

锂电市场“剩者为王” 电解液“双雄”殊途同归

本报记者 李哲 北京报道

在剧烈震荡的碳酸锂市场中，电解液“双雄”多氟多(002407.SZ)和天赐材料(002709.SZ)亦未能独善其身。

近日，两家公司相继发布的2023年业绩预告显示，其净利润

合力推动国产电解液增长

在锂电池市场领域，两家公司分别选择了截然不同的发展路径。

电解液作为锂离子电池四大主材之一，在锂电池正负极之间充当离子传输的载体和电荷传递的介质，起到传导输送能量的作用。当前，电解液约占锂离子电池成本的13%左右。在国内市场，天赐材料、多氟多、新宙邦(300037.SZ)占据了较大的市场份额。

回溯历史，自1991年索尼发布商用锂离子电池以来，电解液便是锂电池产品中的重要组成部分，在当时的电解液市场中，日本电解液公司占据了绝对的市场主导。2000年前后，韩国锂电池企业崛起。2009年，韩国超过日本成为全球电解液第一生产大国。

据多氟多董事长李世江回忆，在多氟多成功实现六氟磷酸锂的国产化替代之前，这一关键原料的制造技术完全被国外垄断，每吨售价在百万元以上。

2010年前后，我国电解液市场伴随锂电池的快速发展而逐渐实现突破。彼时，以氟化工起家的多氟多率先实现了六氟磷酸锂的国产化替代。随后，2014年，天赐材料登陆A股。

如今，经过多年发展，我国电解液的产能已经在全球占据主导地位。研究机构EVTank联合伊维经济研究院共同发布的《中国锂离子电池电解液行业发展白皮书(2024年)》显示，2023年，全球锂离子电池电解液出货量达到131.2万吨，同比增长25.8%，其中中国电解液出货量为113.8万吨，同比增长27.7%。中国电解液出货量持续攀升，全球占比高达86.7%。

在锂电池市场领域，两家公司

均呈现不同程度的下滑，究其原因主要为上游原材料价格波动所致。

《中国经营报》记者注意到，依靠氟化工优势，多氟多率先实现了锂电池电解液核心原材料六氟磷酸锂的国产化替代，并试图延伸产业链至整车市场，最终在造车失败后



近日，多氟多与天赐材料两大电解液巨头相继发布2023年业绩预告，其净利润均呈现不同程度下滑。图为天赐材料厂区。

分别选择了截然不同的发展路径。

2015年受到补贴政策的刺激，新能源汽车得以快速发展，多氟多收购红星汽车，进而将触角向整车市场延伸。然而，红星汽车似乎并未给多氟多带来更多收益。财报显示，2016—2019年，红星汽车的营业收入分别为0.09亿元、2.09亿元、1.87亿元、0.08亿元，净利润则为-0.48亿元、0.065亿元、-0.48亿元、-2.77亿元。最终，造车梦醒的多氟多在2020年9月完成对红星汽车的剥离。

目前，在多氟多锂电池产品线构成中，包含了“萤石—高纯氢氟酸—氟化锂—六氟磷酸锂—锂电池”的产业链。事实上，六氟磷酸锂是正极材料和电解液的生产原料之一。而多氟多在锂电池方面的生产则需要外采正极材料和电解液。

据一位熟知多氟多的人士透露，多氟多在氟化工方面拥有深厚积淀，在六氟磷酸锂的制备方面具备相应的原材料优势。此前，该公司曾考虑过将整条产业链打通，甚至还有整车业务，但是整车业务在2018年就逐渐开始剥离。电池业

务是多氟多很早就已在布局的板块，目前也取得了相应的成果，因此一直保留这块业务的发展，主要还是希望专注于熟悉的领域，在六氟磷酸锂方面没有继续向正极、电解液方面渗透。

多氟多内部人士表示，公司在锂电池板块的核心业务还是在六氟磷酸锂、锂盐领域。

天赐材料则在2014年上市之后，逐步提升公司在锂电池产品方面的营收。上市之初，在天赐材料营收中占据主力地位的是个人护理品材料。2013年财报显示，个人护理品材料占其总营收达60.35%，锂离子电池材料则为23.23%。随后天赐材料逐渐拓展锂离子电池材料，2015年，天赐材料加入到宁德时代时代的供应链体系中。同年，其锂离子电池材料业务超越个人护理品材料业务，在天赐材料的总营收中占据首位。2022年，锂离子电池材料在其营收中占比达到93.3%。

天赐材料内部人士王博(化名)表示，公司锂电池业务很简单，围绕着电解液做深入的一体化以及横向的业务协同，并不希望去跨主业。

业绩受累于碳酸锂价格

面对上游原材料价格的不稳定性，两家公司都在积极寻求解决方案。

2023年，两家公司的经营业绩双双受累于上游碳酸锂价格的下滑。

多氟多发布的2023年业绩预告显示，2023年预计实现净利润5.6亿—6.2亿元，同比下滑68.17%—71.25%。

多氟多在公告中解释称，公司业绩同比下降，主要原因是受原材料价格波动、行业竞争加剧及下游客户需求不及预期等因素影响，公司新材料产品六氟磷酸锂的售价大幅下降，产量和销量虽正常增长，但由于产品整体毛利率下降，导致公司盈利能力降低。

