

公司零距离·新经济 新动能

诚志股份：告别周期依赖 迈向价值成长

■本报记者 曹琦

当晨光漫过南京江北新材料科技园(以下简称“南京江北科技园”),诚志股份有限公司(以下简称“诚志股份”)全资子公司南京诚志清洁能源有限公司(以下简称“南京诚志”)的现代化厂区里,高耸的精馏塔群直指云空,银白色的反应器、巨型球罐错落有致,密如蛛网的工艺管廊纵横穿梭,如同钢铁血脉,将整套装置连为一体。

装置区内,蒸汽薄雾在晨光中缓缓升腾,风机与压缩机发出沉稳而持续的轰鸣,管道内介质奔涌,催化、精馏、分离、合成在密闭系统内高效进行。身着工装的巡检人员步履稳健,穿梭于塔器与管架之间,手持仪器仔细检测,目光专注地排查每一处节点,守护着连续生产的平稳运行。

中央控制室内,巨幕数据墙流光闪烁,各项工艺参数实时跳动,操作人员凝神紧盯屏幕,指尖轻触即可完成精准调控。从原料进料到反应转化,再到产品精制、储运出厂,全流程自动化系统有条不紊地运转,火焰在炉膛内静默燃烧,能量在管线中无声传递。

作为诚志股份“一体两翼”战略中清洁能源板块的核心引擎,南京诚志是长三角地区不可多得的大型煤化工一体化生产基地,亦是南京江北科技园碳一产业链的“链主”企业。未来将如何锚定方向、深耕细作,穿越周期?

坐拥长三角稀缺资源

长三角地区作为我国经济活力最强、产业层次最高,同时环保与能耗约束最为严格的区域之一,早已对新建煤化工项目实施全面禁入,对煤炭消费增量实施刚性管控。

在此背景下,南京诚志坐拥8台大型气化炉,是东部沿海地区为数不多的实现规模化、合规化持续运营的煤化工企业。

诚志股份副总裁、董事会秘书左皓对《证券日报》记者表示:“这套气化炉并非孤立装置,而是串起‘煤—甲醇—烯烃’全产业链的核心枢纽:上游依托长协煤稳定供应,成本扎实,有效抵御国际油气价格波动;中游通过甲醇制烯烃(MTO)技术高效转化,源源不断产出乙烯、丙烯等关

键基础原料;下游进一步延伸至丁辛醇、丁二烯等高附加值化工产品,构筑起原料自给、成本可控、链条闭环、抗周期强的一体化产业生态。”

当前,长三角区域内同类化工企业普遍面临无法扩能、原料外购成本高昂的发展困境。而南京诚志凭借独有的煤基化工一体化产能,筑牢坚实的产业压舱石,在行业周期波动中持续彰显稳定的成本优势与供给保障能力。

如果说气化炉集群是南京诚志的“心脏”,那么园区的管网体系便是该公司联通长三角高端化工产业链的“血脉”,两者构筑起了南京诚志“近水楼台、无缝对接”的区位优势。

作为园区内唯一的工业气体与基础化工原料综合供应商,南京诚志布局建设的全域专用管网,直接对接塞拉尼斯、扬子石化—巴斯夫等一批国内外头部化工企业,实现一氧化碳、氢气、乙烷、丙烯等关键原料管道直供。该模式彻底规避了传统公路、铁路运输带来的高额物流成本、仓储压力及外部环境干扰,形成了极强的渠道锁定效应。

成本与技术双驱动

不同于行业普遍采用的油制、气制技术路线,南京诚志以煤炭为核心原料,依托自有大型煤气化装置生产合成气与甲醇,再向下游延伸至烯烃、丁辛醇、丁二烯等高附加值产品,构建起“煤价国内长协锁定、产品全球市场定价”的独特成本体系,形成了较强的抗周期性。今年一季度,地缘政治冲突加剧全球能源供给紧张,国际甲醇价格涨幅超35%。行业内大量依赖外购甲醇的烯烃生产企业成本承压,部分企业陷入亏损、停产困境。而南京诚志凭借煤制甲醇自给优势,MTO核心装置持续满负荷高效运行,精准把握产品涨价机遇,盈利弹性得到充分释放。

