

宁德时代收购吉利电池工厂获批

电池行业产能整合成为新趋势

■本报记者 姚姜娇

日前,国家市场监督管理总局披露《2026年8月31日至9月6日无条件批准经营者集中案件列表》,宁德时代新能源科技股份有限公司收购重庆耀宁新能源科技有限公司股权案在列,审结时间为9月3日。

重庆耀宁是吉利体系下的一座在建电池工厂,此次交易是吉利汽车与宁德时代合作模式的新延伸,从合资共建走向存量资产并购,符合行业产能优化的政策方向。随着“反内卷”行动持续推进,国内电池行业发展重心正从“规模扩张”转向“质量效益”,产能整合成新趋势。头部企业通过并购整合存量产能,成为对低效资产重新配置的有效手段之一,这种以整合替代盲目扩产的发展路径将进一步助推行业提质增效,实现高质量发展。

■优化业务与资源配置

资料显示,重庆耀宁新能源前身为驰航新能源,2021年由吉利科技集团牵头成立。目前重庆耀宁新能源系江苏耀宁新能源有限公司的全资子公司,后者控股股东为浙江吉曜通行能源科技有限公司(以下简称“吉曜通行”),持股比例为82.912%。

吉曜通行为吉利控股集团旗下的一级集团,2025年4月,吉利将旗下电池业务整合至吉曜通行,并将原有的金砖电池、神盾短刀电池统一为“神盾金砖电池”品牌。

据了解,前述股权收购并非由宁德时代单方实施,而是通过吉利汽车与宁德时代合资企业——时代吉利动力电池有限公司完成,属于双方在既有合作框架下的正常资产优化,并非吉利出售电池厂或放弃自研电池业务。交易完成后,重庆耀宁的日常经营将由时代吉利承接,吉利汽车仍在该项目中发挥重要作用。

吉利方面也于近期回应称,本次交易是吉利与宁德时代在既有合资合作框架下的正常资产优化,重庆涪陵工厂项目由双方合资平台时代吉利承接,并非出售电池厂、放弃自研电池业务。

从业务布局来看,动力电池一直是吉利新能源战略的重要组成部分,已先后推出多款产品。产能方面,吉曜通行在国内布局桐庐、衢州、建湖、赣州、上饶、鹰潭、宁国、枣庄八大基地,规划至2027年实现70GWh总产能。

事实上,除吉利以外,过去几年亦有多家车企尝试通过自研、合资等方式切入电池制造环节,以在核心供应链中争取更多主动权。乘联分会秘书长崔东树表示,就供应链问题来看,未来整车企业将日益强大,对电池企业、上游产业链的控制能力会进一步加强,同时对下游的品牌营销能力的掌控也在进一步加强。

■行业走向存量整合阶段

业内也有观点指出,前述交易释放出吉利动力电池业务战略调整的信号,由过去的多点布局转向精细化运营,通过整合资源、提升效率为未来的竞争夯实基础。摩根大通发布研报指出,交易

并非在已竞争激烈的市场再增加另一独立电池供应商,而是将资产置于行业领导者营运控制之下。

在经历多年的高速扩张、价格战频发阶段后,电池行业竞争逻辑已然发生转变,企业纷纷跳出产能比拼的粗放模式,迈入以“价值竞争”为核心的高质量发展新周期,落后低效产能正在加速出清。

宁德时代此前接受调研时也表示,该公司的核心竞争力在于领先的技术创新与卓越的产品力,而非单纯的规模扩张。行业常规产能并不稀缺,市场始终稀缺的是真正契合高质量发展需求、直击客户痛点的优质产能。回顾锂电行业发展历史,产业始终在结构性过剩的担忧中韧性成长。面对当前的竞争格局,将坚定输出高质量产能。

对于吉利汽车未来发展战略部署,吉利控股集团CEO安聪慧在2026年中期业绩会上表示,下一阶段要深化“一个吉利”战略,持续优化业务和资源配置,进一步提升体系协同效率,减少不必要的内部交易和重复建设,推动更多具有战略价值、已形成产业化能力的业务进入上市公司。电池业务方面,公司将聚焦主力电芯产品开发,加快固态电池、钠电池及大容量储能产品研发。

■多方协同规范竞争秩序

整体来看,电池行业正经历深度调整,从“规模扩张期”向“价值兑现期”跃迁,在此过程中头部企业积极通过并购、技术合作等模式展开存量优化、上下游协同、业务创新工作,既利于企业自身的长远发展,也契合行业整体提质升级趋势。

