

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。

乘用车市场,国内市占率快速提升,已于 7 月跃升至 8.4%,全面进入丰田、大众、现代国际 OEM 下一代平台项目订单。国轩高科多项经营指标刷新历史或阶段新高。报告期内,国轩高科实现营收 193.94 亿元,同比增长 15.48%;净利润 3.67 亿元,同比增长 35.22%;扣非净利润为 7287.07 万元,同比增长 48.53%。据悉,2025 年上半年,国轩高科锂电池累计出货约 40GWh,同比增长超 48%,产能利用率保持高位。目前,公司产品已供货奇瑞、吉利、零跑等多款中高端车型,预计 B 级及以上车型的供货占比将

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

显著增加。部分电池企业尚未扭亏为盈。例如,报告期内,孚能科技营收约 43.53 亿元,同比下滑 37.58%;归属于上市公司股东的净利润亏损约 1.62 亿元。对于营收下滑问题,孚能科技方面表示,一是部分产品价格随主要原材料价格下降而下降;二是为保障盈利质量,公司战略倾斜优质海外客户,整体出货量有所下降;三是新增 SPS 产能仍处于爬坡期,新定点车型有待进一步形成规模效应。孚能科技相关负责人强调,公司稳步推进广州基地和赣州新能

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。

源基地两处先进 SPS 产能基地的爬产,目前产品良率已达到较高水平。未来,将保障已定点车型的放量,同时加大 SPS 产品在海外市场的推广力度,提升产品出货量及规模效应。对于动力电池行业现状,上述孚能科技负责人表示,一方面,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,固定成本摊销压力大;另一方面,为规避贸易壁垒和降低供应链风险,电池企业应加大海外建厂力度,这要求企业具备强大的全球化运营能力和更高的资本投入。

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试制线,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,公司发起设立德迈新能源技术(湖州)有限公司,以加速推动固态电池产业化进程。



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、市场监督管理总局印发了《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、常压长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。

“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,发展乡村种养殖业、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,除了上汽大通加码直播间外,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

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

加速构建共赢生态联盟

目前在汽车助力创富、乡村振兴等方面,各家车企均释放出利好。记者注意到,上汽大通方面表示,公司的超级新媒体矩阵流量能够对此次皮卡助农进行流量扶持。据了解,上汽大通的超级新媒体矩阵已经有超过 500 个矩阵账号,总粉丝数过 1000 万人,月均传播量超过 5000 万次,每月获取线索超过 12 万个。“授人以鱼,不如授人以渔。”祁高航表示,公司投入专业人员,

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。

帮助农人做好直播带货,前期的投入、引流、投流,公司也将真金白银拿出。“希望能够借此建立更大、更长期的农产品品牌形象,突出绿色、健康、产源直发、快捷等特点,为农商户的品牌赋能,让农产品真正进入大众的视野。”同时,东风风行还成立了“创富者联盟”,聚合央企国企资源优势。“以‘共融创研平台、共创普惠基金、共联云端商学院、共赢生态联盟’四大体系赋能全链路创业生

态,托举中小微企业者创富梦想。”东风风行方面表示。相关资料显示,我国首款自主商务车——风行 Future 就出自东风风行,在 2008 年至 2021 年期间,东风风行旗下菱智根据时代需求不断拓宽创富场景。在加码创业、助农的背景下,车企也在试图进一步扩大在国内的市场和知名度。上汽大通品牌与市场部总监宋海表示,公司在中高端皮卡方面



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

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

发力较早,力度也很大。“星际 X 的各项指标和属性能够称得上国产最强皮卡,而星际 X EV 的各方面配置、体验也很好。公司不仅要做中高端产品,也要做包括创富工具、符合消费者需求和体验、降低门槛的皮卡产品,公司也需要继续深入探索国内市场。”“国内的皮卡市场中,40%的用户购车用途都是作为工具车,但也有超过 40%的用户买不起中高端皮卡。”祁高航告诉记者,适应国内

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。”