

■ 聚焦2026世界动力电池大会

从规模引领到价值跃迁 动力电池产业“新”途无限

◎记者 李少鹏 王玉晴

“新能源汽车已经成为新物种：不只是交通工具，更是移动的智能空间、分布式能源的载体、算力的载体、万物互联的端口。”在奇瑞控股集团董事长尹同跃看来，动力电池也不只是汽车的“心脏”，更是驱动千行百业的“源头活水”，是平台和底座。

9月3日，2026世界动力电池大会在四川宜宾举行，尹同跃的讲话诠释了大会“电驱万物，融合共生”的主题。在政策、市场和技术进步的共同驱动下，我国已建成全球规模最大、最为完整的动力电池产业体系，形成了以动力电池引领带动新能源、新材料等新兴产业融合共生的良好局面。动力电池如何走好“下半场”成为大会热议话题。

规模称雄：动力电池产业发展迅猛

从无到有再到优，近年来我国动力电池产业发展势头迅猛，产业规模已经连续多年稳居世界第一。

中国科学院院士欧阳明高用一组数据勾勒出动力电池的产业规模：2025年国内动力电池装机量769GWh，同比增长40%。2025年全球动力电池装机量前十企业我国独占6席，累计装机量达70%。2025年中国锂离子电池总出货量约1875GWh，同比增长53%，全球占比超过80%。

“今年7月，新能源乘用车单月渗透率首次突破60%，1至7月累计渗透率超过50%，动力电池毫无疑问是这一历史性跨越的首要技术推手。”对于动力电池给汽车产业作出的贡献，尹同跃给予高度评价。尹同跃认为，过去一百多年，汽车的定义权主要掌握在传统车企手里，进入电动化、智能化时代，电池技术的突破，才是掌握定义权的根基。

“2026年喜气洋洋，非常难得。”亿纬锂能董事长刘金成如此评价2026年行业态势。在刘金成看来，行业一个明显变化是新技术方向得到认可。他表示：储能领域，大方形电池路线逐渐清晰；动力电池领域，大圆柱电池技术方向也在进一步明确。

跨界裂变：从“车芯”到“万能芯”

当前，全球汽车产业变革仍在加速演进，我国的动力电池产业正处于提质增效、扩大优势的关键时期。

如何巩固、扩大产业发展优势，协鑫集团董事长朱共山认为应用端潜力十足。在朱共山看来，锂电行业增长逻辑已经变化，电动汽车仍是基本盘，而储能、AIDC算力备电、具身机器人、eVTOL低空出行、电动船舶、太空用能等正开辟全新需求空间。“融合共生之下，电池成为跨领域通用能量载



体，叠加场裂演变、技术迭代、碳合规红利与AI赋能，有效高端产能将持续获得溢价。”朱共山说。

北京银河通用机器人股份有限公司创始人兼CTO王鹤持同样观点。王鹤认为，行业头部企业有望在2028年突破具身智能的“ChatGPT时刻”，届时将开启人形机器人行业陡峭的爬升曲线。王鹤笃定，人形机器人的爆发将为动力电池打开一片新蓝海。

“要实现‘电驱万物’，绝非整车厂、电池厂单打独斗能够完成。”尹同跃呼吁，联动更多上下游伙伴，把闭环做完整，把生态做厚实。建立良性的行业生态，共赴新程。

企业竞速：下一代电池技术蓄势待发

从多位与会专家及企业家发言来看，发展固态电池等下一代电池技术，已成为明确的政策导向。

中国科学技术协会名誉主席万钢建议，在电池领域加强基础前沿技术创新。围绕新一代高比容量正负极材料、高稳定性电解质等一系列关键问题，加强新材料体系和动力电池的基础研究和技术创新。深入全固态电池技术的研发，推进其逐步进入产业应用。此外，要加快混合固液电池（即半固态电池）技术的落地和规模化应用。

欧阳明高对发展固态电池的必要性作出判断。欧阳明高称，中国电池产业存在两条技术路线。一条路线是高比能电池。这条路线是必须走的，产业将会从现在的液态锂离子电池发展到固液混合电池，再迈向全固态电池。另一条路线是低成本、长寿命的磷酸铁锂电池和钠离子电池。“这两条路线对中国动力电池产业来讲缺一不可、同等重要。”

