

两家上市公司接连终止相关项目合作

固态电池投资风险几何?

■本报记者 姚美娇

固态电池领域合作再掀风波。近日,安孚科技、蠡湖股份相继宣布终止与高能时代的固态电池项目合作。

两家上市公司接连终止固态电池项目合作,无疑给火热的固态电池行业泼了一盆冷水。有业内人士表示,固态电池作为下一代电池技术的核心发展方向,具有广阔的应用前景。不过固态电池属于重资本行业且技术门槛较高,持续的研发投入是企业保持竞争力的关键,因此在火热布局的同时,企业也需注意“有技术但资金链较弱”的潜在风险,避免陷入发展困境。

■■■ 两大合作项目终止

近日,安孚科技宣布终止与南平绿色产业基金等合资设立新型电池中试平台公司事项。交易进展情况显示,合作方之一高能时代控股股东股份被冻结,其经营稳定性及履约能力存在重大不确定性,可能导致项目运作风险。

根据安孚科技今年3月发布的公告,公司控股股东公司拟与南平绿色产业基金、高能时代签署合资协议,共同设立注册资本为5000万元的合资公司,推动全固态电池技术的研发与产业化应用。合资公司拟建设运营300MWh硫化物全固态电池中试产线,并计划在2026年至2030年期间实现多个阶段的电池产品送样目标。然而,目前来看,仅仅时隔4个月,该项目便宣告终止。

值得注意的是,除安孚科技外,蠡湖股份与高能时代合作也于前不久终止。蠡湖股份公告称,公司拟将所持高能蠡湖45.45%的股权以0元的价格转让给高能时代。2025年7月15日,公司与高能时代签署了《关于广东高能蠡湖固态能源科技有限公司之股权转让协议》。本次股权转让

完成后,高能时代持有高能蠡湖100%的股权,公司不再持有高能蠡湖的股权。在交易概述中,蠡湖股份提到,高能蠡湖设立后,就合作协议中约定的出资事宜,高能时代一直未能按约定履行首期出资义务。

据悉,蠡湖股份与深圳高能时代合作较早。2024年10月,高能蠡湖与高能时代(深圳)新能源科技有限公司签署《合作协议》,约定共同出资设立广东高能蠡湖固态能源科技有限公司。

■■■ 投资回报周期较长

有分析人士指出,上述两起固态电池项目终止事件,反映出固态电池绝非简单的技术迭代,而是涉及材料科学、电化学、界面工程等多个尖端领域的系统性创新。虽然固态电池正值风口,但其呈现重资产、高技术门槛特征,产品研发及量产需要大量资金和长期投入,短期内难以看到显著回报,对于主业利润有限的跨界企业而言,可能因此面临财务压力。

“固态、锂硫、锂空等新兴电池技术在克服现有电池缺陷的同时,也会带来生产、高成本等难题,仍需走过一遍小批、量产、试用、降本的发展过程。”车夫咨询合伙人曹广平在接受《中国能源报》记者采访时表示。

当前,固态电池行业竞争日趋激烈,一众头部企业凭借规模效应和量产落地优势抢占市场份额。相比之下,新入局企业在技术、成本控制等方面相对处于劣势,如何在产品研发和降本周期中保持竞争力是企业需要思考的主要问题之一。

“固态电池的研发与产业化是一个‘烧钱’的过程。从实验室小试、中试到最终的规模化量产,每一阶段都需要海量的资金支持。虽然技术优势是核心竞争力,但如



图片由AI生成

果缺乏资本支撑,技术就无法转化为生产力,这也是一种‘成长烦恼’。”清晖智库创始人宋清辉指出,“建议中小企业积极寻找对固态电池有长期战略布局的产业资本或大型基金,而非仅追求短期回报的财务投资者。同时,可以与资金实力较为雄厚的大企业成立合资公司,共同投入固态电池项目。联合研发与共享资源的模式能够有效分担研发成本,加速技术突破。”

■■■ 入局需谨慎

在业内人士看来,固态电池行业虽然充满机遇,但也伴随着巨大的挑战,新入局企业需提前充分评估自身实力和风险承受能力。

宋清辉表示,展望未来,预计固态电池行业将形成“头部主导、多元并存、细分突破”的格局。新兴企业可采取差异化和专业化的策略,针对某一特定技术点或应用场景进行深耕,打造“单点极致”的技术优势。同时,应积极与风险投资、产业基金、政府引导基金对接,确保研发和产业化所需的资金。对于符合条件的企业,还应积极寻求上市融资,拓宽融资渠道。

整体来看,尽管固态电池行业门槛较高,但凭借更安全、更耐用、充电更快等优势,固态电池技术仍是众多企业竞争的焦点。今年以来,上汽集团、赣锋锂业等企业多个固态电池相关项目取得阶段性成果。从产品应用场景来看,固态电池正呈现多点开花的发展态势,产业化进程不断提速。

国信证券发布研报指出,2024年以来,随着下游应用场景不断扩展,固态电池的优势获得更好体现。固态电池成为影响未来车企格局的竞争要素之一,车企为提高动力电池安全性和续航能力,积极布局固态电池。电池企业如国轩高科、亿纬锂能等,也纷纷加快中试线项目建设与量产。同时,金龙羽、合源锂创等已经成功开拓无人机、建筑机器人等应用场景的订单。

浙商证券发布研报称,固态电池技术已进入产业化拐点,2025年下半年至2026年将成为关键突破期。该技术采用“负极—固态电解质—正极”的三明治结构,能量密度超400Wh/kg,硫化物电解质、硅碳负极等材料形成技术护城河。



