

国内整改停产叠加海外进口受限 碳酸锂供应短期面临“双重挤压”

记者 王凯丰

日前,江西省自然资源厅官网集中公示了宜春4家瓷土矿的采矿权出让收益评估报告,明确矿业权出让收益将按资源实际动用量计征。“这是继去年11月视下窝矿权评估后的再次公示,标志着宜春锂矿“证矿不符”整改已进入实质阶段。”有当地矿企人士对上海证券报记者说。

多位业内人士表示,此次公示的矿山预计将于今年5月进入临时停产换证阶段,开采主矿种将由“陶瓷土”变更为“锂云母”,短期内复产难度较大。与此同时,津巴布韦锂精矿出口禁令仍在持续,国内碳酸锂供应正面临国内整改产能收缩与海外供给受限的“双重挤压”。

在此背景下,市场阶段性紧张平衡格局或将延续。天齐锂业在4月8日的业绩说明会上表示,今年二季度以来,锂资源端供应紧张态势正在逐步显现。4月13日,广期所碳酸锂主力合约收盘上涨超5%,报16.36万元/吨,较2025年下半年6万元/吨至7万元/吨的价格低点已涨了1倍多。

江西锂矿整改提速 短期内或难复产

记者注意到,此次公示的4家瓷土矿,均在2025年7月宜春市自然资源局文件提及的8宗涉锂问题矿权整改名单之中。

彼时官方通报指出,包括这4家瓷土矿及宁德时代视下窝矿在内的8宗矿权,存在证矿不符、越权审批等问题,要求相关企业于2025年9月30日前完成储量核实报告编制,科学合理确定开采主矿种。

一位宜春当地行业人士向记者介绍,这8宗矿权原本均以“陶瓷土矿”名义审批,但实际开采的是锂云母矿,企业需向有关部门申请更换矿证,后续还需申请新的安全生产许可证,才能继续开采。

“不同于因采矿证到期停产的视下窝,其余7座矿山采矿许可证有效期均在2027年之后。”上述行业人士表示,参照已进入整改阶段的宁德时代视下窝矿、国轩高科水南矿的推进节奏,此次公示的4家瓷土矿属于第二批整改对象,剩余白水洞、左家里两处矿权的整改工作或将陆续启动。

值得注意的是,首批整改矿山的复产进度远低于市场预期。以宁德时代视下窝矿为例,该矿于2025年8月因采矿证到期停产,2025年12月进入首次环评公示阶段。自然资源部矿业权人勘察开采信息系统显示,该矿开采主矿种已变更为“锂矿”,但截至目前尚未恢复生产。

“实际审批流程比预想要复杂得多。”业内人士表示,后续还需完成环评和安评报告编制、有关部门审批、复产验收等一系列流程,这预示着视下窝矿短期内或难复产。

上海有色网测算,除视下窝矿外,其他7家矿山如若被证实应按锂矿标准换证,其停产将使月度碳酸锂供应量再减少5000吨至7000吨。

五矿期货有色研究员曾宇柯介绍,一季度碳酸锂增量主要来自锂辉石提锂环节,锂辉石、锂云母、盐湖和回收增量分别为6.1万吨、-0.4万吨、1.6万吨和0.9万吨。因原料端供给收缩,碳酸锂供给增长的延续性面临显著压力。

海外不确定性增加 全球锂供给增速放缓

在国内供应收缩的同时,全球锂矿供给也面临多重不确定性因素冲击,其中影响最大的当数津巴布韦的锂精矿出口禁令。

津巴布韦锂精矿进口量约占我国海外总进口量的14%至18%。该国自今年2月25日起全面暂停所有原矿和锂精矿出口,并于日前就锂矿出口恢复要求企业在本地建设加工设施,将更多产业价值留在国内。