“一季度,南京诚志成本端牢牢锚定煤炭价格,售价端同步跟随国际油价上行,充分享受内外盘价差带来的红利。今年4月份以来,主要化工产品价格延续上涨趋势,且整体涨幅显著,公司核心装置均保持高负荷稳定运行。”左皓表示,“本轮行情中,涨价幅度最突出的是丁二烯,公司相关



图①南京诚志厂区夜景 图②新材料一体化丙烯价值链项目装置 图③年产30万吨MTO装置 公司供图

业务盈利水平显著提升,已成为南京诚志清洁能源板块新核心业绩增长点。”

如果说稳定可控的成本,是企业抵御市场波动的根基,那么持续迭代的核心技术,则是企业跨越行业周期、行稳致远的护城河。

南京诚志研发负责人介绍:“我们的技术底气就在于全链条核心技术全部达到国际先进水平。从煤气化到高端化工终端产品,每一个环节,都有技术突破与工程化创新。在核心转化环节,我们采用‘UOP MTO技术+惠生烯烃分离(OPU)技术’组合,搭建起行业领先的低碳烯烃生产体系。”

其中,碳四制丁二烯装置是南京诚志技术集成能力与产业链协同效应的标杆。该公司充分盘活MTO装置副产的碳四资源,实现丁二烯原料近乎100%自给自足,从源头筑牢成本与供应的“安全屏障”。该装置采用行业领先的萃取精馏与催化脱氢工艺组合,反应转化率、产品收率及运行效率均稳居行业第一梯队,既能稳定产出高纯度产品,又能实现装置长周期、高效平稳运行。

技术领先的背后,是长期的研发投入与体系化创新生态的强力支撑。据了解,南京诚志连续五次获评“高新技术企业”,同时积极打破校企、院企之间的资源壁垒,与清华大学等十余家国内顶尖高校

及科研院所建立了长期战略合作关系,围绕催化技术、低碳工艺、高端化学品合成等核心方向开展联合攻关,推动前沿科研成果快速转化为工业化生产力。

向高端化工新材料升级

当前,全球高端化工新材料市场长期被海外企业垄断,核心技术产品高度依赖进口,“卡脖子”问题突出。与此同时,国内新能源、半导体、高端制造等战略性新兴产业快速崛起,对高端光学材料、特种化工品、高性能聚合物等产品需求激增,市场缺口持续扩大。

与之形成鲜明对比的是,国内传统基础化工行业深陷结构性发展困境,多数企业因研发投入不足、技术迭代滞后等问题,难以适配下游产业高端化、国产化、精细化的发展需求。在此背景下,依托自身合成气、乙烯、丙烯等核心原料优势,诚志股份精准布局、主动转型,告别“原料输出型”路径,向产业链下游高附加值环节延伸,以高端化工新材料为核心突破口,构建“基础原料—精细化—高端材料”的全链条价值体系。

“我们公司清洁能源板块的核心竞争力,在于‘稀缺独占’与‘全链增值’的深度绑定,独占是前提,通过政策、区位、原料、路线四大稀缺资源,构建‘别人拿不到、进不

来、做不了’的刚性壁垒;增值是核心,通过技术创新与产业链延伸,将每一份稀缺资源的价值最大化,实现低值资源高值化、副产品资源主流化、稀缺资源极致化的多维增值。”诚志股份总裁韦俊民告诉《证券日报》记者。

近年来,南京诚志在丙烯产业链率先突破,实现从丙烯到丁辛醇的价值跃升。2024年10月份,南京诚志丙烯价值链一体化项目顺利投产,丁辛醇总产能达45万吨/年,跻身国内重要生产基地。2026年一季度,该项目与MTO、丁二烯装置协同发展,推动公司盈利显著修复。

