

海外深耕+技术破局

我国电池企业持续锻造长期竞争力

■本报记者 姚美娇

根据中国汽车动力电池产业创新联盟日前发布的动力电池月度信息,1—5月,我国动力和储能电池累计产量为863.0吉瓦时,同比增长51.9%;累计销量为783.4吉瓦时,同比增长48.5%;累计出口145.1吉瓦时,同比增长41.0%。从数据看,今年以来,国内电池产业延续增长态势,同时,电池市场也加速迈向以技术创新和全球化运营为核心的发展阶段。在业内人士看来,伴随市场格局深度重构、相关政策动态调整,新一轮洗牌与价值回归正在展开,对企业经营策略与“出海”布局能力提出新考验。企业需精准锚定自身定位并构建差异化优势,开拓海内外新客户、新市场,持续夯实长期发展韧性。

■ 市场整体稳步上行

数据显示,今年前5个月,除产销量外,动力电池装车需求同样旺盛,且磷酸铁锂电池路线凭借高性价比、高安全性优势依旧占据主导。1—5月,国内动力电池累计装车量259.1吉瓦时,同比增长7.3%。其中三元电池累计装车量50.8吉瓦时,占总装车量的19.6%,同比增长13.3%;磷酸铁锂电池累计装车量208.2吉瓦时,占总装车量80.4%,同比增长6.0%。

根据动力和储能电池关键材料需求概算,1—5月,我国动力和储能电池用三元材料31.3万吨,磷酸铁锂材料176.4万吨;负极材料120.8万吨;隔膜172.6万平方米;三元电池用电解液14.1万吨,磷酸铁锂电池用电解液105.8万吨。

市场高速发展的同时,企业竞争也日趋激烈。从装车量集中度情况看,1—5月,我国新能源汽车市场共计37家动力电池企业实现装车配套,较去年同期减少13家,排名前2家、前5家、前10家动力电池企业动力电池装车量占总装车量比分别为63.7%、80.5%和93.8%,前10家占比较去年同期增加0.2个百分点。业内分析指出,当前国内动力电池市场持续活跃,呈现出头部地位稳固、二线梯队突围格局。

随着“淘汰赛”持续深化,缺乏核心技术与规模优势的中小企业生存空间或将被进一步压缩并逐步退出市场。

■ 产品出口韧性凸显

出口端也是稳定行业运行的关键支撑。在动力和储能电池出口量排名前十的企业中,国轩高科、楚能新能源、亿纬锂能、蜂巢能源、中汽新能、瑞浦兰钧等企业增速超过平均值。其中,中汽新能同比增长近10倍,达951.2%。

电池出口增长主要得益于全球市场需求拉动。研究机构EVTank在《中国锂离子电池行业发展白皮书(2026年)》中预计,全球锂离子电池出货量在2026年和2030年将分别达到3016.3吉瓦时和6012.3吉瓦时,其中对于2026年全球锂离子电池出货量的预期相比2025年版本白皮书提高了17.3%,主要增长动力来自储能电池的需求。

值得注意的是,退税政策调整引发的“抢出口”效应也释放了部分短期增量。根据财政部、税务总局此前的公告,自2026年4月1日起至2026年12月31日,将电池的增值税出口退税率由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。

某不愿具名的期货分析师在接受《中国能源报》记者采访时表示,基于成本控制与利润优化的理性考量,政策窗口期前产业链触发“抢出口”热潮,推动出口量短期激增。同时,这也反映出我国企业具备短时间内高效交付海量订单的强大产能韧性。“不过,‘抢出口’效应本质上是将部分锂电池出口需求前置,后续出口增速或将有所回落。”

从单月出口数据来看,虽然整体趋势仍然向上,但环比已略有降温。5月,我国动力和储能电池合计出口环比下降7.6%,同比增长53.7%。其中,动力电池出口量环比下降0.6%,同比增长48.7%;储能电池出口量环比下降19.9%,同比增长66.2%。



