

千亿“锂王”重仓储能：资本棋局再落一子？

中经记者 张英英 吴可仲
北京报道

5月14日，深圳易储数智能源集团有限公司（以下简称“易储数智”）旗下子公司国峰元储15GWh储能集成PACK工厂召开全员战略动员暨誓师大会，加速布局储能智能制造。

作为赣锋锂业（002460.SZ、01772.HK）储能业务核心孵化平台，易储数智构建起“技术研发—电站资产—数智运营”资本运作模式。其成立至今仅两年，2025年上半年营收尚未突破亿元。不过，市场有消息称，易储数智计划2028年登陆港股主板，目标上市估值区间80亿至100亿元。

对此，《中国经营报》记者向赣锋锂业方面求证，但未获回应。追光咨询创始人、总经理李志强向记者表示，储能电站开发投资运营业务需要长期资产投资，资金需求较大，未来易储数智独立上市具备现实必要性。其具有赣锋锂业和地方国资背书，拥有一定的地方政府资源、供应链保障、数智化运营基础优势，成长根基扎实。

锚定储能赛道

赣锋锂业在大举推进储能业务布局的同时，资本层面也动作频频。

赣锋锂业是全球领先的金属锂生产商和锂化合物供应商，产业版图覆盖上游锂矿开采、中游锂盐冶炼加工、下游锂电池制造，以及废旧锂电回收业务。

该公司由李良彬于2000年在江西新余创立，历经二十余年深耕，如今蜕变为全球化行业龙头。其于2010年、2018年先后登陆深交所、港交所，实现“A+H”两地上市。截至5月21日，赣锋锂业A股报收75.33元/股，市值1579亿元。

头顶全球“锂王”光环，赣锋锂业的业绩表现与锂电市场紧密关联。近年来，行业周期更迭，锂盐价格剧烈波动。自2020年四季度起，受益于新能源产业爆发式增长，电池级碳酸锂价格从每吨5万元左右一路走高，2022年11月冲至近60万元/吨历史高点。

受益于碳酸锂行情红利，赣锋锂业2022年的归母净利润突破205亿元，创下上市以来最高纪录。但盛极之后行情快速反转，近两年碳酸锂价格回落，一度跌破10万元/吨。赣锋锂业的盈利随之大幅缩水，2024年甚至出现超20亿元年度亏损，这也是其上市后首度亏损。

赣锋锂业主业盈利承压之际，李良彬盯上了储能市场。彼时，赣锋锂业旗下赣锋锂电已具备储能电芯生产能力。为进一步打通

能否突围崛起？

现阶段碳酸锂价格震荡回升，行业供应链供需偏紧，进一步凸显易储数智竞争力。

成立短短两年，易储数智业务版图快速扩张。截至2026年5月，其已落地28座以上电网侧储能电站，累计装机规模17.42GWh。

如今，储能赛道竞争日趋激烈，易储数智能否依托自身优势实现快速突围？

李志强向记者表示，储能项目投资开发与运营，离不开政府资源、电网资源、数智化运营、资金储

上下游，拓展海内外储能电站投资运营业务，2024年赣锋锂业接连设立易储数智、广东惠储两家主体，分别主攻电网侧集中式储能与用户侧分布式储能，均由赣锋锂电控股。

李良彬在接受媒体采访时表示：“（碳酸锂带动）电芯跌价以后，我们觉得绿色能源这块的利润会增厚，所以大力进攻这个领域，比如储能。以前，我们只卖电芯，现在建设储能，然后再把建好的储能项目卖掉，实现获利。”李良彬希望，接下来的赣锋锂业是一个新能源科技公司，未来重点是打造储能板块，收入中很大一部分来自电站运营。

李良彬在2026年新年致辞中提及：“2025年，储能板块敏锐捕捉到全球储能市场爆发的重大机遇，业务成功延伸到工商业储能、独立共享储能电站等领域。我们孵化了易储数智、广东惠储等新能源公司，积极参与了几十个大型储能电站项目，为公司贡献了高质量的新增长极。”

赣锋锂业在大举推进储能业务布局的同时，资本层面也动作频频。2025年2月，赣锋锂业斥资2亿元，收购赣锋锂电所持易储数智全部股权，将后者纳入直接控股体系。同年10月，易储数智计划引入宿迁国资背景的万鑫绿能作为战略投资方，以6.64亿元对价