在乙烯产业链,南京诚志重磅落子高端光学新材料。2026年4月份,南京诚志投资39.01亿元建设乙烷延伸项目,布局正丙醇、甲基丙烯酸甲酯(MMA)及聚甲基丙烯酸酯(PMMA)产能。项目以自产乙烷和合成气为原料,实现产业链自主可控。其中,PMMA作为高端光学材料,性能优异、应用广泛,与南京诚志显示材料业务高度协同,附加值数倍于基础乙烯,成长空间广阔。

“通过持续延链、补链、强链,诚志股份将稳步推动业务结构向高端化工新材料升级换代,不断增厚技术壁垒与盈利韧性,真正实现从‘靠周期吃饭’向‘凭价值增长’跨越,有效摆脱行业周期性波动的长期束缚。”韦俊民表示。

锂矿、锂盐 或迎中长期“供需紧平衡”

■本报记者 舒娅疆

今年以来,碳酸锂价格呈现震荡上行态势。自年初至今,其累计涨幅最高超60%。5月27日,广期所碳酸锂主力合约收报于17.3万元/吨,虽然相较于近期价格高位有所回调,但年内涨幅依然可观。

多位接受《证券日报》记者采访的分析人士认为,本轮锂价上行的核心驱动力来自供应端多重扰动与需求超预期共振,今年行业供需预计将呈现紧平衡状态,有望支撑锂价中枢维持高位震荡格局。

在市场暖意之下,锂行业经营态势良好。有业内人士对《证券日报》记者表示:“结合行业运行情况来看,锂行业最差的时点应该已经过去了,锂矿、锂盐市场需求有望持续提升。”

深圳市前海排网基金销售有限公司研究员张鹏远对《证券日报》记者表示,2026年锂行业的发展呈现需求结构转变、供需关系趋紧以及全球化竞争合作并行的特点。锂行业的需求驱动从过去主要依赖新能源汽车,逐步扩展到储能领域,其中储能的快速增长为行业带来了新支撑。在此背景下,2026年的供需可能趋于紧平衡,为价格和产业链盈利奠定基础。

上海钢联新能源事业部锂业分析师李攀在接受《证券日报》记者采访时表示:“2026年锂行业预计保持全球供需紧平衡状态,中国市场供需小幅紧缺,价格底部较2025年抬升。主要有利因素是新能源汽车与储能需求持续增长;供给端受相关资源出口禁令、国内环保审批趋严的影响,限制了短期供给释放。预计后续行业盈利将向拥有优质资源、成本控制强的龙头企业集中。”

头部锂企也对行业中长期走势释放乐观信号。江西赣锋锂业集团股份有限公司(以下简称“赣锋锂业”)相关负责人在近期与投资者互动时表示,展望2027年,供给释放仍然有不确定性,需求端仍持乐观态度。无论是储能还是动力领域,地缘政治因素以及较高的能源价格提升了能源独立与能源安全的重要性,对新能源产业形成正面刺激,进而对锂需求构成中长期支撑。综合判断,2027年全球锂资源供需或将仍处于紧平衡状态,强劲需求对锂价形成有效支撑。

伴随锂行业周期回暖与格局重塑,锂行业公司纷纷加快产业链布局、卡位优质赛道。资料显示,天齐锂业股份有限公司凭借格林布什优质锂矿与智利盐湖资源,巩固全球资源龙头地位,同时向锂电新材料领域延伸产业链。赣锋锂业完善海内外全产业链布局,提升资源自给率,领跑固态电池技术研发。四川雅化实业集团股份有限公司聚焦高端锂电赛道,凭借技术优势享受产品溢价,依托民爆业务现金流平稳周期波动。盛新锂能集团股份有限公司深度绑定下游头部电池企业,海内外产能协同释放。

展望行业长远发展,李攀表示:“未来全球锂资源将呈现全产业链一体化与区域化供应并行的格局。龙头企业加速构建‘矿—山—锂盐—材料—回收’闭环,同时在资源本地化投资加工产能的趋势增强。行业的竞争核心将从储量规模转向成本优势与ESG合规能力。”

