

储能电芯“一芯难求”

“定金 8000 万元先付给你,把电芯留给我们!”近期储能行业产线忙,交货更忙,甚至有企业愿意支付大额定金只为“求得一芯”。作为储能电池系统里最小存电单元,电芯业务呈现持续高景气态势。这一景气能持续多久,是脉冲还是周期?



●记者 邱思雨 俞立严

“定金 8000 万元先付给你,把电芯留给我们!”近期储能行业产线忙,交货更忙,甚至有企业愿意支付大额定金只为“求得一芯”。伴随新能源行业蓬勃发展,作为储能电池系统里最小存电单元的电芯业务,呈现持续高景气态势。

国家发展改革委、国家能源局日前印发的《新型能源体系建设“十五五”规划》明确,到 2030 年新型储能装机达到 3 亿千瓦。上海证券报记者近日调研发现,在储能行业,多家下游公司主动加价、预付大额定金锁产能,只为拿到储能电芯。储能的火爆,正拉动上游产业链量价齐升,近期磷酸铁锂价格猛涨,高端产能供不应求。

“一芯难求”景象频繁上演的背后,是算电协同与储能市场化等产业新潮流正在深刻改变能源供需格局、企业盈利模式和行业发展路径。

高歌猛进之后,供不应求会否转为供过于求?储能电芯高需求会否成为“一阵风”行情,行业专家对记者表达了不同的观点。

“满产”成为常态

“公司短期内没有那么多产能可以交付,负责人近期想把新项目往后推一推。”中创新航高级副总裁戴颖对记者透露。

走进储能企业的工厂,“满负荷”是眼下常态。

“可以加钱,定金 8000 万先付给你,把货留给我们!”这是瑞浦兰钧相关负责人听到的原话,来自下游客户。“储能产线如今基本全员在岗,开班率拉满,加班赶海外订单交付。”他坦言,自 2025 年户储市

场爆发后,瑞浦兰钧产线的产能和产品资源大幅向户储倾斜。

远景科技集团高级副总裁田庆军告诉记者,远景在手订单排产持续饱满,“基地都处于高负荷运行状态,正持续向欧洲、北美、澳洲等主要市场出货”。

海辰储能的订单同样展现出积极信号。“2026 年以来订单爆发式增长,客户订单已排至 2027 年,呈现显著的供不应求局面。”公司负责人介绍。

据中国汽车动力电池产业创新联盟统计,2026 年 1 月至 5 月,我国动力和储能电池累计销量为 783.4GWh,累计同比增长 48.5%,其中储能电池的增速(87.7%)显著高于动力电池的增速(34.9%),显示出储能市场的高速扩张态势。

作为储能电池重要原材料的磷酸铁锂,以标准化包装(400 公斤/包)计算,当前售价已超过 25000 元,而一年前仅为 10000 元左右。尽管价格已翻倍,但需求依然旺盛。

这一景气行情已为相关公司带来实打实的利润。瑞浦兰钧 2025 年实现营收 243.34 亿元,同比增长 36.7%;实现利润 6.81 亿元,系成立以来的首次年度盈利。储能业务在公司营业收入中的占比从 40.8%升至 55.7%,且当年储能业务收入首度超过动力电池。亿纬锂能 2025 年储能营收占比升至 39.76%,中创新航储能业务占比从 29.6%提升到 31.8%。

连续 5 年位居全球储能电池出货量第一的宁德时代 2025 年储能电池系统营业收入为 624.40 亿元,同比增长 8.99%,其储能电池系统毛利率为 26.71%,高于动力电池 23.84%的毛利率。储能需求增长的结构性改变也值得关

注。首先,订单深度大幅延伸,多家企业长协已覆盖至 2027 年;其次,海外订单加速放量,远景科技集团当前国内、国际市场各占一半,未来海外占比预计将达到三分之二;最后,大容量电芯产品供不应求,海辰储能当前新增订单主要围绕 1175Ah 千安时级产品和 587Ah 大容量电芯展开。

多重利好共振

“过去靠行政指标‘把储能装上去’,现在要靠机制设计‘把它用起来、用得值’。”中国化学与物理电源行业协会储能应用分会副秘书长冯思遥向记者表示,“强制配储”的退出并不等同于需求消失,高比例新能源接入以后,电网对调峰、调频、备用、极端工况应急支撑的需求反而在上升。

