

# 铝企频频海外扩产：供需新格局下的全球化布局

记者 赵彬彬

2026年伊始，中国铝企海外扩产的步伐提速，密集动作勾勒出全球铝产业格局重构的清晰脉络。从印尼到中东，南山铝业、创新集团等企业相继官宣扩产，涵盖电解铝产能建设、配套设施完善等全产业链环节。

铝企频频海外扩产的背后，是全球电解铝供需格局的深刻变革。中金公司研报显示，2026年电解铝供需缺口将持续扩大，叠加全球积极的财政和货币政策共振，铝价有望持续创出新高。

多位业内专家对上证报记者表示，在电解铝缺口扩大背景下，中资铝企扎堆布局海外能源资源富集区域，不仅是企业突破发展瓶颈的主动选择，也成为填补全球供需缺口、重塑产业竞争格局的关键力量，标志着中国铝产业全球化布局进入新阶段。

## 中资铝企开年出海忙

进入2026年，中国铝企海外扩产动作密集落地。

1月19日晚，国内铝业龙头南山铝业率先抛出重磅方案，宣布拟通过间接控股的子公司盛世亚洲投资控股有限公司与香港盛世铝业投资有限公司设立合资公司，在印度尼西亚宾坦工业园建设年产25万吨的电解铝项目，总投资约4.37亿美元（折合30.56亿元人民币），建设周期预计2年。

“本次印尼电解铝项目建设，是公司落实海外中长期发展规划、推进全球化布局的重要举措。”南山铝业表示，依托印尼氧化铝资源与成本优势，电解铝主业有望降本增效，进一步扩大产能、提升盈利，同时贴合当地市场需求，增强海外业务弹性与韧性，助力公司海外业务稳健发展。

中东市场的布局同样引人注目。1月16日，创新集团披露，公司旗下红海铝业在利雅得举办的“矿业及未来矿产论坛”上，与沙特公共投资基金（PIF）正式签约，计划共建50万吨电解铝产能及配套设施。

根据协议，该项目将在沙特延布工业园区打造中东地区规模最大的铝产品生产基地之一。项目将专注于高附加值下游铝产品的研发与生产，全面覆盖沙特本土、中东地区及全球市场的高端需求，助力重塑区域铝工业生态体系。

此外，1月15日，华通线缆投资的安哥拉电解铝项目一期正式投产，成为安哥



● 中国有色网数据显示，2025年全年运行产能稳定在4443万吨左右，产能利用率逼近98%，出海建厂成为铝企突破产能约束、实现规模扩张的主要路径

● 电解铝企业出海的核心考量维度集中在铝土矿、能源以及市场三大领域，而国内铝企密集布局的印尼、中东等地，恰好在这三大维度形成了叠加优势

拉首个电解铝项目。力勤资源印尼电解铝项目也于2025年12月30日实现炭素焙烧炉一次点火成功，一期50万吨规划产能将在2026年逐步释放。

“短短一个月内，多家铝企集中披露海外扩产动态，这并非偶然现象，而是行业发展到特定阶段的必然选择。”中国企业资本联盟副理事长柏文喜在接受采访时说，“当前全球电解铝产业正处于供需格局重构的关键期，中资企业的密集布局，既顺应全球资源能源配置的趋势，也抓住供需缺口扩大带来的市场机遇。”

从具体布局来看，中资铝企的海外落地既聚焦资源能源核心优势，也兼顾产业链协同与市场辐射，形成了差异化的全球化发展路径。

## 多重因素驱动铝企出海

中资铝企海外频频扩产的背后，是全球电解铝供需缺口扩大带来的市场机遇，也离不开成本优势与资源禀赋的核心驱动，本质上是企业为破解发展阻碍、优化全球资源配置的主动战略选择。

山东一家铝企负责人对上证报记者

表示，从需求端来看，铝的应用场景仍在持续拓展。尽管光伏领域用铝增速可能放缓，但是储能领域用铝量在快速提升，汽车轻量化带来单车用铝量也快速增长，同时以铝代铜的趋势在空调、电网等行业持续深化，共同支撑全球铝需求持续增长。

