

磷酸铁锂“涨价潮”背后： 成本上涨叠加供需转暖 企业谋求提价减亏

近期，新能源产业的关键材料磷酸铁锂涨价的消息引发市场广泛关注。中国证券报记者多方调研获悉，受上游原材料价格上涨以及下游市场旺盛需求的提振，磷酸铁锂生产企业纷纷寻求涨价，试图扭转亏损困局。

中国化学与物理电源行业协会磷酸铁锂材料分会秘书长周波在接受中国证券记者采访时表示：“目前，磷酸铁锂行业很多企业都是满产状态，供需整体应该是偏紧的状态。”有受访企业则告诉记者：“公司正在积极与下游客户沟通提价，这轮上涨行情，有望大幅收窄公司磷酸铁锂业务的亏损。”

●本报记者 李媛媛

◆

出现反弹信号 企业提价迫切

磷酸铁锂材料成为锂离子电池产业的核心支柱，以近74%的正极材料出货占比支撑全产业链运转，在储能电池领域更以99.9%的绝对占比，成为新型电力系统建设的关键基石。”中国化学与物理电源行业协会副秘书长汤雁日前表示。

汤雁介绍，2024年行业产能逼近470万吨，同比增长34%，而实际产量230余万吨，产能利用率不足50%；从2022年底到2025年8月，磷酸铁锂材料价格从17.3万元/吨暴跌至3.4万元/吨，跌幅高达80%，全行业连续亏损超36个月，6家上市公司平均负债率达67.81%。

这种僵局在今年下半年迎来转变。上海钢联数据显示，截至12月16日，动力型磷酸铁锂主流市场价格从今年6月底的3.18万元/吨涨至4.12万元/吨，最近一个月就上涨了0.26万元/吨。

“从目前来看，行业正在出现一些积极变化，预计会慢慢转向供需平衡，甚至会出现阶段性供需紧张。”龙蟠科技相关负责人对记者表示。

记者调研获悉，磷酸铁锂企业涨价意愿强烈，多家企业正积极与下游客户进行提价沟通。“最近，磷酸铁锂涨价较为明显，公司的磷酸铁锂每吨价格相比11月初上涨了1500元~2000元。”兴发集团相关负责人对中国证券报记者表示，公司并非主动涨价，而是顺应市场趋势。

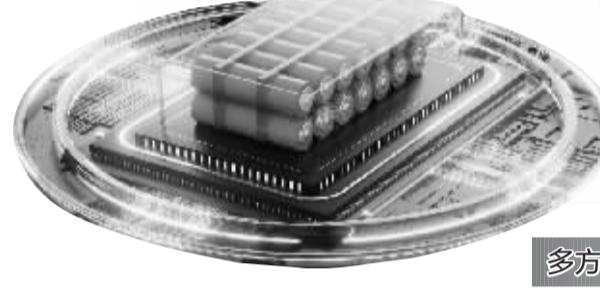
深圳一磷酸铁锂企业表示：“目前，整个行业对提价信心十足，公司在与客户商讨涨价事宜。”湖南裕能则表示：“公司与客户积极开展商务谈判，目前已取得较好的效果。”

行业产能利用率提升。丰元股份表示，2025年第四季度以来，受益于下游需求的持续增长，目前公司磷酸铁锂产品的有效产能利用率保持在较高水平。

成本倒逼提价 原料上涨成主因

周波分析认为，磷酸铁锂行业此次掀起涨价潮，核心驱动力是原材料价格的快速上涨。

12月16日，中国化学与物理电源行业协会发布数据显示，与10月相比，11月磷酸铁锂主材磷酸铁的平均价格微涨0.9%，达到1.06万元/



整个行业扩产动作明显放缓。若扩产节奏难以匹配需求增幅，未来可能面临阶段性供应缺口。

多方合力攻坚 技术整合破局

不容忽视的是，尽管磷酸铁锂价格持续回升，但仍低于成本，处于倒挂状态，行业仍未摆脱亏损困境。

周波表示：“产业良性发展需要合理的价格支撑。当前磷酸铁锂产品已从2代、3代向4代的高压实密度产品升级，并分化出快充、长续航等差异化产品，技术的迭代离不开持续的研发投入。若行业价格长期低于成本，企业将无力承担研发开支，不仅会导致优势产品供需矛盾加剧，还会削弱中国企业的全球竞争力。”