与此同时，天赐材料也在近日发布了类似的业绩预告。公司预计2023年实现净利润1.8亿—2.0亿元，同比下滑68.5%—65%。对于净利润下滑的原因，

瞄准市占率与技术护城河

在追求市占率的同时，两家公司均意识到新技术研发对于提升护城河的重要性。

自2023年以来，随着锂电池市场产能过剩加剧，电解液市场也无法独善其身。“剩者为王”的态势愈加明显，为了在内卷的市场中活下去，多氟多与天赐材料两大电解液巨头逐渐走出了相似的发展路线。

“在未来的一段时期内，公司很重要的一个目标就是不断提高海内外的市场占有率。”多氟多公司内部人士指出，“六氟磷酸锂的应用广度和深度在未来应用市场前景广阔。利润表现往往随行就市，然而，如果企业的市占率提高了，产品的产量、出货量自然会水涨船高。这将为我们带来更大的利润空间，并进一步提升我们的议价能力和行业地位。值得一提的是，公司的市占率从2021年至今已经有了一个较为显著的增长。”

多氟多内部人士进一步表示，公司的利润空间相对2022年有所下滑，但出货量同比增长。从2023年来看，下半年的出货量

天赐材料方面表示是因为中上游材料竞争加剧以及碳酸锂等原材料价格的大幅波动。

面对上游原材料价格的不稳定性，两家公司都在积极寻求解决方案。

上述多氟多内部人士表示：“六氟磷酸锂和碳酸锂的价格之间有着紧密的关联性。2024年的电解液行业发展需要视新能源汽车的行情而定。随着新能源汽车的普及率不断升高，其增长势头有所放缓，锂电池市场也面临着去库存的压力。一般来说，一季度是新能源汽车市场的传统淡季，即便有行情，也要到二季度才会显现。”

王博则表示，2023年碳酸锂的价格波动比较明显，从稳定性角度来看，2024年预计波动幅度

不会像2023年那样剧烈。

记者了解到，为了缓解上游原材料波动带来的影响，天赐材料在2023年开始向上游延伸。

王博透露，天赐材料持续在做一体化业务，向上游延伸，因为公司此前并没有涉足碳酸锂，所以即便一体化一直在做，但是并没有稀释碳酸锂价格波动带来的影响。公司在2023年下半年陆续布局了上游碳酸锂冶炼、锂矿方面的资源，这样后续或许会抵消一定的原材料波动带来的影响。

王博表示，天赐材料并不是资源型企业，布局上游的核心意义在于保障电解液的原材料供给。这样做，一方面希望在保障原材料价格波动的局面下原材料的稳定供应，另一方面是希望从成本控制方面进一步提升竞争力。

磷肥市场高开低走 磷化工企业盈利承压

本报记者 陈家运 北京报道

受市场供需波动及产品价格下滑影响，2023年磷化工企业业绩普遍承压。

近日，磷化工巨头川发龙蟒(002312.SZ)公布2023年度业绩预告，报告期内归属于上市公司股东的净利润为3.3亿—4.3亿元，同比下降59.59%—68.99%。此外，兴发集团(600141.SH)、云天化(600096.SH)等公司的业绩也预计出现不同程度的下滑。

中研普华研究员李芬珍在接受《中国经营报》记者采访时表示，市场低迷和主流产品价格下跌是多家磷化工企业业绩下滑的主要原因。

卓创资讯分析师肖莉也告诉记者，磷肥企业虽然经过多年的产业结构调整，但整体产能过剩仍然较为明显。2023年磷肥市场呈现高开低走趋势，其中磷酸一铵市场均价为3047元/吨，较2022年同期下跌12.34%。

业绩普降

受景气周期下行、供需错配等不利因素影响，2023年磷化工行业诸多产品价格均有所下滑。

以磷肥为例，2023年其价格持续下滑。卓创资讯数据显示，2023年磷肥市场呈现高开低走趋势。其中，磷酸一铵市场均价为3047元/吨，较2022年同期下跌12.34%。2023年其价格最高点出现在11月，最高价为3442元/吨，最低价出现在7月，为2506元/吨，价格最大波动幅度936元/吨；2023年磷酸二铵市场均价为3895元/

政策引导

2024年1月3日，工业和信息化部、国家发展改革委等八部门发布《推进磷资源高效高值利用实施方案》(以下简称《方案》)，旨在加强全产业链统筹规划，引导磷化工产业加快转型升级，提升磷资源可持续保障能力和高效、高值利用水平，实现高质量发展。

