

硫磺价格年内增两倍 扰动化工产业链

证券时报记者 黄翔

国内硫磺现货价格日前突破万元大关后,市场热度持续发酵。截至6月12日,镇江港固硫、大丰港固硫主流成交价涨至最高11600元/吨,年内累计涨幅超210%,较2024年下半年周期低点上涨近10倍,并且创下2008年以来的最强行情。

这场原料价格的剧烈波动,已快速传导至下游产业链:荣盛石化、中国石化等上游炼化企业明确表示受益于硫磺涨价,而钛白粉、磷化工等中下游行业则面临成本陡增、开工下滑的压力。

业内人士指出,本轮硫磺高价并非短期扰动,而在于地缘冲突叠加全球供需错配。作为硫酸、磷化工、钛白粉、复合肥等化工品的核心上游原料,硫磺价格“破万”正在引发一场从成本中枢到利润格局的产业链重构。

硫磺变“牛磺”

6月12日,硫磺价格涨价潮仍在继续,山东东明石化、金城石化、江苏新海石化等十余家企业继续发布硫磺价格上涨通知。隆众资讯数据显示,当日硫磺价格较前一个交易日上涨482元/吨,同时受昨日港口高价成交提振,今日地炼价格大范围上调,每吨涨幅200—1000元。

据了解,此轮硫磺价格暴涨,是进口锐减、库存低位、地缘冲突与国内保供政策共同作用的结果,地缘冲突进一步放大了供应缺口。”卓创资讯行业分析师向记者表示。

“过去两年,全球炼厂资本开支不足导致硫磺产能增长缓慢,而国内磷化工、新能源等领域的需求稳步提升,供需错配矛盾本就存在,地缘冲突进一步放大了供应缺口。”卓创资讯行业分析师向记者表示。

海关总署最新数据显示,2026年4月我国硫磺进口量仅29.55万吨,同比大幅下降72.39%,创下近年单月进口新低。全国核心港口硫磺库存持续去化,较去年同期近乎腰斩,可现现货资源持续紧张,下游企业采购焦虑进一步加剧。

全球供应链扰动是推高价格的核心外部因素。中东地区贡献了全球约45%的硫磺贸易量,自2月底霍尔木兹海峡航运通行效率受限以来,海外货源到港周期显著拉长,海运成本大幅上涨。同时,俄罗斯将硫磺出口禁令延长至6月底,欧洲转口货源基本断供,全球硫磺流通体系持续收紧。

霍尔木兹海峡航运状态和俄罗斯出



图为煤制气硫磺回收装置。 时报财经图库/供图

口政策是当前市场的两大核心变量。隆众资讯分析师魏倩认为,目前霍尔木兹海峡能否通行仍不能确定。预期进口量仍然有限,港口库存大概率还会继续下降。

国内保供政策也带来了市场预期分化。为保障春耕生产,海关总署自5月1日起暂停普通工业硫酸、冶炼副产硫酸出口至年底,“三桶油”硫磺资源优先向磷肥企业倾斜。这一举措稳定了农资产业链,但也导致精细化工、新能源企业原料供应紧张,部分企业被迫在高位追涨补库,进一步放大了价格弹性。此外,其他化工企业中部分成本过高的产品,开工负荷也有下降的预期。

“综合来看,供应紧缺与需求转弱并存,现货市场或将呈现博弈整理态势,不过目前基本面供需矛盾继续放大,市场大概率还会在高位区间震荡整理。”魏倩表示。

上下游冰火两重天

当前行情下,上游炼化企业成为最大赢家。硫磺作为原油加工的副产品,综合生产成本低,当前涨价带来的收益几乎全部转化为净利润。

国内硫磺产能高度集中,中国石化、中国石油、荣盛石化位列前三,产能分别为834万吨/年、368万吨/年、121万吨/年。其中荣盛石化因业务结构聚焦,业绩弹性最为显著。荣盛石化方面表示,硫磺价格中枢上移已对公司形成显著积极影响。

目前,荣盛石化旗下子公司浙石化及

中金石化合计拥有硫磺设计产能约121万吨/年,产能位居全国前列。今年以来硫磺价格中枢持续上移,对公司硫磺业务带来了积极影响。数据显示,2026年一季度,荣盛石化扣非归母净利润同比大增390%,硫磺业务成为重要增量。

