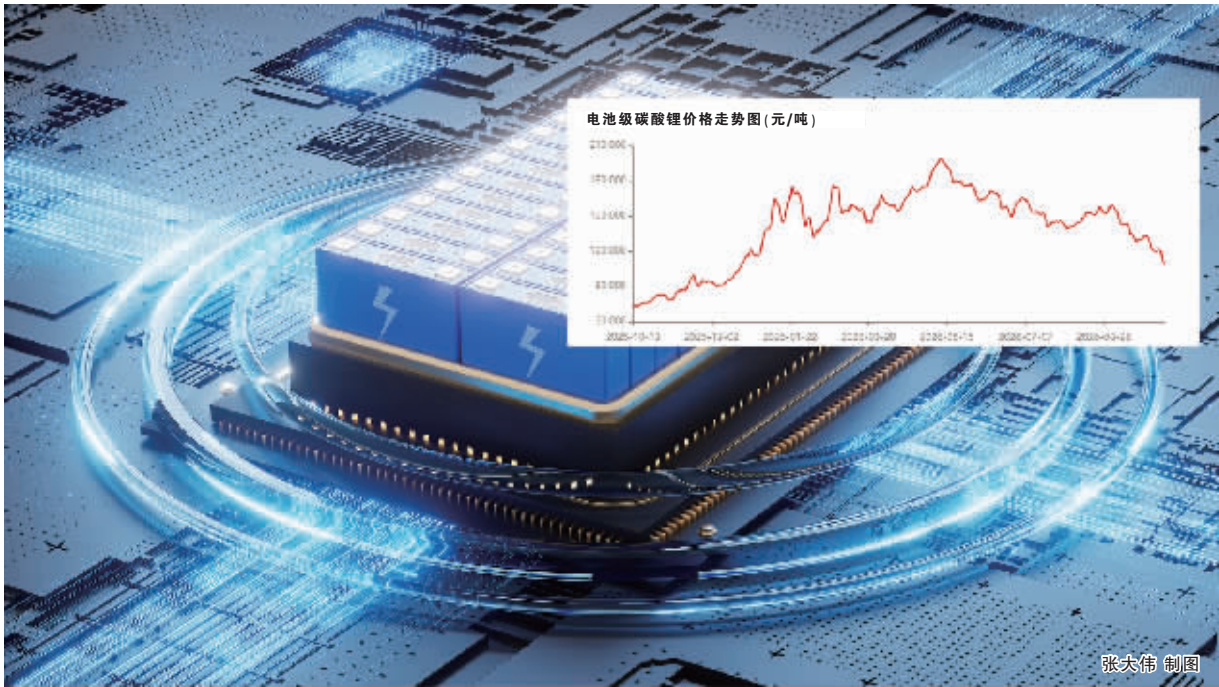


跌破11万元/吨 碳酸锂价格又到“十字路口”

储能或成需求增长核心引擎



记者 李少鹏

一个月时间，碳酸锂价格坐上“滑梯”。

10月13日，碳酸锂期货主力合约LC2701下跌1.67%，报收107060元/吨，较前一个交易日11.79%的跌幅有所收窄。据统计，9月以来LC2701累计跌幅达到33.5%，一度创下102700元/吨的年内最低价。现货方面，Mysteel数据显示，10月13日电池级碳酸锂（晚盘）均价较前一日再降2900元，报价108850元/吨。

“产销两端感觉没有太大变化，我们还是正常出货。”青海某碳酸锂生产企业负责人告诉上海证券报记者，公司客户都是长协订单，由于长协订单价格通常以前一个月现货均价为基准，因此滞后于市场报价。由于有价格锁定，目前感受并不明显。

“碳酸锂库存增多”“储能需求不及预期”“供给又要过剩”……近期碳酸锂行业似乎较为低迷。有长期跟踪碳酸锂产业人士直言，9月以来碳酸锂价格持续走弱更多是消息面扰动叠加期货市场资金博弈，现货供需关系并非那么宽松。

多重因素“拖累”锂价

回顾本轮锂价回调过程，SMM于9月初宣布，自9月4日起，将启用新版库存统计口径，将贸易商、电芯厂及其他下游环节纳入样本，并增加了铝土渣提锂、钨矿伴生提锂、电解铝废渣提锂等产量来源。调整之后，SMM碳酸锂周度库存一次性上修至16.93万吨，较旧口径下数据增加9万吨至10万吨。