欧阳明高认为，全固态电池研发技术难度很大，相关技术突破高度依赖人工智能研发平台。未来五年将是电池设计转向基于人工智能研发平台的关键窗口期。

“面对下一代电池技术，奇瑞坚持‘方案同步推进，不够安全绝不上车’的原则。”尹同跃表示，公司的犀牛电池就是基于这个原则打造的，它有混动专用、纯电专用、固态专用三大系列，其中固态电芯的能量密度，已经做到400Wh/kg。

尹同跃介绍，犀牛固液混合版本计划今年四季度装车，全固态电池计划2027年开展上车验证。为支撑这条赛道，两年内奇瑞的固态电池专有团队将突破1200人，专项研发经费累计将超100亿元。

长安汽车亦有明确的固态电池开发计划。“长安自己不做电芯，正与领先电池企业共同探索固态电池商业化。我们的目标是在2030年能够实现全固态电池小规模量产。”长安汽车副总裁、深蓝汽车科技有限公司董事长邓承浩表示。

虽然企业正努力推进研发落地，但全固态电池大规模产业化仍需时日。蜂巢能源董事长兼CEO杨红新在发言中称：“昨天闭门会上，电池企业不约而同地认为，液态电池在很长一段时间内仍将是主流技术方向，全固态电池在2030年左右大批量规模化应用的难度非常大。”

杨红新介绍，基于目前的产业条件和市场需求，蜂巢能源正推进混合固液电池商业化。今年9月，公司第一代混合固液电池将量产。“我们计划到2027年底全面实现所有三元产品混合固液化。”杨红新表示。

这也契合大会主题“电驱万物，融合共生”。电池已不仅是新能源汽车的“心脏”，更成为千行百业的“源头活水”。从地面到低空，从工业到家庭，电动化全域场景加速铺展，动力电池的“新”途，远比想象中辽阔。

这场大会的热闹，或许正是产业从“单点爆发”走向“生态共荣”的生动注脚。

长期收益，而非在短期利润上反复博弈，更不应牺牲研发投入去填平短期账本。

第三个“热闹”，是跨界话题火过材料价格。展会现场，新能源汽车与动力电池仍是主角，但人形机器人、低空飞行器展区面积明显扩容，人头攒动。参会者聊的不再只是锂钴镍价，而是AI赋能、机器人关节、储能新场景——话题边界被彻底打开。

“顺势而为”的资产布局，既深度契合国家宏观政策导向，更为银行自身锁定了极具成长性的优质生息资产，实现了风险与收益的动态平衡。

上半年，中信银行实现手续费及佣金净收入172.30亿元，同比增长2.41%，其中，代理业务手续费同比增加9.8亿元，同比快速增长近32%。

增长背后，是该行推进以财富管理为主线的新零售发展战略，加速零售端从“信贷驱动”向“财富驱动”转换。截至6月末，该行零售管理资产余额（AUM）达到5.85万亿元，较上年末大幅增长超9%；私行客户数突破10万户大关；财富管理及私行中收实现21%的高增长。

与此同时，金融市场与跨境业务正被提升至新的战略高度。上半年，该行金融市场板块实现非息净收入134.62亿元；托管业务规模达到19.41万亿元，市场份额稳步提升。

管理层的会上定下目标：未来五年，将推动该行投资交易板块在做市交易、托管和资产管理领域进入中国银行业第一梯队。跨境业务方面，上半年末，中信银行境外贷款余额达1710亿元，较年初增长超30%；上半年服务跨境电商结算规模达206亿美

工业和信息化部：“五管齐下”推动动力电池高质量发展

◎记者 李少鹏

“当前，新一轮科技革命和产业变革深入推进，绿色低碳、人工智能等技术驱动汽车产业加速转型，智能网联、新能源汽车成为主要发展方向。”9月3日上午，工业和信息化部副部长熊继军在2026世界动力电池大会开幕式上表示，动力电池作为智能网联汽车核心部件，既是提高产业绿色低碳转型、实现“双碳”目标的关键支撑，也是培育壮大新质生产力、增强产业竞争力的重要引擎，战略地位凸显，发展前景广阔。

近年来，我国动力电池产业发展成果显著，产业规模全球领先。2025年我国动力电池装车量达769.7GWh，较2020年的63.6GWh增长十余倍，规模优势进一步巩固。