■ 进一步聚焦价值创造

事实上,放眼行业,从出口增长到产能落子,电池企业“走出去”步伐正不断加快,今年已有包括宁德时代、亿纬锂能在内的多家公司在海外拿下大量优质订单或披露新的产能布局规划。

孚能科技日前官宣,已与德国能源技术公司签署战略合作协议,双方将共同制定技术与产品路线图,联合开发面向公用事业、商业与工业以及分布式储能市场的下一代电池技术和储能产品;5月,亿

纬锂能宣布与印度能源企业签署8吉瓦时储能大电池订单,并规划未来五年规模达60吉瓦时的潜在合作。

在受访人士看来,退税政策调整或将重塑行业竞争逻辑。“靠退税补利润、靠低价抢市场”模式失效,缺乏核心技术的中低端产能加速出清,倒逼企业聚焦技术创新与产品升级,高效电池技术、高附加值应用场景将成为竞争核心。展望未来,构建长期竞争力将成为电池企业在洗牌中站稳脚跟的关键支撑,头部电池企业需在不断巩固国内市场的同时,持续推进全球化产能布局,强化技术引领;中小企业应不断提升

专业化能力,积极寻求合作,避免同质化“内卷”。

“市场将逐步淘汰依靠低价竞争、缺乏核心技术的落后产能,有助于缓解锂电池行业同质化‘内卷’与结构性过剩问题,形成以价值创造为基础,以技术创新为驱动的产业生态,系统性提升全产业链的抗风险能力与发展韧性。”上述期货分析师指出,“出口退税政策调整带来的利润空间挤压与合规门槛提升,也将加速资本、技术等关键生产要素向具备价值创新能力的企业集聚,为前沿技术的突破与落地创造有利条件。”

扩产上市并行推进

锂电池产业链景气度整体上升

■本报记者 姚美娇

在下游需求稳步回暖、政策红利持续释放等因素加持下,锂电池产业链近日同步掀起投资扩产与上市的双重热潮。从新产能接连落地,到IPO进程密集披露,产业链上下游企业资本动作频频,行业整体景气度持续向好。在业内人士看来,此轮产能扩张立足于真实市场需求,也体现出市场对锂电池赛道长期成长价值的看好。

■ 扩产节奏不减

近期,两大锂电池隔膜企业恩捷股份、璞泰来短期内合计宣布近百亿元隔膜扩产计划。其中,恩捷股份拟在四川省自贡市荣县投资40亿元,建设锂电池隔膜项目;璞泰来计划投资56亿元分两期打造锂电池隔膜项目。

德方纳米、当升科技等企业纷纷加码磷酸铁锂正极材料项目,以“高压实”磷酸铁锂为代表的高端产能成为布局核心。其中,德方纳米拟募资29亿元,用于锂电新材料一体化(一期)项目及补充流动资金,计划新增年产20万吨的新一代高压实磷酸盐新材料的生产能力。当升科技旗下攀枝花新材料产业基地首期项目年产12万吨磷酸(锰)铁锂材料主体产线,目前已建成投产,正在加快推进云南昆明基地磷酸铁锂一体化项目建设。该公司还在持续加快高压实磷酸铁锂产品迭代开发。

在下游电池制造领域,产能扩张同样积极推进,固态电池等前沿技术成为重要方向。据高工产业研究院数据,今年前4个月,固态电池行业扩产规模超100吉瓦时,拟投资超300亿元,行业总规划产能升至近600吉瓦时。

■ IPO步伐加快

与扩产节奏同步提速的,还有锂电池企业密集冲刺资本市场的脚步。近一个月来,锂电池产业链企业IPO消息频传。根据深交所披露的信息,6月24日,深圳市安仕新能源科技股份有限公司IPO状态已从受理变更为已问询;同月,高特电子登陆深交所创业板,本次IPO公司募集资金8.5亿元,保荐机构为中信证券股份有限公司。