供给端的约束则更为显著，成为倒逼企业出海的核心推力。国内方面，电解铝行业已接近政策限定的4500万吨合规产能“天花板”。中国有色网数据显示，2025年全年运行产能稳定在4443万吨左右，产能利用率逼近98%，扩产空间基本耗尽。在此背景下，出海建厂成为企业突破产能约束、实现规模扩张的主要路径。

柏文喜认为，中资铝企选择海外扩产，既能突破国内电解铝产能的刚性限制，还能就近获取铝土矿资源、解决铝土矿依赖进口的难题，同时依托当地实惠的能源缓解国内电力成本压力。此外，在海外设厂生产可有效规避部分地区铝土矿出口禁令风险，进一步提升企业的全球市场竞争力。

值得注意的是，电解铝企业出海的核心考量维度集中在铝土矿、能源以及市场

三大领域，而国内铝企密集布局的印尼、中东等地，恰好在这三大维度形成了叠加优势。

比如，印尼拥有全球储量领先的铝土矿资源，且当地政策明确要求资源就地加工，为铝企构建“铝土矿—氧化铝—电解铝”全产业链提供了天然基础。中东地区则凭借丰富的油气资源转化，形成廉价电力优势，同时靠近欧洲、非洲等核心消费市场，物流辐射效率突出。这些区域的先天禀赋与政策导向，恰好匹配铝企出海的核心诉求，成为海外布局的优选目的地。

从印尼的资源腹地到中东的能源沃土，中资铝企的密集出海扩产，早已超越简单的产能迁移范畴，成为全球铝产业格局重构的重要推动力。“这场布局的背后，是中国铝产业从‘本土产能主导’向‘全球资源整合’的战略进阶，既精准契合了全球供需格局的变化趋势，也有效破解了国内产业发展的核心瓶颈。随着铝产业全球化布局的持续推进，我国铝企将进一步深度融入全球产业链价值链，在提升国际影响力的同时，将为全球铝产业的稳定发展注入新活力。”柏文喜说。

## 黄金市场持续升温 回收热潮背后存隐忧

记者 曾庆怡 徐潇潇

近期，国际、国内金价屡刷新历史纪录，在金价刺激下，部分消费者选择高位套现。上海证券报记者采访了解到，深圳水贝等黄金集散地回收档口人潮涌动，单笔卖出上百克黄金已不鲜见，二手交易平台的黄金回收单量也持续走高。然而，部分卖金者也面临消费纠纷。据悉，黄金回收过程中存在报价虚高、结算缩水、称重成色“缩水”以及“三无”上门回收导致维权困难等问题。

尽管银行、品牌金店、专业回收商和典当行等多种渠道并存，但收费标准与服务水平差异巨大。业内人士建议，消费者在回收黄金时应选择正规渠道，提前了解当日基础金价和费用构成，全程监督称重检测，并保留好交易凭证，以防“吃秤”“隐形扣费”等风险，确保自身权益。

## 黄金变现热度走高

近日，国际金价持续飙升，屡创历史新高。北京时间1月21日，伦敦现货黄金价格更是首次突破4800美元/盎司大关，盘中最高触及4887.1美元/盎司；上海黄金交易所现货黄金（Au99.99）当日盘中最高价触及1099.99元/克。2026年初至1月22日，国际国内现货黄金价格涨幅分别超过11%和9%。

在金价高企的背景下，黄金回收愈发活跃。记者1月21日走访深圳水贝金展珠宝广场发现，各大黄金回收档口人头攒动，前来变现的市民络绎不绝。

“最近大家手里的黄金都拿不住了，来卖的人特别多。”水贝一家黄金零售商小叶在接受上证报记者采访时表示，过去一周，门店接待的卖金客户数量明显增加，不少消费者选择在当前高位落袋为安。

不少卖家出手果断，一次卖出几十克甚至上百克黄金。卖出158克金饰的深圳市民范鸿昆（化名）告诉记者：“手里的金饰实在不敢再留了。当初买的时候才400多元一克，眼看着黄金一天一个价地往上蹿，心里既高兴又忐忑。高兴的是手里的黄金更值钱了，忐忑的是怕高点一过就回调，不如先兑现一部分。”

