

新能源出口退税“退坡”，但中企储能出海势头不减——

中企做大储能出海蛋糕

本报记者 廖睿灵

全球能源加快绿色转型。储能，正迎来巨大的市场机遇。近期，多家中国储能企业披露海外项目订单，区域覆盖欧洲、拉美、中东等地。另据中关村储能产业技术联盟统计，2025年，中国储能企业新增海外订单规模达366GWh，同比增长144%。

订单大涨的同时，新的政策走向也引起储能行业关注：自2026

年4月1日起至2026年12月31日，中国将电池产品的增值税出口退税税率由9%下调至6%；明年1月1日起，取消电池产品增值税出口退税。

一边是旺盛的市场需求，另一边是行业补贴“退坡”，中国储能企业如何适应新环境，继续做大“储能出海”这份蛋糕？

出海提速，中国储能企业海外订单大增

3月，荷兰阿姆斯特丹，2026荷兰太阳能光伏展览会顺利举办。“展会期间，我们和欧洲两大核心合作伙伴签署了储能系统供货协议，合计规模达600兆瓦时。同时，隆基储能解决方案在德国市场实现首单落地，这意味着公司在欧洲重点市场有了实质性突破。”隆基储能副总裁余海峰说。

今年以来，包括隆基绿能在内的多家中国储能企业，陆续披露多个储能海外合作大单——3月，海辰储能和西班牙政府签署意向书，计划投资约4亿欧元，建设一座大型电池与储能系统制造工厂；2月，阳光电源宣布将在欧洲投资建设首座制造工厂，总投资约2.3亿欧元，规划年产20GW光伏逆变器及12.5GWh储能系统；年初，中创新航和葡萄牙政府签约投资合同，在当地规划建设锂电池工厂。

再往前看，中国储能出海在去年就迎来爆发。

中关村储能产业技术联盟提供的数据显示，2025年，中国储能企业新增海外订单规模达366GWh，同比增长144%，订单在下半年呈现集中爆发态势。从订单分布区域看，澳大利亚、美国、沙特、智利位居订单规模前四位，其中，澳大利亚订单规模遥遥领先。从订单增速看，中东、南美、东南亚等新兴市场潜力加速释放，成为拉动订单增长的“新引擎”。从出海主体看，参与出海的中国储能企业超70家，实现产业链全方位出海，其中电池企业仍是出海主力。从应用场景看，数据中心、矿山微网、港口、海岛等特殊场景需求加速涌现。从合作模式看，长期服务协议成为标配，联合出海模式明显增多。

中国储能出海的态势，引起了海内外高度关注。路透社去年底发布的一篇报道称，中国电力市场改革正在重塑国内储能的经济效益。恰逢海外市场对储能需求增长，中国储能制造商迎来爆发式增长，进一步巩固其主导地位。政策研究咨询公司分析师科西莫·里斯观察到，中国头部储能企业的订单几乎排满，不少工厂开始两班倒，以满足这波需求热潮。

