

储能企业须从利润观向市值观跃迁

——访清华大学全球证券市场研究院秘书长迟永胜

■本报记者 苏南

在“双碳”目标与新型电力系统加快建设背景下,储能及泛储能行业正迎来黄金发展期。然而,伴随高速增长而来的,是愈发激烈的价格竞争与高度不确定的技术迭代。储能企业如何跨越价格战的泥潭?如何在资本市场获得与之匹配的估值?资金对储能是真金白银的支持吗?《中国能源报》记者就此专访了清华大学全球证券市场研究院秘书长迟永胜。

迟永胜指出,储能行业即将从价格战全面迈入“价值战”时代,企业必须率先完成从利润观向市值观的认知跃迁。

■ 市值管理迈入标准化 储能行业站上战略风口

中国能源报:近期,资本市场对市值管理的讨论非常热烈,您认为当前市值管理在中国资本市场处于什么历史方位?

迟永胜:市值管理并不是一个全新的概念,如果追溯,它从2005年股权分置改革开始就有了萌芽。但在过去20年的时间里,市值管理一直处于一个被模糊定义的状态,很多企业或个人把市值管理等等同于股价管理或操纵股价。

真正的转折点发生在2024年9月。当时,随着央行、金融监管总局、证监会等部门发布一系列重磅政策,证监会发布了《上市公司监管指引第10号——市值管理(征求意见稿)》。2024年11月、12月,证监会和国务院国资委先后印发市值管理相关正式文件,对市值管理进行了标准化定义并提出相关要求。2025年12月,国务院国资委主任张玉卓在中央企业负责人会议上再次强调“加强上市公司质量和市值管理”。

这向市场传递了一个极其明确的信号:市值管理已正式进入新篇章,应着手构建中国特色的市值管理体系。市值管理已成为引导上市公司提升企业质量、加强规范管理的战略性策略。可以说,市值管理是地方政府、央企、投资机构以及所有上市公司利益相关者的一次同频共振。

中国能源报:在此大背景下,您如何看待

当前储能及泛储能行业在宏观经济和产业版图中的定位?

迟永胜:当前,储能行业的定位发生了根本性变化。过去,储能被作为光伏、风电等新能源的配套设施,是“充电宝”。但今天,它已经被明确定义为六大新兴支柱产业的典型代表。这是一个非常明显的定位变化。

据国家发改委预测,到2030年,六大新兴支柱产业产值有望超10万亿元规模。从收益看,受相关政策支持,独立储能的平均收益率已从过去的5.5个百分点上升到约9.8个百分点。从储能政策发展历程看,从2021年《关于加快推动新型储能发展的指导意见》到今年1月的“114号文”,再到今年两会政府工作报告对新型储能作为新兴支柱产业的定调,储能未来的市场空间和红利或将得到逐步释放。

地方政府的视角也变化。过去地方政府依赖土地财政,这一模式正在逐步发生变化,正逐渐转向股权财政、数据财政等新的方向。储能作为重资产、长周期的产业,天然成为地方股权招商的优质方向。因此,无论从国家战略、政策红利还是地方诉求来看,储能行业都已经站上绝对的“C位”风口。

■ 具有明显“三高”特征 资金青睐储能赛道

中国能源报:前景虽然广阔,但很多储能企业的切身感受是“内卷”严重,请您概括当前储能行业的市场特征。

迟永胜:当前,储能行业具有非常鲜明的“三高”特征,即高成长性、高竞争性、高不确定性。

首先是高成长性。据CNESA测算,2025年,新型储能新增装机66.43 GW/189.48 GWh,功率规模和能量规模同比增加52%/73%。海外市场如北美、欧洲乃至中东、非洲等新兴市场,均呈现出快速上升的市场需求与增长空间。

其次是高竞争性。储能赛道的前五强企业占据市场约58%的份额,而大量的中小储能企业在过去几年面临破产、注销的



迟永胜,清华大学全球证券市场研究院秘书长

命运,储能市场淘汰赛或继续加剧。最后是高不确定性。技术路线迭代极快,目前储能技术虽以锂电池为主导,但钠电池、液流电池等多项新兴技术都在尝试突围,未来主流技术路线仍有变数。

中国能源报:在“三高”特征下,资本市场对储能行业的态度如何?资金真的在真金白银地支持吗?

迟永胜:资本市场不仅在关注,而且是在用真金白银“重仓”储能。我们做过一个专项统计,A股中带有储能概念的上市公司数量,从2021年的53家激增到今年2月的809家。相比截至3月底A股5496家上市公司而言,这意味着有近15%的上市公司都涉及储能概念。

从股市交易数据看,A股储能概念公司的交易量总额已逐渐攀升到整个A股交易市场的13%左右,这说明资金非常青睐这个赛道。从并购市场趋势看,储能纵向的资源整合与横向的产业链协同、跨界融合正成为新特点和趋势,产业整合正由行业龙头主导向中小企业加速推进。

中国能源报:一个矛盾的现象是,很多储能企业利润不错,为什么在资本市场上却没有得到高估值?