《方案》提出，严格控制磷铵、黄磷等行业新增产能。促进磷肥

高端化转型

在政策的推动下，多家磷化工上市公司由传统磷铵产品向高端化、精细化、高附加值方向转型升级。

2024年1月27日，贵州江山——瓮福新材料及电子化学品项目签约仪式在贵州磷化集团举行。江山股份(600389.SH)与瓮安县人民政府、瓮福(集团)有限责任公司三方签订投资协议，打造磷化

吨，较2022年下跌3.54%。其价格最高点在1月，为4070元/吨，最低价在7月，为3605元/吨，价格最大波动幅度465元/吨。

肖莉向记者分析，磷肥价格受原材料价格波动影响明显。卓创资讯磷酸一铵毛利率模型显示，2023年55%粉状磷酸一铵平均原料成本约2445元/吨，较2022年同期下滑483元/吨，平均毛利率为19%，较2022年提升1.65个百分点。

2023年磷酸二铵市场价格整体波动幅度小于磷酸一铵，原因在于除

供应国内市场外，企业出口增加，供应维持偏紧状态。虽然春季用肥结束后价格有所下滑，但秋季支撑稳定，企业毛利率与2022年相比较好。

卓创资讯磷酸二铵毛利率模型显示，2023年64%磷酸二铵平均原料成本约2848元/吨，较2022年同期降低551元/吨，平均毛利率为21.67%，同比上涨7.59个百分点。

肖莉表示，从中长期来看，磷肥市场上游资源支撑较强，供给端去产能化，国家严控磷铵新增产能，而需求端则关系到粮食安全问

题，下游存在刚需。磷矿石作为资源性产品，高品质矿石供应量逐年减少，因此拥有磷资源的企业利润优势将愈加明显。具体从企业业绩层面来看，2023年的盈利能力普遍承压。其中，兴发集团预计2023年度实现归属于上市公司股东的净利润为13.6亿—14.6亿元，较2022年同期减少约43.92亿—44.92亿元，同比下降75.05%—76.76%；云天化预计2023年度实现归母净利润45亿元左右，与2022年同期(法定披露

数据)相比预计减少15.21亿元左右，预计同比减少25.27%左右。

兴发集团方面表示，报告期内受宏观经济及市场供需变化影响，公司农化板块及有机硅板块市场景气度明显下行，草甘膦原药、有机硅DMC等产品销售价格、产销数量同比亦出现不同程度下滑，导致板块盈利水平明显下降。但自2023年三季度以来，农化板块市场行情逐步回暖，产品盈利能力有所增强，带动公司经营业绩连续两个季度实现环比明显增长。

出将对我国磷化工行业带来深远的影响，通过推广高效、高值利用技术，可以降低磷资源的浪费，提高其利用效率，从而实现磷资源的可持续利用。同时通过优化资源配置，推动产业升级，可以实现磷化工行业的结构优化，提高其整体竞争力。

招商证券方面表示，《方案》提出要形成3家左右具有产业主导力、全球竞争力的一流磷化工企业，建设3个左右特色突出的先进制造业集群，大中小融通、上下游协同发展的产业生态不断优化，鼓励“云贵鄂川”立足资源禀赋、产业基础条件、环境承载力等，以化工园区为载体，以产业链、创新链、生态链融通发展为路径，打造若干特色优势鲜明、产业链条完整、创新要素集聚、专业化协作配套水平好的先进制造业集群。

使用，磷矿价值最大化。另外，2024年1月2日晚间，湖北宜化(000422.SZ)公告，公司年产55万吨氨醇项目已打通全部流程，生产出合格产品，进入生产阶段。该项目与公司在宜昌市姚家港化工园布局的磷化工、精细化工产业可实现耦合循环发展。项目全面达产后，公司综合成本将进一步降低，原材料供应将得

到进一步保障，有利于提升公司盈利水平和市场竞争力。

李芬珍表示，随着全球经济的快速发展，对磷资源的需求日益增长，尤其是在农业、工业以及新能源等领域，磷资源的利用价值正在不断提升。通过扩大生产规模，龙头企业可以在市场上占据更大的份额，从而提高其在行业中的竞争地位。

成后年可实现营收52亿元。江山股份董事长薛健指出，此次江山股份与瓮福集团的合作既有利于双方强链、延链、补链，打造磷化工循环一体化完整产业链，实现资源循环利用，降低运营成本，提升竞争力，也有利于瓮安政府打造全国示范性千亿级高端绿色工业园区，进一步吸引磷化工下游高端精细化工投资，实现磷资源梯级

使用，磷矿价值最大化。

另外，2024年1月2日晚间，湖北宜化(000422.SZ)公告，公司年产55万吨氨醇项目已打通全部流程，生产出合格产品，进入生产阶段。该项目与公司在宜昌市姚家港化工园布局的磷化工、精细化工产业可实现耦合循环发展。项目全面达产后，公司综合成本将进一步降低，原材料供应将得