

各方“复盘”碳酸锂大涨：供应端扰动重重 下游需求旺盛

“锂矿现货紧俏，此前从津巴布韦发运的在途库存已用尽”“产品供不应求”“产能饱和”……多位锂盐企业相关负责人在接受中国证券报记者采访时道出当前锂资源端供应偏紧，下游市场需求旺盛的现状。

5月13日，上海钢联数据显示，电池级碳酸锂现货均价正式重返20万元/吨大关，达20.14万元/吨，自4月29日以来，已上涨2.63万元/吨。中国证券报记者调研获悉，目前，锂价维持涨势，源于多重供给因素扰动叠加下游需求旺盛，形成供应偏紧的格局。短期来看，市场看涨情绪浓厚。

目前，碳酸锂价格保持整体上涨态势。雅化集团相关负责人表示，储能市场需求已经确立，明确成为动力电池之外的第二增长曲线。

● 本报记者 李媛媛

5月13日，电池级碳酸锂现货均价单日上涨1900元/吨。“供给端扰动较多，碳酸锂价格整体维持上涨走势。”业内人士表示。中国证券报记者调研获悉，津巴布韦锂矿出口受阻，成为近期锂供应紧张的关键原因。上海有色网数据显示，津巴布韦是我国锂矿资源重要的进口地，2025年从津巴布韦进口的锂辉石矿约占中国总进口量的15%。

东方证券金属首席分析师于嘉懿表示，津巴布韦锂矿出口恢复进度远低于市场预期。

除供应端多因素扰动外，下游市场需求旺盛也是此轮锂价上涨的关键支撑。“公司锂盐产品供不应求，满产满销。”有锂矿龙头企业董秘向中国证券报记者透露。雅化集团表示，公司下游需求良好，因一季度公司锂盐产线进行了检修，预计二季度公司锂盐产量环比将有所提升。

下游需求的旺盛，直接拉动了电池企业的排产。亿纬锂能储能业务相关负责人

受供需两方面因素影响，短期内市场对于锂价的看涨情绪浓厚。

例如，天齐锂业披露的调研纪要显示，今年二季度以来，锂资源端供应紧张态势正逐步显现。鉴于锂矿的建设、复产及扩产周期均长于锂盐加工环节，叠加外部环境变化等因素影响，预计2026年上半年

需求稳步复苏

小金属板块公司业绩向好

● 本报记者 董添

Wind数据显示，2026年一季度，小金属板块上市公司营业收入整体同比增长幅度为39.93%，归属于上市公司股东的净利润同比增长幅度为93.45%。其中，钨、稀土等子行业业绩表现亮眼。

机构研报显示，2025年和2026年一季度，金属行业业绩增长普遍提速，小金属板块公司表现亮眼。随着供应扰动频发，个别下游领域延续较高景气度，建议持续关注小金属领域相关配置机会。

拓展产品应用领域

从近期小金属行业接受调研情况看，稀土行业上市公司业绩整体表现亮眼，部分公司注重拓展产品应用领域。

对于稀土价格走势，中国稀土表示，稀土产品价格受市场环境、政策变化、行业供需周期等因素影响，一直处于波动状态。伴随下游终端需求的稳步增加，部分稀土产品价格呈现出上涨趋势。中长期来看，公司认为随着稀土在新兴领域的应用范围不断扩大，叠加行业技术进步，稀土应用场景逐步拓展，供需格局有望持续改善，公司对稀土行业发展始终充满信心。同时，公司也会根据市场变化情况，动态



湖北荆门高新区·掇刀区产业园，龙头企业带动动力储能产业集群高速增长。

视觉中国图片

“如果津巴布韦锂矿出口相关手续在4月办理完成，对公司今年的碳酸锂总产量目标不会有太大影响。”华友钴业总裁陈红良日前表示。

中国证券报记者调研获悉，截至5月12日，部分在津巴布韦的中企已经完成出口手续办理。中矿资源相关负责人对记者表示：“手续差不多已办理完成，正在准备启运。”雅化集团相关负责人对记者表示：“公司津巴布韦锂精矿出口手续已完成，并已启动发运。”

于嘉懿对中国证券报记者表示，如果

向中国证券报记者透露：“公司储能电池需求比较旺盛，订单排到了明年。”

在杨煜看来，我国新能源汽车渗透率持续增长，新能源汽车出口延续快速增长势头，纯电及增程车的单车带电量不断扩大——三重力共振之下，锂的需求持续向好。

中汽协数据显示，4月，我国新能源汽车产销分别完成132万辆和134.4万辆，同比分别增长5.5%和9.7%。新能源汽车新车

产销环比增加。预计供需利好共振有望推动

锂价在未来2-3个月上涨至25万元/吨。锂价上涨有望持续拉动锂盐上市公司盈利能力改善。中国有色金属工业协会锂行业分会表示，今年一季度，锂盐上市公司营收总体实现大幅增长，大部分企业盈利大幅改善，行业走出了低谷期。

