

探寻产业发展“新引擎”

周期底部 产业质变 战略重估

有色金属价值跃迁拉开序幕

本报记者 冯雨瑶 李如是

今年以来,有色金属板块延续2025年的高增长态势,在资本市场上演“大行情”。当铜价冲破10万元/吨、钨价持续高位运行、金银价格创出历史新高之际,一个更深层的产业叙事逻辑正浮出水面:有色金属产业正从追随宏观经济波动的周期性商品,蜕变为承载能源转型、国家安全使命的战略性稀缺资产。

今年政府工作报告提出,打造集成电路、航空航天、生物医药、低空经济等新兴支柱产业。这些产业是铜、铝、锂、镍、稀土等有色金属的核心应用场景,将直接拉动对高端、高性能有色金属材料的需求,为有色金属行业带来结构性增长机遇。

从“工业筋骨”到“战略命脉”,一场关于定价权、资源观与发展范式的深刻变革,已然拉开帷幕。

有色金属迎价值重估

长期以来,有色金属被视为“工业的筋骨”,市场习惯于以房地产开工率、基建增速和家电出货量来倒推需求。

但与“经济周期决定金属价格”的传统周期不同,如今,有色金属的周期性正在经历嬗变。“这一轮上涨不是单纯短期资金炒作,而是‘周期底部+产业质变+战略重估’三重因素共振的结果。”某上市公司有色金属分析研究员对《证券日报》记者表示,核心是有色金属需求的底层逻辑已经发生改变。“简单地说,这一轮不是反弹,而是有色金属行业的‘价值重估’。”

变化的源头直指新一轮科技革命。人工智能(AI)、新能源等新兴产业的迅猛发展,让更多投资者认识到:AI的尽头不是代码而是电力,电力的载体则是铜、铝、锡、镍等有色金属。

据IEA(国际能源机构)预测,为支撑AI的全面铺开,到2030年,与之相关的发电、储能、电网及数据中心年投资额预计高达3万亿美元。

AI数据中心不仅用电量惊人,其对电力稳定性的要求也更高,这一需求直接传导至有色金属行业。尤其是当科技巨头的算力竞赛进入白热化阶段,被视为“超级吞铜兽”的AI算力将全球对铜的需求推至新高。业内认为,数据中心、AI服务器用铜量是传统设备的2倍至3倍,高密度布线、大功率供电,直接打开铜的长期需求增量。

摩根大通发布最新研判,预估

2026年全球铜市场将面临约13万吨的供应缺口。与此同时,摩根大通还对铜价给出了阶段性预测:2026年第二季度铜价为每吨13500美元,第三季度为每吨13000美元。

铜矿供应端的收缩压力是这一判断的重要背景。此前,美国金属与矿产公司——南方铜业等主要铜矿企业已相继下调2026年及2027年的产量预期,全球铜精矿供给增量面临不确定性。中邮证券在2月初发布的有色金属行业研报中表示,由于南方铜业等企业2026年产量预期的下调,2026年预计铜会出现供需紧张的局面。

业内认为,在新工业时代,有色金属的周期规律仍在,但驱动力的结构发生了根本性变化,成长性叠加周期性成为新特征。“过去主要看地产、基建、家电,现在看AI算力、新能源、电网、商业航天、高端制造。”上述研究员表示,有色金属的需求已从“周期性脉冲”演变为长期结构性增长。

转型锚定“绿色”与“科技”

当需求的底层逻辑转向“AI与新能源”,不同有色金属沿着不同的轨道开始分化。这一分化在今年以来的价格走势中体现得淋漓尽致,贵金属与战略小金属领涨,基本金属紧随其后,各自演绎着不同的价值逻辑。

新兴产业对材料性能的极致要求,勾勒出特色鲜明的有色金属需求图谱。一方面,“绿色金属”成为能源转型的核心支撑。例如,铜作为电气化核心,在电网、充电桩、风电光伏等领域的需求增长具有高度确定性。

另一方面,“尖端金属”成为科技突破的重要抓手。云南锡业股份有限公司相关负责人对《证券日报》记者表示:“锡作为‘算力金属’,广泛应用于半导体、AI服务器、先进封装等领域,AI算力硬件迭代让单台设备的锡用量远超传统设备,市场需求持续扩容。”