出让44.2361%股权。交易完成后，万鑫绿能持股44.2361%，赣锋锂业持股40.0399%，易储数智不再并入上市公司合并报表。

财务数据显示，易储数智2024年处于亏损状态，但2025年上半年营收增至9339.62万元，利润总额1.71亿元。

2026年5月，网传易储数智与深圳南山区新兴产业投资机构达



图为易储数智新蔡储能电站项目一期全景图。

公司官微/图

成B轮融资意向，企业投前估值30亿元，计划释放3%至5%股权。公司将总部、研发及数据中心落户南山，计划三年内贡献税收20亿元，并设定2028年港股上市目标。记者对此向赣锋锂业方面求证，截至发稿未获回应。

不过，易储数智的上市诉求早有端倪。2025年10月引入宿迁国资股东后，李良彬便指出，易储数

智加快引进上市辅导机构，立足深圳特有的创新资本生态，锚定深交所上市的战略目标。这一部署为易储数智跨越式发展确立了清晰的资本路径。

在李志强看来，储能电站开发投资与运营业务，需要长期资产投资，存在融资需求，未来易储数智独立上市存在现实必要性。

出一定政府资源，叠加易储数智绑定地方国资，政企资源可高效助力储能项目落地。供应链端，赣锋锂业手握锂矿资源，具备成熟锂盐、电芯产能，易储数智旗下国峰元储配套建设储能集成产线，从源头把控生产成本与供货稳定性。叠加自有电力交易系统加持，各业务板块协同联动，驱动企业规模稳步扩张。

现阶段碳酸锂价格震荡回升，行业供应链供需偏紧，进一步凸显易储数智竞争力。李志强表示，自2025年下半年以来，锂价反弹推高电芯采购成本，不少储能开发投资运营商盈利空间承压。而易储数智背靠赣锋锂业完整产业链，可保障物料稳定供应，有效控制项目建设成本，相较同行优势显著。

龙志强向记者坦言，从盈利模式上看，易储数智可通过建成储能电站后对外转让实现资金回笼，并依靠后续运营服务赚取收益。电力市场化改革不断深化，依托现货市场开展价差套利，已成为储能电能量收益的重要来源。具备电站全周期运营实力，既是企业打造核心竞争力的关键要素，也契合行业发展主流趋势。

恒逸石化257亿元扩张背后：百万吨级煤制乙二醇项目密集上马

中经记者 陈家运 北京报道

5月15日晚间，恒逸石化（000703.SZ）公告披露，其全资子公司恒逸能源科技（吐鲁番）拟投257亿元，建设年产240万吨高品质纤维级煤制乙二醇项目。

这是国内煤制乙二醇项目密集上马的一个缩影。目前，新疆中昆三期100万吨/年、新疆恒联120

项目密集落地

万吨/年煤制乙二醇项目已陆续进入环评公示以及开工阶段。此外，宁夏、内蒙古、陕西等地也规划建设了多个煤制乙二醇项目。

恒逸石化方面向《中国经营报》记者回应称，上述项目紧扣国家能源安全战略，依托国内“富煤、少油”资源禀赋，以煤替代石油生产高端化工产品，旨在实现原料自主可控，形成“油、煤、布”协同发展格局。

卓创资讯乙二醇分析师张国梁在接受记者采访时表示，2025—2026年，国内煤制乙二醇项目集中规划开工，存量装置同步技改和扩能，行业扩产节奏加快。他指出，煤制路线的成本优于油制路线，扩产有利于降低乙二醇的进口依赖度，保障聚酯产业链原料安全。

2026年一季度，恒逸石化实现营业收入299.48亿元，同比增长10.23%；归母净利润19.95亿元，同比增长3773.77%；扣非净利润19.4亿元，同比增长23640.41%。

此次恒逸石化布局煤制乙二醇项目，被视为向上游延伸、增强全产业链盈利韧性的关键之举。



图为恒逸石化文莱项目。

公司官微/图

向记者分析，现阶段聚酯企业布局煤制乙二醇产能，核心诉求并非单纯追逐短期盈利，而是聚焦产业链自给配套。她介绍，目前多数聚酯企业投建的乙二醇配套装置，产品以内部自用为主，外销比例极低。企业通过向上游延伸布局乙二醇产能，能够有效保障自身聚酯、化纤生产的原料稳定供应，完善上下游产业链布局，降低原料采购与供应链波动风险。

