

## 磷酸铁锂行业以“减”稳价以“扩”破局

记者从多个信源获悉,近期行业热议的新年度价格谈判已取得实质性进展

■本报记者 曹卫新

2026年开年,磷酸铁锂行业呈现出“减产”与“扩产”并行的行业态势。头部企业一边集中开展减产检修,以供给收缩传递“挺价”信号;另一边,也有企业逆势加码扩产产能,抢占技术迭代先机。

1月6日,《证券日报》记者从多个信源获悉,近期行业热议的新年度价格谈判已取得实质性进展。磷酸铁锂生产厂商与下游大客户的加工费磋商仍在持续推进,其余客户则基本接受新一轮涨价方案,提价幅度在1000元/吨。

受访专家表示,磷酸铁锂行业“减产”与“扩产”并行的双向操作,看似矛盾,实则是行业在结构性矛盾下的理性应对。从短期通过减产稳定产品价格,到长期聚焦高端产能抢占市场,一系列举措层层递进,展现出行业逐步从“规模内卷”的竞争模式,向以技术、性能为核心的“价值竞争”转型。

## 减产“挺价”逐步显效

2025年12月末,磷酸铁锂行业掀起了一轮密集的减产检修潮。

记者梳理发现,2025年12月25日至2025年12月30日,湖南裕能新能源电池材料股份有限公司、湖北万润新能源科技股份有限公司、深圳市德方纳米科技股份有限公司、贵州安达科技能源股份有限公司、江苏龙蟠科技集团股份有限公司

(以下简称“龙蟠科技”)等5家磷酸铁锂行业头部上市公司相继披露检修减产计划,检修时间集中在2026年1月份,减产周期均为一个月。

据则言咨询发布的磷酸铁锂行业2025年度数据,截至2025年底,国内磷酸铁锂可利用产能达639.9万吨/年,相较2024年增加了153万吨/年。从市场格局看,上述公开宣布开展减产检修的5家企业,其2025年产量占行业总份额的比重较高。

从产业链格局来看,磷酸铁锂行业处于中间环节,议价话语权相对有限。2025年,上游端的碳酸锂等各类核心原材料价格大幅上涨,直接推高了生产成本,磷酸铁锂企业的成本压力骤增;下游电池厂商,尤其是头部企业话语权较强,通过绑定产能等掌握议价权。供需博弈下,2025年末,磷酸铁锂行业酝酿一场集体行动,多家头部生产厂商陆续释放信号,计划自2026年1月1日起上调产品加工费。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示:“此次集中检修是成本压力下的自发选择与市场博弈的综合结果。直接原因是碳酸锂等原材料价格大幅上涨,行业陷入成本倒挂的深度亏损,检修是缓解经营压力的现实手段。同时,头部企业选择在同一关键时间节点(年初定谈判期)行动,本身具有强烈的联合‘挺价’和释放供应收缩信号的博弈色彩。”

中国化学与物理电源行业协会磷酸铁锂分会秘书长周波在接受《证券日报》记者采访时表示:“磷酸铁锂行业集中开展减产检修,是行业常规产线操作与盈利承压双重因素叠加的结果。面对原材料涨价的压力,部分企业已向电池厂启动提价。尽管当前提价幅度尚未完全覆盖原材料上涨的成本,但行业此时集中减产检修释放的信号十分明确:磷酸铁锂材料企业已难以承受持续亏损的经营状态。”

有不愿具名的磷酸铁锂行业相关人士向《证券日报》记者透露,2025年四季度以来,行业供需热度不减,多数企业维持满负荷生产状态,头部企业更是订单饱和、产线持续运转。但产销两旺的背后,企业盈利状况却未同步改善,行业普遍陷入亏损困境,整体经营压力较大。目前通过行业集中开展减产检修所释放的“挺价”信号已逐步显现成效,形成阶段性积极反馈。

“除加工费磋商以外,新年度谈判还涉及核心原料的结算问题。行业厂商普遍提出的方案有两种:一是碳酸锂原料由客户100%自行供应。对厂商来说,这种方式能隔绝碳酸锂价格波动的风险,不用承担采购碳酸锂时的成本涨跌压力,只需稳定赚取加工利润;二是针对无法实现原料全部自供的客户,相关结算价格将不再参考第三方网站报价,而要跟随期货联动,让价格更透明公允。”一位不愿具名的磷酸铁锂行业厂商内部人士向《证券日报》记

