

储能电池市场加速洗牌：2024年将是分水岭

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

近期，国际咨询机构 SNE Research 公布的 2023 年全球储能电池的出货量数据和全球储能锂电池企业出货量榜单，引发市场关注。

相关数据显示，去年全球储能电池的出货量达 185GWh，同比增长约 53%。纵观 2023 年全球储能电池的出货量前十名，中国企业占据八席，出货量占据约九成。在阶段性产能过剩背景下，上游原材料降价传导，叠加

价格战白热化，储能电池市场的集中度进一步提高，仅宁德时代（300750.SZ）、比亚迪（002594.SZ）、亿纬锂能（300014.SZ）、瑞浦兰钧（0666.HK）、海辰储能五家头部企业的合计市场占有率便超过了 75%。

两年间，储能电池市场“画风”突变。曾被视为竞相争夺的价值洼地，如今已厮杀为低价竞争的红海，企业不惜以更低的价格争夺全球市场份额。然而，由于各企业在成本管控方面的能力参差不齐，2023 年储能电池企

业的业绩呈现分化，有的企业实现了增长，而有的则陷入下滑甚至亏损的困境。在业内看来，2024 年将是一个重要的分水岭，是储能电池市场优胜劣汰加速、格局重塑的关键年。

在接受《中国经营报》记者采访时表示，目前储能电池企业已是微利，甚至亏损。由于一线企业的综合竞争力更强，产品具有溢价能力，二、三线企业则在产品报价上更加内卷，因而盈利能力表现不一。

成本承压

2023 年至今，储能产业链价格整体呈现下滑态势。

2023 年，随着新能源装机规模增长，上游原材料碳酸锂价格回落，带动了全球储能市场迅猛发展，进而增加了对储能电池的需求。但与之相伴的是，储能电池产能则因新老玩家的快速扩产而进入了阶段性过剩阶段。

据 InfoLink Consulting 预测，2024 年全球电芯产能接近 3400GWh，其中储能电芯占 22%，达 750GWh。同时，2024 年储能电芯出货增速为 35%，达 266GWh。可见，储能电芯的需求和供给严重错配。

龙志强向记者表示：“目前整个储能电芯产能已经达到 500GWh，但是今年行业的真实需求是——300GWh 都难达到。这种情况下，超 200GWh 的产能自然是闲置的。”

储能电池企业的产能过度扩张是多个因素共同作用的结果。在奔赴碳中和的背景下，储能产业伴随新能源发电市场的发展而迅速崛起，跨界玩家蜂拥而入，冲业绩、抢份额，无不想从中分一杯羹。同时，部分地方政府也将锂电产业作为招商引资重点，通过补贴、优惠政策等方式吸引储能电池企业入驻，支持项目落地。此外，在资本助力下，储能电池企业通过加大研发力度、扩大产能、完善渠道建设等举措进一步加快了扩张步伐。

在阶段性产能过剩背景下，2023 年至今，储能产业链价格整体呈现下滑态势。伴随着碳酸锂价格的传导叠加价格战愈演愈烈，储能电芯价格也从 2023 年年初的不足 1 元/Wh 最低跌至不足 0.35 元/



近期，国际咨询机构 SNE Research 公布的 2023 年全球储能电池的出货量数据和全球储能锂电池企业出货量榜单，引发市场关注。图为中国国际海事技术展览会宁德时代展台。视觉中国/图

Wh，降幅之大堪称“膝斩”。

龙志强告诉记者：“进入 2024 年，碳酸锂价格呈现出一定的波动上涨，但电芯价格整体的下降趋势并未有明显变化。目前整体电芯价格已经跌至 0.35 元/Wh 上下，需要根据订单量、应用场景、电芯企业的综合实力等因素确定，个别企业的价格能达到 0.4 元/Wh 的水平。”

据上海有色网(SMM)测算，目前 280Ah 磷酸铁锂储能电芯理论成本约为 0.34 元/Wh。显然，储能电池厂已经在成本线徘徊。

“当前，市场供过于求，需求并不强势，企业降价抢市场，包括部分企业低价清理库存，都进一步压低了价格。在这种情况下，储能电池企业已是微利，甚至亏损。相较

一线企业，二、三线企业的产品报价更加内卷。”龙志强说。

龙志强还表示：“2024 年储能行业将加速洗牌，储能电池企业会呈现不同的生存境遇。去年至今，行业已经出现停产停工，甚至裁员的现象。开工率低，产能闲置，产品也卖不出去，自然承受营运压力。”

