

探寻产业发展“新引擎”

动力电池技术路线之争仍然胶着

本报记者 冯雨瑶

在动力电池领域，如今，国内磷酸铁锂电池市占率已突破80%大关，而三元锂电池仍坚守部分中高端市场。

4月7日，高工产业研究院(GGI)官微发布《全球动力电池装机月度数据库》显示，在中国磷酸铁锂电池配套装机大幅增长带动下，今年1月份至2月份全球磷酸铁锂电池装机份额首次超过三元动力电池，占比49.9%。另据中国汽车动力电池产业创新联盟发布的最新数据，今年2月份国内动力电池装车量为34.9GWh，同比增长94.1%。其中，三元锂电池装车量为6.4GWh，占总装车量18.5%，同比下降7.2%；磷酸铁锂电池装车量为28.4GWh，占总装车量81.5%，同比增长158%。

动力电池作为新能源汽车的核心部件，其技术路线的选择直接影响整车性能和市场竞争格局。过去十年，三元锂电池和磷酸铁锂电池两种技术路线经历了长时间的市场博弈。而面对持续升级的市场需求，三元锂电池和磷酸铁锂电池的竞争或将持续胶着。

总体来看，技术路线的最终走向仍取决于材料创新和市场需求的变化。特别是能量密度、快充技术等关键指标的突破，可能重构市场竞争格局。当前，高压磷酸铁锂作为提升电池能量密度的利器，成为引领磷酸铁锂持续抢占市场高地。未来有望构建企业竞争护城河，进一步推动行业洗牌。

磷酸铁锂占领竞争高地

磷酸铁锂电池与三元锂电池各有优劣。相比三元锂电池，磷酸铁锂电池具有低成本、高可靠性和低火灾风险等优势，但其能量密度较低。2021年以前，凭借着高能量密度、长续航等优势，三元锂电池在国内的市占率始终保持领先地位。

但随着创新技术的迭代，这一局面很快扭转，磷酸铁锂在安全性和成本等方面的优势愈发凸显。不少国内外车企转向选择磷酸铁锂电池装车，一些锂电巨头也开始加大磷酸铁锂电池工厂的投建，磷酸铁锂迅速实现反超。

进入2025年，磷酸铁锂还在持续占领新的竞争高地。记者注意到，今年以来，主流磷酸铁锂厂商订单集中“爆发”，产业涨价氛围浓厚，大单主要集中在新一代高压磷酸铁锂这类高端产品。

上海钢联新能源事业部锂电分析师蒋加晖介绍，磷酸铁锂行业目前以磷酸铁二硫化物或草酸亚铁法生产高压磷酸铁锂为主，高压磷酸铁锂可在相同体积下增加活性物质含量，从而提高电芯的能量密度，提升电池续航里程，降低综合成本。

一家锂电正极材料厂商的工作人员向记者证实了磷酸铁锂有涨价

倾向这一情况。她表示：“从目前的情况看，一些头部厂商有涨价倾向。部分大厂有对不同磷酸铁锂材料实施涨价的意向，但每次订单执行的价格不同，具体涨多少还不太清楚。”

磷酸铁锂的涨价其实早有迹象。今年1月中旬，湖南裕能新能源电池材料股份有限公司(以下简称“湖南裕能”)回应公司产品涨价称：“公司一直在积极地与客户进行协商，目前已有部分客户确定涨价。”

珠海黑崎资本投资管理合伙企业(有限合伙)的首席战略官陈文对记者说：“市场需求持续放量，新能源汽车市场蓬勃发展，推动了对磷酸铁锂电池的需求不断攀升，进而带动了磷酸铁锂正极材料销量增长。此外，产品迭代加速，磷酸铁锂正极材料朝着高压实密度方向快速迭代，是推动价格上涨的主要因素。”

当前，高压磷酸铁锂通常指粉末压实密度2.6g/cm<sup>3</sup>以上的磷酸铁锂材料，即四代磷酸铁锂。其凭借更高的压实密度和性能优势，较普通产品溢价能力更强，部分企业已实现量产供货。

