

能源央企占据“A级方阵”近四成

“压舱石”作用凸显,绿色低碳转型成效显著

■本报记者 董梓童

7月22日,国务院国资委公布2025年度中央企业负责人经营业绩考核A级企业名单,48家中央企业获评A级。从行业分布看,能源电力板块表现抢眼,以能源电力为主业的中央企业达19家,占名单总数近四成;排名前10位的企业中,能源央企占据7席,国家电网、中国石油天然气集团分列前两位。能源央企集中上榜的背后,是能源保供“压舱石”作用的持续凸显、绿色低碳转型的显著成效和科技创新动能的加速积聚。

■头部能源央企经营业绩持续领跑

2025年,我国能源供应保障能力有效提升,供需总体宽松,成为“十四五”以来能源保供成效最好的一年。全年规上工业原油产量同比增长1.5%、天然气产量同比增长6.2%、油、气产量双创历史新高,原煤产量同比增长1.2%;一批特高压直流输电工程投产送电,电力系统互补互济水平持续提升。

从央企经营大盘看,2025年中央企业实现利润总额2.5万亿元,完成固定资产投资5.1万亿元,截至年底资产总额突破95万亿元;“十四五”时期,中央企业发电量、售电量较“十三五”时期分别增长38.2%、40.7%。

从榜单看,头部能源央企经营业绩持续领跑。国家电网连续22年获评A级,2025年完成固定资产投资超6500亿元,创历史新高;南方电网连续20年获评A级,售电量突破1.5万亿千瓦时,“西电东送”电量达2616亿千瓦时,创历史新高;国家电投重组以来连续11年获评A级,营业收入首次跨越4000亿元,利润总额突破500亿元;国家能源集团重组以来连续9年获评A级;中国大唐连续4年获评A级,利润总

额同比增长16.94%,产品产量、经济效益指标均创历史最高水平。

财务数据印证了能源央企的经营韧性。2025年,中国石油实现营业收入2.86万亿元,归母净利润1573亿元;中国华能旗下华能国际以营收2292.88亿元、归母净利润144.1亿元,成为五大发电集团中唯一营收破两千元、盈利超百亿元的上市公司;“南方电网系”五家上市公司全年归母净利润40亿元,同比增长47%。

■绿色低碳转型跑出“加速度”

能源央企的A级“成绩单”,与能源绿色低碳转型的行业大势相互印证。

国家能源局数据显示,截至2025年底,全国累计发电装机容量38.9亿千瓦,同比增长16.1%,其中风电、太阳能发电装机合计18.4亿千瓦,历史性超过火电;可再生能源发电装机达23.4亿千瓦,约占全国电力总装机的60%。2025年,全国可再生能源发电量3.99万亿千瓦时,约占全部发电量的38%,全社会用电量全部由可再生能源新增发电量覆盖。

绿色布局成效斐然。国家电投总装机规模超2.8亿千瓦,清洁能源装机超2亿千瓦、占比达74.15%;中国华电新能源装机突破1.12亿千瓦,境内清洁能源装机占比达61.7%;三峡集团清洁能源占比达96%,2025年新能源发电量首次突破1000亿千瓦时,海上风电装机突破890万千瓦;中国华能低碳清洁能源装机占比超过56.6%;国家电网经营区新增风电、光伏发电装机超3亿千瓦;南方电网经营区域新能源装机突破2.6亿千瓦、稳居第一大电源。

业内普遍认为,在风电、光伏是能源转型主力的背景下,未来跨区输电、电网调节



能力、储能配置等配套建设仍将保持较快速度,电网和电源侧龙头央企仍有可观的投资空间

■科技创新成核心驱动力

值得关注的是,科技创新正从考核“加分项”变为“必答题”。2025年,中央企业“一利五率”经营指标体系总要求为“一增一稳四提升”,研发费用增量100%视同利润加回;国务院国资委全面实施“一企一