中关村储能产业技术联盟认为，储能行业底部已经明确，但产能出清和库存消化仍需一定时间，行业利润明显回暖取决于需求提升以及供应端优化调整速度。InfoLink Consulting 此前预测，电芯产能过剩问题在 2024 年第一季度触底，结合材料成本考量，短期内储能电芯价格下行空间有限。

中信特钢增收不增利背后：行业“高成本、低利润”

本报记者 陈家运 李哲 北京报道

尽管 2023 年钢铁行业整体表现疲软，多数钢厂面临成本高企和业绩下滑的压力，但中信特钢（000708.SZ）营业收入依然突破千亿元大关。

据中信特钢发布的 2023 年度

营收增长净利下滑

中信特钢是特殊钢材材料制造的领军企业，具备年产约 2000 万吨特殊钢材的生产能力。其主营产品涵盖合金棒材、特种无缝钢管、合金线材、特种钢板等领域。

2023 年，中信特钢增收不增利，其在营收突破千亿元的同时，净利润却出现下滑。

3 月 12 日晚，中信特钢发布的 2023 年度报告显示，去年公司实现营业收入 1140.19 亿元，同比增长 15.94%，归属于上市公司股东的净利润为 57.21 亿元，同比下降 19.48%。

对于净利润下滑的原因，中信特钢方面表示，2023 年，全球地缘政治冲突持续升级，国际贸易摩擦不断，风险积聚挑战增多，经济复苏乏力，国内投资增速放缓，需求与预期延续弱势。钢铁行业全面进入下行周期，面临下游需求恢复不振、钢材价格下跌、原材料成本高企等挑战，在供需弱背景下延续“高成本、低利润”的不利局面，整体效益处于近年来较低水平，行业发展形

势十分严峻。

卓创资讯钢材分析师刘炎鑫向记者表示，2023 年钢材市场呈现了先涨后跌再震荡盘整的走势。其中，一季度的上涨行情主要是对需求及宏观环境偏强预期的反馈。后续的价格下跌主要是因为需求未能

照进现实，叠加全球经济增长放缓的宏观表现。从长材与板材对比来看，板材市场行情略强于长材。从利润表现来看，二、三季度利润较高，四季度多数品种钢材生产陷入亏损局面。

柯壮宾也表示，2023 年钢材虽然出口方面出现增长，但市场整体供需压力仍较明显，受进口铁矿石价格坚挺影响，国内钢铁企业盈利处于低迷状态。

国家统计局数据显示，2023 年黑色金属冶炼和压延加工业实现利润总额为 564.8 亿元，高出近 20 年行业利润最低点的 199.3 亿元，但仍远低于 2021 年的 4240.9 亿元，差距高达 3676.1 亿元。

报告，公司实现营业收入达 1140.19 亿元，同比增长 15.94%。不过，其归属于上市公司股东的净利润为 57.21 亿元，同比下降 19.48%。

中研普华研究员柯壮宾在接受《中国经营报》记者采访时表示，中信特钢在营收增长的同时

面临利润下滑的压力，主要受到全球经济形势不佳、行业需求疲软以及原材料价格波动等多重因素的影响。

“尽管如此，中信特钢作为特钢行业的领军企业，其强大的市场地位和产能规模仍为其未来发展提供了坚实基础。”柯壮宾说。

值得注意的是，据特钢协统计数据，2023 年，重点统计特钢企业利润总额同比下降 32.4%。从数据不难看出，在行业利润下滑之际，中信特钢作为特钢龙头，业绩表现依然优于行业大势。

“这主要得益于中信特钢迅速转变思路，紧紧把握国家‘双碳’政策的利好机遇，抢抓风电、新能源汽车等行业发展机遇，加大能源用钢、汽车用钢的市场开发。”中信特钢方面分析称，2023 年，公司完成总销量 1889 万吨，同比增长 24.4%，创历史新高。其中，出口销量达到 238 万吨，同比增长 50.1%，且出口产品毛利高于内贸产品。