者透露。

## 扩产升级抢占高端市场

伴随着新能源汽车及储能领域需求的快速增长,磷酸铁锂行业热度不减,高端产品紧俏格局凸显。头部企业集中减产检修的同时,在高端产能领域的扩产动作从未停歇。

2026年1月6日,富临精工股份有限公司发布公告称,公司子公司江西升华新材料有限公司(以下简称“江西升华”)拟与内蒙古自治区鄂尔多斯市伊金霍洛旗人民政府签订《投资合作协议》,江西升华拟在伊金霍洛旗经济开发区投资建设年产50万吨高端储能用磷酸铁锂项目,预计总投资金额60亿元。

依据公告,江西升华拟与内蒙古自治区鄂尔多斯市乌审旗人民政府、内蒙古卓正煤化工有限公司签署《投资合作协议》。江西升华拟在乌审旗新建“年产40万吨新型磷酸铁锂前驱体草酸项目”及“年产60万吨新型磷酸铁锂前驱体草酸亚铁项目”,项目预计总投资金额分别为12亿元和15亿元。

“此次扩产不是低水平重复,而是向着高端化与全球化的升维之战。”张孝荣表示。

龙蟠科技近期也同步推进多项扩产计划。2026年1月5日,龙蟠科技对外宣布,旗下子公司拟投资不超过20亿元建设高性能锂电池正极材料项目。

公告显示,此次扩产计划的投资主体为龙蟠科技控股子公司常州锂源新能源科技有限公司(以下简称“常州锂源”)。常州锂源拟与江苏省金坛华罗庚高新技术产业开发区管理委员会签署合作协议,在江苏省金坛华罗庚高新技术产业开发区内投资建设研发中心及年产24万吨高压实磷酸铁锂生产基地。项目将于2026年一季度启动建设,2026年三季度竣工投产,一期项目建成后产能不低于12万吨/年,二期建设将根据市场情况适时启动。

此外,在此之前的2025年12月25日,龙蟠科技对外宣布,计划将四川锂源三期产能从6.25万吨/年提升至10万吨/年,项目总产能提升至18.75万吨/年;2025年12月20日披露拟募资20亿元,用于建设19.5万吨高性能磷酸盐正极材料项目。

“公司正通过在山东、四川等地的现有工厂扩建,将单厂产能提升至接近20万吨水平,同时升级工艺聚焦高端产能,以满足头部客户供货门槛并抢占市场份额。”龙蟠科技有关人士对《证券日报》记者表示。

“龙蟠科技将20亿元集中投向高压高密度、高一致性高端产品,提前储备高端产能。这种双向操作的核心逻辑,是将‘库存周期’与‘产能周期’拆分开,进行精细化管理,库存端通过减产快速稳定产品价格,产能端则凭借高端产线布局提前抢占新一轮技术红利。”众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜对《证券日报》记者表示。

## 上海2026年首场土拍收金45.7亿元

■本报记者 陈潇

2026年1月6日,上海2026年首场土拍落下帷幕。本次共出让浦东新区高行镇森兰板块、闵行区兰香湖板块两宗地块,合计成交金额约45.7亿元,均以底价成交,拿地价格整体匹配当前市场预期。

从成交结果看,房企参与理性,延续了“聚焦确定性,控制投资节奏”的拿地思路。具体来看,浦东新区森兰板块地块规划住宅建筑面积约6.73万平方米,由越秀地产股份有限公司以25.6亿元底价竞得,成交楼面价约3.8万元/平方米。

2025年,越秀地产全口径销售金额位列上海房企TOP7。此次斩获浦东森兰核心地块,也将进一步巩固公司在上海核心区域的产品认知和影响力。

中指研究院上海数据总经理张文静向《证券日报》记者表示,浦东森兰地块是该区域三年来首次推出的普通商品房用地,叠加“好房子”政策导向,具备较强的片区稀缺性和发展潜力。地块交通便利,邻近轨道交通6号线洲海路站,周边拥有六师附小、森兰实验中学等教育资源,以及森兰印象城、巨峰路嘉里中心等商业配套,生活服务功能完善。

闵行区紫竹园区兰香湖板块为组合打包出让地块,总计建筑面积约6.01万平方米,其中住宅建筑面积约5.48万平方米,该地块吸引了两家开发商,最终由上海紫江(集团)有限公司(以下简称“紫江集团”)以总价20.09亿元竞得,成交楼面价约3.34万元/平方米。

张文静表示,闵行兰香湖地块坐拥显著的产城融合优势。依托紫竹园区产业基础,区域内高校科研与产业集聚带来了旺盛的产居服务需求。兰香湖北街商业、瑞金医院闵行院区等项目进一步提升了片区综合服务能级。占地约600亩的兰香湖湖,也显著增强区域宜居性。