策”考核,2025年度个性化指标占比达76%。这一年,中央企业研发投入达1.1万亿元,连续4年超过万亿元;基础研究投入从2021年的565亿元提升至2025年的1024亿元,首次突破千亿元大关。

创新成果丰硕。国家电投“国和一号”示范工程建成投产,300兆瓦级F级重型燃机首台样机通过初步可靠性验证;中国华能发布全球首个电力储能超级电容器国际标准;58家央企建设97个原创技术策源地,已在新型电力系统等领域取得121项

原创成果。国务院国资委已明确,“十五五”时期要把加强基础研究作为中央企业科技创新的中心任务。

国新证券研报指出,电力设备和新能源央企“一利五率”指标总体改善,利润总额同比大幅增长,净资产收益率、全员劳动生产率均有所提升,产业控制力持续增强。面向“十五五”,可再生能源发展规划明确,到2030年全国可再生能源发电总装机达到35亿千瓦左右,其中风电、太阳能发电装机达到28亿千瓦以上。

磷酸铁锂龙头企业湖南裕能近日向客户发出调价函,拟自2026年8月1日起,对全系列磷酸铁锂产品加工费在原执行价格基础上统一上调2000元/吨。

作为锂电池核心正极材料,磷酸铁锂价格变动将沿产业链逐级传导,影响储能、动力电池乃至整车制造环节,未来行业利润分配格局或将迎来新一轮调整。

■原材料价格普涨

磷酸铁锂生产成本主要由原材料成本与加工费用两部分构成。去年以来,碳酸锂、磷酸铁等上游核心原材料价格持续攀升,直接推高行业整体生产成本,材料企业盈利空间持续承压。2025年12月,已有国内多家磷酸铁锂厂商掀起提价潮,自2026年1月起上调产品加工费。

对于本次调价,湖南裕能称,自2026年3月起,受全球地缘局势波动、供应链流通扰动等多重因素影响,磷酸铁锂核心原材料价格持续上行,今年以来,磷酸铁价格已从年初每吨约1万元涨至1.5万元,涨幅超过50%;且目前磷酸铁占铁锂加工费比例高达70%以上。成本上涨持续压缩生产制造环节利润空间,给其生产经营及资金周转带来巨大压力。

中国化学与物理电源行业协会发布的最新数据显示,6月,磷源、酸类价格大幅上涨带动磷酸铁锂正极材料的主要原材料磷酸铁平均价格上涨9.0%,至14600元/吨,该涨价效应进一步传导至磷酸铁锂正极材料环节。总体来看,本月磷源价格走强与铁源价格走弱形成对冲,但磷源涨幅显著大于铁源跌幅,预计磷酸铁综合生产成本仍将承压上行。

原料端持续涨价,直接带动磷酸铁锂市场价格大幅抬升。隆众资讯数据显示,6月磷酸铁锂的均价为61113.33元/吨,较今年初的月均价51209.52元/吨上涨19.34%,与去年同期33802.08元/吨的月均价相比,涨幅超过80%。

需求端的持续高增,则为原材料涨价提供了坚实的市场支撑。湖南裕能称,今年自检修后持续满产,目前新增产能已无法完全满足所有客户的订单增长需求。

2026年以来,下游储能电池出货量大幅爆发,动力电池需求稳步增长,双重利好持续拉动磷酸铁锂需求扩容。中国汽车动力电池产业创新联盟发布的数据显示,1—6月,我国动力和储能电池累计产量为1068.9GWh,累计同比增长53.3%。1—6月,磷酸铁锂电池累计装车量272.0GWh,占总装车量81.0%,累计同比增长11.5%。

■高端产能紧缺

值得注意的是,在上游原材料涨价、下游需求持续攀升的双重驱动下,磷酸铁锂行业呈现显著的结构分化格局,高端产能紧缺与低端产能过剩并存。“行业名义产能看似充足,但符合下游头部客户认