此外,钨、钼、铌、钽等战略性小金属,虽市场用量小,但处于科技研发的关键环节,成为高端制造、军工、半导体等领域不可或缺的材料,展现出供给高度集中、价格弹性巨大的特点。

这种由新兴产业驱动的品类价值分化,不仅重塑了有色金属价格体系,更倒逼全行业寻找新增长点。万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者表示:“矿业龙头凭借资源、资金、技术等优势,将在产能释放过程中进一步巩固行业地位。随着AI、新能源产业持续发



图①云南铜业阴极铜生产线 图②云铝股份绿色铝生产线 图③云铝股份云铝阳宗海焊材生产线 图④锡业股份5G智慧管控中心

展,铜、锂、稀土等战略金属的重要性将进一步凸显,推动矿业向高端化、绿色化转型。

当前,有色金属产业链公司不再只是被动跟随周期变化,而是主动成为绿色、智能变革的落地载体。云南贵金属新材料控股集团(以下简称“贵研铂业”)相关负责人对《证券日报》记者表示:“公司正在建设的贵金属实验室项目,将配备AI科研大脑、自动化实验平台与智能调度系统、智能算法与推理系统,实现贵金属催化材料配方设计到性能验证的全流程智能化研发。”

云南铝业股份有限公司(以下简称“云铝股份”)则在行业内率先开展产品生命周期评价,全产业链通过铝业管理倡议(全球非营利性组织)绩效标准和监管链标准双认证,主要产品碳足迹水平处于国际领先地位。

“碳足迹的核算贯穿了产品从原材料生产、制造到配送销售的整个生命周期。不仅是在单独一个环节实现绿色低碳,而是要整个流程都绿色低碳的产品才能获得全球市场的认可。”云铝股份安全环保健康部督查业务经理李钊对《证券日报》记者表示。

多措并举破解供给瓶颈

需求端的璀璨图景背后,是行业亟须加快破解供给端的“枷锁”。

“回顾历史,有色金属的周期性有一条基本的铁律。”前述研究员提到,有色金属的周期性根植于一个无法破解的矛盾——需求变化快,供给调整慢。“由于矿山的建

设周期长达5年至10年,这意味着即便相关金属的价格暴涨,新增产能也无法在短期内释放。”

供给端的刚性“枷锁”叠加全球资源领域的地缘博弈,使得“资源为王”上升为有色金属行业发展的核心逻辑。华闻期货总经理助理程小勇对《证券日报》记者表示:“有色金属的资源保障,直接决定了企业未来的市场份额与竞争实力。谁掌握了资源,谁就拥有了核心竞争力。”

记者注意到,为破解供给瓶颈,产业链企业正通过资源布局、技术创新与再生利用三条路径协同发力。

其中,向内挖掘“储潜力”是企业获取资源增量的首要路径。例如,云南驰宏锌锗股份有限公司聚焦铅锌伴生资源,通过富集、富集、富集回收技术,具备金银铜锡等稀贵金属1000余吨/年的综合生产能力。

智能化技改也在重新定义开采效率。云南铜业股份有限公司旗下普朗铜矿作为全国首个实现5G工业应用的有色金属地下铜矿,已构建“一系统一网络一平台”的智能框架,实现井下14台铲运机无人驾驶、AI赋能皮带异物识别,加快打造数字孪生矿山,成为行业智能化建设的标杆。

“我们现在采矿不用下井了,在控制室里就能实现对井下铲运机的精准控制。”普朗铜矿中控室内的电机车司机对《证券日报》记者说。

除加速原生资源获取外,再生金属正在成为填补供需缺口的“城市矿山”。例如,贵研铂业在云南易门布局建设贵金属二次资

源富集再生现代产业基地,总投资近6亿元。贵研铂业相关负责人向记者透露:“目前公司已建成我国规模最大、技术最先进的贵金属资源再生循环利用产业基地,每年可处理含贵金属废料5000吨,回收铂族金属10吨。”

一场面向全球的资源布局也在行业内加速展开。2026年初,紫金矿业集团股份有限公司、洛阳栾川钼业集团股份有限公司等龙头企业频频出手“揽矿”,强化公司在海外的资源联动体系。