上述工作人员提到，之前磷酸铁锂以二代产品为主，现在已经过渡到三代产品，甚至一些头部企业已经在出货四代产品，议价能力更强。

“四代高压磷酸铁锂产品能够满足市场对高能量、快充等性能需求，需求旺盛，供应偏紧张，头部企业有望通过技术壁垒进一步巩固优势。”位于广东的一家锂电厂商负责人向记者表示，“公司的高压磷酸铁锂产品持续迭代升级，动力型高压磷酸铁锂产品已批量出货，超高压磷酸铁锂产品验证进展顺利。”

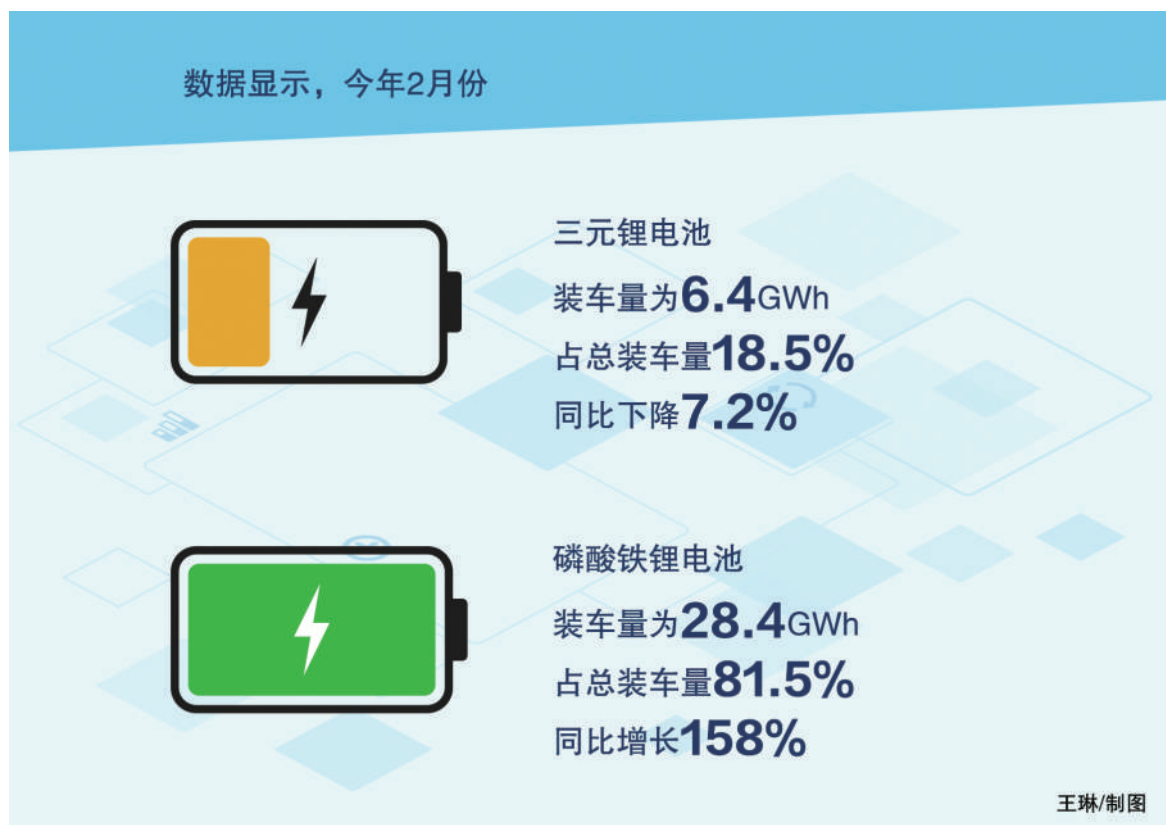
关键变量改变竞争格局

在动力电池行业的发展历程中，每一次材料技术的重大突破都会引发市场竞争格局的深度重构。高压磷酸铁锂不仅是涨价背后的主要推手，也是产业新技术竞速的高地。

2023年，宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)神行超充电池的发布，直接将磷酸铁锂电池技术推向了新的高峰。随后推出的神行PLUS，通过纳米级精准排布让正极材料密度达到