值得注意的是,在全球能源转型背景下,港股凭借国际化资本渠道和融资环境,成为锂电池企业突破内卷并加速海外扩张的“跳板”。5月,深圳杰成新能源科技股份有限公司向港交所提交上市申请书;同月,广东金晟新能源股份有限公司在港交所递交招股书,拟在香港IPO上市,这是其继2024年12月、2025年9月先后两次递表失效后的再一次申请。

6月,锂电池隔膜企业星源材质在香港联合交易所主板挂牌上市,实现“A+H”两地上市。据悉,此次港股上市,星源材质全球发售约1.5亿股H股,资金将赋能五大战略方向:深耕固态电池及新一代锂电池隔膜研发、加速马来西亚与美国海外基地建设、前瞻布局新材料及半导体材料赛道以打造第二增长曲线及优化资本结构。目前公司已在国内常州、合肥、南通、佛山等地建成多个生产基地,海外基地预计于2026年底陆续投产。

在业内人士看来,锂电池企业密集闯关IPO,主要源于扩大生产规模、补充流动资金等现实发展需求。对企业而言,技术迭代、产品升级以及海内外市场拓展都需要持续、稳定的资金投入作为后盾,上市融资是企业突破增长瓶颈并寻求新空间的关键路径之一。

■ 构筑核心竞争力

整体来看,锂电池产业链高景气度的背后,是下游储能与动力电池需求的回暖。

东吴证券研报指出,动力与储能双引擎驱动特征愈发清晰,储能正式跃升为第一增长极。2026年全球储能出货预计达1128吉瓦时,同比增长75%;全球电动车销量预计达2292万辆,动力电池需求1728吉瓦时,同比增长21%。综合来看,2026年全球锂电池总需求预计突破3000吉瓦时,同比增长35%,且2027年仍将维持26%的高增速。

国金证券新能源与电力设备首席分析师姚遥认为,当前,锂电池全产业链迈入新一轮周期触底反转窗口,随着年内动力电池与储能电池需求旺季临近,板块有望迎来量价共振的主升行情,产业链上中下游各环节均能充分分享行业上行红利。

与此同时,锂电池产业链的发展逻辑正发生深刻变革,从“产能竞赛”转向“价值深耕”,产能优化、技术创新已成为相关企业构筑核心竞争力的关键。面对下游的旺盛需求,锂电池企业扩产主要以真实订单为导向,业务布局聚焦高端细分赛道,卡位下一代技术浪潮,积极打造差异化竞争优势。此外,电池企业“出海”版图也在不断扩大,纷纷通过灵活调整市场策略与产品定位在不同的海外市场寻找适合自身的发展路径。

“锂电池企业需以核心技术突破创造客户价值,聚焦细分领域或新兴技术方向,形成独特的产品或服务优势,并通过全球化视野整合资源。”某电池行业观察人士在接受《中国能源报》记者采访时建议,“未来,掌握核心技术、具备合规运营能力与全球供应链优势的企业才能在洗牌与全球竞争中站稳脚跟、实现突围。”

今年以来,钠离子电池赛道投融资热度显著回升,英钠新能源、青钠科技、珈钠能源等多家产业链企业相继完成新一轮融资。业内人士认为,在资本加持下,钠离子电池商业化进程全面提速。随着今年钠电池规模化应用场景全面打开,行业逐渐迈入以产能落地、订单兑现的高速发展周期,后续赛道投融资热度有望持续回暖。

■ 资本再度加速布局

5月底,钠电聚阴离子正极材料厂商英钠新能源完成数千万元A轮融资,此次融资将主要用于公司产线建设、技术研发及市场拓展。

4月27日,青钠科技宣布完成2亿元A轮融资,由遂宁产投独家投资。资金将重点用于青钠科技遂宁生产基地建设,集中力量推进基地8吉瓦时钠离子电池智能化产线落地与投产扩容,进一步完善全国产能布局。

4月7日,珈钠能源宣布完成A+轮融资,投资方包括深圳储能基金、亿纬锂能等。本轮融资将用于钠离子电池关键材料的技术迭代、产能扩张及全球市场拓展,巩固其在铁基聚阴离子型钠电材料领域的领先地位。