熊继军表示，各方共同努力推动我国动力电池产业取得了积极的成效，不仅成为我国制造业高质量制造的亮丽品牌，也为全球汽车产业绿色转型增添了新的动能。产业规模全球领先，技术水平大幅提升、产业体系完备高效、管理政策逐步完善。

“肯定成绩的同时，我们也清晰地看到产品的性能水平上进一步提升，新一代电池技术和材料还有待加力突破，行业内非理性的竞争问题也比较凸显，这些都需要认真研究应对。”熊继军直言。

熊继军表示，当前，全球汽车产业变革仍在加速演进，我国动力电池产业正处于提质增效、扩大优势的关键时期。下一步，工业和信息化部将

从进一步加强技术创新、强化标准引领、规范竞争秩序、拓展应用场景、深化开放合作等五方面入手，推动我国动力电池产业加速向高端化、智能化、绿色化、国际化迈进。

第一，进一步加强技术创新，支持上下游的各方力量聚力突破全固态电池、钠离子电池、锂金属电池等技术，加快新材料体系、新工艺结构等研发应用，协同提升动力电池的能量密度、安全、耐久等性能。

第二，将进一步强化标准引领，加快动力电池安全性能、循环寿命、碳足迹、回收利用等标准的制定，积极推动标准体系与国际接轨，强化、贯彻及执行情况等核查，以标准的升级引领质量水平的提升和竞争力的提升。

第三，将进一步规范竞争的秩序，加强行业运行监测和产能的动态预警，开展质量提升行动，加强产品的一致性和质量性监管，守牢产品质量的安全底线，扼住低价竞争、盲目扩张等行为，推动形成健康有序的市场环境。

第四，将进一步拓展应用场景，积极地推进新能源重卡规模应用，探索开展货运零排放试验区的试点，推动换电模式、车网互动等发展，促进动力电池在储能、交通、具身智能等多领域的拓展应用。

第五，将进一步深化开放合作，积极地参与动力电池国际标准法规的制定，深化碳足迹、电池护照等领域的国际合作，统筹推进上游的资源保障与下游的回收利用。促进产业生态协同发展，打造更加稳定的全球产业链、供应链。

宁德时代曾毓群提醒：“速成”是以牺牲产品质量和信任为代价

◎记者 李少鹏

“现在的量产规模下，所有小问题都会被成倍放大，容不得半点侥幸心理。”9月3日，在四川宜宾举行的2026世界动力电池大会上，宁德时代董事长、CEO曾毓群通过视频发表主题演讲时表示，面对行业的高速发展，他提醒：“越是这个时候，我们越要警惕！”

曾毓群先引用了一段行业数据：今年上半年，中国新能源汽车销量超过740万辆，已经接近汽车总销量的一半。全球动力电池装车量超过608GWh，前十家企业中，中国企业占七席，市场份额超过七成。

形势一片大好，曾毓群“忧”从何来？

答案是安全。

“今年以来，国内上市新车超过600款，平均每天接近3款；还有些动力电池产品，出现了批量故障，触目惊心。”曾毓群讲道。

在他看来，大家比速度、比参数、比价格，开发周期越来越短，但是却以牺牲产品质量和消费者的信任为代价的。

“新能源产业最重要的就是品质。”曾毓群说。

如何理解品质？曾毓群提出，首先需要敬畏心。他表示，目前全球有3000万辆车搭载着我们的电池跑在路上，数十亿颗电芯走进了千家万户。这个数字越大，他越感到责任重大，不能辜负每

个用户的信任。

在曾毓群看来，除了高性能之外，动力电池的核心就是七个字：安全、可靠、长寿命。

“做出一块电池不难，难的是做十亿块一样好的电池。”曾毓群说，动力电池精度极高、容错率极低。现在的量产规模下，所有小问题都会被成倍放大，容不得半点侥幸心理。

他介绍，一个电池包里有上百颗电芯，一台车能跑多远、用多久，不是由最好的电芯决定的，而是由最差的那颗决定的。基于此，宁德时代坚持把电芯失效率严控在十亿分之一。“无论何时何地，装在哪辆车上，品质始终如一。”