值得注意的是,为持续优化市场秩序,推动高质量发展,监管层面也持续加码。今年4月,工业和信息化部、国家发展改革委、国家市场监督管理总局、国家能源局相关司局联合召开动力电池行业企业座谈会。会议要求,巩固深化规范产业竞争秩序工作成效,发挥部门协同工作机制作用,持续深入推进产能预警调控、规范价格竞争、压缩供应商账期、加强产品质量监管、打击知识产权侵权、治理“内卷外化”等工作,并对地方招商引资行为予以规范引导,统筹推动产业高质量发展。

8月,国家市场监督管理总局公布六起整治行业“内卷式”竞争的典型案例,其中涉及光伏、锂电池等能源领域的并购合营项目均无条件获批。对此有分析指出,该举措旨在区分盲目扩产的无效内卷与资源整合的良性整合,支持企业通过并购盘活闲置资产、提升经营效率,维护公平竞争市场格局。

目前来看,电池行业“反内卷”信号正在不断强化。

中国汽车动力电池产业创新联盟理事长董扬表示,“反内卷”是产业健康发展的重要保证,“政府主管部门采取各项措施,综合治理恶性‘内卷’行为,是‘反内卷’的一个方面。另一个更重要的方面是,行业内部要有‘反内卷’的基本认知,对上游、对下游都要稳定价格。多方努力,共同建设高质量发展的新局面。”

LNG湖北交投集团规模布局高速

■关注

本报讯 今年以来,湖北交投集团聚焦绿色化转型方向,加快推进高速LNG补给网络建设,取得阶段性成效。

梯次推进站点布局,绿能网络覆盖核心干线。坚持“能建尽建、能开尽开”,自2021年首座加气站投运以来,梯次推进、滚动扩容,截至目前,该集团在营LNG加气站达24座,覆盖省内多条核心高速干线,有效破解长途货车“加气难、排队久”的行业痛点。今年该集团服务区累计加注LNG9.5万吨,可替代柴油超11万吨,减排二氧化碳8.3万吨。

深耕精细化运营,单站效能持续释放。全面推行“一户一档、一户一策”定制化服务,深耕大客户资源,优化散客体验,配套即时优惠、老带新激励等措施,切实帮助物流企业降本增效。蕲嘉高速双溪服务区加气站今年4月投入运营,5个月累计销量突破5000吨、服务车辆1.8万次,助推鄂东区域货运物流清洁能源转型。

推动多能融合布局,服务区向综合能源枢纽升级。以LNG业务为核心探索综合能源融合新模式,依托荆州东加气站建成“油气电氢全品类、光储充换全链条”综合能源补给站,推动LNG与氢能、充电网络协同布局,打造“光储充换放”一体化智慧微电网,配套屋顶光伏年发电93万千瓦时、年减碳927吨,推动服务区由单一能源补给点向综合能源枢纽转型,为湖北省高速服务区绿色化改造提供了可复制范本。

(语谦)

从新能源产业化走向产业新能源化

■朱成俊

新能源发展到今天,真正值得关注的变化,其实早已不是诸如装机规模还会增长多少……这样的话题,而是新能源从“被电网接入的电源”,逐渐成为支撑电力系统的主力能源,如何让绿色电力真正融入实体经济、实现可靠高效的价值落地?

过去十多年,中国新能源产业解决的是“把新能源做出来”的问题:技术不断突破,制造持续规模化,产业链日趋完善,成本不断下降。可以说,中国已经走过了新能源产业化的重要阶段。

然而,当新能源越来越深入地进入电力系统,进入矿山、制造、园区、海岛等真实产业场景时,新的问题开始层出不穷。与此同时,新能源不仅要更多,更要接得上、稳得住、消纳得了,也要经得起经济账的检验。

这就表明,新能源发展的下一阶段,正在从“新能源产业化”走向“产业新能源化”。

■新能源走向主力电源首先要回答“稳不稳”

产业新能源化,并不是简单地让更多光伏、风电和储能装到产业现场,而是要让新能源真正具备支撑产业运行的能力。

新能源占比越高,电力系统的运行特征就越复杂。对于储能而言,需要解决的不只是电量在时间上的转移,更是如何更好地帮助新能源接入、消纳和运行,并在高比例新能源场景下主动支撑系统稳定。

这也是构网型储能越来越受到关注的原因。

对东高而言,这并不是从概念出发的选择。我们团队的核心成员均曾参与沙特红海项目。这个项目采用400MW光伏与1.3GWh储能组成的100%可再生能源微电网,并实现离网运行。

我们在现场连续工作数月,面对高温、盐雾、风沙以及弱网、离网等复杂条件,最终将一套高度依赖新能源的电力系统稳定运行起来。

这段经历带来的启示很直接:当新能源成为系统主体时,储能不能只是“跟着电网走”,还要具备主动支撑系统的能力。

如今,随着国内构网相关标准逐步完善,行业对于构网能力的判断也正在从企业各自表述,走向更加统一的技术标准。

稳定只是第一步。对于新能源项目来说,还有一个同样现实的问题:有限的并网能力,能不能承载更多新能源?