在冯思遥看来,一个新型储能项目能不能成立,归根结底看三件事:收益来源是否多元且可验证、现金流是否预期且可融资、运行与交易能力是否与规则体系相匹配。目前各地推出的容量补偿机制、现货市场交易试点,正在把这三件事逐一补齐。

顶层设计的出台有望助力新型储能装机规模稳步扩容。《新型能源体系建设“十五五”规划》提到,大力发展新型储能,加力发展长时储能,鼓励多种储能技术路线发展,拓展新型储能在电源协同运行、电网稳定支撑及微电网、虚拟电厂等领域应用。

值得一提的是,一个更具爆发力的变量正在成为叙事主轴——AIDC(AI 数据中心)催生的刚性电力需求,正让储能从“选配”走向“标配”。

田庆军解释称,AI 数据中心带来的刚性用电需求,其对供电可靠性要求超过

99.99%,负荷波动剧烈且频繁。因此,在绿电直连模式下,储能不再是锦上添花的选项,而是必选项。近期,腾讯与远景科技集团在内蒙古赤峰落地全球首个 100%绿电直供数据中心。

从整体增量来看,SMM 储能高级分析师李亦沙表示:“预计 2026 年 AIDC 板块将带来约 4GWh 的国内储能装机增量,未来 5 年,这一新兴场景或将持续贡献显著增量。”

热度能持续多久?

当“一芯难求”成为行业共识,下一个问题浮现:这一景气能持续多久,是脉冲还是周期?

李亦沙认为,市场化机制转型、AIDC 等新场景涌现、全球能源安全与低碳转型共识等因素驱动增长的底层逻辑有望支撑行业景气至少到 2030 年,但增速或将经历“台阶式收敛”,“预计 2024 年至 2030 年复合年均增长率约为 36%,而 2026 年至 2030 年将回落至约 22%,意味着行业正从爆发式增长逐步过渡到稳态增长区间”。

对应的出货增速数据更加直观。“从出货增速来看,2025 年同比增速约为 93%,2026 年预计回落至约 54%。这一下移表明行业在高速扩张后自然进入消化与优化阶段,而非景气度逆转。”她说。

企业方面,田庆军表示,近期海外订单供不应求态势明确,2026 年全年预计供应偏紧。宁德时代有关负责人表示,未来动力电池与储能电池需求向好,产销量将持续提升,预计 2030 年动力加储能整体市场规模有望达到 4TWh 以上,未来几年行业复合增速或在 25%到 30%之间。

“AI+炼钢”擦出新火花 南钢发布“元冶”钢铁大模型

●记者 仲菀

AI+炼钢,会擦出怎样的新火花?

6月 25 日,由南京钢铁集团有限公司主办的“破极限之界,启智能新章”AI 钢铁大模型“元冶”生态智创发展大会在南京举办。国内钢铁行业技术大咖、企业代表、专家学者相聚扬子江畔,共同探讨钢铁制造业数字化转型与人工智能产业的融合新路径。会上,由南钢股份自研的国内首个钢铁 AI 大模型——“元冶”发布 2.0 版,标志着钢铁行业从单点生产智能化向产业链全域智能化、生态建设智能化攀升。

实践样本:自研可靠可信的钢铁行业大模型

深耕钢铁行业 70 余年的南钢集团,于 2021 年率先推进“智改数转”,在 AI 布局上,南钢更是起步早、投入高,一场“AI+ 炼钢”的智慧变革正在全面铺开。

走进南钢股份智慧运营中心,记者看到,一面墙上嵌入的长 42 米、高 6 米的超高清巨幕上,钢炉生产、炉温曲线、煤气流动、电力消耗等生产数据实时跳转,数据信息悉数汇入运营中心的“工业大脑”。

在这里,从原料码头到钢轧生产线,从材料库到成品库,钢铁生产全流程可尽收眼底,且生产全流程可视、可控、可预判。每日“工业大脑”生成数以万计的数据要素,为生产线、研究院提供了丰富的“识变”数字基座,为采购部、销售部、客服部不断优化采购、销售、仓储、服务等方案,稳步提升生产制造、销售服务的效率。

然而,通用人工智能难以精准适配钢铁工业的真实生产逻辑。立足这一核心痛点,过去一年,南钢聚焦实体主业、深耕垂直领域技术攻坚,携手华为打造钢铁行业首个专业化大模型战略架构——“元冶”。