迟永胜:这就回到了高竞争性和高不确定性上。全球储能需求虽然在稳定提升,但盈利难度在逐渐上升。过去企业赚的是设备制造费、服务费,现在全球趋势是赚价格波动的钱。比如英国市场,电力交易占比从2022年的7%飙升到2024年的

47%,预计2026年会达到75%。

如果一家储能企业还在拼硬件,没有加入软件和算法,资本可能就不会给予高估值。有研究发现,引入AI后,有市场实时交易的收益提升了35%。如果企业没有这种技术壁垒,资本市场就会认为企业是在低端制造里打价格战。此外,全球赛道的核心壁垒还在于监管审批和电量结构,这决定了储能项目的实际盈利上限。如果企业不能向资本市场讲清楚自己在这些维度的“护城河”,估值必然会被折价。

■ 重构市值管理体系 从价格战走向“价值战”

中国能源报:面对上述困局,您提出储能企业要从利润观转向市值观,具体该如何落地实施?

迟永胜:首先要纠正几个普遍的认识误区。我们做过调查,80%的人认为只有上市公司才需要做市值管理,75%的人认为业绩好市值就一定好,42%的人认为市值管理就是直接拉升股价,72%的人认为这只是董事长或高管的事。这些思维在当下是片面甚至是危险的。

证监会文件对市值管理的定义是:“上市公司以提高公司质量为基础,为提升公司投资价值 and 股东回报能力而实施的战略管理行为。”注意,这是战略管理行为。

对储能企业而言,市值管理的落地逻辑必须开展市值战略并实现三个转变:第一,从被动应对转为主动管理;第二,从单纯的财务视角上转到战略视角,在顶层设计中引入市值管理;第三,从关注短期利润转为关注长期价值。能够支撑企业做大做强并有效防范风险的,是资本市场对企业未来价值的认可,而体现这一认可最有效的方式就是市值。

中国能源报:针对不同规模的储能企业,市值管理的侧重点有何不同?

迟永胜:我们将不同市值阶段的估值逻辑分成三个层级——十亿级、百亿级和千亿级。

十亿级市值的企业,资本市场主要看

“预期”。这时候除了营收、利润外,企业还要向市场证明企业的技术路线有颠覆性、细分赛道有爆发力,讲好“从0到1”的故事。

百亿级市值的企业,主要看“弹性”。这意味着储能企业要证明自己的商业模式可以快速复制,产业链协同能力强,能够抵御行业周期波动、业绩有高增长的弹性空间。

千亿级市值的企业,主要看“价值”,这意味着要体现企业的内在价值与行业龙头地位。这时,储能企业赚取的不再只是看中国的市场,而是全球的市场。比如宁德时代、比亚迪、阳光电源等,市场看重的是其全球产业链的定价权、底层技术的不可替代性以及穿越经济周期的稳健性。

中国能源报:对于当前正在经历阵痛的储能和泛储能企业,您有什么建议?

迟永胜:建议可以总结为“五维行动指南”:第一,立即入手,一把手必须将市值管理纳入核心战略日程,不论是上市还是非上市企业,要借助外力,不要闭门造车,要与专业的市值管理智库、知名机构、知名券商建立深度合作。第二,夯实基础,把合规治理和ESG底层逻辑理顺,不触碰任何政策红线和监管底线,构建数字化底座。第三,聚焦价值创造,将业务与市值战略充分融合,回归商业本质,真正在AI交易、软硬结合、降本增效上形成技术壁垒。第四,学会沟通,将投资者关系管理等价值传播策略提升至战略高度;建立与资本市场的常态化、专业化沟通机制,保障价值被公允重视。第五,拥抱资本,对资本市场保持敬畏并持续学习,资本向善、用好资本。

相信不久的将来,储能企业按照上述“指南”执行,抓住储能未来的发展机遇,有效应对挑战,未来将获得更多资本市场的关注和资金的青睐,资金也将更多从“分散”走向“集中”,向优质赛道、头部企业和潜力企业聚拢。储能行业“价值战”或将开启,对于储能企业而言,存储的不仅仅是能量,更是未来。要把握住自己市值管理机遇,用市值管理的思维武装自己,储能企业定能把这份“未来”把握在手中,成长为千亿级市值的优质企业。

