

头部动力电池企业加速跑马圈地 固态电池上演“概念狂欢”

中经记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

随着纯电车型的加速上量，动力电池行业加速快跑。2025年上半年，中创新航(03931.HK)、国轩高科(002074.SZ)、亿纬锂能(300014.SZ)等众多上市公司实现营收利润“双增长”。

产能利用率有待进一步提升

中国动力电池行业的产能利用率有待进一步提升，部分企业产能闲置。

中国汽车动力电池产业创新联盟数据显示，2025年1—7月，我国动力电池累计销量为576.6GWh，同比增长50.6%；累计装车量355.4GWh，同比增长45.1%。

销量、装车量大增，也使得动力电池企业业绩上扬，中创新航(03931.HK)的增长较为突出。报告期内，中创新航实现营收164.19亿元，同比增长31.7%；净利润达7.53亿元，同比大幅增长80.4%。

中创新航方面表示，上半年中创新航规模效应与技术红利持续释放，动力电池装车量21.8GWh，同比增长22.7%，排名全球第四、国内第三，创下历史新高。其中在

真正让电池厂商在资本市场大放异彩的，是在行业“蓝海”固态电池领域取得众多突破。例如，国轩高科首条全固态中试线已正式贯通，金石全固态电池目前处于中试量产阶段；孚能科技(688567.SH)预计今年年底将交付60Ah的硫化物全固态电池。

相关数据显示，今年以来至9月17日，固态电池指数(8841671.WI)累计大涨52%。

孚能科技相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示，新国标《电动汽车用动力蓄电池安全要求》已经发布，产业链将聚焦材料革新与系统级安全设计，以固态电池为

代表的下一代技术产业化或提速。

“从目前各家厂家的研究进程来看，固态电池全面市场化仍需要三到五年时间。”财经人士屈放认为，短期仍然是半固态电池逐渐技术积累的过程，需要解决离子电导率、硫化物稳定性等工艺问题以及成本问题。



今年前7个月，中国动力电池销量同比增长超五成。图为孚能科技动力电池生产线。

受访者/图

商业化量产仍需时间

固态电池被资本市场热炒为“锂电池的终极形态”，最近更是成为A股市场的“新宠”。

新国标《电动汽车用动力蓄电池安全要求》已经发布，将于2026年7月1日正式实施，对于动力电池安全性提出更高要求。

今年9月4日，工信部、市场监管总局印发了《电子信息制造业2025—2026年稳增长行动方案》，提出支持全固态电池及其他前沿技术方向基础研究。

对此，上述孚能科技负责人认

为，新国标提升热扩散要求并新增多项严苛测试，企业需加大创新投入，小企业或被淘汰，行业“强者恒强”。同时，材料与系统创新成重

点，为满足新国标，产业链将聚焦材料革新与系统级安全设计，以固态电池为代表的下一代技术产业化或提速。

“新的政策必然会推动固态电池的发展。”屈放表示，固态电池相较于其他电池拥有明显的技术优势，一旦实现市场化不仅对现有电池市场化产生较大冲击，甚至会影响燃油车市场。同时固态电池下游应用端还包括低空飞行汽车、储能等。

中金公司研报也认为，固态电池有望在eVTOL领域率先实现规模化量产，推动固态电池规模化降本，然后在动力领域逐步量产装车。

但在吉林大学青岛汽车研究院副院长顾国洪看来，固态电池被资本市场热炒为“锂电池的终极形态”，最近更是成为A股市场的“新宠”，仿佛量产爆发已近在咫尺，上演“概念狂欢”。然而，喧嚣过后，行业终将回归理性。“作为一项仍主要停留在实验室阶段的前沿技术，固态电池距离真正的产业化，仍有相当长的路要走。”

“在现有材料条件下，还没有既能保持≥400Wh/kg能量密度，又能在室温下、常压下循环使用的全固态电池。真正的全固态电池，在全球范围内依然停留在实验室和小试线阶段。”顾国洪强调。

研究机构普遍认为，2030年将是固态电池商业化量产的关键节点。例如，中金公司方面预计，全固态电池有望于2027年实现技术定型和小规模量产，2030年实现商业化量产，需求量有望超150GWh。同时，2030年全球固态电池出货量将达到808GWh。