调整经营策略，争创更好的经营业绩。

对于稀土业务未来的规划，盛和资源表示，根据公司发布的《2026-2028年发展规划》，稀土业务板块将严格遵循国家政策，聚焦全球资源、产能利用、循环经济及下游布局四大方向。优化现有冶炼分离产能，提升自动化水平，降本增效扩大产品利润空间；发展废料回收项目，实现循环利用产能1.5万吨/年。重点推进坦桑尼亚恩古拉稀土矿项目的投资与开发进程，在符合国家相关法律法规要求的前提下，力争2027年完成项目建设，2028年实现规模化生产；同步拓展非洲优质稀土项目，新增1-2个投资项目。下游布局聚焦绿色低碳能源、高性能材料等领域，重点布局稀土抛光材料，延伸稀土永磁材料、稀土催化材料，通过控股、参股深化与下游龙头合作，培育可持续增长动力。

对于库存情况，北方稀土表示，随着稀土磁性材料及下游新能源汽车、工业电机、风电、人形机器人等新能源、新材料应用产业的快速发展，稀土镧钕元素在磁性材料中应用领域拓宽，用量增长。2026年，公司将在实现产销平衡的前提下，紧抓镧钕应用领域变化及需求增长机遇，加大新产品开发，强化产品营销运作，拓展产品应用领域，努力进一步降低镧钕产品库存数量。公司库存处于正常水平。

津巴布韦锂矿在5月中旬顺利发出，最快要到7月下旬才能正常供应给国内的相关企业。2026年，津巴布韦锂矿供给约占全球的10%，当前供给减少一个季度，对应减少约2%的供应量。

某锂矿上市公司董秘杨煜（化名）对中国证券报记者表示，津巴布韦锂矿“禁令”发布后的初期，由于还有在途库存，对供应的实际影响并不大，但目前这些库存应已消耗完。

杨煜表示，除宁德时代外，永兴材料、九岭锂业、科力远等企业在江西宜春的锂

矿母矿迎来“换证”。“市场受5-6月宜春锂矿进入换证停产高峰期的情绪扰动，加之即使津巴布韦锂矿恢复出口，其发运至国内也要到7月，因此国内5-6月锂矿供应或将出现紧缺。”

于嘉懿补充称，根据流程，企业在获得锂矿新证后，还需接受环评等后续审核。不过，宜春当地企业今年已加紧开采，基本完成了全年的锂矿配额。因此，预计碳酸锂生产即炼环节不会受到影响，可通过消化锂矿库存维持运转；如果停产时间超过半年，可能会形成收缩效应。

议上表示，数据中心带来的储能电池需求较大。同时，随着OpenClaw等开源AI智能体的不断涌现，AI的普及趋势进一步加快，Token耗用量快速攀升，也带来了算力和数据中心需求的快速增长。

宁德时代在业绩电话会上透露，今年一季度公司动力、储能电池销量同比增速超60%。今年以来，公司产能利用率饱满，产销两旺，未来持续较高增长可期。

值得一提的是，部分企业加快上游锂资源的布局。华友钴业日前公告称，为进一步深化公司海外资源、国际制造、全球市场的经营格局，夯实锂资源布局，公司拟以2.1亿美元的交易对价，收购大西洋锂业100%股权，其核心资产为位于加纳的Ewoyaa锂矿项目。

钨价上涨提振业绩

受益于钨价上涨，相关上市公司业绩实现大幅增长。

Wind数据显示，2026年一季度，厦门钨业、中钨高新、章源钨业、翔鹭钨业等钨行业上市公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润实现同比增长。章源钨业表示，2026年一季度，钨原料价格大幅上涨，导致产品销售价格上涨及毛利率同比增幅较大，公司营业收入约为26.31亿元，同比增长121.76%；归属于上市公司股东的净利润3.81亿元，同比增长795.78%。

对于钨价变动趋势，中钨高新表示，2025年下半年以来，钨精矿价格受多重因素推动持续上行，近期价格高位震荡后出现部分回落。从供需结构看，国内钨矿开采总量控制政策严格，新增合规产能释放有限，叠加老旧矿山资源枯竭、复产及新建矿山投产周期长，全年原料端供给刚性较强；下游硬质合金、刀具、光伏钨丝、高端用材等需求稳步复苏，维持供需紧平衡格局。公司将持续紧盯上下游产销、库存及原料价格走势，统筹原料采购、生产排产与库存管控，稳定经营基本面，提升全产业链抗风险能力与盈利能力。