“从当下势头来看，行业龙头们显然已经蓄势待发，准备开启一场激烈的军备竞赛。”真锂研究(北京)清华正兴科技发展有限公司首席分析师墨柯对记者说。

电池企业正不断推出新的电池技术，打开高压磷酸铁锂的市场空间。例如，宁德时代将神行电池系列视为2025年的市场推广重心，目标是占据其磷酸铁锂电池出货量



的半壁江山。

锂电池材料企业也在积极推陈出新。湖南裕能曾表示：“公司高压磷酸铁锂新产品YN-9系列主要面向动力电池应用场景，通过改进粒径配技术，不仅有效提高了材料的压实密度，也保证了材料的容量发挥和倍率性能。”

国金证券发布的研报显示，预计2025年高压磷酸铁锂产品行业需求，供给分别为73万吨、78万吨，供需整体偏紧。

高压磷酸铁锂需求井喷的背后，是新能源汽车与储能市场的双轮驱动。尤其在储能领域，数据显示，2024年，全球储能电池出货量为356GWh，同比大增了61.5%。再叠加市场对快充电池和大容量电芯的迫切追求，使得高压磷酸铁锂技术成为重要趋势。

与需求侧的火热相对的是，供给侧的状况略显局促。因技术门槛较高，在头部企业中，仅有少数能够掌握高压磷酸铁锂这一关键技术。中小企业在攻克技术壁垒等方面仍存不少挑战。

高压磷酸铁锂技术的突破不仅带来了产品性能的提升，更引发了动力电池市场供需结构与价格体系的全局重构。2024年至2025年间，这一变革已清晰体现在产业链各个环节——从原材料溢价到产能分配，从企业盈利到市场份额，高压磷酸铁锂正成为决定行业竞争胜负的关键。上海市人民政府办公厅印发的《全面推动上海旅游业高质量发展三年行动计划(2025—2027年)》提出，拓展入境旅游产品市场，与国际旅行社合作对接旅游产品，组织遴选“上海礼物”，促进产品和需求形成良性互动。

蒋加晖认为，这一趋势将加速行业出清，一方面，头部厂商通过技术优势及大规模订单提升市占率，而缺乏技术的中小厂商或被淘汰。同时，产业的盈利模式也将发

生转变，市场从价格战转向技术溢价，未来具备技术储备与一体化能力的厂商将主导市场。

不过，墨柯表示，看似未来风光无限的赛道，实则也是暗藏危机。“高压磷酸铁锂虽较普通磷酸铁锂能量密度有所提升，但与三元材料等相比，其提升空间相对有限，限制了在高能量密度需求场景的应用。”

两大技术之争加速演进

高压磷酸铁锂技术的崛起绝非终点，而是动力电池产业新一轮技术竞赛的起点。

作为新能源汽车领域的两种主流技术路线，磷酸铁锂电池和三元锂电池的市场博弈仍在持续。最开始，三元锂电池始终保持市场领先地位，但好景不长，随着刀片电池、CTP封装技术等创新涌现，磷酸铁锂电池的市场占有率稳步提升。

2020年，比亚迪股份有限公司发布刀片电池，将传统磷酸铁锂电池包的体积利用率提升50%以上，能量密度得以大幅提升。同时，在多项技术的突破下，磷酸铁锂电池续航里程提升到与三元锂电池不相上下的地步。

墨柯表示：“随着新能源汽车对续航里程和充电效率需求的持续增长，能量密度优化已成为行业焦点所在。也因此，业内普遍视高压磷酸铁锂技术为新的竞争点。”