除了库存变多外，“供给变多了”也成为重要扰动因素。机构统计显示，9月国内碳酸锂产量预计环比增加约10%至128517吨。分工艺看，锂辉石提锂环比增长10%至67680吨，锂云母提锂环比增长3%至15250吨，盐湖提锂环比增长18%至26190吨，回收提锂环比增长12%至15350吨。

产量增长的消息也有明确源头，就是津巴布韦锂矿到港、前期检修产线复产。

在需求端，市场传出某头部储能系统集成商9月排产减半、全年下修

30%的消息，加上此前头部电池企业9月排产下修5%的消息，“储能需求确定下滑”的传闻使得市场对碳酸锂需求走弱的担忧直线升温。

消息面的扰动直接体现在期货价格走势上。9月以来，碳酸锂期货合约持续回调，资金交易明显放大。“资金博弈加剧了短期价格波动。”有熟悉碳酸锂期货人士告诉记者，盘面价格的快速下探，并不能完全对应现货市场的即时供需变化。从最近的下跌趋势来看，业内对碳酸锂价格走势似乎也“拿捏不准”。一些市场参与者直言不讳地表示，现在情绪并不乐观，锂价仍有下探空间。也有部分观点认为，10万元以下就要逼近冶炼端成本线了，做空资金动力或将减弱。

“强现实”与“弱预期”博弈

当前市场核心矛盾为“强现实、弱预期”：持续去库形成基本面支撑，但定价由远期悲观预期主导，资金博弈特征显著。

需要厘清的是，预期下调不等于现实需求减弱。调研反馈显示，存量储能订单仍在执行交付，只是新增项目观望情绪抬升。A股某锂盐厂相关人士告诉记者，市场交易的是远期增速放缓，而非当下需求失速。

从当前现货供给、下游排产等行业数据来看，目前国内碳酸锂供需格局整体并没有想象得那么宽松。

从供给端来看，国内盐湖、锂辉石、云母提锂各条产线未见大规模减产停产，海外锂矿原料持续到港，整体供给稳中有增，但并未出现超预期的供给爆发。锂盐企业交付以长协订单为主，散单流通货源有限，冶炼厂自身库存维持低位，并未出现囤货抛售的现象。

一个重要情况是，目前市场上流通的碳酸锂的确不少，但大部分产品杂质含量高，无法直接用于电池生产，这类产品竞争力相对较弱。

需求端整体仍具备韧性。据Mysteel新能源锂电团队四季度下游排产调研反馈，磷酸铁锂及电芯环节排产计划均超出此前市场预期。从最新跟踪数据看，2026年9月国内磷酸铁锂产量已达60.32万吨，10月预计进一步攀升至62.5万吨，环比增长约

3.6%；按此趋势推算，12月排产有望接近65万吨，创年内新高。该团队认为，当前下游正极材料厂订单充足，产线维持高负荷运行。

“过去锂盐供货高度集中于少数头部电池企业，今后订单流向或逐步分散，不同电池厂商采购节奏、库存策略出现差异，或给现货成交、报价带来全新变量。”江西某碳酸锂企业人士分析认为，眼下碳酸锂供需缺口仍然存在，但有收窄迹象。

储能预期走向是“核心变量”

总体来看，市场对碳酸锂的“担忧”主要还是来自储能需求潜在下滑风险。

中关村储能产业技术联盟数据显示，2026年上半年新增投运新型储能装机21.81GW/58.60GWh，功率和能量规模同比分别下降18%和16%。这是新型储能半年度新增装机首次出现同比负增长，与同期招投标数量仍在同比增长形成反差。

“其实也不难理解，储能项目更多考虑的是经济性，原材料价格高，预期收益欠佳的项目就不会那么快落地。”A股某头部电池厂商人士告诉记者，目前主流电池厂商不缺订单，以他所在的企业为例，今年上半年的订单很多都是2027年才能交付，可以说仍处于“一芯难求”阶段。

鑫椏锂电更是直言，从需求看，新能源汽车最近的数据是不够美，但需求增长点都是在储能。“如果说价格15万元以上的碳酸锂会让一些国内储能项目延后，而如今11万元的碳酸锂，就算不考虑容量补贴，IRR（内部回报率）至少也能稳稳站在7%之上。”鑫椏锂电分析称，储能需求预期将逐步修复。

业内普遍认为，储能是拉动碳酸锂需求增长的核心引擎。有分析认为，考虑到高收益水平容量电价有效窗口期只有2年至3年，预计2026年、2027年储能装机将保持高速增长。