随着金价持续走高，越来越多消费者不再局限于传统金店或银行渠道，而是将目光投向二手电商平台，寻求更灵活、更高性价比的交易方式。不少卖家在商品描述中附上原始发票、品牌包装、纯度检测报告，甚至录制开箱视频以增强可信度。

万物新生相关负责人对上证报记者表示，1月1日至1月21日，旗下“爱回收”的黄金回收业务累计回收额同比增长146.9%。

此外，记者获悉，转转集团自2026年以来的黄金回收单量也持续走高。相关负责人表示，这一方面与金价波动上涨相关，另一方面源于公司自2025年底开始在门店黄金回收基础上，依托既有回收业务体系，开展黄金邮寄回收服务，为更多暂无转转黄金回收门店区域的消费者提供了便捷的回收选择。

## 黄金回收乱象频发

黄金回收热度上升之际，一些黄金持有者的卖金过程却并不顺利。

“我于2025年12月22日预约了上门回收黄金，22.8克的黄金给我称掉了变成18克，骗走了我4.8克的黄金。”网友肖勇（化名）在消费者权益保护平台投诉道。截至发稿，他投诉的商家尚未被平台匹配成功。

记者获悉，类似他这样遭遇的消费者不在少数。当前黄金回收涉及的消费纠纷主要集中在三方面。一是报价虚高，结算缩水：先以高价吸引，后以“折日费”“提纯费”等名目扣款。二是称重“瘦身”与成色“降档”：使用不准的秤具，或擅自熔金后宣称有“工艺损耗”，并使用不专业方法（如仅用火烧）主观判定成色偏低。三是流程“三无”，维权困难：部分“上门回收”刻意营造“无固定地址、无明确主体、无追溯凭证”的局面，事后难追责。

“当前黄金回收渠道多样，包含银行、品牌金店、专业回收商/二手交易平台、典当行及个体工商户等。回收金价主要以上海黄金交易所的实时牌价为基准，到手价是基础金价乘以克重和纯度，再扣除渠道的手续费或服务费或损耗费。不同渠道的费用名目和金额差异很大。”广东南方黄金市场研究中心主任宋蒋圳对上证报记者表示。

宋蒋圳介绍，具体来看，银行主要回收自有品牌金条，流程规范，手续费较低，但通常不回收饰品，且需预约；品牌金店部分不限品牌回收，常与“以旧换新”结合；专业回收商/二手交易平台的渠道灵活，会视金条和金饰收取不同比例的服务费；典当行及个体工商户报价灵活、门槛低，但定价和检测流程规范性差异大，是消费纠纷高发区。

此外，伴随着金价波动加大，黄金回收也面临“收完就亏”的风险。记者在走访中注意到，并非所有水贝商家都热衷于在当前高位大量回收黄金。

“回收商现主要通过三种方式控制金价波动风险：一是快速周转，回收后迅速对接精炼厂等销售，锁定价差，减少持有时间；二是利用价差，回收报价通常低于实时金价，其中的价差就包含了利润和风险对冲空间；三是期货工具，回收商在收到单较大规模的黄金时，可以利用期货在开盘时间进行卖出套保，等到交货结算时，再对应平仓。”宋蒋圳说，近期黄金收购新政的实施推动了行业洗牌，使合规渠道优势更明显。

## 行业规范仍待全面推广和落实

2025年12月，由中国黄金协会牵头起草制定的《黄金以旧换新经营服务规范》团体标准正式发布。这项标准构建起“基础界定—核心要求—流程规范—监督保障”的完整闭环体系，涵盖8个核心章节，从服务原则、企业资质和经营管理要求、服务人员要求、场地设备要求、服务内容和流程到监督投诉作出了全面规范。

“该标准为团体标准，并非强制性国标，全面推广和落实需要时间。大量中小商户在资质、专业检测设备和人员培训上仍不达标。”宋蒋圳建议，未来需推动该团体标准成为行业共识，强化标准执行。

针对后续有意卖金变现的消费者，受访从业者建议做好渠道选择、事前准备、过程监督和留存证据。转转集团相关负责人建议消费者首选有专业质检回收流程、交易全流程公开透明可追溯的渠道进行回收。这样既能确保资金快速到账，也能在出现争议时有效保障自身权益。