与此同时,央企也开启了关键矿产的整合大幕。2025年12月份至2026年1月份,中国矿产行业迎来标志性“超级窗口”。中国有色矿业集团有限公司、中国五矿集团有限公司、中国稀土集团有限公司在一个月内密集启动重大资产重组,涉及铜矿、铁矿、稀土三大关键领域。这标志着在国家战略引导下,矿产央企正加速构建全产业链闭环,争夺关键矿产定价权,突破资源供给“枷锁”。

中金公司大宗商品组负责人、金属与矿业分析师郭朝晖认为,通过央企平台整合关键矿产资源,既解决行业长期存在的资源分散、效率偏低问题,又直指关键矿产自主可控与全球定价权提升两大核心目标,这将成为未来3年到5年有色金属行业的核心主线。

站在“十五五”开局之年回望,有色金属行业的变局本质上是一场关于资源观与发展范式的深刻革命。对于中国矿业企业而言,这场从“工业筋骨”到“战略命脉”的蜕变,既是时代赋予的使命,亦是迈向全球产业链高端的必经之路。

锂电产业链“出海”步伐加快

本报记者 李昱丞

锂电产业链“出海”提速。3月12日,锂电负极材料企业上海璞泰来新能源科技股份有限公司(以下简称“璞泰来”)发布公告称,公司计划投资2.97亿美元(折合人民币约20.51亿元)投资建设马来西亚负极材料生产基地,达产后将形成年产5万吨锂离子电池负极材料的生产规模。

不仅是璞泰来,今年以来,多家锂电企业更新“出海”进展,整体呈现多点开花格局。

电池方面,1月15日,宁德时代新能源科技股份有限公司的印度尼西亚动力电池项目迎来首条CELL生产线设备入场,该项目初期产能为6.9GWh,预计将于2026年底建成投产,后续将逐步扩产至15GWh。该公司近期在互动平台回答投资者提问时表示,公司海外产能建设总体进展顺利,其中德国工厂2025年已实现盈利,匈牙利工厂计划于2026年初启动生产,西班牙合资工厂及印度尼西亚产业链项目等布局也在按计划推进。1月20日,中创新航科技股份有限公司在葡萄牙签约建设锂电池工厂,投资额20.67亿欧元。1月27日,比亚迪股份有限公司与越南金龙汽车签署合作协议,在越南共建商用电动汽车电池工厂,工厂一期将建成4.4公顷带顶厂房,年产能3GWh;二期拟扩至10公顷,并新增乘用车电池产线,总产能将提升至6GWh。

材料方面,1月19日,深圳新宙邦科技股份有限公司(以下简称“新宙邦”)在马来西亚吉打州居林高科技园区举行新型电池电解液生产基地奠基仪式,一期产能预计可达30000吨。2月10日,广州天赐高新材料股份有限公司(以下简称“天赐材料”)发文称,公司摩洛哥电解液项目正式动工,该项目总投资25.76亿美元(约2.8亿美元),建成后预计形成年产15万吨电解液及核心原材料的综合生产能力。

除此以外,据记者不完全统计,目前,国轩高科股份有限公司、惠州亿纬锂能股份有限公司、欣旺达电子股份有限公司、蜂巢能源科技股份有限公司等电池企业以及厦门厦钨新能源材料股份有限公司、五矿新材料(湖南)股份有限公司、北京当升材料科技股份有限公司、贝特瑞新材料集团股份有限公司、宁波杉杉股份有限公司、云南恩捷新材料(集团)股份有限公司等企业均在海外布局产能。

从需求端看,新能源汽车销售和动力电池产量持续增长,储能作为第二增长极的权重不断提升,二者共同拉动全球对锂电池的需求,行业景气度有望向上。中信建投证券研报预计,2026年全球锂电池需求将达到3065GWh,同比增长34%。

市场接近性是锂电产业链企业“出海”的一大考量。中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,从市场端来看,全球新能源汽车产业的区域化发展特征日益明显,欧洲、东南亚等地区的新能源汽车销量持续攀升,当地市场对动力电池及上下游材料的需求快速增长,直接驱动产业链企业在靠近终端市场的地区布局产能,这既能缩短供应链距离,降低运输成本,也能更好地响应海外客户的定制化需求,提升服务效率与市场竞争力。