“还是要看2027年储能订单情况。”四川某碳酸锂企业人士认为，从供应端来看，碳酸锂有效供给增长可能并没有想象中来得快，目前市场最为担心的是储能增量能否持续，这也不是锂盐企业能决定的事儿。

星帅尔拟8.4亿元收购梵宇科技

记者 冯心怡

10月13日晚，星帅尔公告称，公司拟通过发行股份及支付现金的方式收购东莞市梵宇自动化科技有限公司（简称“梵宇科技”）100%股权，暂估交易对价为8.4亿元。公司股票将于10月14日开市起复牌。

值得一提的是，9月21日，星帅尔停牌前一个交易日，公司股价涨停，收盘报18.39元/股，涨幅为9.99%。当日晚间，公司披露筹划购买资产的公告。

预案显示，梵宇科技主要从事PCB刀具设备和半成品耗材的研发、生产及销售。本次交易基础估值暂定为8.4亿元。根据交易安排，星帅尔拟以现金方式收购标的公司51%股权，以发行股份方式收购49%股权，发行股份购买资产的发行价格为13.43元/股，较星帅尔停牌前一个交易日收盘价折价约27%。

与星帅尔9月21日晚披露的重大事项筹划公告相比，本次正式披露的交易预案出现多项调整。

具体来看，公司原计划拟同步募

集配套资金，最新披露的预案中不涉及募集配套资金。原计划拟同步收购梵宇科技与东莞市湘鹰新材料科技有限公司（简称“湘鹰新材料”）两家企业，但最新披露的预案中仅保留梵宇科技作为单一收购标的。

事实上，在星帅尔停牌期间，梵宇科技获得了湘鹰新材料的控制权。据星帅尔最新披露的交易预案，9月29日，梵宇科技与东莞市湘耀盛世企业管理有限公司签署了股权转让协议，东莞市湘耀盛世企业管理有限公司将其持有的东莞市尚城科技控股有限公司100%股权转让给梵宇科技。星帅尔本次交易标的为前述股权转让后的梵宇科技100%股权。东莞市尚城科技控股有限公司持有湘鹰新材料100%股权，因此股权转让后，星帅尔将间接获得湘鹰新材料的控制权。

业绩承诺条款也有调整。根据星帅尔9月公告，2026年、2027年、2028年，标的公司承诺业绩分别为扣非后净利润不低于5500万元、7500万元和8000万元，三年累计不低于2.1亿元。

但在最新公告中，梵宇科技控股

股东、实际控制人陈勇作为补偿义务人，向上市公司承诺，标的公司2026年、2027年、2028年经审计的扣非前后孰低归母净利润分别不低于5000万元、7000万元、9000万元，累计不低于2.1亿元。

公开资料显示，梵宇科技已经参与了一项PCB精密刀具项目。今年7月，港上市公司天工国际公告称，其间接附属公司江苏天工硬质合金科技有限公司与深圳铭创金投、梵宇科技共同设立江苏天工电子科技有限公司，开展PCB精密刀具项目。项目公司注册资本为3000万元，天工硬质合金、铭创金投、梵宇科技分别持股70%、20%和10%，规划年产销PCB钻针3亿支、铣刀1亿支。

星帅尔称，通过本次交易，公司现有精密制造产业将延伸至刀具上游装备与钻针半成品的精密制造，将有助于公司丰富业务品类、优化收入与利润结构，平滑行业周期波动风险，显著提升整体抗风险能力与盈利韧性，培育新的利润增长点，实现业务结构的多元化、高端化升级。

凯乐士科技谷春光：做全球化场内物流机器人的领导者

记者 严晓菲

从咨询公司项目经理到医药公司首席技术官，再入局物流机器人赛道，凯乐士科技董事长谷春光用一场跨界创业阐释着“场景为王，技术为本”的经营理念。2026年3月，凯乐士科技登陆港交所，这家深耕场内物流的公司正开启一段长坡厚雪的新征程。

AI浪潮席卷工业机器人行业，热闹风口背后，真正的产业价值该如何落地？坚持全栈式自研，如何平衡研发投入与经营压力？行业发展的未来方向在哪？近日，谷春光接受了上海证券报记者专访。

从咨询到实业 锚定仓储真实痛点

回望谷春光的创业之路，时代浪潮与个人经历相互交织。“我从麻省理工博士毕业后，在美国工作了五六年，从事的就是物流和供应链软件及算法。”谷春光回忆道，2004年，他选择回国，加入了麦肯锡咨询公司。一次饭局上，九州通时任董事长刘宝林一句玩笑式邀约让他奔赴武汉，出任九州通首席技术官，同时执掌运营业务。