“消费者在回收前需了解当日上海黄金交易所金价、黄金纯度检测、重量计算等常识，询问全部回收费用构成，并书面确认。同时，需全程监督称重、检测，拒绝在沟通清楚前让黄金离开视线或被熔炼。此外，还要保留购买凭证、沟通记录、交易过程录像及载明各项信息的回收凭证。”宋蒋圳建议。

## 铝价支撑较为坚实 铝代铜趋势或带来需求增量

记者 霍星羽

1月22日，沪铝主力合约小幅上涨，截至收盘涨幅为0.59%，报24055元/吨。而在1月13日，该合约一度冲高至25075元/吨，刷新上市以来最高纪录，印证了铝的强势表现。

虽然近期步入回调阶段，但自2025年12月中旬以来，铝价累计涨幅一度超12%，铝板块个股亦同步走强，成为有色金属赛道中表现最亮眼的资产类别之一。

上海证券报记者采访获悉，海外美联储降息预期、流动性宽松为铝价走势创造了有利的宏观环境，基本面也为铝价提供坚实支撑。在铜价高企、铝价价格比超过4的情况下，铝代铜技术在空调等领域逐步落地，头部铜材企业已有铝产线布局。这或为铝带来新的需求增量。

## 多重因素推动铝价上涨

一家铝业上市公司高管认为，前一波铝价上涨由资金驱动。不过，1月是铝消费淡季，淡季铝价上涨或不如旺季更有持续性。另外，海外美联储降息预期、国内财政货币政策也给铝行业创造了利好环境。正是这些因素叠加，铝价才会在淡季有较为强劲的走势。

也有观点认为，对标铜铝比，铝价还有补涨潜力。按照1月22日铜铝主力合约日间收盘价计算，铜价是铝价的4.2倍。另一位铝业高管对记者表示，铜铝比具有一定数据支撑。

一位私募从业人士对记者表示，此前铝的行情并非“补涨”。按照以往经验判断，铝的弹性偏弱，补涨力度一般不会很强。近期带动铝价上涨的正是其内生原因，主要是宏观题材对铝价的带动。

这位私募人士说，铝与白银有相似之处。此前白银也被视作黄金的一种附属品，有时相较于黄金，投资者更青睐白银的波动幅度和弹性，于是便参考黄金走势做多或做空白银。近期白银的涨势更多是

内生因素驱动。铝的这波行情同样来源于内生动力。

同时，铝的基本面也为其行情提供了较为坚实的支撑。中金有色团队分析认为，铝供给端弹性下降、脆弱性上升。国内产能接近4500万吨产能天花板；欧美电解铝产能受制于电力紧张因素，难以恢复与增长，脆弱性提升；同样受制于电力供应因素，印尼产能难以快速释放。中金预计，2025年至2030年全球电解铝供应增速将系统性下滑，供应端复合年均增长率为1.4%。

中金认为，铝需求有望受益于财政和货币政策，传统需求有望获得提振；新兴需求方兴未艾，储能、IDC（数据中心）、“新三样”正成为铝需求的新引擎。同时，海外新兴经济体的发展支撑铝需求进入新周期，预计2025年至2030年需求复合年均增长率为2.3%。

“电解铝供需缺口持续扩大，叠加全球积极的财政和货币政策共振，铝价有望持续创出新高；考虑到成本侧有望维持在低位，吨铝利润有望随着铝价上行进一步走阔。”中金分析称，按照当前价格，电解铝公司2026年平均估值中枢仍压在10倍附近，在铝涨价过程中具备较大向上重估空间，板块有望迎来戴维斯双击。

铝价上涨，下游能否接受？上述铝业上市公司高管认为，部分下游应用场景能够接受铝价上涨，尤其是新能源汽车领域近期表现较好，成为支撑铝需求的重点领域。不过，目前下游消费淡季，电解铝处于紧平衡状态，价格向下传导有压力。旺季情况下价格传导机制将更为顺畅。