“观察总体规模，2025年是中国储能出海真正的‘爆发年’。”中关村储能产业技术联盟理事长、中国科学院工程热物理研究所所长陈海生说。

积淀经验，中企具备成熟的海外交付能力

这波中国储能出海的热潮，是怎么涌动起来的？

路透社的上述报道，提到了海外市场需求增长的几点原因：人工智能数据中心用电需求、欧洲电网老化、新能源扩张。



图①：位于江苏省南通市通州区十总镇的一家电器制造公司车间内，工人在生产供应国内外市场的各类储能配套产品。

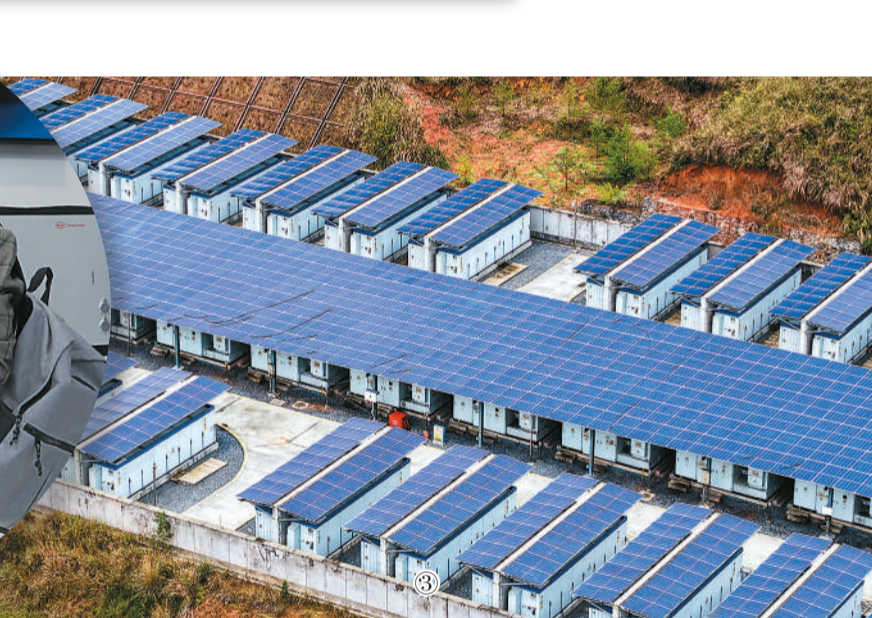
翟伟凯摄（人民视觉）

图②：在南非约翰内斯堡举办的2026年非洲太阳能和储能设备展上，人们在比亚迪展区交流。

新华社记者 陈为摄

图③：湖南省怀化市通道侗族自治县塘冲储能电站，电池舱上的光伏板在阳光下熠熠生辉。

李尚引摄（人民视觉）



储能如何在上述场景中发挥作用？

简单来说，储能是通过介质或设备，把能量储存起来，在需要时再释放出来的技术体系。它主要解决能源供需“时间错配”的问题。比如，风、光伏发电“看天吃饭”，这就需要储能系统在电力过剩时充电储能，在电力短缺时放电供应，把可再生能源转化成连续、稳定使用的能源。再如，工商业用户端，电网有峰谷电价差，为了降低用电成本，储能系统可在电价较低的谷段从电网充电，在电价高的峰段释放其储存的电能供用户使用，这就是人们常说的“削峰填谷”。

理解了储能的作用，就不难理解，在当前人工智能技术加快发展、传统电网老化及新能源快速成长的背景下，作为电网“稳定器”的储能，意义重大。

采访中，参与出海的储能企业表示，他们的确感受到了这些市场机遇。

远景高级副总裁田庆军告诉记者，近些年海外储能需求大幅增长，主要是受全球能源转型加速、人工智能算力中心（AIDC）需求爆发、技术进步推动储能系统成本降低，以及税收政策等多重因素共同推动。

“分具体的市场看，欧洲、澳大利亚主要是基于其能源发展现状，决定加速储能部署。尤其在欧洲，储能市场已经从英国‘点状突破’扩展到全欧洲‘共性增长’，德国、法国、西班牙等国对储能的需求增长明显。而在美国，储能市场需求增长，主要受AIDC发展驱动。”田庆军说。

面对旺盛的市场需求，中国储能企业及时抓住了风口。但这么大的市场蛋糕，为什么偏偏中国企业表现引人注目？多家出海的储能企业透露，这波大规模的投资合作，并非一时“赶上热度”，而是多年积攒经验、打磨内功的结果。

“我们在储能领域并非从零起步，相反，依托十多年的技术探索和项目积累，隆基的储能业务团队已经建立起成熟的海外交付体系。目前，我们在全球范围内已积累了31吉瓦时的自有储能产能，累计并网规模超过13吉瓦时，业务覆盖欧洲、北美、澳大利亚等主要市场。”余海峰说。