于嘉懿补充称，根据流程，企业在获得锂矿新证后，还需接受环评等后续审核。不过，宜春当地企业今年已加紧开采，基本完成了全年的锂矿配额。因此，预计碳酸锂生产即炼环节不会受到影响，可通过消化锂矿库存维持运转；如果停产时间超过半年，可能会形成收缩效应。

议上表示，数据中心带来的储能电池需求较大。同时，随着OpenClaw等开源AI智能体的不断涌现，AI的普及趋势进一步加快，Token耗用量快速攀升，也带来了算力和数据中心需求的快速增长。

宁德时代在业绩电话会上透露，今年一季度公司动力、储能电池销量同比增速超60%。今年以来，公司产能利用率饱满，产销两旺，未来持续较高增长可期。

值得一提的是，部分企业加快上游锂资源的布局。华友钴业日前公告称，为进一步深化公司海外资源、国际制造、全球市场的经营格局，夯实锂资源布局，公司拟以2.1亿美元的交易对价，收购大西洋锂业100%股权，其核心资产为位于加纳的Ewoyaa锂矿项目。

一些上市公司表示，正积极拓展海外市场，确保海外业绩增长。天和磁材在最新披露的投资者关系活动记录表中表示，公司按客户订单统筹办理并有序取得商务部出口许可证，保障出口业务平稳持续。同时积极拓展海外市场，深耕存量客户、开拓新客户；扩大产品出口规模，确保海外业绩稳健增长。

寒锐钴业表示，目前公司盈利稳步回升，铜业务筑牢营收基本盘，钴业务随行情回暖利润弹性十足，印尼镍新项目将成为后续核心增长动力，整体盈利结构持续优化。公司核心优势明显，深耕钴业多年技术与客户资源扎实，海外资源布局完善，形成铜钴镍协同发展格局，紧跟新能源产业大势成长空间充足。同时也客观正视现存不足，公司目前规模效益不显著；日常经营需要保障存货正常周转流动，现阶段库存备货叠加新项目投入，对现金流要求较高，毛利受铜钴镍等大宗商品价格波动影响较大。后续公司会合理盘活库存加快周转回笼资金，既把握行情红利，也全力推进产能释放与项目落地，补齐发展不足，稳步提升经营质量与盈利水平。

积极拓展海外市场

一些上市公司表示，正积极拓展海外市场，确保海外业绩增长。

天和磁材在最新披露的投资者关系活动记录表中表示，公司按客户订单统筹办理并有序取得商务部出口许可证，保障出口业务平稳持续。同时积极拓展海外市场，深耕存量客户、开拓新客户；扩大产品出口规模，确保海外业绩稳健增长。

寒锐钴业表示，目前公司盈利稳步回升，铜业务筑牢营收基本盘，钴业务随行情回暖利润弹性十足，印尼镍新项目将成为后续核心增长动力，整体盈利结构持续优化。公司核心优势明显，深耕钴业多年技术与客户资源扎实，海外资源布局完善，形成铜钴镍协同发展格局，紧跟新能源产业大势成长空间充足。同时也客观正视现存不足，公司目前规模效益不显著；日常经营需要保障存货正常周转流动，现阶段库存备货叠加新项目投入，对现金流要求较高，毛利受铜钴镍等大宗商品价格波动影响较大。后续公司会合理盘活库存加快周转回笼资金，既把握行情红利，也全力推进产能释放与项目落地，补齐发展不足，稳步提升经营质量与盈利水平。

凌云股份董事长罗开全：切入智能底盘与具身智能新赛道

● 本报记者 李媛媛

从最初的金属零部件起步，到车身安全结构产品、新能源电池壳、流体控制系统等，凌云股份的业务版图持续扩张。如今，这家老牌汽车零部件企业正瞄准行业浪潮，加速推进多元化布局。

“中国汽车主机厂发展迅猛，但零部件企业整体实力未能跟上节奏，还有很大提升空间。”凌云股份董事长罗开全日前在接受中国证券报记者专访时表示，公司核心业务已占据较高市场份额，如何突破现有增长天花板？必须开辟“第二增长曲线”。

“我们将依托现有优势，向集成化、电动化纵深拓展，横向扩大流体管路应用场景，布局数字能源领域；纵向从车身延伸至底盘，加快布局线控转向与智能悬架；同时，战略性切入具身智能前沿领域。”罗开全说。

巩固主业 深挖潜能

在行业竞争加剧、整车厂成本压力持续传导的背景下，近六年，凌云股份走出了一条逆势增长曲线，净利润从2020年的1亿元攀升至2025年的超8亿元。这背后，不断锤炼的成本竞争力和技术护城河，成为其关键支撑。

2025年，凌云股份业绩创下历史新高，盈利能力位居汽车零部件行业前30%。今年一季度，汽车产销量下降，凌云股份营收逆势同比增长5.25%，但净利润却下滑28.71%。罗开全坦言，主要受原材料价格上涨、年初主机厂年度降价谈判等阶段性因素影响。