记者注意到,盛新锂能、华友钴业、中矿资源、天华新能、雅化集团等多家上市锂企均在津巴布韦有业务布局。方正证券研报提出,考虑合理的项目建设周期,津巴布韦企业在2027年初完成所有锂精矿产量对应硫酸锂产能建设的可能性较低。这意味着企业与政府的协商可能还将延续,但也可能导致津巴布韦新建锂矿产能的产量释放不及预期。

此外,澳大利亚的锂矿出口也出现隐忧。当地铁矿生产商Fenix近期公告称,中东地区冲突导致区域柴油供应趋紧,已开始对包括公司在内的矿业企业生产运营造成影响。

数据显示,2025年澳洲碳酸锂产量约为47.4万吨LCE(碳酸锂当量),占全球总供给的31%。创元期货分析师余烁称,当前,澳洲矿山正因柴油紧缺面临降负荷风险,导致市场对远期矿石供应产生担忧。

储能需求爆发式增长 碳酸锂供需平衡格局延续

尽管供给增速放缓,但需求端正因储能爆发而强劲增长,推动碳酸锂市场快速从过剩转向平衡。

SMM数据显示,2026年一季度国内储能电池产量达187.7GWh,同比增速达97%。广发期货分析师林嘉旋表示,在季节性及补贴退坡影响下,动力电池销售数据偏弱,但终端带电量提升显著;储能预期乐观,头部企业基本维持满产,碳酸锂4月需求预计增加至137088吨,环比增幅约3.7%。

天齐锂业认为,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,预计上半年锂矿供应将持续偏紧。



上證·首席讲坛

五矿证券研究所新能源首席分析师张斯恺： 储能数倍增长空间打开 碳酸锂需求有望持续提升

张玮华 记者 霍星羽

在国际油价走高的背景下,锂电板块展现出十足的韧性。4月13日,广期所碳酸锂主力合约收涨5.85%,盘中触及16.38万元/吨;A股相关公司中,盛新锂能、大中矿业、国城矿业涨停,天华新能收涨17.42%。其韧性背后,一方面,油价上涨凸显电动汽车的经济性,另一方面,全球能源、电力供应受扰,储能配置必要性凸显。

近日,五矿证券研究所新能源首席分析师张斯恺在接受上海证券报记者专访时表示,电动汽车是碳酸锂需求的“基本盘”,全球新能源汽车销量渗透率仍有较大增量空间。当前国内储能已迈入经济性拐点,全球储能尚余数倍成长空间,成为碳酸锂未来需求的重要驱动力。同时,固态电池、低空经济、人形机器人等新赛道也为锂需求带来新的想象力。

同时,2026年全球锂供应增速放缓,碳酸锂供需趋向平衡格局。在供需错配背景下,锂电景气度或维持增长,板块估值或存在修复空间。

动力电池用锂需求仍有增长潜力

新能源汽车是锂电需求的“基本盘”。近期,国际油价中枢提升,电动汽车的渗透率有望进一步提高。

在张斯恺看来,“经济性”是贯穿新能源汽车板块的关键词。无论是政策端释放的补贴与减税,还是新车型是否具备性价比,都影响着新能源汽车的方向和幅度。

政策端,补贴延续、购置税减免,能够直接拉低购车门槛,新能源车相对燃油车成本优势增加,需求自然被激发。产品端,价格低、性能硬的新车型扎堆上市,让买车更有吸引力,经济性也随之体现出来。他表示,在现有政策与成本条件下,国内新能源汽车已经初步跑通了“经济性”这道关。但是,撬动新一轮新能源汽车用锂需求爆发的,要看欧洲。

他梳理了电动车普及的三个阶段:第一阶段叫“油电平价”——电车和油车价格差不多,消费者才愿掏腰包;第二阶段是“技术平权”,2024年以来,快充和自动驾驶成为新能源车界两大技术热点,不再是高端车的专属,而是运用在越来越多普通电车上;第三阶段是“油电平替”,油车、电车的性能接近。