另外，周波表示，部分企业也会参考协会发布的磷酸铁锂成本指数来制定调价策略。

凭借其高安全性、长循环寿命和成本优势，磷酸铁锂已成为全球动力电池与储能电池的主流技术路线之一，具备广阔的增长空间。

周波表示，从技术路线来看，凭借显著性能优势，磷酸铁锂电池市场份额持续增长。从全球市场来看，海外企业正加速布局磷酸铁锂电池产能。以韩国企业为例，其持续扩充磷酸铁锂电池产能，但本土缺乏原材料供应能力，只能依赖中国采购。

与此同时，上市公司频频斩获大单。龙蟠科技控股子公司锂源（亚太）与Sunwoda签署了《长期采购协议》，2026年至2030年间，由锂源（亚太）合计向Sunwoda销售10.68万吨符合双方约定规格的磷酸铁锂正极材料。

领先企业亦通过技术迭代和供应链整合寻求突围。如丰元股份表示，公司同时布局磷酸锰铁锂、固态电池正极材料等前沿技术，适配多元市场需求。而兴发集团通过控股磷氟锂业布局高压实密度磷酸铁锂的关键原料磷酸二氢锂领域，有望进一步打通“磷矿-磷酸-磷酸二氢锂-磷酸铁锂”矿化材全产业链条。

中国化学与物理电源行业协会倡议，以创新升级为突破口，开辟价值增长新赛道。持续推

动前沿技术攻关，推动行业从规模竞争向质量竞争跨越。

前11个月动力电池产销增逾五成 应用边界不断拓展

●本报记者 李媛媛

应用场景加速拓宽

中国汽车动力电池产业创新联盟日前发布的数据显示，今年前11个月，我国动力和其他电池累计产量和销量分别为1468.8GWh、1412.5GWh，同比分别增长51.1%、54.7%。亮眼的数据背后，折射出我国电池产业规模强劲的增长势头。

规模优势显著

今年前11个月，我国动力电池累计销量为1044.3GWh，占总销量73.9%，同比增长50.3%；其他电池累计销量为368.2GWh，占总销量26.1%，同比增长68.9%。

在全球市场中，中国锂电产业已占据核心地位。今年前11个月，我国动力电池累计出口169.8GWh，占总出口量65.2%，同比增长40.6%；其他电池累计出口量为90.5GWh，占总出口量34.8%，同比增长51.4%。

据悉，今年前三季度，“新三样”出口总额超过9000亿元，其中锂电池贡献近4000亿元，占比超过四成。在近200GWh的锂电池出口总量中，宁德时代出口120GWh，占比近六成。

今年前11个月，我国三元电池累计装车量125.9GWh，占总装车量18.8%，同比增长1%；磷酸铁锂电池累计装车量545.5GWh，占总装车量81.2%，同比增长56.7%。磷酸铁锂凭借其高安全性、长循环寿命和成本优势，已成为全球动力电池与储能电池的主流技术路线之一。

业内人士表示，近年来，随着产业规模的扩张，我国动力电池的量产电芯能量密度普遍提升10%，4C以上快充技术使新能源汽车充电时间缩短了20分钟以上，电池循环寿命突破2000次，高比容量正极材料、高压负极材料、高性能隔膜和新型电解液等创新成果不断涌现。

与此同时，动力电池企业与低空企业加速合作，拓展应用场景。据中国汽车动力电池产业创新联盟预测，到2030年，eVTOL国内保

有量有望达到22万架，动力电池市场需求约22GWh，经济规模为1000亿元左右。

“固态电池是未来电池技术的重要发展方向，随着飞行汽车、无人机、机器人等新的应用场景兴起，这些领域对电池的能量密度、安全性提出了更严苛要求，市场对高能量密度、高安全性等高端电池需求也会增加，从而推动固态电池产业化发展。”贝特瑞相关负责人表示。