面对主机厂降价压力层层传导，凌云股份如何守住主业竞争力？成本优势与技术壁垒还能否奏效？

“汽车行业的成本压力传导确实大，主机厂对价格极其敏感，不断要求降价。为此，我们采取‘刀刀向内’的策略，持续提质增效，深挖自身潜力，构建上下游共赢生态。”罗开全语气坚定。

“同时，面对汽车市场技术迭代快、新品层出不穷的竞争态势，凌云股份从技术保障与客户沟通双线发力，增强客户黏性。”罗开全举例称，每年公司定期开展技术巡展，亮新品、挖需求，与主机厂同步开发项目，将客户黏性转化为竞争壁垒。

罗开全始终坚信，产品为王，是驱动企业发展的底层逻辑。面对汽车零部件行业对高强度、轻量化需求的攀升，凌云股份实现了从模仿创新到自主创新的跃迁。

“我们的热成型技术可将1500MPa至1700MPa的高强钢加工成型，一举攻克了因钢材强度高而易开裂的全球性难题。目前，公司超高强钢热成型件强度可达2000MPa。”罗开全介绍，在满足同等结构安全与防撞性能的前提下，采用2000MPa超高强钢热成型件，可减少材料用量、降低板材厚度，实现整车轻量化。同时，公司还在积极研发铝合金、镁合金等轻量化产品。

纵横延伸 培育新增长曲线

凌云股份的核心业务车身安全结构产品和汽车管路系统市占率位居行业前列，如何焕发活力、突破增长天花板？罗开全的答案明确而果断——必须开辟“第二增长曲线”。

横向拓展——从车端管路到多场景数字能源。罗开全介绍，近年来，公司已成功将管路产品推向储能、充电站、数据中心等多个场景，并进入多个头部生态供应链。在罗开全看来，“液冷领域的业务拓展及新产品落地，是公司‘十五五’期间的重要增长极。”

纵向延伸——从车身到智能底盘。随着汽车智能化需求增长，线控转向和智能悬架迎来发展机遇。罗开全介绍，汽车底盘价值量约占整车价值的20%，高于车身，加快布局相关底盘业务，有望驱动公司业绩增长。

目前，凌云股份的线控转向系统已自主完成转向器机构的设计、制造及台架测试。罗开全表示：“新产品要实现规模化、工程化应用，必须加强中试线或应用场景的开发。”今年公司计划在上海建设一条线控转向中试线，提升工程化能力。

智能悬架系统作为提升新能源汽车驾乘体验的关键智能硬件配置，已成为车企实现产品差异化竞争的重要抓手。凌云股份联合中科院积极推进智能悬架油气弹簧、磁流变减振器等关键部件试制。“相关产品已获得多个意向客户，今年也将建设中试线。”罗开全表示。

罗开全认为，当前，汽车智能化发展趋势明确，行业赛道潜力大。立足这一产业风口，凌云股份在布局线控底盘、智能悬架领域具备竞争优势。

切入具身智能 以智能传感器为突破口

智能汽车与机器人技术同源性强，越来越多的主机厂将机器人视为未来增长极。作为一家深耕汽车零部件领域超30年的企业，凌云股份敏锐捕捉到这一趋势。

“以智能传感器为切入点，逐步拓展相关产品矩阵。”罗开全清晰勾勒出凌云股份在机器人领域布局的路线图。目前，凌云股份同步开发的打磨机械臂传感器、电动注塑机，均为自主创新产品。

罗开全向记者介绍，智能传感器被视为机器人的关键核心部件，公司与科研院所合作研发的一维、三维传感器已向多家公司送样，有部分客户已进入小批量试用阶段。同时，六维标定设备样机已完成，正处于验证测试阶段。2026年，传感器送样将带来一定的收入。

不久前，凌云股份还成功中标航天领域扭矩传感器项目。“这标志着公司传感器在极端环境下的精度与可靠性获得认可，成功打破高端市场壁垒。”罗开全表示，这也是公司后续重点推进的项目。他还补充称，依托金属板块的生产制造经验，公司正在关注人形机器人的大腿臂相关项目。

罗开全坦言，目前具身智能机器人的整体规模还不算大，公司产品主要应用于工业机器人领域。预计五年后，具身智能机器人市场将逐步走向成熟，带来可预期的收入增长。今年年初，凌云股份还参与设立具身智能股权投资基金，聚焦智能机器人产业链投资。

数据显示，2026年全球智能机器人硬件市场规模将接近300亿美元，中国将引领全球具身智能机器人市场增长。

凌云股份正以纵横延伸的果敢姿态，从传统零部件的优势阵地驶向智能底盘与具身智能的广阔蓝海。