“麦肯锡的同事当时都预判，我最多6个月就会重新回到咨询行业。”谷春光回忆称。在九州通期间，国内物流装备大多依赖进口，他力排内部争议，组建四五百人的技术团队攻坚医药物流软硬件核心技术。在这之后，九州通规模不断扩张，而这段实业经历，也为谷春光后来创业埋下伏笔。

2014年，软硬件产业基础成熟，谷春光正式开启创业路，瞄准物流机器人领域，九州通也成为凯乐士科技的早期股东。

“场景为王，技术为本”，这是谷春光反复提及的企业信条。他说，创办凯乐士科技的初心，就是“把人从繁重的体力劳动中解放出来”。彼时，

仓储行业人力矛盾突出，仓库重复性搬运拣货岗位员工离职率居高不下。“年轻人宁愿送快递，也不愿意待在仓库日复一日地搬货拣货。”在他看来，机器承接高强度重复劳动，既是行业刚需，也是科技赋能产业的价值所在。

挑战也随之而来。一是把握好场景与切入时机。早在十余年前，谷春光团队就构思过拣货机器人，但彼时产业基础尚不成熟。仓库场景千差万别，但拆解下来，绝大多数作业都围绕料箱与托盘两类标准容器展开。紧抓这两大载体，凯乐士科技不断打磨产品矩阵，如今已能覆盖仓库70%至80%的作业需求。二是团队的持续成长。

全栈式布局 平衡投入与长期主义

被问到为何选择全栈式产品布局、会不会陷入不够聚焦的困境时，谷春光给出清晰回答：“没有任何一款万能机器人能够解决仓库的全部问题。”仓库层高跨度极大，从四五米的楼层仓，到数十米的高标仓；货物既有几十公斤的料箱，也有一吨重的重型托盘，单一设备无法适配全部工况。

正因如此，凯乐士科技坚持软硬件一体，围绕料箱、托盘打造完整产品矩阵，而传感器、芯片、货架等非核心环节，则选择与外部生态伙伴合作，既可以输出整套解决方案，也可以单独输出硬件产品，适配不同客户与海外集成商的需求。

技术迭代的背后，是谷春光团队对本土仓库痛点的清晰洞察。他以凯乐士科技全球首创的VFR极窄巷道叉式机器人为例：国内80%左右的仓库是层高4米至5米的楼层仓，大量仓储空间被白白浪费。传统叉车作业巷道需要3米左右，VFR极窄巷道叉式机器人将巷道压缩到1.8米至1.9米，可以搬运1吨至1.5吨的重载托盘，仓库存储效率提升70%。

然而，自主研发意味着持续大额投入，如何平衡研发开销和企业盈利，是技术企业绕不开的课题。对此，谷春光分享了他的经营哲学：坚持审慎经营，但是该投的一定要投！

深耕长坡厚雪赛道 志在成为“全球玩家”

面向未来，凯乐士科技正在研发垂直领域的物流行业智能体，希望借助AI Agent主动识别仓库设备故障、网络中断等各类异常，自主重新规划调度路径，实现高效人机协同。

“电商领域结构化场景已基本被覆盖，未来行业增量将集中在新能源、半导体等领域的半结构化、非结构化仓储场景。”谷春光判断，未来三至五年，企业依旧聚焦场内物流赛道，迭代重载、轻载新一代具身机器人，跟随AI产业链布局算力中心、新能源相关物流机会。

当然，面对火热的具身智能概念，谷春光也保持着一份理性。在他看来，工业场景容错率极低，“家庭机器人打翻一杯咖啡可以重来，工业场景中一旦价值几十万美元的芯片货箱坠落，损失不可挽回”，工业设备稳定性需要达到99.99%级别。

“仓库就像家里的房子，再大，住进去总会被填满，永远不够用。”谷春光用通俗的比喻描绘着行业前景。在他看来，放眼全球，仓库自动化渗透率极低，场内物流是可以持续耕耘数十年的长坡厚雪赛道。

如今，凯乐士科技的相关业务已经落地30多个国家和地区。对于企业的长远愿景，谷春光的目标十分明确：“立足中国，面向全球，做全球化场内机器人的领导者。”他表示，凯乐士科技将持续丰富产品矩阵，推动AI+具身智能新产品完成更多垂直场景落地，同时进行深度全球布局，把中国智能物流技术输出到世界各地。



好穿 就是红蜻蜓

祝贺上海证券报
创刊35周年