盈利分化

瑞浦兰钧、鹏辉能源等企业的业绩表现则呈现出另一番景象。

目前，锂电池企业基本是动力电池和储能电池两条腿走路。尽管储能布局略晚，但是企业都已将其摆在了突出位置。

比如，宁德时代是动力电池和储能电池出货量“双料冠军”，此前便确定了“电化学储能+可再生能源发电”“动力电池和新能源车”“电动化+智能化”三大战略发展方向。近两年，公司的储能电池规模和收入不断增长，还进一步向储能系统集成环节延伸。比亚迪早在 2008 年便进入储能领域，并较早进军海外市场，目前公司的储能电池和系统业务均位居第一梯队。2023 年 12 月，比亚迪进一步强化储能品牌，将深圳坪山弗迪电池有限公司正式更名为深圳比亚迪储能有限公司。

海辰储能作为储能电池领域的后起之秀，自 2019 年成立以来便聚焦储能产业，表现出迅猛的发展势头，仅用四年时间便跃居储能电池前五。2023 年，海辰储能正式开启了 IPO 进程。

此外，鹏辉能源（300438.SZ）也正实施储能战略，即“计划在 3 到 5 年内实现复合增长 50% 以上，跨越三百亿营收，成为储能行业首选供应商”。2022 年，该公司储能业务收入占总收入比例已提升至 54%。

如今，在激烈的竞争环境下，品牌影响力、资金、产品品质、规模、成本、渠道等要素关乎储能电池企业的生死成败。2023 年，储能电池企业的业绩已经出

现分化，盈利状况冰火两重天。

以宁德时代、比亚迪和亿纬锂能为代表的电池企业业绩均保持增长。比如，2023 年宁德时代实现营业收入 4009.1 亿元，同比增长 22.01%，归属于上市公司股东的净利润 441.21 亿元，同比增长 43.58%。其中，公司储能电池系统营收 599 亿元，同比增长 33.17%，占总营收比重为 14.94%。公司储能电池系统的毛利率为 23.79%，同比增长 6.78%。

相比之下，瑞浦兰钧、鹏辉能源等企业的业绩表现则呈现出另一番景象。

其中，瑞浦兰钧预计 2023 年亏损 18 亿—20 亿元；鹏辉能源预计 2023 年归属于上市公司股东的净利润为 0.58 亿—0.85 亿元，同比下滑 86.47%—90.77%。

鹏辉能源方面称：“由于上游材料碳酸锂价格大幅下跌，再加上市场竞争原因，公司锂电产品单位售价降幅较大，叠加下游企业去库存因素，从而影响了收入和盈利；产品降价也导致期末计提了较大金额存货跌价准备，从而影响公司盈利水平。”

龙志强向记者表示：“宁德时代在国内国外市场双双发力，品质、品牌、技术和规模等是业内不可比拟的，产品具有溢价能力，相比同行高 0.08—0.1 元/Wh。除此之外，该公司延伸布局了上游资源，而且与国内外大客户签订合作，这些都使其市场地位很难被撼动。相比之下，

二、三线储能电池企业的综合实力有待进一步提升，单从规模上看便有较大差距，这也使其成本不占优势，盈利能力弱一些。”

残酷的市场竞争考验着企业的综合竞争力。亿纬锂能董事长刘金成近日表示：“做储能电池天生需要坚持长期主义，对于质量本身有很高要求，下游客户会了解电池厂的口碑和历史业绩。电池厂在 2023 年已经出现分化，2024 年将会是分水岭；电池厂财务状况也会成为客户的重要考虑因素。一味采取低价策略的公司，很难击败具备顶尖制造水平的头部企业。卷价格不是主战场，而且不可持续。”

记者注意到，在当前市场环境下，尽管盈利能力继续承压，但储能企业对于经营目标仍有着不同期望。

刘金成透露，2024 年亿纬锂能的经营目标是精耕细作、颗粒归仓，希望建设的每一个工厂都能实现盈利。其中，在储能电池方面，努力在今年和明年把交付量排名进一步提升，且今年开始要逐步提高 Pack（电池包）和系统的交付比例。