“公司将持续紧盯市场动态,优化资源配置,最大化把握行业景气周期红利。”荣盛石化表示。

下游行业普遍承受成本压力,钛白粉、磷化工首当其冲。硫酸法钛白粉每吨需消耗3—4吨硫酸,仅硫酸一项成本就较2024年下半年低点增加约3000—5000元/吨。为应对成本压力,钛白粉企业年内多次上调产品价格,有企业累计涨幅超3000元/吨。业内人士指出,无论是涨价频次还是调价范围,本轮行情都创下近二十年行业周期中的少见态势。

在此背景下,部分下游企业则通过向上游争取平价硫磺、采购硫磺自制硫酸等方式降本增效。惠云钛业表示,公司为降低成本,采购硫磺自制硫酸,较外购硫磺有一定的成本优势。龙佰集团称,公司采用外购硫磺来生产硫酸,直接外购硫酸及废酸浓缩相结合的方式保障硫酸供应。

磷化工行业同样承压,当前湿法磷酸平均开工率降至50.7%,甚至出现有企业阶段性停产现象。中小磷肥企业普遍陷入成本倒挂,而头部企业凭借多元采购和前期备货相对从容。云天化方面表示,凭借保供长协和战略库存支撑,综合采购成

本远低于市场价,目前仍保持满产,同时正在推进磷石膏制酸前期论证。川恒股份也提到,正新建硫铁矿制酸装置对冲原料涨价风险。此外,磷酸铁锂行业虽保持80%以上开工率,但成本链条的压力已逐步传导,盈利空间受到隐性侵蚀。

硫磺价格上涨产业链向氢氟酸领域传导。无水氢氟酸以硫酸为核心原料,硫酸成本占比已从30%飙升至50%以上,推动无水氢氟酸价格从年初约8500元/吨涨至11950—12200元/吨,涨幅约40%。电子级氢氟酸作为半导体制造中的关键清洗和蚀刻材料,其价格走势与无水氢氟酸密切相关。机构预计氢氟酸供需缺口将持续至2027年底,短期硫酸成本增压与中长期存储需求高景气将共同支撑价格中枢抬升。

行业格局加速重塑

业内普遍认为,短期硫磺价格仍将维持高位震荡,中长期走势取决于地缘局势和新增产能释放,而这场价格风波正在改变行业发展逻辑。

6月是市场关键观察期,美伊谈判进展将决定霍尔木兹海峡航运能否恢复,俄罗斯出口禁令是否延续也将直接影响全球供应。卓创资讯分析师认为,当前价格已处于历史高位,下游接货意愿明显减弱,市场进一步上行空间有限。隆众资讯预计,即便下半年海外货源逐步补充,新能源产业的刚性需求也将支撑硫磺价格中枢明显抬升,难以回到2024年的低位水平。

面对高价常态,国内化工行业正从被动承受转向主动破局,替代工艺和一体化布局成为核心方向。磷石膏制酸作为最具潜力的替代路线,已在部分企业稳步推进;同时,龙佰集团持续加码氯化法钛白粉,从源头减少硫酸使用;云天化、兴发集团不断完善“磷矿—化工—新能源材料”全产业链,通过资源自给锁定成本优势。

本轮硫磺价格波动,短期来看,上游炼化企业的盈利优势将持续,中下游成本压力仍将存在,行业分化会进一步加剧。长期而言,业内企业有望加快技术升级和产业链整合。

券商相关研报指出,投资者可重点关注两类企业:一是拥有硫磺产能、资源自给能力强的炼化龙头;二是提前布局替代工艺、具备一体化优势的化工企业。同时需警惕地缘局势缓和、海外货源集中到港、替代产能超预期落地等因素带来的价格回落风险。

深南电路拟募资48.82亿元 建设算力电子电路等项目

证券时报记者 康殷

深南电路(002916)6月12日晚间公告,公司拟向特定对象发行股票募集资金总额不超过48.82亿元,扣除发行费用后用于无锡深南电路AI算力电子电路产品项目(36亿元)及补充流动资金(12.82亿元)。项目主要生产高速高密多层PCB产品,用于AI服务器、交换机等领域,建设期1年。