四部门联合整治——

电池行业“反内卷”再升级

■本报记者 姚美娇 林水静



4月9日,工信部、国家发改委、市场监管总局、国家能源局四部门联合召开的储能电池行业企业座谈会,释放出强烈信号:要持续出手整治储能行业的“内卷式”竞争。会议强调要坚决抵制不合理、不正当竞争行为,并列出包括产能预警调控、规范价格竞争、压缩供应商账期、打击“内卷外化”等一系列具体举措。这场会议,恰如一场“及时雨”,浇向储能行业熊熊燃烧的“虚火”。

就在3月底举行的第十四届储能国际峰会暨展览会上,约800家企业齐聚北京顺义,16万平方米展区人头攒动,热闹非凡。然而,表面的繁荣难掩深层焦虑——“订单多、实单少”“超半数来询问的都是同行”,参展企业道出了行业光鲜之下的尴尬。政策利好不断,新型储能被写入政府工作报告和“十五五”规划纲要,成为六大新兴支柱产业之一,但市场却陷入低价竞争、恶性竞争的怪圈。这场四部门联合座谈会,正是对这一矛盾的正面回应。

过去3年,储能系统关键设备价格下跌约八成,企业甚至为了争夺市场份额,部分投标价长期低于行业平均生产成本。这不仅会埋下长期的质量安全隐患,更会破坏行业健康发展生态。更有业内人士警告“低价中标—利润下滑—质量缩水”正在形成恶性循环。更令人忧虑的是,这场价格战正从国内蔓延至海外。今年前3个月,中国储能企业在海外斩获大量订单,这本是“出海”的亮眼成绩,但正如业内人士所言,在海外延续国内的价格战,损害的是国家利益,损害的是中国制造的品牌形象。行业完全没有必要、也绝不应进行“无价值”的价格战。此次四部门座谈会特别提出治理“内卷外化”,正是看到这一趋势的严重性——中国好不容易发展起来的优势产业,如果陷入自我消耗式的竞争,最终将得不偿失。

无论是原材料端还是产品出口端,在成本上涨倒逼下,储能行业的低价竞争逻辑必然难以以为继。今年以来,电池级碳酸锂价格较2025年底点涨超160%,一度站上17万元/吨关口。原材料涨价叠加出口退税取消,储能产业链成本大幅抬升。靠低价抢市场的逻辑,正在被成本端挤压。

动力及储能电池行业存在的同质化低价竞争,与前期产业快速扩张有关。厦门大学中国能源政策研究院副教授吴微此前接受《中国能源报》记者采访时指出,电池产业存在进入门槛低、技术门槛高的现象,即电池制造环节产能建设简单,但是要保证产业安全性与均一性难度较高。因此,电池需求向具有技术优势的头部企业集中,大量低端产能投产只能通过价格战争取市场份额。

“在产能严重过剩的情况下,部分企业为了能够部分回收固定成本,会竞争性降价,导致盈利能力压缩,影响研发投入,对行业长远发展造成负面影响。此外,也会导致部分企业在材料选择、制造过程、测试验证等环节压缩成本,增加安全风险。”吴微表示。

“部分企业为争夺订单,采取低于成本价销售电芯或电池产品的策略,尤其在正极、隔膜、铜箔等辅材环节,出现头部企业微利、二线企业亏损的情况,形成越卖越亏的恶性循环,扰乱了正常市场价格体系。”中国汽车流通协会专家委员会副秘书长章弘告诉《中国能源报》记者。

面对挑战,产业各方正形成“反内卷”合力,一场席卷产业链的“反内卷”行动加速展开。

政策层面,今年3月,市场监管总局发布的关于进一步贯彻实施《中华人民共和国反不正当竞争法》的通知明确指出,综合整治“内卷式”竞争。综合运用各类

反不正当竞争措施,着力防治平台经济、光伏、锂电池、新能源汽车等重点行业和领域“内卷式”竞争。

章弘认为,“内卷式”竞争不仅损害企业个体利益,更对行业整体质量、创新、生态和国际竞争力造成系统性风险,需通过政策引导、行业自律和企业创新等综合措施加以治理。

受访人士普遍认为,有关部门出台实施的一系列政策和改革举措,充分彰显国家对动力及储能电池行业的高度重视。动力及储能电池行业正从规模扩张期向价值兑现期跃迁,在加强监管的同时,企业需以核心技术突破创造客户价值,通过全球化视野整合资源,从根本上改善产业生态,推动电池产业高质量发展。

“企业需避免同质化竞争,聚焦细分领域或新兴技术方向,如新能源、人工智能、生物科技等,通过技术突破形成独特的产品或服务优势。同时,建立健全风险管理体系,识别、评估和应对市场风险、技术风险、政策风险等,提高企业的抗风险能力。积极加入行业协会、商会等自律组织,参与制定行业标准和规范,推动行业自律,共同抵制低价竞争、恶性竞争等不正当行为。”章弘建议,“总体看,企业走出‘内卷’,实现高质量发展,需要政府、行业、企业共同努力,通过技术创新、产品差异化、运营优化、行业自律等多维度举措,构建可持续的竞争优势,推动行业向高质量、高附加值方向发展。”