一家铝型材公司人士告诉记者，公司采取“铝锭+加工费”模式定价，购买上游原料、出售加工后成品之间有一定时间差，即铝价向下游传导存在滞后现象，原料价格上涨会给公司带来成本上升、利润侵蚀的风险。

如果铝价涨幅较大，会有被其他材料代替的风险？上述上市公司高管认为，

镁代铝可行性并不高，因为镁市场体量较小，全球总产量在100多万吨左右，电解铝产量则在7000万吨以上。

## 铝代铜趋势为铝需求提供增量

“虽然2025年以来铝价也有不小涨幅，但铝相较于铜还是更便宜。”一位铜材上市公司人士告诉记者。值得一提的是，当前铜铝比价为4.2左右，铝代铜成为空调等行业行业发展趋势，而这也给铝带来新的需求增量。

广发期货分析称，根据产业端长期形成的经验，当铜铝比高于3.5时，以铝代铜的经济性就会显著提升；而比价稳定大于4时，产业会开始加速布局铝代铜的相关产线和技术。

上述铝业上市公司高管对记者表示，铝代铜技术在业内一直存在，目前这一技术已较为成熟，在部分领域有一定可行性。

在2025年12月的中国家电科技年会上，海尔、美的、海信、TCL等空调企业宣布将共同推动《空调铝强化应用研究工作自律公约》。

广发期货分析称，因用铜密集度高、成本敏感性强，空调行业已成为铝代铜的先锋战场。在技术路径上，内螺纹铝圆管与微通道扁管方案日趋成熟，行业标准逐步完善，头部企业通过自律公约形成推广合力，未来3年至5年，铝代铜渗透率有望大幅提升，并带动每年20万吨至50万吨的增量铝需求。

广发期货表示，空调之所以在这轮铝代铜里话题度最高，根本原因是它的用铜密集度和价格敏感度都极高。在高铜价环境下，根据产业调研，一台1.5P空调如果把内机蒸发器改为铝方案，目前大致可以节约70元至80元成本；如果在内外机两者、连接管等环节做到极致铝代铜，单台降本可达200元至300元，极端设计下甚至接近300元至500元。

头部铜材企业已开始布局铝代铜技术。一家头部铜材企业人士告诉记者，公

司现有一条铝产线在建设中。目前铜价过高，公司期望在铜之外给下游客户提供其他替代方案。目前，铝制品已能达到铜制品的要求和标准。铝代铜会导致一部分铜需求转为铝需求。他表示，铜的性能强于铝但价格更高，未来可能在AI等相对高端、对价格不敏感的行业会继续用铜而非铝。

该铜材企业人士表示，铝代铜趋势或是不可逆的。例如在空调领域，如果大部分空调使用了铝制品，基本不可能再倒使用铜。因为铝制空调已经过探索调整，达到节能、安全、性能方面的要求。

另一铜材公司人士告诉记者，公司也早已对铝材做研发和生产布局，目前已有较为成熟的工艺产线和客户群体。

广发期货预测，截至2030年，铝代铜在空调上的替代部件以换热器、内外连接管和电机漆包线为主，假设相关技术难题在2年到3年内被集中克服，铝代铜将自2027年至2028年加速放量。经测算，空调领域每年会提升铝需求量20万吨至50万吨，年复合增速约15%，相当于当前我国铝消费增速的0.5%至1%，远高于铝总需求的平均增速。这使得空调成为未来铝需求结构中高弹性新支柱。

国家多部门联合发布的《铝产业高质量发展实施方案（2025—2027年）》明确提出，要把“以铝节铜”作为扩大铝消费的重点方向，在电力、汽车、家电等应用场景推动以铝节铜。广发期货分析称，在更大的体量上，电力线缆和新能源汽车线束才是铝代铜真正的“深水区”。

中国铜矿资源对外依存度较高，海关总署数据显示，2025年我国铜矿砂及精矿进口量为3031万吨，远大于出口。广发期货认为，空调等行业对铜严重依赖，家用空调每年消耗铜约8.5亿千克，约占全国铜需求的21%。在铜矿品位下滑、海外资源集中度提升的背景下，通过以铝代铜来降低对外依赖，是一个具有国家安全意味的产业选择。