曾毓群还提出，品质不是检测出来的，是设计出来、制造出来的。在设计阶段，从材料选择、电芯结构到系统设计，把一切潜在风险提前考虑进去；在制造阶段，严控每一道工序、每一个参数，并通过AI技术，把品质管理从“事后发现问题”，变成“提前识别异常”。

“做电池这么多年，我越来越相信一件事，品质做到最后，沉淀下来的就是信任。”曾毓群感慨道，中国新能源产业已经走向全球，大家关心的不再是“中国能不能造出好的新能源汽车”，而是“中国品牌值不值得长期信任”。

曾毓群说，他坚信，信任不靠低价换取，而是来自高品质产品，唯有坚持品质第一，才能更好地推动“中国制造”走向“中国信任”。

■ 记者手记

动力电池大会上的三个“热闹”

◎记者 李少鹏

9月的宜宾，世界动力电池大会如期而至。上海证券报记者一走进会场，扑面而来的感觉只有两个字可形容：热闹。

第一个“热闹”，是热度真的回来了。9月3日一早，开幕式主会场千余座位无一虚席。媒体席紧俏，稍晚一步就得“站票”旁听。主办方贴心增设了媒体专区，但多数同仁仍宁愿挤在过道——毕竟，这样的盛况在2023年至2025年的行业寒冬里几不可见。彼时锂电材料供给过剩，企业唯求自保，“活下去”才是头等大事。

“今年上半年，锂电企业个个赚得盆满钵满，听大咖们怎么判断后续走势。”同行们私下交流，目光都聚焦在大会嘉宾的高“咖位”上。

产业全面回暖叠加半年报亮眼业绩，使得这场大会成了观察下半年风向的最热窗口。

第二个“热闹”，是车企大咖再度“喊话”。四年前的同一会场，广汽集团原董事长曾庆洪一句“我现在不是给宁德时代打工吗？”曾引爆舆论。四年后，锂价虽已回落，车企的“心里话”却并未消音。

“说好的风险共担、成果共享，现在还是电池厂成果享受得多一点。”奇瑞控股集团董事长尹同跃话音刚落，现场笑声与掌声齐鸣。他直言，上下游不能再“各唱各调”，主机厂、电池企业、材料商必须走出单点突破的惯性，真正协奏。

长安汽车副总裁邓承浩的话则更为直白：“产业链利润分布很不均衡，分配机制需要动刀。”他呼吁，电池、芯片、电控等核心供应商与整车企业绑定

长期收益，而非在短期利润上反复博弈，更不应牺牲研发投入去填平短期账本。

第三个“热闹”，是跨界话题火过材料价格。展会现场，新能源汽车与动力电池仍是主角，但人形机器人、低空飞行器展区面积明显扩容，人头攒动。参会者聊的不再只是锂钴镍价，而是AI赋能、机器人关节、储能新场景——话题边界被彻底打开。

这也契合大会主题“电驱万物，融合共生”。电池已不仅是新能源汽车的“心脏”，更成为千行百业的“源头活水”。从地面到低空，从工业到家庭，电动化全域场景加速铺展，动力电池的“新”途，远比想象中辽阔。

这场大会的热闹，或许正是产业从“单点爆发”走向“生态共荣”的生动注脚。

营收净利双增、分红超32%！详解“十万亿”银行的穿越周期之道

8月27日，中信银行交出2026年半年度的经营成绩单。

在银行业整体承压、息差持续收窄的宏观语境下，这家十万亿股份行不仅实现了营业收入、归母净利润双双超3%的正增长，更在近期的二级市场上触及历史新高，领涨银行板块。

“好的银行经营是一场连续剧”，中信银行新任行长吕天贵的表态，传递了该行一以贯之的经营逻辑：面对有效需求待增、资产荒与风险化解，中信银行将始终保持战略定力，向资本市场传递出穿越周期的“确定性”。

这种确定性并非口号，是建立在扎实的财务数据与清晰的业务逻辑之上。透过这场信息量庞大的业绩发布会，市场得以一窥这家头部股份行是如何在“规模、效益、质量”中找寻最优解的。