对比三元锂电池目前的情况，尽管磷酸铁锂电池一路高歌猛进，但结合市场及应用场景的表现，三元锂电池厂商仍看好三元锂电池，三元锂电池也仍是国内不少中高端电动车的首选。例如，问界M9新车型配备宁德时代三元锂电池。此外，全固态电池被业界公认为下一代动力电池的“终极形态”，采用的正是高镍三元材料为正极。中国科学院院士欧阳明高预测：“全固态电池产业化开始的时间在2027年至2028年，到2030年可以完全实现量产。”这一技术突破或再次改变三元锂电池和磷酸铁锂电池的竞争格局。

更为关键的是，具身智能机器人、eVTOL(电动垂直起降飞行器)两大万亿元级市场的快速扩容，为三元锂电池提供了巨大的增量空间。从所配备的电池看，这两大领域的要求更为严苛：既要轻量化，又要有足够的续航，还要保障安全性。而三元锂电池凭借其高能量密度和长续航能力，已成为这两个领域的首选动力源。新兴应用对价格敏感度较低，但对性能要求极高，有望为三元锂电池开启“第二春”。

据高工产业研究院预计，如果每台具身智能机器人平均配备2kWh电池容量，2025年全球具身智能机器人用锂电池出货量将达2.2GWh，到2030年需求将超100GWh。

可以看到，新兴应用场景的扩围，也让三元锂电池与磷酸铁锂电池技术路线之争进入新阶段。未来的竞争已不再局限于单一性能指标的比拼，而是扩展到材料创新、工艺优化等多维度的综合较量。

站在2025年这一时间节点展望未来，材料创新、工艺升级与应用拓展将继续推动动力电池技术边界不断向外扩展，进而引发更深刻的产业生态变革。

正如墨柯所言，磷酸铁锂在被市场边缘化到逆袭，再到持续突破，说明没有永恒不变的技术优势，只有不断创新才能立足。“未来，这场竞赛正是一场重要的技术较量，其最终结果，会深刻影响新能源产业的未来走向。”

41家A股上市公司一季度业绩预喜

本报记者 王镜茹

一季报作为全年业绩的开篇，对上市公司上半年乃至全年业绩都具有风向标意义。Wind资讯数据显示，截至4月6日，已有42家A股上市公司发布2025年一季度业绩预喜，其中41家公司业绩预喜，仅1家公司业绩预减。

从净利润增幅来看，不少公司实现了“开门红”。张家港广大特材股份有限公司(以下简称“广大特材”)、上海翔港包装科技股份有限公司等上市公司预计一季度净利润最大增幅超100%。其中，广大特材预计2025年第一季度实现归属于母公司所有者的净利润7500万元左右，与上年同期(法定披露数据)相比，预计增加7032.65万元左右，同比增长1504.79%左右。

广大特材相关负责人表示：“一季度下游所属行业需求整体向好，公司产销两旺，营业收入同比实现稳步增长。同时，公司根据市场变化情况适时优化内部产品结构，增加风电主轴、阀块等较高毛利率产品的销售份额，使得整体毛利率得到有效修复，公司盈利能力增强。”

此外，泰凌微电子(上海)股份有限公司、深圳翰宇药业股份有限公司(以下简称“翰宇药业”)等企业预计今年一季度将实现扭亏为盈。

作为国内多肽药物领军企业，翰宇药业预计2025年第一季度归属于上市公司股东的净利润为6000万元至7200万元，去年同期亏损1410.20万元。翰宇药业相关负责人表示：“一季度公司主要的营业收入来源于海外业务，此前与海外客户签署的多肽制剂及原料药等多个重要订单陆续完成发货，完成了相关会计科目的确认，推动营业收入的增长。”

深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司基金经理夏风光对《证券日报》记者表示：“总体来看，今年一季度上市公司利润增速有所回升。其中，高成长个股集中在科技领域，半导体设备、风电等行业表现较为亮眼。贵金属和有色金属等周期品种价格明显抬升，相关上市公司一季报出色。工程机械等出口产业链表现也不错。”