田庆军透露，远景也在加快海外市场布局，目前公司国内、国际市场业务比重基本持平，但未来海外市场预计占公司业务比例达2/3。“我们早在2008年就开启了国际化布局，在欧洲、北美、拉美、日本、东南亚、中东等海外市场积累了丰富的新能源技术研发、工程交付和生态合作经验，同时具备成熟的国际化人才和管理团队，这使得储能业务出海有了天然优势。”田庆军说。

“具备海外市场交付能力”，一句看似简单的描述，实际是中国企业沉淀多年的结果。

各国各地区市场情况不同，比如，北欧市场需应对极寒环境，要求储能系统能在低温下稳定运行；东南亚气候湿热，储能系统要能防腐防潮。这些，就需要企业因地制宜打造差异化方案。

多家储能企业表示，推进中国储能国际化，就是要推动其实现“本地化”。而本地化运营，要求企业能将自身技术与当地需求、资源相结合，这既需要企业不断精进自身，实现技术迭代和进步，也要有敏锐的市场洞察力，及时观察、适应市场环境。在企业成长的同时，也能为所在地创造就业和税收，实现共赢发展。

退税“退坡”，推动企业从“拼价格”转向“拼品质”

立足2026年，不少中国储能企业已有了继续深耕海外市场的计划。有的打算在海外建厂，提升在地生产力；有的准备提供技术，与当地制造商合作共赢。

与此同时，一个新变化也引起了业内普遍关注。自2026年4月1日起至2026年12月31日，中国将电池产品的增值税出口退税税率由9%下调至6%；2027年1月1日起，取消电池产品增值税出口退税。这一变化，被业内人士形象称作“断奶”。

“过去，一些中国企业出海靠价格战叠加退税补贴，较快在国际市场站稳了脚跟。而现在退税政策调整，就是为了更好地推动中国储能产业高质量发展，以渐进式的‘断奶’，倒逼企业转向钻研品牌、技术、服务的发展格局。”中国电力企业联合会副秘书长刘永东说。

退税政策调整，的确会在短时间内对行业造成一定波动。田庆军认为，短期看，退税率的下调和取消，将阶段性推高企业成本，进而传导至客户端。考虑到4月1日退税新政开始落地，今年海外市场出现一波提前备货和项目抢装热，储能供应链或将持续偏紧。目前，远景的在手订单排产也处于持续饱满状态，所有基地都在高负荷运行，持续向相关市场出货。

“长期看，退税政策取消，其实有利于推动行业从价格竞争转向技术和服务并重的价值竞争。中国的新能源企业融入海外市场当地供应链，将成为必然选择，相关布局需尽早推进。”田庆军说。

不少企业已经开始行动。余海峰向记者透露，公司依托光伏业务覆盖全球120多个国家和地区的渠道基础，启动新的规划。计划到2026年底，在全球主要光伏一体化市场建成30个全能型本地服务中心，加速构建光储协同的服务网络，提升海外本地化服务能力。

在刘永东看来，出口退税“退坡”，可能会带来一波行业“洗牌”。对于低毛利率企业来说，出口退税降低、后续取消，可能进一步压缩利润。而海外报价若被动上调，部分企业或由于无法疏导成本，退出海外市场。

危中有机。出口退税“退坡”，也将推动构建新的出海模式。多家受访企业负责人表示，出口退税“退坡”有利于避免行业内卷，从“拼价格”走向“拼品质”。真正着力打磨业务的企业，才能长久留在市场。“一方面，新的技术或将成为企业竞争焦点，长时储能、高能效、高安全将成为下一步储能产品的发展方向；另一方面，市场结构会进一步分化，欧美、中东、东南亚等不同市场的政策环境、法规要求、市场需求等差异，将推动国内头部企业、中部企业采取不同的竞争策略。一些竞争力偏弱企业，也可能转向细分储能赛道，如户储、工商业、回收循环利用等。”刘永东说。

向内看，伴随新能源产业发展，中国正着力做大储能行业，这为储能企业提供了良好的生长土壤。在新型储能领域，国家能源局方面表示，将健全完善新型储能政策管理体系，持续深化技术创新，大力推动新型储能高质量发展，有力支撑新型能源体系和新型电力系统建设。