例如,新宙邦表示,马来西亚电解液生产基地既能填补区域内锂电池电解液高端供给缺口,又能满足全球客户对本地化供应链的布局需求,为当地及周边市场提供高品质电解液产品。天赐材料摩洛哥电解液项目,该布局有助于公司进一步贴近海外客户,提升响应效率,也为未来深化全球供应链协同、优化资源配置奠定了坚实基础。

成本重构与分散产能也是锂电产业链企业竞相“出海”的重要原因。广州眺远营销咨询有限公司董事长兼CEO高承远对《证券日报》记者表示:“东南亚劳动力成本优势与欧美本地化率要求形成双重拉力。更深层的动力来自供应链安全诉求,通过分散产能降低单一市场风险。”

袁帅认为,头部锂电企业通过在海外布局产能,能够抢占区域市场份额,构建起覆盖研发、生产、销售的全球化产业网络,避免单一市场波动带来的经营风险。

夕阳无限好 有爱才有家 中国人寿养老金融的温情答卷

变老,往往是从这几个瞬间开始的:不再健步如飞的背影,家中增多的药瓶,或是一次突如其来跌倒。对于这个庞大的群体来说,晚年生活不仅是广场舞和晒太阳,更伴随着身体机能下降带来的风险与挑战。

当意外打破平静,当失能困住家庭,当数字鸿沟挡在面前,谁来为长辈们遮风挡雨?在中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”,股票代码:601628.SH、2628.HK)的养老金融实践中,一份关于守护的答案正在浮现。

一根隐形的拐杖

山东济宁,孔孟之乡,这里的长辈们很有精气神。然而,对于老年人来说,再好的精神面貌可能也经不住一次摔倒。

家住任城区的陈大姐原本过着平静如水的生活。去年植树节前的一个下午,陈大姐骑着电动车穿行在村道上,突然感觉一阵眩晕,世界在她眼前倾斜。车倒了,压在了腿上,一阵剧痛钻心。

“当时摔了以后就动不了,那种疼,是钻到骨头里的。”陈大姐回忆起那一刻,眼神中仍有无奈。周围邻居帮忙拨打了120,医院的诊断书很快下来了:右肋骨右端骨折。

为了重新接合,医生在她的肩膀

处打入了10根钢钉。手术很成功,但随之而来的账单却让这个本就不富裕的农村家庭犯了难。手术治疗加上后续费用,总共花了三万多元,自费部分将近一万六千元。对于已经退休、积蓄微薄的陈大姐夫妇来说,这笔钱是一项沉重的负担。

“我们年纪大了,摔一跤和年轻人不好比,很痛苦。钱的事情更是压得人喘不过气。”陈大姐叹了口气。

转机出现在那个她几乎快要遗忘的电话号码上。陈大姐偶然想起自己在社区购买了一份名为“银龄安康”的保险,那是中国人寿专门针对老年人意外伤害推出的一款产品。抱着试一试的心态,她的丈夫拨通了电话。

响应的速度超出了他们的预期。两天之内,8400多元的理赔款打入了陈大姐的账户。

“最难的时候熬过来了。”陈大姐坐在自家的沙发上,阳光洒在她逐渐康复的手臂上。她和老伴现在又能一起去菜市场买菜。

那份保单,就像是一根看不见的手杖。它并不昂贵,但在风雨来临时,稳稳地抵住了老人的脊背,告诉他们:继续走,别害怕。在中国人寿的“服务档案”里,像陈大姐这样的案例数不胜数。这就是老有所养——用金融的力量,为脆弱的个体撑起一把

遮风挡雨的伞。

困在时间里的家庭

意外是瞬间的冲击,而失能则是一场漫长的、消磨意志的战役。当老人卧床,翻身、喂饭、擦浴成为日复一日的动作,家庭往往会成为那个最先感到疲惫的单位。

在济宁的一家专护机构里,胡大姐的母亲因病完全失能,生活无法自理。在来到这里之前,照顾母亲的重担全部压在了胡大姐和丈夫身上。

“压力太大了。”胡大姐的声音有些沙哑,“我们要轮流请假照顾老人,工作受到了严重影响,家里的孩子也没人接送。两个人精疲力竭,但老人的状况却并没有好转。”