据了解,人工智能技术与产业数字化推动全球算力需求飙升,数据中心AI服务器、交换机市场迎来快速增长。AI产业的高速发展带动PCB技术加速迭代,产品向高速、超精密、超高层数方向升级。

受益于人工智能的发展与数据中心需求快速增长驱动,服务器与交换机市场需求强劲,带动高速高密多层PCB等市场需求快速增长。根据Prismark数据,2024年全球服务器/数据存储领域PCB市场规模为109.16亿美元,同比增长33.1%;预计2029年将达到257.29亿美元,年复合增长率18.7%。

深南电路表示,本次发行募集资金拟投资建设无锡深南电路AI算力电子电路产品项目,核心产品为应用于AI服务器、交换机的高速高密多层PCB产品,精准匹配智算基础设施的技术要求,通过扩大高端产能供给,助力我国算力体系建设,推动新质生产力发展。

同时,该项目聚焦公司现有高速高密多层PCB产品,本次发行将进一步加强公司在AI算力相关产品的布局,助力公司紧抓行业发展机遇。

近年来,深南电路经营与生产规模稳步扩张,新增产能陆续落地。公司持续以自有资金投入产线建设与技术看研,资金支出相应增加,整体资金需求明显上升。截至2026年3月31日,深南电路资产负债率为47.24%。通过本次向特定对象发行股票,公司将有效增强资本实力,优化资产负债结构,降低财务费用与财务风险,为公司后续业务发展提供充足的资金保障。

作为国内PCB行业的头部企业,深南电路在AI服务器、交换机PCB等领域已建立显著市场优势。高端AI算力PCB领域客户认证壁垒较高,进入全球头部厂商供应链需经过严格审核,涵盖质量体系、产品可靠性、批量交付能力、技术研发实力等多维度验证,一旦通过认证便形成较强的客户黏性,合作关系长期稳定。

深南电路表示,公司已与多家头部AI服务器厂商、交换机厂商、云服务商及芯片企业建立了深度战略合作关系。公司现有AI算力PCB产品订单饱满,核心客户产能需求意向明确,为本次募投项目建成后的产能消化提供了坚实保障。

一季度全球前十大晶圆代工营收季增3.7%

证券时报记者 阮润生

据机构统计,今年一季度全球前十大晶圆代工产值季增3.7%至479.5亿美元,再创新高,预计全球前十大晶圆代工第二季产值将再创高峰。从排名来看,第一季度晶合集成排名从第九名提升至第八名。

根据TrendForce集邦咨询最新报告,晶圆代工厂商受益于AI HPC(高性能计算)与相关周边订单出货,第一季电视、电脑、笔记本电脑等供应链提前生产出货,提高周边IC库存,厂商陆续接获客户提前生产或加单订单。第一季全球前十大晶圆代工产值季增3.7%至479.5亿美元,再创新高。

展望第二季,终端提前备货有望延续,叠加智能手机陆续进入新机备货周期,晶圆代工厂商产能利用率回升,陆续向客户表达下半年晶圆代工价格将上涨的意愿,将带动部分制程晶圆代工价格触底反弹,也进一步刺激客户提前备货动机。同时,AI相关先进制程与功率产品需求增长动能优于预期,也带动产业订单外溢与产能排挤效应。因此,第二季全球前十大晶圆代工产值将再创高峰,且季增幅较前季明显加速。

作为晶圆代工龙头厂商,台积电第一季营收环比增长6.3%至近358.6亿美元,淡季不淡;市占率于淡季逆势增长至72%。

另外,三星晶圆代工第一季也接获部分电视、电脑、笔记本电脑供应链提前备货订单,但与智能手机淡季效应相抵,营收季环比下降5.8%至32亿美元,市占率下滑至6.5%,排行维持第二名。

作为A股晶圆代工龙头,中芯国际一季度保持增长。据统计,第一季中芯国际接获电视、电脑、笔记本电脑ODM与品牌等供应链提前备货订单,且部分八英寸客户在2025年下半年洽谈的代工涨价生效,总晶圆出货与平均价格较上季度微增,营收环比增长0.6%至25亿美元,市占维持5.1%,排行第三。