上述孚能科技负责人也强调，2026—2027年，孚能科技计划推进小批量量产固态电池装车，并配套建设GWh级别的生产线。2030年则将实现大规模量产。

聚焦固态电池展开“竞速赛”

不少传统汽车零部件企业看到了固态电池的潜力和机遇。

尽管目前主流的液态电池市场需求旺盛，但固态电池凭借高能量密度、高安全性以及长循环寿命等显著优势正受到全球范围内的广泛关注，中国企业也聚焦这一技术难点展开“竞速赛”。

2024年年底，孚能科技便建成了全固态电池小试线。据悉，该公司全固态电池整体进度已经由实验室走向中试生产交付阶段，加快推进0.2GWh的硫化物全固态电池中试线建设，并计划于2025年年底交付60Ah的硫化物全固态电池。

“投产一代、开发一代、储备一

代”是孚能科技的产品规划方略。孚能科技方面表示，今年8月，公司第一代硫化物全固态电池已经交付，采用高镍三元正极和高硅负极，能量密度为400Wh/kg；2026年将推出第二代产品，正极材料升级至富锂锰基/高镍正极，并采用锂金属负极，能量密度进一步提升至500Wh/kg；2027年将推出第三代，能量密度突破500Wh/kg。

“孚能科技固态电池研发聚焦在两个主要领域。其一是具有多年技术积累的软包叠片工艺在固态电池方面的应用，其二是材料体系开发提高固态电池的综合性能。”上述孚能科技负责人向记者强调。

赣锋锂业(002460.SZ)同样实现了固态电池的小批量量产。据介绍，赣锋锂业固态电池已形成全链路布局，覆盖硫化物电解质、氧化物电解质、金属锂负极等关键环节，主要原材料含硫化物电解质、硅碳负极等，技术路线为氧化物和硫化物体系。首款500Wh/kg级10Ah产品实现小批量量产。

国轩高科则在电话交流会上也表示，公司首条全固态中试线已正式贯通，金石全固态电池目前处于中试量产阶段，良品率已达90%。

同时，已正式启动第一代全固态电池2GWh量产线的设计工作。

除了传统电池企业，不少传统汽车零部件企业也看到了固态电池的潜力和机遇，德尔股份(300473.SZ)便是其中的代表。早在2018年，德尔股份便开始致力于固态电池技术研发。

据介绍，德尔股份在上海已经建成固态电池样品制试线，目前在加快推进中试线建设中，在中试线跑通后将逐步开始规划实施量产线建设。2025年6月，公司发起设立德迩新能源技术(湖州)有限公司，以加速推动固态电池产业化进程。

“创富车”驶入乡村振兴直播间

中经记者 杨让晨 石英婧
上海报道

“希望通过‘星际计划’把汽车和农产品、创业者结合起来，用公司的影响力带动很多偏远山区没办法走出大山创业者的产品，把品牌树立起来。”日前，上汽大通皮卡销售及策略总监祁高航对包括《中国经营报》在内的媒体记者表示，上汽大通希望通过“星际计划”，借助公司的超级新媒体矩阵团队赋能乡村振兴，进行直播带货帮助新农人创收。

记者注意到，在今年年初发布的中央一号文件中提到，要加快构建农产品和农资现代流通网络，支持各类主体协同共建供应链，推动农村电商高质量发展。另据中共中央、国务院印发的《乡村全面振兴规划(2024—2027年)，要培育现代乡村产业，做好“土特产”文章，发展乡村种养业、加工流通业、休闲旅游业、乡村服务业。以农产品主产区和特色农产品优势区为重点，打造现代乡村产业走廊，实施农业品牌精品培育计划。

“‘星际计划’与推动农村电商高质量发展切合。”祁高航告诉记者，上汽大通对此首次发布了专属1500万元的助农基金。同时，公司的超级新媒体团队和平台会帮助新农人创富，在产品的“最后一公里”运输上，也使用更多能动性开发更多产品。

实际上，除了上汽大通直播间外，包括东风风行、成功汽车、上汽通用五菱等在内的车企也在用“创富车”参与创业扶持等。

加速赋能乡村振兴

“公司的‘星际计划’在今年年底将覆盖150个乡镇，增收产品销售额超过50万元，同时汇集100个行业的农户代表以及通过培训、赋能300个村IP。”祁高航表示，目前“星际计划”已经有全国70多个乡镇报名参与。