东高在源侧探索4:1的高光储比,让储能成为“容

量放大器”:在不升级并网点的前提下,可以撬动两倍光伏装机,同时提升新能源消纳能力,让原本“吃不饱”的负荷尽可能“吃到饱”。

换句话说,储能的价值不只是“存多少电”,还在于能否帮助有限的电网和并网资源释放出更大的新能源价值。

■从客户场景出发新能源才能真正进入产业

如果说构网解决的是新能源“稳不稳”,那么产业新能源化还必须回答另一个问题:经济不经济?

东高一直强调,以客户场景为原点,而不是从产品出发寻找场景。

这是因为不同国家、不同地区、不同产业面对的能源问题完全不同。矿山需要稳定且低成本的电力,海岛可能首先需要解决没有主电网覆盖的问题,工商业用户则更加关注峰谷电价、负荷波动和投资回报。真正的能源解决方案,不可能只靠一套参数覆盖所有场景。

东高团队在印尼东爪哇岛光储微电网示范项目的实践,就是对这一问题的进一步验证。项目建设前,岛上没有主网覆盖,居民没有稳定的电力来源,柴油发电机的度电成本高达35美分。项目建成后,岛上三千多名居民的用电成本下降了81%,储能生命周期稳定供电超2600万千瓦时,减少二氧化碳排放超2.2万吨。

这件事情让我更加确信:新能源真正走进产业,不能只谈装机量,也不能只谈技术参数。稳定性与经济性,从来不是二选一,而是必须同时解决的问题。

因此,东高希望做的,也不是针对每一个客户重新“定制一遍”,而是在真实场景中寻找共性,把一次次项目经验沉淀成可以复制的能力。

这也是我们推进4S技术体系的原因。通过EMS、BMS、PMS、PCS等系统的深度融合,让感知、决策与执行形成更紧密的协同,使储能从一个单一设备逐步成为能够被自定义,并且参与能源系统运行的“能量体”。

■把一次经验变成一套能力才能走得更远

产业新能源化面对的场景是千差万别的,但解决问题的能力必须能够复制。

过去,一个优秀项目经理积累的经验如果只存在于自己的脑海里,它首先属于个人;只有当这些经验被沉淀为算法、模型、仿真平台和产品方案,才真正成为企业的能力。

这就是东高看待AI的方式。

我们希望AI做的,并不是简单增加一个聊天入口,而是把能源规划、容量配置、运行优化等领域的专家经验进一步工具化、模型化,让更多工程人员能够调用这些能力。

例如在微电网规划中,传统模式往往需要多个专业人员共同完成方案设计。东高正在推进的EcoSizing,则希望将光照资源、负荷特征、光伏与储能生命周期等因素纳入AI优化,让工程人员能够更快速地形成不同方案。

从这个角度看,场景化与标准化并不是矛盾的。真正高水平的场景化,恰恰需要更强的标准化能力:把不同场景中的共性问题沉淀下来,再通过平台和AI重新组合,才能让个性化方案变得可复制、可规模化。

东高是一家年轻的公司,但我们绝不是从零开始。

“新公司、老团队”,让我们有机会把过去多年在大型新能源项目和复杂能源场景中积累的经验,带到新的产业阶段。我们知道自己的资源和能力边界,因此不会试图用一套产品覆盖所有机会,而是选择真正需要长期深耕的场景,把每一个项目做好,把经验沉淀下来,再一步步走向更大的市场延伸。

过去,中国新能源产业完成了从技术突破到规模制造的产业化进程。今天,我们正在进入一个新的阶段:让新能源真正走进更多国家、地区、客户、项目和产业,让稳定、经济、清洁的能源成为更多产业发展的基础能力。

这也是东高“点亮全世界”这一愿景真正想表达的意义。

我们希望未来的新型电力系统,能够像水一样,流向每个国家、每个地区、每个客户、每个项目、每个产业,去点亮全世界。

无疑,这条路还很长。东高是一个年轻的实践者,但是如果我们能够从一个场景做起,从一个项目做起,把中国新能源产业积累下来的技术、制造和工程经验,转化为解决更多真实能源问题的能力,那么这条路就值得我们坚定地走下去。

(作者系东高未来能源董事长兼CEO)