多家企业相继宣布储能类项目终止或延期——

储能行业洗牌态势渐显

■本报记者 杨梓

今年以来,万润新能、海四达、长盈精密等多家企业相继宣布储能类项目终止、延期,涉及的技术及产品类型包括锂电池、钠电池、固态电池、储能逆变器、系统集成等。

业内人士指出,储能项目延期终止潮涌,表明行业面临调整与重塑。未来,储能行业的竞争将更聚焦于技术突破与商业模式创新,企业需在巩固现有技术优势的基础上,稳步推进前沿领域的研发,避免盲目跟风。同时,应结合储能与新能源发电的协同模式,探索更灵活的市场应用场景。

■■■ 多个项目终止或暂缓

据不完全统计,今年以来,已有十余个储能产能类、电站类项目相继延期、终止。

7月15日,万润新能发布关于签订投资意向书的进展公告,称拟在武汉青山建设的“武汉研发技术中心及产业化基地项目”,至今尚未开展,后续暂无进一步的开展计划,经双方沟通确认,该项目到期后自动终止,不再另行续展。公告显示,该项目曾计划投资50亿元,专注于锂离子电池、钠离子电池、固态电池及氢储能等关键材

料的研发及量产。终止项目是公司根据目前的市场环境、发展战略以及实际情况,为降低投资风险、提高公司运营效率等所作出的决定。

6月4日,长盈精密公告称,将“常州长盈新能源动力及储能电池零组件项目”及“智能可穿戴设备AR/VR零组件项目”的建设期延长两年,分别调整至2027年6月30日和2027年12月31日。长盈精密称,此次调整是基于当前募投项目的实施进度、市场环境变化及客户需求进度的影响。

4月30日,禾迈股份公告称,鉴于全球贸易环境的复杂多变及现有产能对市场需求的充分满足,公司经过审慎评估后,决定终止投资8877万元的“储能逆变器产业化项目”。

值得注意的是,与上述企业相比,储能头部企业依旧表现不俗,上半年频频签下海外储能大单。6月,海博思创与欧洲大型储能项目开发商Repono达成战略合作,计划在2027年前,共同推进总规模达1.4GWh的电网级储能项目在欧洲落地;5月,比亚迪宣布,比亚迪储能已与可再生能源公司Greenergy签署储能订单协议,为

Greenergy位于智利北部的阿塔卡马绿洲项目第六期供应3.5GWh储能系统。

在业内人士看来,储能行业的分化趋势表示行业已进入洗牌阶段,缺乏技术优势、规模效应和抗风险能力的企业将逐渐被淘汰,而头部企业凭借综合实力将进一步扩大市场份额。

■■■ 多重因素驱动调整

企业对储能项目的调整,与市场及行业多重因素密切相关。

一方面,储能市场的快速扩张与竞争加剧构成重要背景。有业内人士指出,近年来,储能市场规模保持高增速,吸引诸多企业涌入。彭博新能源财经数据显示,2024年,全球储能再次实现创纪录增长,新增装机69GW/169GWh,总装机量达到159GW/358GWh。然而,近两年碳酸锂价格大幅下滑导致储能电芯利润空间急剧压缩,储能电芯平均价格从2023年初的0.9—1.0元/Wh降至今年年中的0.3—0.4元/Wh,仅为原来的1/3。

“随着市场玩家日趋饱和,一些跨界进

入储能领域的企业在面对激烈竞争时,由于缺乏技术沉淀和成本优势,难以在市场中立足,不得不放弃原有的储能项目计划。”某储能企业人士表示。

值得注意的是,今年2月,国家发改委和国家能源局联合发布《关于深化新能源上网电价市场化改革 促进新能源高质量发展的通知》(以下简称“136号文”),明确不得将配置储能作为新建新能源项目核准、并网、上网等的前置条件,全力推动储能建设市场化,这一政策调整也对企业的项目规划产生影响。

另一方面,技术迭代的不确定性增加了项目风险。储能技术处于快速发展阶段,锂电池、钠电池、固态电池等多种技术路线并存,更新迭代速度快。企业投资储能项目需持续投入大量资金用于技术研发和设备更新,若在项目建设中出现技术路线选择失误或未能跟上迭代步伐,项目建成后可能面临产品竞争力不足的风险。

以科信技术为例,该公司4月披露,其原计划募资3.6亿元的“储能锂电池系统研发及产业化项目”已暂缓推进,截至2024年底尚未投入资金。该公司称,此举旨在

应对国内储能电芯及材料价格波动、市场竞争加剧、技术迭代及客户个性化需求提升等挑战,以确保投资效益并兼顾投资者利益。

■■■ 在技术迭代中构筑核心壁垒

尽管当前储能市场面临挑战,但从长远来看,技术创新仍是推动行业发展的核心动力。企业需加大研发投入,提升储能产品性能,如提高电池能量密度、延长循环寿命、增强安全性等。

市场研究机构Infolink Consulting指出,对于企业而言,需在技术迭代中构筑核心壁垒,通过提升产品安全性、优化储能系统集成效率等方式抢占市场份额,在全球需求扩张与区域竞争加剧的格局中,企业需做好成本控制与技术创新,才能在激烈竞争中实现突围。

Infolink Consulting同时提到,随着各省136号文承接方案逐步落地,储能行业盈利模式将逐步明晰并优化,盈利预期改善有望进一步释放市场需求,国内储能市场在中长期的需求增长潜力均值得期待。

中信证券分析认为,随着电力市场改革持续推进,储能容量电价机制逐步确立,国内储能项目投资确定性将显著增强,装机规模将保持高速增长。同时,在容量电价考核机制设计下,储能项目运行稳定性的重要性进一步提升,有助于提升业主对储能电芯、系统质量的要求,促进行业竞争格局优化。