磷酸铁锂迎来新一轮调价周期

■本报记者 杨梓

证标准的高端有效产能严重不足。”富宝锂电分析师苗敏指出,四代及以上高压实磷酸铁锂全年需求约169万吨,稳定量产供货仅120万—135万吨,全年刚性缺口34万—49万吨,头部企业订单排期已锁定至2027年上半年。而低端二、三代普通铁锂则面临产能过剩。

供需结构差异进一步拉开行业企业差距。生意社指出,湖南裕能、德方纳米等具备磷、锂一体化配套的龙头产能利用率达95%—100%,持续满产满销,交付周期压缩至7天内。缺乏高端高压实产能及成本优势的中小厂,开工率普遍不足50%,受订单流失及成本倒挂影响,部分已进入减产或停产状态,落后产能加速出清。7月行业开工率均值约90%,但实际有效高端产能供给偏紧。

目前,业内已有包括湖南裕能、德方纳米、富临精工、龙蟠科技、万润新能等头部企业具备高压实磷酸铁锂规模化量产能力。中信建投研报进一步指出,随着动力快充和储能大电芯渗透率提升,高压密铁锂需求高增,预计2026年高压密铁锂需求169万吨,较普通铁锂溢价1000元—2000元/吨,进一步优化盈利。

SMM磷酸铁锂分析师陈泊霖表示,高压实材料的供需缺口在下半年不会明显收窄。四代产品仍将供不应求,五代产品有望在下半年实现更多批量供应。常规二代产品的产量预计将进一步收缩,部分企业可能会选择主动减产以减少亏损,三代产品则将成为常规领域的主流竞争品种。高压实产品的溢价能力和成本传导效率更强,将继续成为企业盈利的核心保障。

■推动定价模式变革

在原材料价格大幅波动的行业背景下,磷酸铁锂传统定价模式的局限性全面凸显,已无法适配当前的产业发展节奏。苗敏认为,这次调价的深层背景,是现有“碳酸锂联动+固定加工费”模式在成本剧烈波动下的传导失灵。磷源、铁源等辅料成本波动完全由正极企业承担,上半年磷源+铁源成本上涨,充分暴露这一缺陷。

“长期以来,磷酸铁锂加工费以‘一口价’形式确定,即在约定周期内锁定固定加工费金额。在原材料价格稳定的环境下,这一模式简单高效。但当磷酸铁等原料价格出现剧烈波动时,‘一口价’模式的弊端便充分显现:原料涨价时材料厂无法及时向下游传导,原料跌价时电池厂又难以享受成本下降的红利,上下游之间的利益分配缺乏弹性。”在陈泊霖看来,建立与磷酸铁等核心原料联动的结算机制,已成为行业长期健康稳定发展的迫切需求。联动结算的推广进度将成为下半年行业关注的核心变量。目前已有部分头部电池厂和中小电芯厂接受该模式,如果下半年有更多一二线电池厂跟进,将对全行业成本传导效率产生显著改善。反之,如果推广进度不及预期,材料厂的盈利压力将持续甚至加重。

上半年产销均同比下降

氢燃料电池汽车推广缘何“遇冷”

■本报记者 姚美娇

日前,中国汽车工业协会发布2026年6月汽车工业产销情况。从数据来看,产业新旧动能持续转换,传统燃油车市场进一步萎缩,新能源汽车稳定增长。1—6月,我国新能源汽车产销分别完成743.8万辆和744.6万辆,同比均实现增长,其中纯电动汽车销售占比升至67%。

与新能源车市场整体景气上行态势形成反差的是,氢燃料电池汽车产销两端持续承压。上半年,我国燃料电池汽车产销分别完成0.05万辆和0.07万辆,同比分别下降59.9%和50.1%。单从6月看,燃料电池汽车产销分别完成0.01万辆和0.005万辆,同比分别下降46.8%和78.9%。氢燃料电池汽车推广为何陷入“遇冷”局面?