欣旺达动力电池产品线总经理周灶元日前表示，2026年，锂电产业仍将以“变”为关键词，在市场、政策、技术维度迎来多重考验与机遇，企业如何在技术投入与市

场回报间取得平衡，成为生存与发展的关键命题。

皖通高速董事长汪小文：

筑“高速+”资本新平台 以投融资互动激活“十五五”增长新动能

●本报记者 刘杨

皖通高速在“十四五”期间凭借“内生外延双向发力”战略实现稳健成长，核心路产稳步增利、资本运作多点突破、市值管理成果斐然，更以连续28年不间断的高比例分红赢得市场广泛认可。近日，皖通高速董事长汪小文接受中国证券报记者专访，深度复盘公司“十四五”期间在主业拓展、资本运作、市值管理等领域的核心举措与亮眼成果，并详细解读“十五五”期间聚焦高质量发展的四大核心目标与三大板块布局，清晰勾勒出公司顺应行业“数智化、绿色化、一体化”趋势，以科技信息化赋能主业、打造“高速+”资本投资运营平台的新发展蓝图。

内生外延双向发力

谈及“十四五”期间公司取得的稳健发展成果，汪小文表示，核心在于公司精准把握行业发展趋势，坚守“内生外延双向发力”的战略方向，牢牢抓住资产质量提升与主业规模拓展两大核心要素。在内生增长方面，公司将现有路段改扩建作为提升核心资产价值的关键抓手，顺利完成宣广高速改扩建这一长三角一体化重点项目。

“作为安徽省加快促进长三角一体化发展的高速公路重点改扩建项目，公司高度重视。”汪小文表示，通过PPP模式锁定30年最高收费标准，2025年前三季改路段及关联路段通行费收入已恢复至施工前同期的95%，资产盈利能力逐步回升。

同时，公司积极推动省际路网联通，成功协调江苏宁宣段、浙江宁千段相继通车，实现宁宣杭全线贯通，彻底打通省际“断头路”，该路段车流量与效益大幅增长，已于2024年实现扭亏为盈。此外，公司及时启动高界高速改扩建工程，通过成立工作专班推进项目实施，



皖通高速“皖美高速大脑”路网监测运营一体化平台

本报记者 刘杨 摄

进一步完善省内路网体系，为可持续发展筑牢根基。

在外延扩张方面，公司同样动作频频。汪小文介绍，“十四五”以来，皖通高速累计收购安庆长江大桥、岳武高速、阜周高速和泗许高速北段4条路产，总里程达188公里，交易规模总计89.52亿元。其中，今年年初以47.71亿元现金收购集团所属阜周公司、泗许公司100%股权，使自有路段里程从609公里增至745公里，实现公路主业拓展与集团资产证券化同步推进。与此同时，公司创新性利用外商投资企业身份，参与联合体先后中标S62毫郸、S98全禄新建项目，为后续主业扩张积累了宝贵经验。

资本运作的丰硕成果，是皖通高速“十四五”期间的一大亮点。从H股增发、发行高成长产业债券，到战略参与深高速定向增发、拟收购山东高速7%股份，一系列动作背后蕴含着清晰的战略考量。

“‘十四五’以来，公司实现的主业投资大多来源于集团对上市公司的支持。”汪小文对记者坦言，公司始终围绕“强经营、提质效”发展理念，充分把握国企改革、并购重组的政策机遇和低利率市场环境，发挥资信、财务杠杆、营

运管理及成本管控等核心优势，在集团全力支持下，持续聚焦主业扩大有效投资，构建投融资互动的良好发展格局。

在跨省联动合作方面，公司坚定推进“走出去”战略，积极搜寻优质稀缺项目。今年3月，公司斥资约5亿元参与深高速A股定增并成为前十大股东，成功融入粤港澳大湾区，迈出“走出去”的关键一步。10月下旬，公司与山东高速集团签订股份转让协议，拟以约30.19亿元受让其持有的山东高速7%股份并获得一个董事席位，若项目落地，公司将成为山东高速第三大股东，有望缔结更稳固的股权合作关系，拓展深层次、多领域合作空间。