相关资料显示，上汽大通的“星际计划”在今年8月7日发布。在未来的一年内，上汽大通将构建中国车企首个专为农人设立的专项助农体系，以1500万元助农基金为核心，联动经销商网络覆盖中西部80个城市、150个乡镇，聚焦国家级乡村振兴重点县的优质农产品。“公司计划开展超150场入村直

播、300次村IP培训，目标实现超12亿网络曝光，助力农人额外增收1500万元。”上汽大通方面表示。

日前，上汽大通“星际计划”首站已落地云南省兰坪县，公司将与兰坪县携手，在农业产业升级、特色产品推广等领域深化合作，探索车企参与乡村振兴的示范路径。

用汽车赋能创业者的车企并非上汽大通一家。记者注意到，东风风行旗下的菱智已经打造了涵盖燃油、电动、天然气的多能源产品矩阵。并且发布了新能源新品，针对目前的用途配置了420公里的续航，支持35分钟快充。“从短途物流到跨城货运，从社区团购到

冷链运输等不同产业链，都是菱智创富的‘舒适圈’。”东风风行方面表示。在菱智上市当天，东风风行就与四川广运集团、四川省道路运输协会等行业客户签约5100辆车型订单。

此外，上汽通用五菱、成功汽车也在加码创富车。记者注意到，上汽通用五菱的五菱红标增程技术已经能够满足城市、县乡等不同的用车场景，覆盖从东南沿海到西南山区的不同地理环境。

成功汽车则早在2023年就研发投入7000余万元，拥有各类授权专利102项和软件著作权5项，并且有22款产品主供国内市场。



上汽大通方面表示，希望公司的“星际计划”能够通过直播带货帮助新农人创收，带动乡村振兴。

受访者/图

国内市场需求广阔

以皮卡为例，乘联会数据显示，今年1—7月，国内皮卡市场销售34.8万辆，同比增长11%，2025年7月，皮卡市场销售4.1万辆，同比增长2%，处于近5年的中位水平。具体来看，皮卡市场的主力区域以西南、西北为主，西部地区的皮卡需求较大。2025年7月，西南、西北地区的皮卡占到总体需求的45%，成为两大核心市场。

乘联会方面分析认为，皮卡的客户群主要来自工程建筑、市政电力、农林牧渔、批发零售业等领域，还有一些是高端化、乘用化、越野玩车的全新客户。“随着中国老龄化加剧，农民工老龄化趋势明显，农民工回乡趋势明显，将带动小城市和县乡市场恢复。”

祁高航告诉记者，公司的皮卡车更适合农村使用，中西部的部分县区路况较差，皮卡的四驱系统对于目前农村道路的适应性较强。“从车辆使用上，全面地覆盖所有的客户或者新农人的使用环境。”

“相信公司的公益决心。‘星际计划’从内部讨论到方案制定，没有规定要销售多少辆皮卡才算及格。”

祁高航进一步表示，这一助农计划并没有要求有何种回报，希望能够切实帮助农户。“‘星际计划’不以把车卖掉为目标，能帮助农户实现真实的需求，这是公司最大的目的。农产品在当地售卖价格便宜，但在包括上海在内的地区销售价格就会增加，通过公司的赋能，能够帮助农户提高收入，也希望借此能够将

公司的皮卡品牌影响力在国内传播开，帮助用户买得起、用得起产品。”

在未来，皮卡参与乡村振兴的前景仍然广阔。据中汽协与国家信息中心联合完成的《皮卡行业发展趋势及政策建议研究》预测，在皮卡进城路权解禁稳步推进的前提下，皮卡市场国内需求到2030年可达100万辆以上。

市场需求不能放弃工具车市场，同时品质也不能降低。

“长期来看，国内皮卡的属性没有发生变化，但公司将坚持做偏工具类的车型。”祁高航进一步表示，公司并不会牺牲做工和品质来迎合市场。“作为中国企业，公司也希望产品，尤其是皮卡，能够在国内传播开。同时，公司也将长期与用户保持沟通，从产品配置、定制化改造等方面做出改变。”