张斯恺说,中国电动车普及已经走完前两个阶段。不过,他判断,国内新能源车销量渗透率接近60%后,其零售端增速或边际放缓。预计2026年中国新能源乘用车销量为1850万辆,同比增长14%。

而欧美还在油电平价的初期,那里的需求才刚刚打开。他预计,2026年欧洲或卖出510万辆新能源车,增速为28%,和2025年增速持平。由于政策、产品端均无较大变化,美国新能源车销量难有增长。

从这个角度看,受多重因素影响,全球动力电池的用锂需求远没到天花板。长期来看,相较于2025年,全球新能源乘用车的市场还有3倍至4倍的增长空间,未来5年的年复合增长率在12%左右。国际能源署2025年报告显示,2024年全球电动汽车销量超过1700万辆,销量份额超过20%。当前政策框架下,预计2030年电动汽车在整体汽车销量中的份额将超过40%。

固态电池、低空经济、人形机器人也是备受关注的动力电池搭载平台。



张斯恺认为,目前尚处于半固态电池阶段,对锂需求影响不大。若全固态电池采用锂负极路线,对锂用量将是普通电池的2倍;固态电池当前应用场景有限,成本较高,短期不具备大规模工业化应用条件,中期或在3C、无人机上较大用量。低空经济、人形机器人产业目前仍属于发展初期,对碳酸锂用量拉动并不显著,增长放量尚需时日。

钠电、氢能等替代路径是否会造锂需求减量?张斯恺表示,近几年钠电成为明确的锂电替代路径,极限状态下,钠电能满足大部分磷酸铁锂电池的性能,甚至在部分指标上好于后者,未来钠电或率先替代汽车的启停电源及部分储能应用场景。

全球储能尚余数倍增长空间

储能这一高增长赛道把锂需求带进了更广阔的天地。在近期波动的市场中,储能等新赛道行业被机构看好。

在张斯恺看来,储能需求爆发需同时具备两大前提:一是钠电需求迫切;二是储能越过经济性拐点。

首先,光伏现货电价是观察钠电需求是否迫切的核心指标。张斯恺表示,2025年光伏现货电价持续走低,意味着光伏消纳压力加剧,倒逼电力系统对储能产生迫切需求。

他认为,2025年储能越过了经济性拐点,度电收益(卖出1度电获得的实际收益)超过度电成本(储能项目发、用1度电的综合成本)。

在张斯恺看来,一个储能系统与一座矿山相似。

“开矿要考虑的第一个问题是可以挖多少,第二个问题是矿产品的成本是多少,最后能卖多少钱,第三个问题是买矿花了多少钱?”张斯恺说。

相应地,储能系统首先会考虑,这个储能系统可以用多少年?即储能电池的保质期有多长。近几年来这一数值提升明显。

其次,储能系统产品方面是“卖电”,电卖多少钱?其收益取决于峰谷价差。2025年4月底,国家发展改革委、国家能源局发布《关于全面加强电力现货市场建设工作的通知》。张斯恺认为,文件发布后,全国电力现货市场将更为完善,这将带动储能利用率提升。

再其次,与买矿需进行资本开支类似,储能系统同样要考虑土地、建设、设备等初始投资。随着以上成本持续下降,储能的经济门槛正在降低。

碳酸锂价格可计入储能系统投建的成本之中。当前锂价在14.4万元/吨左右,较2022年峰值大幅下跌,原料降价带动储能系统整体建造成本走低,最终体现为储能的度电成本下降。

“因此,储能系统运营的时间够长、买电和卖电的价差够大,资本开支总额够低,带动了国内外储能系统需求增速的快速提升。”张斯恺说,后续需关注储能系统经济性能能否进一步打开。

此外,欧洲缺乏稳定电力资源,或大力发展储能行业。张斯恺预计,2025年至2026年全球储能电池出货量分别为612GWh、867GWh,同比增速分别为78%、42%。长期看,全球风光储能新增装机量将在2035年左右达峰,2024年至2035年全球储能新增装机量的年复合增长率约为21.3%,年新增装机峰值有望超过1.5TWh。基于当前政策与成本趋势测算,距离预计的储能装机峰值仍有较大增长空间(约8.6倍)。这将为碳酸锂需求带来增量。