这是很多中国家庭的缩影。传统的孝道在现代社会的快节奏和高昂的护理成本面前,显得力不从心。

改变这一切的,是长期护理保险制度的落地。这项被称为社保“第六险”的制度,旨在为失能、半失能老年人提供长期护理费用补偿与专业照护服务。中国人寿作为这一制度的重要参与者,在全国承办了70多个长期护理保险项目。

如今,胡大姐的母亲住进了中国人寿承保区域内的定点专护机构。“这是24小时的专业护理。”胡大姐指着病房里正在忙碌的护理员说,“像翻身打

背、洗浴理发这些,我们在家里根本做不到这么专业。这里和正规医院一样,但费用却可以通过长护险报销。”

在病房里,护理员熟练地为老人翻身,动作轻柔而有力。他们经过严格的培训,知道如何避免褥疮,如何让老人通过进食摄入足够的营养。

更重要的是,长护险让被护理者找回了尊严,也让家属找回了自己的生活。胡大姐终于可以安心回到工作岗位,傍晚也能去学校接孩子放学。

长护险就像一道温暖的防线,它破解了老年人需求困境,维护了他们及其家庭应有的尊严。

从养老到享乐的乐境

解决了“养”的后顾之忧,养老的下一个命题是“享”。

在天津,一座名为“国寿嘉园·天津乐境”的养老社区,正在打破人们对“养老院”的刻板印象。如果不是一些适老化设施的存在,你很难将这个充满活力的社交空间与养老社区联系在一起。

张阿姨曾是北京一家医院的副院长,干了一辈子的医疗工作,照顾了无数病人。然而,当她的老伴在2023年5月份突发脑梗,右半身瘫痪时,这位坚强的医务工作者也感到了无助。

“当时他连勺子都拿不了,跟前必须有专人照顾。所以我想到了来这里。”张阿姨回忆道。

入住乐境后,生活发生了变化。这里不仅有适老化的居住环境,更有专业的康复团队。医生对张阿姨的老伴进行了科学测评,制定了详尽的训练计划。

“用医生的科学指导调整训练方案,一步一步来。”张阿姨比划着,“他现在已经能自己行走了,甚至还能去游泳。”

在社区的球场,这对老夫妻在草地上挥杆击球,动作虽然没有年轻人敏捷,但脸上洋溢的笑容却比任何时候都灿烂。

在这里,养老不再是被动地等待时间流逝,而是一次重新出发。

中国人寿在苏州、北京、成都、南京等地布局了多个这样的康养社区。从苏州雅境的苏式园林,到天津乐境的现代活力,他们正在用专业与爱,将“养老”升格为“享老”。

跨越数字鸿沟的温情

在看不见的线上世界,改变同样在发生。

中国人寿寿险App推出了“尊老模式”。字体更大,页面更简洁,没有复杂的营销弹窗,只有老人最关心的保单服务和健康服务。这不仅仅是UI设计的调整,更是服务逻辑的重构。该应用已成为行业内首个获得工信部无障碍及适老化认证的移动应用。

“针对老年客户偏好使用传统热线服务的特点,我们的95519客户服务专线也进行了适老化无障碍升级,为老年客群提供‘长者一键接入人工’专属服务。”中国人寿的相关负责人介绍道。

当一位老人拨打95519时,系统会自动识别其年龄,一键接入人工通道,遍布全国的28家客户联络中心可提供53种方言的老年人工服务。用爱心、诚心、细心赢得老年客户的舒心、放心、安心。

过去两年,中国人寿全国柜台累计为老年人提供服务达到1211.32万人次。数字背后,是一次次耐心的解答,是一场场防诈骗讲座的叮咛,是每一次为了让老人“听得懂、用得来”而做的努力。

养老不仅是家事 还是国事

养老,究竟是谁的事?相当一部分人仅靠基本养老金难以维持退休前的生活水平。因此,第三支柱——个人商业养老保险,不再是“要不要”的选择题,而是“怎么买”的必答题。中国人寿正在通过多元化的产品,助力年轻人提前规划,提升养老意识。

面对人口老龄化的世纪考题,中国人寿始终与国家的发展脉搏同频共振,给出了一份融合“养”“享”与“服”的综合答卷。

国是千万家,有爱才有家。

(CIS)