

文 | 吕雅宁

编辑 | 苏建勋

一家磷酸铁锂公司，上周摘得北交所“贵州第一股”的称号。

3月23日，贵州安达科技能源股份有限公司（以下简称“安达科技”，830809.BJ）在北交所上市。上市首日，安达科技迟迟未突破13元/股的发行价，截至收盘每股报收11.23元，跌幅13.62%。

安达科技，是中国最大的磷酸铁锂厂商之一，其前身是安达化工——一家主营黄磷生产销售的传统化工企业。

2009年，公司开始涉足磷酸铁领域，并在两年间成功研制出磷酸铁、磷酸铁锂材料，在动力电池市场爆发之前做足了准备。2013年，公司剥离传统业务，彻底转型为一家电池正极材料企业。

目前，安达科技已拥有比亚迪、中创新航、宁德时代和派能科技等多家知名客户。背靠大客户长期合作，和新能源市场的东风，安达科技在转型之后的几年快速起势，开启了在新能源市场的一路狂飙。

但正所谓“成也萧何，败也萧何”。安达科技押宝磷酸铁锂，且深度“捆绑”前几位大客户，也让其业绩如过山车一般起伏不定。过去几年中，因为动力电池领域的政策风向变化，磷酸铁锂和三元铁锂经历了此消彼长的竞争。由于三元锂电池一度超过磷酸铁锂电池，曾让安达科技出现连续亏损，冲击A股IPO却也悄然折戟。

这一情况直到2021年之后才有所改观，磷酸铁锂电池的安全优势得到重视，其产量在同年反超三元铁锂电池。叠加储能市场的兴起，安达科技也迎来第二次业绩爆发期。2021年，公司营收同比增长超1600%，达15.8亿元，其市场份额也在当年位列中国第五；仅在2022年仅上半年，安达科技的营业收入就达29亿元，已接近2021年全年营收的2倍。

这一次，重新站上风口的安达科技正式登陆北交所。

新能源市场的红利，安达科技还能吃多久？顺利敲钟北交所后，明天会更好吗？

贵州县城里，一家磷企掘金新能源

安达科技的故事并不是从锂开始，而是从磷开始的。

贵州开阳县，全国三大磷矿石生产基地之一，当地的富矿储量占到全国的80%以上。

1996年，开阳县招商引资。当年还在从事工业设备安装工作的刘国安、刘建波父子二人，看中了磷化工这门生意，决定赴开阳县创业。

同年，父子俩成立了贵州省开阳安达磷化工有限公司（以下简称“安达化工”），这也是安达科技的前身，由父亲刘国安担任董事长，儿子刘建波任总经理。

公司成立初期，正值中国磷化工产品出口的增长周期。国家正大力发展工业，以摆脱对海外进口化工产品的依赖。当时，虽然安达化工只是开阳县众多从事黄磷生产销售的小厂之一，但蓬勃的市场需求还是让刘氏父子赚得创业后的第一桶金。

不过安达化工的发展瓶颈非常明显，黄磷生产属于典型的资源型、粗放型产业，深度依赖于上游材料磷矿石。当外部环境变化时，资源型产业将及其脆弱。

更何况，虽然我国磷矿资源丰富，在资源储量上位居世界前三，但高品位的磷矿储量相对紧缺。再加上我国从上世纪50年代就开始开采矿山，由于早期管理不规范，采富弃贫、乱采滥挖的现象非常严重。

企业要想把磷卖出一个好价格，得拼命找资源、扩产能。再加上磷化工生产环节的高耗能特性，传统磷企的生产成本更是居高不下。

因此，若不在产业结构、商业模式上谋求转型，这类资源型企业始终处于产业链弱势地位，很快会陷入发展困境。

2008年全球性金融危机，更是成为一根导火索。2008年下半年之后，磷化工产品价格一落千丈，彻底激发了安达化工谋求转型的决心。

磷酸，可以进一步制成磷酸铁，而磷酸铁是制备磷酸铁锂的关键前驱体材料，在磷酸铁锂电池的正极材料中承担主要角色。

相比之下，黄磷这门传统业务的吸引力则黯然失色。

“当时我们公司有很多家磷化工厂，但危机到来后我感觉这行业不能再做了，就下决心将这些产能全部关闭，然后寻找新业务，最终认为磷酸铁锂这个新兴产业很有前景，就集中精力往这个方向彻底转型。”安达科技现任董事长刘建波曾对媒体回