不过,张斯恺提醒,如果未来碳酸锂价格上涨到一定水平,可能也会压制整个储能系统的经济性,进而导致储能需求下滑。

碳酸锂供给增速将明显放缓

张斯恺预计,2026年全球锂资源供给量约为198万吨LCE(碳酸锂当量),需求量约为200万吨,全年供需维持紧平衡格局。他同时提醒,锂电产业链条较长——从锂矿到碳酸锂,再到正极材料、电池,最终搭载于新能源车,前后涵盖5个环节。任何一个环节出现补库、囤库,都可能逐级传导、层层放大需求弹性。

值得一提的是,2026年全球锂资源供给增速正步入放缓通道。

在张斯恺看来,供给只是结果,其源头需回溯两至三年前的资本开支——是否有企业愿意真金白银投入,通过最终投资决策并完成融资,2026年以后锂资源供应增速之所以放缓,根源正在于此:上一轮周期高点(2022年),企业并未大规模启动资本开支,融资与投资决策双双缺位。

他认为,本轮周期前期风险勘探环节的资本开支严重不足,加拿大、澳大利亚拥有全球领先的风险勘探金矿平台——多伦多证券交易所和澳大利亚证券交易所,上一轮锂电周期(2021年至2022年)中,中资企业正是通过收购在加、澳两地上市的锂矿公司实现产能扩张。但当前,中资企业收购加、澳上市新能源矿产公司的难度大幅上升,可选择的锂资源收购路径与地区正日趋收窄。

那么,2026年的增量从何而来?张斯恺表示,这主要看阿根廷、非洲和中国。他预计,2026年国内盐湖、锂辉石矿等众多项目投产增产,供给总量约为56万吨LCE,全球占比达28%。

目光转向海外,张斯恺表示,受制于装备运输、电力水资源保障、成熟技术工人短缺等条件,阿根廷产能释放不确定性较强。2024年、2025年,阿根廷供给释放表现不及预期,新投产盐湖产能利用率不足三成。预计2026年阿根廷碳酸锂产量为16.8万吨,同比增长60%,全球占比9%。但2027年后,当地供应增速将明显放缓。

非洲未来供应量“天花板”很高,但非洲成本高企、政策风险较大,产量高度依赖价格走势。近期尼日利亚与津巴布韦的锂矿政策或导致2026年非洲锂供给减少。

董事长专访

图达通鲍君威： 让激光雷达服务千行百业



记者 仲青

近日,港股上市公司图达通发布2025年财报。公司2025年业绩迎来关键“拐点”:全年毛利率由负转正,达到7.9%,迈入“规模效应释放,盈利质量提升”的良性循环。进入2026年,公司增长势头更为强劲,预计:一季度实现营业收入超过3.8亿元,同比增长120%;激光雷达交付量约17万台,同比激增310%。

“如果用三个关键词总结2025年,我会选择‘拐点、多元、突破’。而未来3年至5年,我想用三个‘全’字描绘——全品类、全场景、全球化。”在财报发布后,图达通董事长鲍君威接受了上海证券报记者专访。他表示:“我们给自己的定位,不只是一家给汽车行业提供激光雷达的一级供应商。激光雷达是物理世界AI不可或缺的眼睛,我们的目标是让激光雷达服务于千行百业。”

高点出发:用1550nm“原创路线”闯出一片天

“激光雷达的本质,就是利用激光的特殊性能来做三维空间测距。”在位于苏州市相城区长三角国际研发社区的图达通办公室,鲍君威向记者形象地解释道,“我们可以把激光想象成一只可以伸出去的手,这只手能摸到几百米外的物体,实时构建出三维空间的数字模型。”