紫江集团作为上海本土企业,对紫竹片区开发节奏与客群结构较为熟悉,本次拿地也体现出“就地深耕、滚动开发”的特点。

上海易居房地产研究院副院长严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示,2025年以来,上海涉宅用地成交保持平稳运行态势,核心区与优质板块仍是房企关注的重点,当前房企更倾向于在产品可控、去化确定性较强的板块择机补仓,而非全面铺开。

张文静认为,本次两宗地块虽以底价成交,但考虑到其均非热门核心区域,表现基本符合预期。

## 电广传媒拟通过股权置换优化资产结构

■本报记者 何文英

广电网络“一省一网”整合进程再获实质性进展。

1月6日,湖南电广传媒股份有限公司(以下简称“电广传媒”)发布公告称,公司全资子公司华丰达有线网络控股有限公司(以下简称“华丰达”)拟以持有的河北广电网络集团保定有限公司(以下简称“保定网络公司”)49%股权,增资入股中国广电河北网络股份有限公司(以下简称“河北网络公司”)。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪对《证券日报》记者表示,此次股权置换不仅是电广传媒落实行业整合政策的关键举措,更彰显其聚焦“新文旅、大资管”双主业的战略定力。根据公告披露的交易细节,华丰达所持保定网络公司49%股权作价9819.07万元,将全部用于认购河北网络公司新增股份,对应新增股份数量为468.9496万股,增资完成后将占河北网络公司注册资本的2.24%(暂定)。

电广传媒相关负责人表示对《证券日报》记者表示,本次交易通过股权置换优化资产结构、提升资源配置效率,与公司长期战略发展方向高度契合。詹军豪表示,电广传媒此次举动是对“一省一网”政策的积极响应,将有效推动河北地区广电网络的一体化运营。

电广传媒在广电网络整合进程中始终扮演重要角色。2020年,作为唯一一家上市公司参与全国有线网络整合,公司将持有的湖南省有线电视网络(集团)股份有限公司51%股份、广州珠江数码集团股份有限公司22.5%股份等核心广电资产注入中国广电网络股份有限公司,自此正式退出有线网络主业范畴,开启产业结构优化升级之路。

剥离非核心业务后,电广传媒确立“新文旅、大资管”双主业发展战略。近年来已实现连续盈利,战略转型成效显著。最新财报数据显示,2025年前三季度,公司实现营业收入31.90亿元,同比增长16.32%;归母净利润1.32亿元,同比增幅高达116.61%,核心业绩指标持续向好。

在“新文旅”板块,电广传媒聚焦独具传媒特色的芒果文旅产业,重点推进的“三湘星光行动”已在湖南8个地市落地10个项目,通过打造区域文旅新地标,有效带动当地经济效益提升。而在“大资管”领域,公司依托旗下达晨财智持续巩固创投行业领先地位,凭借前瞻性布局与战略定力,成功穿越经济周期波动,实现业绩稳健增长。

此次股权置换完成后,电广传媒将进一步聚焦双主业核心赛道,同时通过股权纽带深度参与河北广电网络整合发展。詹军豪认为,随着全国广电网络整合的持续推进,电广传媒既践行了国企社会责任,又通过资产优化为双主业发展注入更多资源,未来在文旅融合与创投领域的发展潜力值得期待。

## 2025年我国民航旅客运输量达7.7亿人次

■本报记者 李乔宇

1月6日,2026年全国民航工作会议召开。中国民航局局长宋志勇在会上表示,2025年,全行业全年完成运输总周转量1640.8亿吨公里,旅客运输量7.7亿人次,货邮运输量1017.2万吨,同比分别增长10.5%、5.5%、13.3%。

据宋志勇介绍,2025年,全行业完成运输飞行1455.1万小时、554.7万架次,在飞行量同比增长5.3%的同时,运输航空正班时率同比下降5.9%。2025年,民航总体实现盈利65亿元。

同期,国际航班恢复至2019年的90%以上,国际旅客运输量同比增长21.6%,中印定期客运航班实现复航,至拉美“南向通道”航线成功开辟,海南自贸港第七航权航班成功首飞,中亚、西亚、非洲、拉美方向旅客运输量同比增长59.3%、33.4%、39.0%、108.6%。

此外,2025年,全行业扎实推进航空物流降本提质增效,国内、国际货邮运输量同比分别增长7.3%、22.1%,我国航空企业国际货运市场份额达44%,同比提高3个百分点。

过去一年,更多旅客乘坐国产大飞机出行。C919安全载客突破400万人次,C909成功拓展越南、老挝等国际市场。

宋志勇表示,2025年,我国航空总人口超5亿,成为全球第一航



空人口大国。

“十四五”时期,民航累计完成固定资产投资6300亿元,新增跑道49条、机位2232个,航站楼面积682.74万平方米,运输机场总数达270个,机场总容量超过18亿人次;净增运输飞机671架,机队总规模达4574架;“10+3”骨干航路网