南钢股份董事长黄一新向记者介绍,钢铁生产工序高度耦合、工况环境复杂多变,场景专业性系统性极强,对智能化应用的精度、稳定性和落地闭环有着极致严苛的要求。南钢摒弃“单一模型万能适配”的固化思维,创新建设多模型、多智能体协同赋能的架构体系,通过分工协作、互补联动的模式,精准匹配钢铁全产业链的差异化场景需求,量身打造贴合钢铁产业机理、可落地、可闭环的工业 AI 解决方案,这正是“元冶”区别于通用大模型的核心优势与基本定位。

南钢人工智能研究院院长李瑾彦告诉记者,在中国首艘国产大型邮轮“爱达·魔都号”项目上,“元冶”实现多项赋能。这艘总长 341 米、总吨位超 14 万吨的“海上移动城市”,需要平整度高、焊接变形小的薄型钢材。为此,“元冶”协助设计了 4 至 6 毫米厚的邮轮用超薄钢板的生产流程、布局产线,还开发了智能检测产线,实时“识变”轧钢产线上的温度、温度,薄钢的厚度、弯度,安装的精度,焊点的密度,助力行业攻克了薄型特型钢材的公差精度控制、焊接等技术难题,帮助中国造船企业取得新突破。

此外,南钢人工智能研究院还利用 AI 算法对历史数据进行深度学习,高效预测不同设计方案下的产品性能,实现研发成本减少 20%,研发周期缩短 30%。“从最厚的止裂钢、最好的船板钢,到打破技术垄断成功开发 9 镍钢,从独家供货国产大型邮轮到最大盾构机‘京华号’,每一块特种钢的‘配方’,都经过 AI 的千锤百炼。”李瑾彦说,从“经验炼钢”到“AI 炼钢”,南钢正以数字之力赋能炼钢,淬炼钢铁制造的“绕指柔”。

协同创新:标准共享、数据互通、生态共建

经过一年多的开发应用与迭代,“元冶”2.0 版突破了传统大模型的局限,系统构建覆盖钢铁全流程的智能体矩阵,规模化落地多个专业智能体。一方面以铁钢界面为起点,机车智能体为执行载体,重塑传统铁钢界面生产组织模式;一方面融合自动驾驶和 AI 智能感知技术,构建覆盖“三钢两铁”的智慧铁钢界面管控体系,在安全保障、节能降碳、区域协同方面成效显著。例如,在“元冶·钢铁大模型”系统运行中,排产智能体针对可板材排产涉及多品种、多规格、多工序,改变传统模式下信息分散、难以协同等难题,统筹组坯、炼钢、轧钢、热处理、精整五大模块,实现全流程端到端排产优化。

今年,南钢还不断完善“元冶”的应用与推广,拓展从单体智能向全域智能、再到生态智能的延伸。“元冶”正从单点生产智能,向行业伙伴提供柔性生产线“工业智慧大脑”转型升级,同时推广建设“元冶·智联社区”,助力钢铁行业从“制造”向“智造”跨越。

“面向 AI 变革,钢铁企业要从单兵作战到协同作战转变。”中国钢铁工业协会副会长李毅仁表示,中国钢铁工业协会将人工智能作为推动钢铁行业变革重塑、实现高质量发展的核心引擎,全面统筹行业资源、强化顶层设计,完善落地体系,推进标杆建设。

6月 25 日,由南钢集团与江苏省科学技术厅、江苏省数据局共建的“江苏省科学数据中​​心特钢新材料分中心”正式揭牌落地。《工业数据筑基行动之高质量数据赋能“数智钢铁创新联合体”行动倡议》正式发布。“南钢将聚力攻克钢铁核心技术难题,以 AI 赋能培育钢铁产业新质生产力,推动行业从规模扩张的传统路径,全面转向智能引领、绿色低碳、高端进阶的发展新征程。”黄一新说。

“我们支持以南钢为代表的领航级智能工厂发挥标杆引领作用,全面推进人工智能产业创新与场景应用,力争成为智慧基础设施的供给者、AI 赋能产业的推动者、体系化布局的组织者,实现行业标准共享、数据互通,共建生态、共拓新局。”李毅仁表示,塑造未来钢铁,不止于强,更注重智慧和绿色,“期待钢铁企业在‘AI+ 钢铁’上持续发力,以人工智能的无限潜能,实现钢铁行业‘绿色制造+智能服务’高质量转型。”