A股晶圆代工“双雄”之一,华虹集团旗下子公司华虹宏力第一季总晶圆出货微幅增长,部分与平均销售单价下滑相抵,营收微幅季减0.2%至6.6亿美元。纳入上海华力营收后,华虹集团第一季营收小幅季增1.2%,营收12.3亿美元,市占维持2.5%稳居第六。

今年一季度,晶合集成排名提升。据统计,公司第一季营收季增3.2%至4亿美元,排名自前一季第九名提升至第八名。由于公司客户组合与电视、电脑、笔记本电脑等主要周边IC高度重叠,相关红利对公司营收贡献较其他同业更明显。不过,上市公司财报显示,今年第一季度晶合集成营业收入同比增长,但是归属净利润同比下降超过六成,由于市场竞争加剧,产品价格较上年同期下降,叠加固定资产折旧增加,整体毛利率短期有所下滑。

供应链提前备货效应也提振了联电业绩,公司陆续接获八英寸与十二英寸周边IC客户加单,第一季产能利用率与晶圆出货双双季增,由于出货八英寸晶圆比例提高,平均销售单价下滑约5%,营收季减3.2%至19.3亿美元,市占率3.9%位居第四。

相比而言,格芯客户组成因消费性供应链提前备货红利较少,而且适逢智能手机周边IC备货淡季,第一季晶圆出货与平均销售单价双双下滑,营收季减约11%至16.3亿美元,市占率略减至3.3%,排行维持第五名不变。

电摩市场逐渐走俏 头部企业密集上新抢占增量市场

证券时报记者 曹晨

近期,电动摩托车终端销量持续走高。行业数据显示,4月国内电摩销量同比增长35.24%,市场需求旺盛。为抢抓市场红利,各大头部品牌集中推出多款电摩新品,扩充产品矩阵,电摩已然成为企业实现业绩突破的核心赛道。

业内人士分析,新一轮带动需求转移,春季新品密集上市,多地放宽摩托通行政策多重利好,共同推动本轮电摩热销。同时,全球两轮车油转电趋势明确,国产电摩出海势头强劲。业内对全年电摩市场保持高速增长预期。

国内电摩销量大增

紧邻北京通州的河北燕郊两轮车线下门店,电摩车型热销态势明显。

记者近日走访当地爱玛、九号、小牛等多家线下门店看到,门店核心展区均重点摆放电摩、电轻摩车型。不少门店店员表示,电摩成交量已占到门店总销量七成以上,叠加6月中大促,门店日均销量较年初实现大幅攀升。

一家品牌门店店员向记者介绍:“新国标之后,电动自行车供给收缩,售价普遍上涨,同等预算下,电摩产品在动力、续航方面优势更突出;叠加燕郊本地摩托通行管控相对宽松,不少跨城通勤消费者优先选购这类车型。这款电轻摩出厂设计最高车速为50km/h,电机功率、电池电压均高于国标普通电动自行车。电轻摩属于机动车,需悬挂蓝色机动车号牌,驾驶人必须持有对应准驾驾驶证。”

记者从头部两轮电动车公司了解到,旗下电摩业务均迎来高速增长。小牛电摩相关负责人向记者表示,今年一季度公司国内电摩销量较去年同期增长3

倍。中高端车型热销,二三线城市需求放量,下沉渠道拓展与长续航产品需求,显著提升经销商订货意愿。

九号公司电动摩托车新品首销数据亮眼:5月29日,该品牌多款产品开启首销,4小时线上销售额突破1.5亿元,线上销量突破23000辆。

爱玛科技相关负责人表示,今年以来企业电摩出货量同比实现两位数增长,华北、华东市场增速较快。一方面新国标切换带来的存量转化,另一方面国内摩托赛事夺冠也带动市场消费热度,当前渠道经销商整体备货意愿良好。

旺盛的需求推动行业加速扩充电摩产品矩阵。工信部5月9日发布第407批机动车公告显示,雅迪、九号、爱玛、台铃、小牛、极核等企业扎堆申报电摩新品,电动两轮摩托车成为本次公告两轮车板块核心看点,新品申报数量大幅提升。