致远钠科于今年一季度获得数千万元战略轮融资。本轮融资资金将重点用于无负极钠电池技术迭代、产能扩建,以及电动二三轮车、无人驾驶城配物流车、仓储物流机器人赛道的市场拓展,加速核心产品商业化进程。

回顾近年来行业投融资发展历程,钠电池赛道热度呈现明显的阶段性特征。2022年碳酸锂价格持续走高,市场对低成本钠离子电池替代预期升温,赛道迎来资本热潮,产业资本入局积极性高涨。2023年下半年开始,行业热度迎来阶段性调整。随着碳酸锂价格大幅回落,叠加钠离子电池规模化商业化落地进度不及预期,赛道投融资热度持续降温。2024—2025年,行业整体处于资本观望、产业蓄力阶段。据广东省电池行业协会不完全统计,2025年共有14家钠离子电池产业链企业完成了共计15轮融资,总融资金额超过10亿元。覆盖正负极材料、电芯、电解质材料、储能系统等环节。

钠离子电池商业化进程全面提速,直接带动产业链投融资热度显著回升。今年以来,已有十余家钠离子电池产业链企业完成融资,行业迎来新一轮发展窗口期。

■ 新增投资将达数千亿美元

业内人士认为,本轮钠离子电池赛道的资本

钠电池领域投融资回暖

■本报记者 杨梓

热潮是产业技术日趋成熟、商业化体系持续完善、下游市场需求加速释放共同驱动的长期产业趋势。

今年以来,钠离子电池产业化落地节奏全面提速。宁德时代、比亚迪、亿纬锂能等头部锂电企业相继披露钠离子电池技术迭代成果、量产落地时间表及产能布局规划,持续带动钠电池赛道市场热度攀升。

摩根士丹利近日发布最新研究报告指出,钠离子电池将在2027年占据全球电池部署的2%,到2030年将增至20%,到2035年将进一步提升至37%。

值得注意的是,摩根士丹利测算,到2035年,全球围绕钠离子电池产业链将形成约8000亿美元的新增投资。其中,储能领域投资约3600亿美元,占45%;制造产能投资约1350亿美元,占17%,涵盖超级工厂、电极产线、电芯组装等;供应链和原材料投资约1150亿美元,占14%,覆盖碳酸钠、普鲁士蓝类似物、聚阴离子材料、正极加工、硬碳负极、隔膜和电解液;物流车队投资约1000亿美元,占12%;电力和电网基础设施投资约900亿美元,占11%,包括变电站、开关设备、输电强化和并网设施。

■ 需持续推动技术升级

不过,行业仍存在技术瓶颈与市场化挑战。事实上,今年业内对钠离子电池的期待再度升温,一定程度上依托于碳酸锂价格上行带来的替代空间。

车夫咨询合伙人曹广平指出:“钠离子电池虽然具备原材料易得、成本低廉的突出优势,但也存在能量密度的天花板,与成熟的磷酸铁锂电池相比,综合性价比仍处在持续追赶阶段。在高端应用市场,仍然很难替代高能量密度电池。”

国际能源署也曾提出,要使钠离子电池在竞争中更具竞争力,需要持续保持较高的锂价,或通过技术进步显著提升钠离子电池能量密度。

值得注意的是,我国目前在全球钠离子电池产业中占据主导地位。国际能源署指出,目前全球几乎所有的钠离子电池制造产能都集中在中国,若将已建成和宣布投产的工厂都纳入统计,到2030年这一产能占比将超95%。

业内人士认为,随着钠离子电池产业逐步进入商业化阶段,市场竞争格局或进一步向头部企业集中。面对投融资红利,国内钠离子电池产业链企业需持续巩固自身先发优势,围绕技术提升、产能落地、应用场景布局等多方面实现长期稳健发展。

“未来要持续推动钠离子电池技术进步以及规模化量产,让实际成本快速下降接近理论低成本,使钠离子电池的综合性价比发挥出来。”某锂电行业分析人士表示。