新主手握半导体资产 返利科技“摘帽”后如何启新局

●记者 何昕怡

6月 24 日晚,返利科技公告称,公司控股股东上海享锐、股东上海鸢睿拟以协议转让方式,向繁枫智能转让 6666.6 万股公司股份,约占公司总股本的 16%,每股转让价格为 8.25 元,转让总价款为 5.5 亿元。公司股票停牌前股价为 8.92 元/股,以此计算,较转让价格约有 7.51%折价。

此次交易完成后,繁枫智能将成为公司控股股东;公司实控人将由葛永昌变更为繁枫智能实控人苗润财。

6月 25 日,返利科技股票复牌,开盘即“一”字涨停,报 9.81 元/股。

新实控人手握半导体资产

公告显示,此次股权转让完成后,繁枫智能将持有返利科技 16%的股权,上海享锐、上海鸢睿分别持有公司 2.96%、1.98%的股权。该交易不构成关联交易,不触及要约收购。

对于此次交易,双方都作出较为严格的股份锁定期安排的承诺。其中,繁枫智能及其控股股东、实控人自愿承诺,取得返利科技股份后 60 个月内不转让;繁枫智能还承诺,取得的返利科技股份自过户完成之日起 36 个月内不质押。上海享锐、上海鸢睿则承诺,权益变动完成后 36 个月内,不转让所持剩余股份。

据爱企查,繁枫智能主营业务包括半导体器件专用设备制造、智能基础制造装备销售等。2023 年至 2025 年,繁枫智能经营业绩逐年增长,营业收入分别为 1.91 亿元、4.12



亿元和 8.44 亿元;净利润分别为 -1509.84 万元、8031.17 万元和 1.75 亿元。截至 2025 年末,繁枫智能总资产为 8.55 亿元,净资产为 2.86 亿元。

繁枫智能控股股东、实控人为苗润财,持股 56.82%,其商业版图主要集中在真空科技和高端装备制造领域,旗下公司主要有繁枫真空和繁枫新能源。前者是国家级专精特新“小巨人”企业,专注于真空镀膜设备及高真空机组的研发生产;后者主要研发和生产碲化镉薄膜太阳能装备、人工晶体生长装备及真空零部件等。

上海证券报记者注意到,新的实控人 3 年内并无资产注入计划。据公告,繁枫智能及苗润财承诺,在未来 36 个月内不向返利科技注入收购人及其一致行动人、关联人的资产和业务,也没有与返利科技及其子公司展开

业务合作的计划;未来 12 个月内保持返利科技原有主营业务不变,且无出售、合并、与他人合资或合作、置换资产的明确计划。这一承诺在一定程度上缓解了市场对“买壳炒壳”的担忧。

事实上,“新主”繁枫智能的资产状况较为良好,业务属于“硬科技”领域,为何选择 3 年内不注入相关资产?对此,记者致电返利科技,试图了解此次交易的更多细节。

“交易情况以公告披露为准。从管理层当前的经营计划来看,未来 1 年内,上市公司还是维持现有主业不变。”返利科技相关工作人员在接受记者采访时表示。记者随后致电繁枫智能,电话未能接通。

公司股票刚刚“摘星脱帽”

值得注意的是,在宣布此次易主消息不

久前,返利科技刚刚“摘星脱帽”。

返利科技主要从事第三方在线导购、广告推广服务、平台技术服务等商业服务业务。6月 5 日晚,返利科技公告称,公司股票撤销退市风险警示的申请于当日获上交所同意。公司股票于 6 月 8 日停牌一天,自 6 月 9 日起复牌交易,简称由“*ST 返利”变更为“返利科技”,日涨跌幅限制由 5%变更为 10%。

回溯来看,返利科技因 2024 年净利润为负,且扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入低于 3 亿元,公司股票于 2025 年 4 月 28 日起被实施退市风险警示。

根据 2025 年年报,返利科技 2025 年经审计的利润总额、归母净利润、归母扣非净利润分别为 -6720.41 万元、-6332.78 万元和 -4976.14 万元;扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入为 4.86 亿元;报告期末,经审计的归属于上市公司股东的净资产为 3.96 亿元。

尽管 2025 年净利润仍亏损,但返利科技扣除后营收超过 3 亿元的“退市红线”,公司股票触及的退市风险警示情形已消除。

对于未来经营计划,返利科技在 2025 年年报中表示,公司将持续深化导购业务、效果营销、平台技术服务三大主营业务精细化运营,锚定营收增长、盈利改善、现金流优化核心目标,明确各业务板块增长路径与增量任务;同时稳步扩大电商零售业务规模,推动收入结构更加均衡多元,实现有质量、可持续的高质量发展。