在融资领域，公司今年6月成功向安徽交控集团香港公司定向增发4998万股H股，融资规模约5.22亿港元，不仅提升了集团持股比例、优化了公司股权结构，更实现了公司上市以来的首次股权融资，最终达成国有资产控制力增强、集团境外投资拓展、公司股权融资突破的“三赢”局面。

值得关注的是，自2021年提高分红比例后，皖通高速的公司市值和估值实现显著修复，谈及市值管理的核心逻辑，汪小文表示，公司始终将市值管理与经营发展深度融合，核心在于构建“经营提质、投资者关系优化、价值回报提升”的三位一体体系。

其中，在经营提质方面，公司2024年印发“强经营、提质效”工作方案，细化52项举措推进开源增收、管理提效、节本降耗，首次将经营业绩、成本控制纳入考核，推动营运单位从“成本中心”向“保障中心”、“利润中心”转变；创新推行协同除雪模式，首次开展营运平台管理岗位公开竞聘、首次推行绩效工资等机制，极大提升了营运平台的聚合力与价值创造力。今年，公司继续深化“强经营、提质效”，清欠应收账款，盘活闲置资产，降低财务成本，提升路网安全韧性，强化拥堵综合治理，路网畅通率始终稳定在99%以上。

坚守高比例分红回报股东

自上市以来，皖通高速已连续28年不间断派发现金股利，累计派发现金股利94.12亿元。“高比例分红政策的制定是公司综合考量经营实际、股东诉求、资金成本及融资环境后的制度性安排。”汪小文对记者表示，公司始终坚持“积极回报投资者与兼顾长远发展相统一”的原则，在保障正常经营和项目投资资金需求的前提下，通过建立科学、持续、稳定的分红回报机制，增强利润分配的透明度，引导中长期价值投资氛围，实现股东短期回报与公司长期发展的平衡。

展望“十五五”，汪小文表示，公司将锚定“高质量发展”战略方向，推进交通运输一体化融合、安全化提升、数智化升级、绿色化转型，聚焦做大主业规模、扩大有效投资、挖掘投融资互动潜力、放大财务及经营杠杆效应四大核心目标，力争实现公司规模体量跃升至行业中等偏上水平，经营业绩与管理质效保持行业领先，战新产业布局与数智化运营能力跃居行业较好水平，资本运作和市值管理成效达到行业一流水平，致力于将公司打造成为以“高速+”为核心的资本投资运营平台。

汪小文表示，具体来看，“十五五”期间公司将继续推进三大战略布局落地见效：一是聚焦核心主业做优做强，通过新建、改建、并购重组、股权投资等方式，构建“存量提质+增量扩容”的发展格局，稳步提升公司的资产规模与质量；二是聚焦运营管理提质增效，以“为司乘提供更优出行体验”为发展目标，通过管理协同、技术创新、服务升级、资源整合等方式，推动高速公路运营管理从“保通保畅”向“提质增效”转型；三是积极抢占新产业赛道，顺应行业“数智化、绿色化、一体化”发展趋势，继续深化同行业多领域合作，积极参与产业链上下游投资，谨慎筛选优质标的，开展并购重组与培育，进一步优化公司产业结构。

聚焦主业扩大有效投资

资本运作的丰硕成果，是皖通高速“十四五”期间的一大亮点。从H股增发、发行高成长产业债券，到战略参与深高速定向增发、拟收购山东高速7%股份，一系列动作背后蕴含着清晰的战略考量。

“‘十四五’以来，公司实现的主业投资大多来源于集团对上市公司的支持。”汪小文对记者坦言，公司始终围绕“强经营、提质效”发展理念，充分把握国企改革、并购重组的政策机