■短期投入与长期回报难匹配

据了解,氢能在交通领域的发展依托“制氢—储运—加氢—应用”完整产业链的高效协同,而现阶段各环节仍存在多方面短板,制约着规模化推进步伐。其中,加氢站基础设施建设作为氢车普及的核心配套支撑,投运增长率和网络密集度仍有较大放量空间,尤其在乘用车领域暂时无法适配私家车随时补能需求。并且,氢能制备、储运及加注环节成本偏高,终端应用场景经济性尚未充分验证,相关项目短期投入与长期回报难以匹配。

乘联分会秘书长崔东树表示,燃料电池车发展缓慢,核心原因是技术、成本、配套、市场等瓶颈叠加。制氢加氢成本高,购车低但使用经济性弱于燃油车和电动汽车;大城市土地成本高,加氢站选址建设难,配套设施规模小、盈利差。

■尚未形成规模化效应

近年来相关企业普遍面临的盈利困境,也直观反映出行业发展的深层痛点。以国内氢能燃料电池龙头亿华通为例,该公司2025年实现归属于母公司所有者的净利润-6.71亿元,相比2024年亏损额进一步扩大。

7月9日,亿华通发布回复半年报问询函的公告,其中提及,长期亏损系氢燃料电池行业处于商业化发展初期的阶段性特征,叠加历年经营层面变化因素共同所致。从行业层面看,氢燃料电池行业目前整体处于商业化初期,尚未形成规模化市场效应。市场订单规模较小,行业竞争激烈,产品价格持续走低,毛利率普遍承压。高技术行业需要持续投入,技术转化成盈利需要时间。

多位受访人士指出,破解氢燃料电池汽车

规模化发展堵点,需要产业各方多维度协同发力,打通全链条掣肘,探索可持续盈利发展路径。企业端需做好经营与研发之间的动态平衡,持续推进成本优化,从技术打磨、场景创新等维度寻找突破口,并理性看待行业发展规律,坚持长期主义布局而非短期热潮。

■需探索可市场化商业路径

与此同时,政策层面的支持力度也正持续加码。3月,工信部、财政部、国家发改委三门部门联合发布的《关于开展氢能综合应用试点工作的通知》(以下简称《通知》)提出,到2030年,全国燃料电池汽车保有量较2025年翻一番,力争达到10万辆。

就燃料电池汽车试点,《通知》明确,以建设氢能高速公路、氢能走廊为主线,重点推动中重型、中长途运输和冷链物流等商用车规模化应用,鼓励开展公交客运、城市物流、城市环卫、渣土运输等车辆应用,探索公务车、网约车等乘用车应用。

中信证券认为,三部门启动氢能综合应用试点,同时发布氢能行业全国性奖补政策,财政支持从“十四五”时期的燃料电池汽车拓展至绿氢及其下游,氢能产业有望在政策实质性支持下迎来规模化发展和产业化加速,看好绿色氢氨醇项目运营商、电解槽生产商以及燃料电池汽车产业链。

整体来看,尽管短期市场承压明显,但氢燃料电池汽车的长期发展前景仍被广泛看好。未来随着氢能试点政策的逐步落地,配套扶持举措的精准发力,叠加核心技术持续升级,有望推动氢燃料电池汽车市场规模进一步扩大。

针对氢能行业发展,北京伯肯节能科技股份有限公司董事长徐焕恩接受《中国能源报》记者采访时指出,氢能是能源安全和科技创新的重要方向。展望未来,氢能产业走向成熟的关键在于通过持续的示范应用与技术验证,实现成本优化,同时探索出可市场化的商业路径,让产业链各参与方都能实现价值回报。从发展周期来看,未来十年将是氢能产业实现突破的关键窗口期。

中金发布研报称,“十四五”时期,燃料电池汽车的推广进度不及预期,距离目标仍有差距,燃料电池行业普遍面临增长乏力、盈利能力差、应收账款积压等问题。该研报认为,尽管行业短期面临压力,但我国氢能战略始终明确,期待新一轮支持政策出台,以及应用场景的不断拓展,燃料电池行业有望逐步突破短期困境,远期具备较大发展潜力。