能聊 能说



4月9日,一场由工信部、国家发改委、市场监管总局、国家能源局四部门联合召开的储能电池行业企业座谈会,释放出强烈信号:要持续出手整治储能行业的“内卷式”竞争。会议强调要坚决抵制不合理、不正当竞争行为,并列出包括产能预警调控、规范价格竞争、压缩供应商账期、打击“内卷外化”等一系列具体举措。这场会议,恰如一场“及时雨”,浇向储能行业熊熊燃烧的“虚火”。

就在3月底举行的第十四届储能国际峰会暨展览会上,约800家企业齐聚北京顺义,16万平方米展区人头攒动,热闹非凡。然而,表面的繁荣难掩深层焦虑——“订单多、实单少”“超半数来询问的都是同行”,参展企业道出了行业光鲜之下的尴尬。政策利好不断,新型储能被写入政府工作报告和“十五五”规划纲要,成为六大新兴支柱产业之一,但市场却陷入低价竞争、恶性竞争的怪圈。这场四部门联合座谈会,正是对这一矛盾的正面回应。

过去3年,储能系统关键设备价格下跌约八成,企业甚至为了争夺市场份额,部分投标价长期低于行业平均生产成本。这不仅会埋下长期的质量安全隐患,更会破坏行业健康发展生态。更有业内人士警告“低价中标—利润下滑—质量缩水”正在形成恶性循环。

更令人忧虑的是,这场价格战正从国内蔓延至海外。今年前3个月,中国储能企业在海外斩获大量订单,这本是“出海”的亮眼成绩,但正如业内人士所言,在海外延续国内的价格战,损害的是国家利益,损害的是中国制造的品牌形象。行业完全没有必要、也绝不应进行“无价值”的价格战。此次四部门座谈会特别提出治理“内卷外化”,正是看到这一趋势的严重性——中国好不容易发展起来的优势产业,如果陷入自我消耗式的竞争,最终将得不偿失。

无论是原材料端还是产品出口端,在成本上涨倒逼下,储能行业的低价竞争逻辑必然难以以为继。今年以来,电池级碳酸锂价格较2025年底点涨超160%,一度站上17万元/吨关口。原材料涨价叠加出口退税取消,储能产业链成本大幅抬升。靠低价抢市场的逻辑,正在被成本端挤压。

储能从来不是一门“赚快钱”的生意,其对创新实力的要求堪称苛刻——需要电池、控制系统、集成、电网等全产业链协同创新,涉及电化学、电力电子、热管理、大数据等多个交叉学科。这种跨学科、高投入的特性,决定了只有那些具备长期研发积淀、核心专利储备与上游资源支撑的企业,才能占得先机、站稳脚跟。当前行业竞争持续加剧,但竞争门槛也在同步抬高,企业生产规模、经营状况、产品能否快速适配客户需求升级,都已成为核心竞争要素。

四部门座谈会提出的“非理性竞争行为负面清单”,是一个值得关注的制度创新。产能预警调控可以防止盲目扩张进一步加剧供需失衡;规范价格竞争有助于遏制低于成本的恶意竞标;压缩供应商账期则能缓解产业链资金压力,避免“劣币驱逐良币”;打击知识产权侵权和治理“内卷外化”,更是从长远角度保护行业创新动力和国际形象。

值得注意的是,会议还特别提到对地方招商引资行为予以规范引导。过去一些地方为引进项目,给出过度优惠政策,客观上助长了低水平重复建设和价格战。从源头规范地方政府行为,无疑是治本之策。

作为前沿科技的重要方向,储能行业的长远价值毋庸置疑。从能源转型的战略高度看,新型储能是新型能源体系的核心支撑,正式纳入国家战略性新兴产业。这个赛道足够宽、足够长,容得下坚持长期主义的深耕者。四部门联合出手,释放出再清晰不过的政策信号——行业必须褪去“虚火”,回归理性竞争,把重心从价格厮杀转向技术创新和质量提升。

政策的东风正暖,监管利剑出鞘。但最终,储能行业健康发展还需要企业自身的觉醒。当潮水退去,谁在裸泳,谁又在构筑长期竞争力,市场自会给出答案。四部门座谈会的召开,只是一个发力节点,真正的考验,在于政策能否落地见效,行业能否真正告别“虚火”,走向高质量发展的新阶段。

储能行业去「虚火」迫在眉睫

■王海霞