基本建成,我国民航综合保障能力迈上新台阶。

“十四五”时期,C919、AG600、Z15、ARJ21等国产航空产品完成适航审定,我国运输机队中国产飞机达220架,空管核心通信导航监视设备全部实现国产化,空管系统新增主要装备国产化率达到96%。

宋志勇表示,“十五五”时期,必须按照党中央关于高水平对外开放的战略部署,围绕服务国家战略大局,对外交往全局,扎实推进空中丝绸之路建设走深走实,不断优化“3+7+N”国际航空枢纽功能体系,统筹推进“一圈六廊五通道”国际航线网络建设,完善与

共建“一带一路”国家间航线网络布局。

2026年,民航将统筹国内国际两个市场,积极服务全方位扩大内需和高水平对外开放,力争完成运输总周转量1750亿吨公里、旅客运输量8.1亿人次、货邮运输量1070万吨。

## 商业航天“国家队”出手 产业发展动力足

■本报记者 许林艳

近期,商业航天行业利好密集释放,发展全面提速。

据国家企业信用信息公示系统,近日,中国航天科技集团商业火箭有限公司发生工商变更,注册资本由10亿元增至13.96亿元。其中,中国航天科技集团有限公司出资金额由5.1亿元增加至9.06亿元。

资料显示,中国航天科技集团商业火箭有限公司成立于2024年9月份,经营范围包括航天发射技术服务、火箭控制系统研发、火箭发动机研发与制造、火箭发射设备研发和制造等。该公司由中国航天科技集团有限公司、上海航天设备制造总厂有限公司等共同持股。中国航天科技集团有限公司被

称为商业航天领域的“国家队”,拥有14家境内外上市公司。

“国家队”出手再次点燃市场热情,2026年1月6日午后,商业航天概念股爆发,截至当日收盘,北斗星通、中国卫通等24只个股集体涨停,其中多股实现连板。

“注册资本规模往往被视为公司实力的象征,公司增资后,在参与招投标、获取信贷支持、拓展业务合作等方面通常更具优势。”上海明伦律师事务所律师王智斌对《证券日报》记者说。

“商业航天属于高投入、长周期的战略性新兴产业,火箭研制的技术攻关、材料采购、测试验证等环节均需大额资金支持。”中国城市发展研究院投资部副主任袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,此次

“国家队”增资不仅能够有效缓解企业研发投入的资金压力,加速技术迭代与产品成熟,更能强化央企在关键领域的掌控力。

袁帅进一步表示,增资行为具有显著的行业示范效应,有望吸引社会资本加速涌入商业航天赛道,带动产业链上下游的投资热情,逐步形成“央企引领、多元参与”的产业生态,为行业规模化发展注入持续动力。

我国商业航天产业处于蓬勃发展阶段。据央视新闻报道,2025年,中国航天发射次数创历史新高,多型商业火箭密集首飞验证回收,产业进入规模化拐点。

开源证券研报认为,目前,中国回收火箭已进入工程验证阶段,蓝箭航天朱雀三号、长征十二号甲

等多型火箭密集试飞,预计未来三年将进入“边发射、边迭代”的商业化初期。2030年,中国有望实现年发射100次,单次成本约1亿元水平,火箭发射及卫星制造年产值有望达到850亿元。

面对广阔的市场前景,上市公司纷纷加快布局步伐。1月6日,中兴通讯股份有限公司在互动平台上表示,商业航天领域的通信技术与地面通信网络存在天地融合的趋势,公司致力于构建面向6G的星地融合通信网络。目前,公司已与国内运营商、卫星公司合作,开展了多次NTN技术试验验证并取得突破。

同日,江苏力星通用钢球股份有限公司回复投资者称,公司高精度G5级滚珠产品在航空航天有

应用。

行业的快速发展也意味着竞争日趋激烈。“随着政策支持与市场扩容,越来越多的企业涌入商业航天领域,如何在激烈的市场竞争中脱颖而出,成为一大考验。”盘古智库高级研究员余丰慧对《证券日报》记者说。

“当前行业融资更多的偏向头部企业,中小企业面临资金压力大、融资渠道窄的困境。”巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇对《证券日报》记者表示。

余丰慧表示,企业需加大研发投入,聚焦火箭回收等关键领域的技术突破;同时也要创新融资模式,通过引入战略投资者等方式拓宽资金渠道,并通过提升服务质量和效率来增强市场竞争力。