中原证券股份有限公司研报显示，4月份是年报和一季报密集披露期，市场将从预期驱动转向基本面验证。业绩超预期的行业龙头及毛利率改善的个股将获资金青睐，而缺乏业绩支撑的主题概念股或面临调整。

展望后市，北京科方得科技发展有限公司研究负责人张新原对《证券日报》记者表示：“未来市场有望呈现科技领涨、红利防御、消费复苏与内需驱动的特征。综合来看，2025年一季度的上市公司业绩预告不仅为市场注入了信心，也为投资者提供了明确的方向。随着宏观经济持续复苏，上市公司业绩有望延续向好态势，为全年表现奠定坚实基础。”

增持回购频现传递市场信心

本报记者 桂小篆

4月7日晚间，山东步长制药股份有限公司、广联达科技股份有限公司、北方光电股份有限公司(以下简称“光电股份”)等多家上市公司陆续发布了有关回购或增持的公告。

此外，还有多家上市公司用高管提前终止减持计划、董事长提议回购股份等方式向投资者传递信心。

比如，4月7日晚间，万华化学集团股份有限公司发布公告，董事长廖增太提议回购公司部分股份，回购的股份将用于减少注册资本，优化公司资本结构，提升公司股东价值。回购金额为3亿元至5亿元。

同样是在4月7日晚间，苏州光格科技股份有限公司发布公告，收到公司实际控制人、董事长兼总经理姜明武提议，基于对公司长期投资价值的认可和对未来业务发展的信心，建立健全公司长效激励机制，并增强投资者对公司的投资信心，促进公司健康、稳定、可持续发展，提议公司通过集中竞价交易方式进行股份回购，并在未来适宜时机用于实施员工持股计划或股权激励。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林告诉《证券日报》记者，上市公司更新增持、回购进展，是一种积极的态度，表达了维护好市场和投资者关系的信心。“在当前的背景下，建议上市公司积极沟通投资者，及时说明情况，缓解投资者的情绪，防止上市公司和投资者因为沟通不畅而出现误解的现象。从市场层面来看，建议上市公司严密监测量化、融券等方面的情况，做好应对的预案。”

除了回购行为之外，有多家公司的股东在4月7日实施了增持。例如，公告显示，4月7日光电股份收到控股股东光电集团及其一致行动人中兵投资出具的《股份增持告知函》，光电集团、中兵投资按照其股份增持计划实施了首次增持。

记者据同花顺数据梳理，仅今年以来(2025年1月1日至4月7日)，就有187家上市公司公告披露回购增持贷款计划。接受《证券日报》记者采访的行业人士认为，这些举措背后，是上市公司对自身经营有信心，希望通过采用更多积极手段向投资者传递信心、管理市值的同时，对主营业务的发展也能有更好的提振作用。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示，上市公司用增持、回购传递积极信号，作用显著。这些举措能向市场展示公司对自身价值的认可，增强投资者信心，有助于稳定股价，减少波动。

入境游潜力持续释放 多地“圈粉”外国游客

本报记者 丁蓉

拥有千万粉丝的美国网红“iShowSpeed”(中文昵称为“甲亢哥”)正在直播中国行。今年清明小长假期间，他出现在深圳街头进行旅游直播，感叹“深圳是一个科技城市”。在深圳欢乐海岸，他乘坐比亚迪仰望U8体验下水行驶，而在华为门店，他则一口气买了3台“三折叠手机”。

我国入境游市场潜力持续释放。据北京出入境边防检查总站官微“北京边检在线”消息，今年一季度，北京口岸出入境外国人数量突破110万人次，同比增长44%；据深圳出入境边防检查总站“深圳边检”消息，今年一季度，经深圳各口岸入境外国人157万人次，同比增长39.5%。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问丁臻宇在接受《证券日报》记者采访时表示：“一方面，免签等政策大幅提升了外国游客来华旅游体验；另一方面，我国各地积极打造城市名片，增强城市吸引力；同