机器人行业 要把“中国智造”发扬光大

■贾丽

海关最新数据显示,今年前4个月,我国各类单独列名的机器人累计出口814.5万台,货值达157.9亿元,出口规模与贸易额双双创新高,产品远销全球150多个国家和地区。

机器人被誉为“制造业皇冠顶端的明珠”,集智能制造、人工智能、精密机械等前沿技术于一体。如今,机器人成为继“新三样”之后,我国又一高技术、高附加值的出口新税,是世界眼中又一“中国智造”的代表。

在此基础上,机器人出口数据也意味着中国机器人产业已跨越“从0到1”的技术初期,迈入规模化、国际化发展的新阶段。

放眼全球,从汽车制造到电子装配,从物流仓储到医疗健康,中国机器人正助力各国提升生产效率。

在此背景下,笔者认为,中国机器人产业链乘势而上,还需在关键环节持续深耕。

产业链各方首先要夯实基础,通过上下游协同攻关,强化减速器、伺服电机等核心零部件的垂直整合能力,将自主可控技术转化为整机核心竞争力,同时主动对标航空航天、深海作业、核工业等超可靠场景,以极限标准倒逼品质跃升。同时要布局前沿,积极采用新型轻量化材料与一体化关节设计,降低自重、提升负载能力;推动类脑计算或存算一体芯片在伺服驱动等底层环节的应用,打破传统延迟壁垒,构筑难以复制的整机护城河。

产业链各方也要跳出单一硬件销售思维,加快推动“硬件+算法+数据”的系统集成“出海”,根据不同国家工业场景,提供定制化解决方案,以高技术附加值提升产业链话语权。

中小企业还可向“宽”延伸。龙头企业可联合中小企业抱团“出海”,在重点区域布局研发中心、本地化测试线到售后服务中心的全链条网络。同时,多方可以联合推动中国机器人安全、接口、数据隐私等标准与国际主流标准互认认证,探索“机器人即服务”等新型“出海”模式,将单纯的产品输出升级为技术、标准、服务和品牌共同输出的深度产业生态。

车企竞相卡位新能源皮卡细分市场

■本报记者 李昱丞

在乘用车市场激烈竞争的背景下,头部车企将“战场”延伸到新能源皮卡市场,试图寻找增量空间。

近日,吉利汽车控股有限公司(以下简称“吉利汽车”)发布公告,以约2.18亿元全资收购雷达汽车(山东)有限公司、雷达汽车销售(山东)有限公司及泰国分销公司Riddara Automobile(Thailand) Company Limited。收购完成后,新能源皮卡品牌雷达将正式并入吉利业务体系中。

此前,比亚迪股份有限公司(以下简称“比亚迪”)旗下方程豹汽车总经理熊焱波在发布会上宣布,SHARK(鲨鱼)皮卡今年将在国内销售,并列入方程豹品牌序列。

除了比亚迪和吉利汽车以外,

越来越多中国车企都在加速布局新能源皮卡赛道。长城汽车股份有限公司在2026北京国际汽车展览会上开启全球智能电混皮卡预售;奇瑞汽车股份有限公司年内正式宣布进军新能源皮卡市场,旗下品牌RELY威麟首款纯电皮卡R08 EV上市;重庆长安汽车股份有限公司2024年推出首款超级增程皮卡长安猎手,第二十一届中国国际汽车工业展览会又推出超级大增程数智皮卡长安猎手K50。安徽江淮汽车集团股份有限公司、北汽福田汽车股份有限公司、江铃汽车股份有限公司等传统皮卡企业也纷纷推出新能源皮卡产品。

当前,电动化、智能汽车技术的发展和油价上行共同提升了市场对新能源皮卡的关注度与需求。中国

汽车流通协会乘用车市场联席分会发布的数据显示,2025年全年皮卡市场销售58.9万辆,同比增长11.8%。新能源皮卡累计销量达7.3万辆,同比大幅增长243%。2022年至2024年,新能源皮卡年度销量同比增速分别为5%、173%和170%,增长态势逐年加速。