恒逸石化作为全球主要聚酯生产商之一，此前乙二醇原料依赖外部采购。

“目前仍有较大规模的乙二醇

供应需要进口货源补充。同时，国内炼化一体化工厂配套的油制乙二醇装置也面临依赖进口原油等原料的问题。近年来，全球能源供应体系的不确定性增加，国际油价波动加剧，聚酯企业面临的成本风险显著上升。”张国梁表示，在此背景下，向上游延伸布局煤制乙二醇产能，实现原料多元化供应，成为企业提升抗风险能力的战略选择。

恒逸石化方面表示，布局煤制乙二醇是向聚酯产业链上游延伸、实现原料自主可控的关键举措，有利于构建“煤炭—乙二醇—聚酯”垂直一体化链条。

成本优势凸显

2025年，石化行业整体面临需求疲软、价差收窄的局面，部分企业盈利出现下滑。

不过，恒逸石化实现逆势增长。其2025年营收为1135.27亿元，同比下降9.51%；归母净利润2.58亿元，同比增长10.43%；扣非净利润1.41亿元，同比增长596.59%。

2026年一季度，恒逸石化实现营业收入299.48亿元，同比增长10.23%；归母净利润19.95亿元，同比增长3773.77%；扣非净利润19.4亿元，同比增长23640.41%。

此次恒逸石化布局煤制乙二醇项目，被视为向上游延伸、增强全产业链盈利韧性的关键之举。

市场集中度提升

张国梁表示，2020年至2024年行业集中投放大量新增产能后，市场竞争日趋激烈。当前头部企业持续加码布局大型煤制乙二醇项目，长远来看将进一步压缩中小产能生存空间。

卓创资讯数据显示，2025年国内乙二醇行业CR4（排名前四企业）产能集中度为24.89%，市场存在众多规模偏小、生产成本偏高的中小型生产装置。

随着百万吨级炼化一体化项目及大型煤制乙二醇项目接连落地投产，行业竞争已脱离单纯价格比拼，逐步转向原料成本、规模优势、产业链配套一体化的综合实力较量。张国梁预判，落后产能加速出清将成为行业主流趋势，2028年之后，高能耗且缺少原料配套的中小型煤制乙二醇装置将面临更为严峻的市场竞争。

当前油价高位运行，不同工艺路线的乙二醇利润表现不一。据王萍介绍，5月油制乙二醇工艺处于亏损状态，单吨利润亏损达170美元；与之形成鲜明对比的是，煤制乙二醇工艺保持正向盈利，单吨利润约100美元。她认为，这一盈利差距吸引了行业资本持续进入煤制乙二醇领域。

卓创资讯数据显示，根据目前煤炭价格测算，当布伦特原油价格突破65美元/桶时，煤制乙二醇即具备成本优势；油价超过80美元/桶时，煤制乙二醇利润空间显著增厚。2026年3月，受中东局势影响，布伦特原油价格上

涨至110美元/桶，按照原油价格测算的油制乙二醇完全成本在6000元/吨以上，单吨亏损超过1000元；而国内动力煤价格维持在570元/吨附近，煤制乙二醇完全成本（含运费）约为4400元/吨，单吨利润接近500元。

张国梁表示，新疆及其他煤炭资源富集地区的成本优势明显，特别是在煤制乙二醇工厂拥有自配煤矿资源的情况下，成本优势和原料运输优势更加突出。他认为，煤制乙二醇项目投产后，将提高恒逸石化在乙二醇环节的自给率，形成“油、煤、布”协同发展格局。

在需求端，乙二醇超过九成的需求集中于聚酯领域，市场依赖纺织服装、包装饮品等终端消费回暖。张国梁表示，2026年至2027年下游纺织行业需求复苏节奏偏缓，难以充分承接大量新增产能。供需增速错配之下，2027年国内乙二醇市场或将再度陷入产能过剩局面。

张国梁认为，本轮煤制乙二醇集中扩产，既是国内煤化工技术升级、成本优势凸显的体现，也是企业保障产业链安全、布局长远发展的重要举措。他预计，随着产能集中释放与行业格局重塑，乙二醇行业将迈入全新周期，企业需要通过技术创新、产业链延伸和内部经营管理优化，持续提升核心竞争力，以应对日趋激烈的市场挑战。