面对国内外市场的机遇与挑战，储能企业表示，坚持磨炼内功、应势而上，正成为行业共识。

“我们将持续推进技术创新和全球化产能布局，实现国内外市场协同发展，灵活把握全球机遇，为客户创造长期价值。”田庆军说。

把握全球储能高速增长的时代机遇

俞振华 刘 坚

近年来，中国企业储能出海持续增长。与此同时，中国电池出口政策迎来重要调整，4月1日起，电池产品出口退税税率从9%降至6%，明年起将全面取消。政策调整是压力也是动力，将推动中国储能产业加快迈向高质量发展。

短期承压，行业集中度进一步提升。此次电池出口退税调整，对议价能力弱、利润空间薄的中小企业而言，将直接挤压生存空间，部分不具备技术和成本优势的企业或将逐步出清。但对于资金实力强、产业链一体化程度高、海外渠道稳定的头部企业来说，将在市场洗牌中获得更大份额，行业头部效应进一步凸显。

政策优化，推动储能产业高质量发展。本次调整核心目的正是引导储能产业从规模扩张型向价值提升型转型。过去一段时间，储能行业存在较为突出的同质化竞争，不利于产业长期稳健发展。电池出口退税政策调整，推动企业依托技术创新与全链条优势实现合理盈利。

市场供需偏紧，为政策调整提供缓冲。当前，由于全球储能需求集中释放，叠加关键矿物价格上涨等原

因，导致储能电芯供需偏紧，价格反弹。这有望在一定程度上对冲电池退税调整带来的成本压力，尤其为头部企业提供了缓冲空间。同时，当前市场行情也提升了企业的议价能力，有利于企业将成本压力合理向下游传导，缓解盈利压力。

尽管短期承压，但不会从根本上动摇中国企业在全球市场的份额。一方面，中国储能产业链完整、规模效应显著、交付能力突出，海外短期内难以形成可替代的产能体系。另一方面，全球储能需求仍处在高速增长阶段，海外客户对稳定、高性价比产品的依赖度依然较高。长期来看，随着行业结构优化、优质企业竞争力进一步提升，中国储能产业在全球的核心地位将持续巩固。

当前全球能源转型持续提速，为中国储能企业提供

了广阔的外部市场空间。经过多年积累，中国企业已在全球电池储能市场占据主导地位，在电芯制造、系统集成、工程交付等环节具备全链条优势，是全球能源转型的重要参与者与稳定供给方。

着眼未来，中国企业可基于自身禀赋，采取差异化发展策略。

头部企业应加快全球化布局，深耕本土化运营，深化合规经营与供应链协同，更好融入全球市场体系；同时加大高安全、长寿命、长时与构网型储能技术研发，以产品溢价抵消成本压力，从单一产品出口向系统解决方案、综合能源服务转型，巩固全球品牌优势。

中小企业应聚焦用户储能、工商业储能等细分赛道，在细分环节构建差异化竞争力；也可通过与头部企业、海外渠道商合作，实现抱团出海、稳健发展。

专注海外市场的企业应重点加强合规体系建设，满足国际认证、碳足迹、本地成分等要求，深耕本地化渠道与售后服务；同时合理布局多元区域市场，分散单一市场风险，运用长协订单、汇率对冲等工具稳定经营预期。

专注国内市场的企业应立足国内独立储能、共享储能等市场机遇，积极参与与电力现货与辅助服务市场；同时探索绿电直供、智能微电网、零碳园区等应用场景，持续优化储能商业运营模式。

总体而言，电池出口退税政策调整虽有短期阵痛，但更是长期转型契机，企业只有从规模增长转向质量效益与价值提升，才能真正抓住全球储能高速增长的时代机遇。

（作者分别系中关村储能产业技术联盟常务副理事长、国家发展和改革委员会能源研究所能源系统分析中心副主任）