时，旅游企业开展海外推广活动，通过社交媒体、旅游展会等渠道提高了中国旅游的国际知名度，推动我国入境游产业快速发展。”

入境游产品日趋丰富

4月初，来自韩国足球协会的近400名游客经威海入境，开启为期多天的“跟着赛事去旅行”山东之旅。这是去年对韩相关免签政策实施以来，山东迎来的最大规模韩国入境旅游团。据悉，韩国游客“周五下班去山东”已经成为新时尚。为承接免签政策带来的“大流量”，威海推出“一日游”“多日游”等特色旅游产品，并不断优化旅游服务设施，提升旅游服务质量，打造特色旅游产品。

近日，来自俄罗斯的研学旅游团来到南京，度过了为期12天的中国行。这个研学团不仅走进红山动物园观看大熊猫、老虎等，还深度探访南京夫子庙，探秘南京博物院。江苏采取了一系列务实措施，大力优化口岸签证、过境免签、区域性入境免签

等流程，营造宽松便捷的人境环境。

为了吸引外国游客，多地纷纷出台支持政策。例如，广西壮族自治区文化和旅游厅印发的《2025年入境旅游奖补实施方案》提出，2025年1月1日至12月31日，对接待境外游客(含港澳台)来桂旅游的旅行社进行临时性奖励。上海市人民政府办公厅印发的《全面推动上海旅游业高质量发展三年行动计划(2025—2027年)》提出，拓展入境旅游产品市场，与国际旅行社合作对接旅游产品，组织遴选“上海礼物”，促进产品和需求形成良性互动。

“随着我国经济的不断发展和国际影响力的不断提升，越来越多的外国人开始关注和向往中国旅游。”北京奥优国际文化传媒有限公司董事长张明向《证券日报》记者表示，“客源多元化、消费需求旺盛、市场潜力巨大是我国入境游市场的明显特征。”

上市公司积极行动

伴随入境游的热火，多家在入境

游方面有所布局的上市公司也浮出水面。

一些上市公司通过子公司发力入境游服务产业。例如，广州岭南集团控股股份有限公司(以下简称“岭南控股”)控股子公司广州广之旅国际旅行社股份有限公司(以下简称“广之旅”)持续丰富入境旅游产品，并在多个国家及地区的相关渠道推广及销售，吸引更多入境游客。岭南控股相关负责人表示，在当前的入境游互动平台表示：“2024年，广之旅成功接待多个百人入境游大团、成功申报广州市首个口岸团队签证、中标成为广州唯一一家为国际中转旅客提供一日游的旅行社。同时，受益于入境免签政策，公司的控股子公司海南特区国际旅行社有限公司成为当地入境游主要运营商。”

众信旅游集团股份有限公司相关负责人表示：“受益于我国入境游政策的不断优化，入境游市场迎来发展红利期，公司于2024年成立入境服务子公司，并已陆续推出贴合市场需求的旅游产品，2025年第一季度该公

司经营情况正常，入境游服务人次稳步增长。”

另有多家上市公司表示将紧抓入境游市场机遇，并介绍了相关计划。凯撒同盛发展股份有限公司相关负责人表示：“当前公司已经开展的人境游业务主要面向东亚地区，国内接待主要以合作为主，后续将逐渐加强全球更多区域的客户发展，与海外合作伙伴深入合作，以商务团、主题化产品为先导，并在当前有本地化优势的区域，如青岛、北京、重庆、海南等地，拓展地接服务能力。”

丽江玉龙旅游股份有限公司相关负责人表示：“公司通过开展精准的国际营销活动，充分利用落地签证和240小时过境免签政策，积极拓展入境游市场，大力发展高端定制深度游，推动丽江旅游实现‘引进来’与‘走出去’的双向互动，提升丽江文旅的国际影响力。公司在未来的开发、经营中将继续发挥区位优势，经营优势、品牌优势、经营管理经验优势、营销优势，使公司的各项业务迈上一个新的台阶。”