过推动核心能力升级、提升内在价值与资本市场表现来强化投资者信心。”王东表示。



鹏翎股份总部大楼

公司供图

新车型开发项目。

“新能源汽车的蓬勃发展将持续驱动我们的增长。”王东告诉记者，未来鹏翎股份将紧跟汽车行业电动化、智能化、网联化的趋势。以公司传统业务汽车流体管路及汽车密封件为核心，持续通过提高研发投入，跟进客户需求和技术发展趋势，优化产品结构，提高自身竞争力。

在产品升级的同时，鹏翎股份的进取之道更体现在，其基于对行业趋势的深刻洞察以及对自身能力的清醒认知，主动拥抱新能源浪潮，积极开拓新赛道。早在2023年初，公司筹划热管理水侧模块业务，启动第二增长曲线。依托公司成熟的客户体系、质量管理体系及供应链优势，鹏翎股份于2024年在上海设立研发中心，引进顶尖技术人才，确立以水侧集成模块为方向，以电子水阀、电子水泵、流道板、板式换热器、域控制器为核心的技術路线，同年成立华翎智驭汽车零部件（上海）有限公司，形成“上海研发、江苏落地”的协同发展布局。2025年7月，鹏翎股份新能源

热管理项目在江苏泰州工厂投产。

“要明确的一点是，所有发展战略的制定都是以满足客户的需求为前提，鹏翎是一家客户导向型的公司。”王东向记者表示，公司之所以切入热管理赛道，一方面，热管理业务和公司的流体管路业务可以充分结合，从而提供给客户更多的主动设计。另一方面，热管理业务对核心零部件及总成的能力要求更高，也更集约化，人均产值相对更高