30多年前,“70后”的鲍君威从北京大学物理系本科毕业,后赴加州大学伯克利分校攻读电子工程博士。此后,他一直与“光电”技术“死磕”。他的第一次创业是做半导体光学检测设备——一种“微型激光雷达”,用来检测芯片上几纳米级的缺陷。2014年,他加入百度美国研究院,负责硬件与传感器研发,恰逢百度开始大规模投入自动驾驶。

2016年底,鲍君威与联合创始人李义民离开百度,创立了图达通。彼时,行业主流厂商普遍押注905nm技术路线,因为成本更低、供应链更成熟。但鲍君威做了一个不同寻常的决定:主攻1550nm高性能超远距激光雷达。

“我们的判断很清晰——L3级以上自动驾驶需要看得清、看得远,只有1550nm才能实现四五百米的探测距离。当时大家都说1550nm成本太高,永远降不下来,但我们认为任何技术瓶颈都不是不可突破的。”鲍君威说。

事实证明,这个判断是正确的。经过数年的研发攻坚,图达通不仅成为全球第一家实现1550nm车规级激光雷达大规模量产上车的企业,也带动了整个1550nm供应链的成熟。2020年底,蔚来汽车在重整后启动NT2.0平台全栈自研,经过严苛筛选,最终选择图达通作为激光雷达独家供应商。从定点到量产,图达通仅用了一年多时间,就远超同期海外友商的节奏。

“我们走的是原创路线,每一步都在开拓新的技术和供应链。”鲍君威说,“但正是这种‘难’,锻炼了我们的工程化能力,也为后来向中低端产品线平移打下了坚实基础。”截至目前,图达通是全球少数同时实现1550nm与905nm/940nm双技术路线量产的企业,构建了猎鹰(超远距)、灵雀(远距/中距/广角)、蜂鸟(纯固态补盲)三大产品平台,覆盖从高性能到高性价比、从主视到补盲的全域感知矩阵。

毛利转正:迎来多引擎增长的快车道

2025年12月,作为全球领先的图像级激光雷达解决方案提供商,图达通在港交所上市。2026年3月9日,图达通正式纳入港股通标的,这意味着A股投资者及机构,可通过沪深港股票渠道直接参与公司股票交易,公司因此吸引了更多投资者与资金流入。

进入2026年,图达通增长势头进一步加快。公司预计一季度实现营业收入超过3.8亿元,同比增长120%;激光雷达交付量约17万台,同比激增310%。“一季度只是初步结果,我们在下半年还有更多成果将要释放。”鲍君威表示,目前公司产品已广泛应用于智能汽车、自动驾驶、机器人、智慧交通等多元场景,未来还要引领行业实现大规模商业化落地。

与此同时,公司客户结构逐渐优化。截至2025年底,图达通已累计获得18家主机厂及ADAS/ADS公司定点,覆盖超60款车型,新增客户包括上汽大众、广汽集团、陕汽重卡、福田汽车、小智智行等。

展望未来:行业或有近千倍增长空间

图达通的全品类能力,正在快速转化为多元场景的商业落地。目前,公司已拿下九识智能、驭势科技、中力数智等头部企业的大规模订单。在海外智慧交通领域,图达通与瑞典Aventi Sweden达成战略合作,将自研智能交通管理平台落地欧洲关键路口。在国内市政建设领域,图达通激光雷达已在超过15条全自动地铁线路部署,港口船舶领域累计交付超1000套。

2026年,图达通将重点拓展市政管理、L4级自动驾驶等场景。“泛机器人领域,特别是低速配送车辆,今年就会有一些突破;基础设施类的硬件产品及解决方案落地,也会提升公司的毛利。”鲍君威说。

对于行业增长空间,鲍君威做了一个大胆的测算。他说,全球现有监控摄像头、个人摄像头、车载摄像头等影像设备存量约150亿个,即便只有10%被激光雷达替代,也是15亿个的量级。“2024年全球激光雷达销量仅150万台,这意味着行业有近千倍的增长空间”。