瑞浦兰钧方面此前表示，相信公司能够于 2025 年实现盈利并产生经营现金流入。除调整产品价格外，公司将通过提高生产效率、增强对原材料成本波动的应对能力、增加销售收入、形成规模经济的方式实现目标。

景气度或将复苏

随着宏观经济政策的调整和市场需求的逐步回暖，业内普遍认为，2024 年钢材市场有望迎来恢复期，景气度将呈现复苏态势。

对于 2024 年的下游需求，刘炎鑫指出，随着国内稳经济、促消费相关措施落地实施，以及经济内生动能的自发修复，中国经济有望继续边际改善，这将提高钢铁及终端汽车、家电等的消费需求，并反馈至钢铁市场，但供给增幅的扩大或将一定程度上压制需求的正向反馈。他预计，2024 年钢材供应量或将达到 130485 万吨，较去年增加 1%。

柯壮宾表示，展望 2024 年，钢材市场的结构性冲击将进入尾声，周期因素有望改善。在需求方面，房地产在经历剧烈调整

后，有望逐步回归均衡水平，而制造业用钢需求则继续保持增长态势。在供应方面，水泥行业提高集中度与主动执行错峰生产值得借鉴，钢铁行业推进行业自律、行政调控是可行之策，控产量依然是重要的政策选项。总体而言，钢铁行业有望在今年年底前释放出更多积极信号，并逐步摆脱当前困境。

中信特钢对未来的市场前景表示乐观。其认为，2024 年公司覆盖下游行业的景气度整体同比 2023 年向好。展望 2024 年，地产端经过两年下行，对钢铁的内向拖拽将明显下降。此外，国内万亿国债支持基建端需求，制造业升级与汽车、家电、造船等行业全球竞争优势提升，整体需求将稳中有进。

刘炎鑫表示，下游行业中，新能源汽车购置税优惠政策延续，预计 2024 年温和增长可能性依然较大；机械和造船行业需求也有望回升。然而，出口增速可能面临一定下滑压力，因此未来应更加关注国内统一大市场建设下内需消费的进一步变化。

中信特钢方面向记者表示，根据中汽协数据，2023 年，我国汽车产销量创历史新高。其中，新能源汽车连续九年位居全球第一。基于此，预计汽车领域用钢需求企稳，其中新能源汽车用钢仍然是成长的重要动力，用钢需求上升。新能源车的电机轴对特钢品质要求很高，与公司产品结构不断优化、加大中高端汽车用钢市场拓展可实现高度匹配。

转型升级的机遇

如今，中国制造业正加快转型升级的步伐，特钢行业也迎来前所未有的发展机遇。

中信特钢方面表示，在国家战略和相关政策带动下，我国产业结构调整进一步深入，制造业的转型升级以及高端制造业的提速发展激发了高端特钢产品的市场需求，预计高端装备制造、船舶海工、汽车、能源、国防航空航天等行业仍将保持增长态势，特钢需求量仍将有所增长。

为了适应市场变化，钢铁企业须积极调整产品结构，加大对高附加值、高技术含量产品的研

发和生产力度。柯壮宾强调，钢铁行业应通过提升产品质量和性能，满足用户对高品质钢材的需求，提升市场竞争力。加强成本核算，优化生产流程，降低生产成本。同时，通过采用先进的工艺技术和设备，提高资源利用效率，减少能源消耗和污染物排放，实现绿色可持续发展。此外，钢铁行业也应积极开拓新的销售渠道，扩大市场份额。通过加强与下游用户的合作，建立稳定的供需关系，实现互利共赢。

刘炎鑫也认为，当前钢铁企业正承受着前所未有的竞争压

力。从企业发展和行业发展的角度来看，在未来短期内需求增速有限的预期下，取得竞争优势意味着可以获得更高的利润水平。这就要求钢铁企业走出低端竞争的泥潭，向优质、深加工方向转型，并通过精细化产品定位来提高产品竞争力。同时，钢铁行业还应抓住时代发展特色，利用数字平台和 AI 技术与传统生产结合，提高成本把控能力，扩大利润空间。此外，合理运用市场工具，以锁定盈利为导向，通过与第三方合作洞悉行业发展脉络，提前做好风控，获得竞争优势。