头部企业同步加码电摩产能建设,匹配长期增长需求。小牛电勇于1月30日常州西太湖签约年产150万辆高端智能出行项目,项目全部投产后,西太湖基地整体年产能可达300万辆。

“从产线设置来看,新增的两条高速电摩柔性生产线是专门为电摩品类设计的柔性产线,能够灵活适配不同配置、不同规格的电摩产品快速换型生产。”小牛方面对记者表示。

多地逐步优化政策

“与电动自行车相比,电动摩托车产品优势凸显,受众群体持续扩容,已成为县域下沉市场消费者的首选。”某头部品牌高管向记者表示。

多地政策松绑是本轮电摩市场大幅增长的主要驱动力之一。今年2月,中国摩托车商会发布题为《武汉市优化摩托车

管理政策删去中心城区上牌限制条款》的文章并表示,摩托车作为便捷的短途出行工具,能满足市民多样化出行需求,也有助于完善城市交通微循环。

“近年来全国多地逐步优化摩托车禁限政策,武汉的此次调整正是顺应这一趋势的务实举措。”中国摩托车商会称。

小牛电告告诉记者,多地政策“松绑效应”对电摩终端转化拉动显著。

“多地政策逐步放宽了外卖、快递等职业群体的刚需,新国标后部分电动自行车用户转向电摩以满足通勤对速度和续航的要求,叠加驾照申领年龄放宽,一证通办等便利措施降低了消费门槛。”爱玛科技方面表示。

品牌加快出海

在内销规模大幅扩容之外,海外市场增量同样亮眼。据海关总署统计,今年一季度民营企业电动摩托车及脚踏车出口同比增长30%,外贸业务有力拉动行业整体销量上行。

出口高增背后是中国制造突出的出海竞争力。九号公司相关负责人向记者表示,国产两轮车产业拥有诸多优势。一方面,全产业链自主可控,上游锂电、电机、电控、中游模具、线束,下游整车组装各环节自给率高,配套体系全球领先;单车型配套供应商可达数百家,一站式采购大幅提升出货效率。

另一方面,国内自主研发创新实力突出。比如公司产品迭代周期缩短至6—8个月,远快于国外同业12—18个月的节奏。此外,全球化布局与本地化运营优势显著,国产品牌海外多地销量快速提升,企业加速建设海外本土工厂,既能按需定制车型,也可有效规避贸易风险。

当前全球燃油两轮车的电动替代趋

势明显,头部企业纷纷加大海外市场布局力度。

5月13日,九号公司接受机构调研时表示,电动摩托车市场需求将持续上行,电摩品类营收占比有望长期维持高位,公司提前布局电摩赛道战略预判已显现优势。“九号将越南定为两轮车规模化出海核心首站,今年3月,企业组建专项团队赴当地完成全维度深度调研,对标本土品牌、国内同行的产品、渠道与用户需求完成摸排,调研结果显示品牌在产品优化、本土化适配方面存在明确市场机遇。”

小牛电告海外市场拓展已收获显著成效。公司此前披露2026年一季度海外整车销量13686辆,其中公司电摩产品在德国、意大利市场销量排名居前。

“公司自2024年起在欧洲搭建的250余家门店网络,搭配本地化团队提供全链条配套服务。在出海竞争中,中国电摩品牌拥有多重核心壁垒:完整成熟的本土产业链带来成本优势,迭代领先的智能电控、电池三电技术,以及经过国内大规模市场验证的成熟产品体系。”小牛电告向记者表示。

东方证券最新研报分析,海外广阔增量空间有望打开车企整体销量天花板,全球各区域市场呈现显著分化格局:拉美为国内两轮车第一大出口目的地,出口占比约40%;非洲市场增速超70%,增速领跑全球;东南亚存量出用刚需充足,市场渗透空间广阔;欧洲均是均价约5000欧元的高端高价蓝海市场;日韩依托扶持政策,成为国内品牌新的突破赛道。

盘古智库高级研究员江瀚向记者表示,海外燃油两轮车电动化是确定性长期趋势。长期维度下,企业从单一产品出口转向海外本地化产业布局,是规避贸易壁垒、巩固海外份额的关键方式。