中研普华报告显示,预计到2030年,新能源皮卡渗透率将超30%,行业将形成“纯电为主、混动补充”的技术路线。

“出海”战略成为另一关键驱动力。根据Fortune Business Insights报告,2025年全球皮卡市场规模为2298.5亿美元,预计将从2026年的2422.0亿美元增长至2034年的3670.5亿美元。北美地区在全球皮卡市场占据主导地位,2025年市场份额为64.87%。

黄河科技学院客座教授张翔在接受《证券日报》记者采访时表示,中国新能源汽车行业已经形成完整产业链,中国车企设计的新能源皮卡技术水平高、成本低,在海外市场有较强竞争力。

事实上,在市场需求牵引下,中国车企正加速皮卡“出海”。中国汽车流通协会乘用车市场联席分会发布的数据显示,2026年1月份至4月份,全国皮卡出口11.3万辆,同比增长34%,行业出口占比继续保持高位。

比亚迪2024年5月份首发SHARK皮卡,随后进入多个海外市场。以澳大利亚市场为例,SHARK皮卡上市一年内收获约2万名用户,在2025年成为澳大利亚最畅销的插

电式混合动力车型。2026年4月底,比亚迪在澳大利亚完成第10万辆新车交付,其中SHARK 6插混皮卡是核心贡献车型之一。

吉利汽车在公告中称,收购雷达品牌事项完成后,雷达汽车(山东)有限公司以及雷达汽车销售(山东)有限公司等主体将能够利用集团的国际分销渠道,快速拓展海外市场,进一步促进进出口销量的增长。

“比亚迪DMO(Dual Mode Off-Road)混动越野平台,吉利SEA(Sustainable Experience Architecture)架构等成熟技术,让车企能以较低边际成本嫁接皮卡品类。”鹿客岛科技创始人兼CEO卢克林对《证券日报》记者表示,中国新能源皮卡已具备全球竞争力。

业界看好金刚石成为数据中心等“散热”优选基材

■本报记者 徐一鸣

随着AI大模型训练以及数据中心集群不断扩容,功耗持续增长,铜等常规金属散热材料面临较大压力。而凭借高热导率,金刚石有望成为破解AI相关基础设施“热难题”的方案之一。

鹿客岛科技创始人兼CEO卢克林对《证券日报》记者表示,公开数据显示,英伟达Rubin架构GPU单卡功耗高达2300W,热流密度超

500W/cm²,而金刚石材料热导率超过2000W/(m·K)。因此,业界认为金刚石的散热应用场景将会不断扩大。

华福证券股份有限公司研报称,2026年有望成为金刚石材料规模化应用元年,金刚石材料可能是未来数据中心散热的“终极材料”。预计到2030年,AI领域金刚石材料散热市场规模有望达到480亿元至900亿元。

在此背景下,近期,A股金刚石

产业链相关上市公司获得了广泛关注。

“金刚石被誉为‘终极半导体材料’和热管理领域的‘皇冠明珠’,其热导率约为铜的5倍、铝的10倍。”河南黄河旋风股份有限公司相关人士表示,该公司将在新疆额敏县投资3亿元,建设年产4.5亿克拉人造金刚石项目。

“公司持续推进化合物半导体前瞻性技术布局,并已布局金刚石等第四代半导体材料的研发。”三安

光电股份有限公司相关人士表示,金刚石材料应用于AI算力、大功率激光器散热领域。

“公司生产的CVD金刚石散热片热导率在2000W/(m·K)以上,主要用于GPU散热。”河南四方达超硬材料股份有限公司相关人士表示,目前,该公司金刚石散热片已通过海外客户测试,验证进展符合预期,并进入小批量供货阶段。同时,该公司正加快推进沙雅年产2.5万片CVD金刚石散热

基地建设,以更好匹配客户对批量、稳定交付的需求,保障订单顺利落地。

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,当下,机柜算力密度不断提高,传统铜质散热器、常规液冷系统的散热能力或跟不上硬件迭代速度,热量堆积会直接限制性能释放。在超高热流密度的工况下,金刚石相关材料及产品凭借较高的导热性能,有望迎来规模化应用。