忆道。

安达化工拿出2亿元谋求转型，这在当年并不是一个小数目。2010年，安达化工开始研发动力电池正极材料，成功制备出磷酸铁产品，并在同年7月开始向比亚迪送样测试，10月正式供货。2012年，安达化工又量产了磷酸铁锂。

2013年，安达化工彻底剥离传统业务，把传统黄磷、磷矿石业务分立出去，并将公司的经营范围变更为“磷酸、食品级磷酸、磷酸铁、磷酸铁锂的生产和销售”。自此，安达化工从一家传统磷化工企业，全面转型为锂电池正极材料企业。

分立之

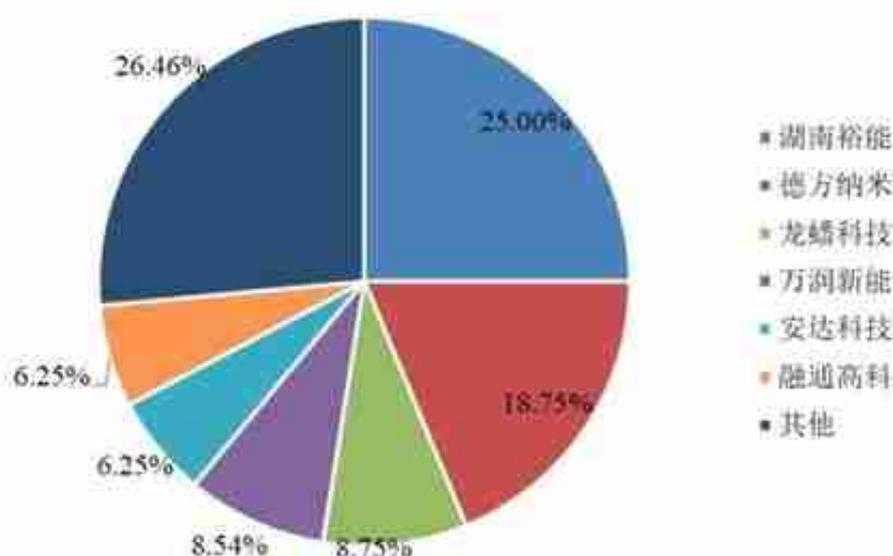
后的安达化工

发展迅速，还在2014年6月

顺利挂牌新三板，改名为“安达科技”，首次迎来高光时刻。

于是，在贵州这样一个不起眼的县城山区中，在新能源汽车的爆发前夜，一家电池材料领域的新星已悄然站上时代风口。

2021 中国磷酸铁锂出货量企业排名



图片来源：安达科技招股书

种种因素叠加，安达科技的营收重新走高，并在2022年再度冲刺IPO。不过顺利敲钟北交所之后，安达科技可以高枕无忧吗？有些悬。

安达科技背靠众多大客户，是好事，也是坏事。

虽然行业内深度绑定的玩家并不少，比如德方纳米的第一大客户是宁德时代，但同时德方纳米也是宁德时代的磷酸铁锂第一供应商，双方还一同成立了合资公司“曲靖麟铁”共建产能，把互为第一的合作绑定关系玩到了极致。

这一边的安达科技却被比亚迪“拿捏”了。在一众客户中，来自比亚迪的“偏爱”并不是专属于安达科技的。在另一家电池材料黑马——湖南裕能的股东名单中，宁德时代和比亚迪分别位列第3和第7大股东。

再者，磷酸铁锂的生意太能赚钱，可生产门槛却不高。不仅同行们纷纷加码产能，而且还有更多跨界企业跑步入场。可以预判的是，磷酸铁锂的产能过剩局面只是时间问题。

论上游，安达科技还没将触角伸到更关键的锂矿资源领域；论同行竞争，磷酸铁锂的入局者不断增多，且实力不俗；论下游，即使手握头部客户资源，安达科技也没法享有“独宠”。

未来，叠加钠离子电池、氢燃料电池的迅速崛起，动力电池的各项技术路线还在持续竞逐中。未来的电池市场必定走向多元化，而非一家独大。

多重因素交织下，此刻顺利登陆北交所的安达科技，未来的路未必好走。