练好“平衡术”：兼顾息差保卫与风险管控

核心财务指标的韧性，是检验银行经营底色的第一道关卡。对于当前的商业银行而言，净息差的保卫战无疑是重中之重。

上半年末，中信银行净息差录得1.62%，这一数据不仅高于同业平均水平21个基点，纵向来看，较今年一季度更逆势微升1个基点，呈现出难得的企稳回升态势。

息差的企稳并非偶然，而是该行在资产负债两端施展精细化“平衡术”的结果。

管理层表示，在负债端，中信银行敏锐抓住了三年期高成本存款集中到期的窗口，并通过发力支付结算业务，持续沉淀低成本活期资金。数据显示，上半年末，该行付息负债成本率同比大幅下降36个基点至1.37%，整体负债成本率已接近下行。

而在资产端，面对LPR下行带来的收益率挤压，该行没有被动承受，而是主动调优结构。通过将一般性贷款占比提升1.2个

百分点，有效对冲了价格下行的压力，为息差带来了约1.1个基点的正向贡献。这种“拓宽负债缓冲带、拉长资产久期”的量价管理逻辑，构筑了其稳固的盈利基本盘。

稳住息差的同时，中信银行的资产质量也呈现出“三稳”特征：截至6月末，该行不良贷款率1.15%，与上年末持平；不良贷款生成率0.55%，与去年同期持平；拨备覆盖率稳居203.12%的高位，风险抵御能力充足。

重点领域指标变化印证了该行风险化解成效。以市场高度关注的信用卡业务为例，6月末不良率较上年末下降5个基点至2.57%。管理层在业绩会上表示，该行新发卡客群质量持续改善，风险已基本呈现“过峰”态势。

对公结构调优，顺势而为打造新增长引擎

作为“十万亿俱乐部”的新晋优等生，2026年上半年，中信银行资产总额稳步提升，较上年末增长2.5%至10.38万亿元；贷款及垫款总额突破6万亿元，较上年末增长2.5%，各项实体经济重点领域贷款总体保持平稳增长。

面对当前实体经济需求呈现出的“K型”分化，中信银行则以一套精准的资产配置策略优化调优对公信贷结构，重塑增长引擎。该行管理层将其分类施策的“组合拳”形象地概括为三条线：

第一条是“竖线”，即锚定国家重大战略项目、“六张网”“两重两新”及基础设施建设等领域的“打底资产”。上半年，该行对公中长期信贷投放达到1131亿元，项目储备规模更是高达约5000亿元，有效发挥定海神针的作用。

第二条是“上行线”，敏锐捕捉新质生产力的时代机遇，全

面布局人工智能、半导体、生物医药、商业航天等新兴赛道。截至6月末，该行战略新兴及未来产业贷款余额已达7807亿元，增量占全行总信贷增量的比例高达36%。

第三条则是“下行线”，针对传统行业，该行重点支持具备高端化、智能化和融合化转型能力的优质企业，助力实体经济的存量升级，上半年相关的贷款持续增长275亿元。

“顺势而为”的资产布局，既深度契合国家宏观政策导向，更为银行自身锁定了极具成长性的优质生息资产，实现了风险与收益的动态平衡。

构筑新“增长极”：轻资本转型加速跃升

上半年，中信银行实现手续费及佣金净收入172.30亿元，同比增长2.41%，其中，代理业务手续费同比增加9.8亿元，同比快速增长近32%。

增长背后，是该行推进以财富管理为主线的新零售发展战略，加速零售端从“信贷驱动”向“财富驱动”转换。截至6月末，该行零售管理资产余额（AUM）达到5.85万亿元，较上年末大幅增长超9%；私行客户数突破10万户大关；财富管理及私行中收实现21%的高增长。

与此同时，金融市场与跨境业务正被提升至新的战略高度。上半年，该行金融市场板块实现非息净收入134.62亿元；托管业务规模达到19.41万亿元，市场份额稳步提升。

管理层的会上定下目标：未来五年，将推动该行投资交易板块在做市交易、托管和资产管理领域进入中国银行业第一梯队。跨境业务方面，上半年末，中信银行境外贷款余额达1710亿元，较年初增长超30%；上半年服务跨境电商结算规模达206亿美

元，同比增长24%。为打造“领先的跨境服务银行”，中信银行可谓下足功夫：不仅成为首家获权开展离岸人民币外汇交易的股份行，更升级“专业、快捷、灵活、安全”的4S跨境服务体系。

更加均衡、多元的新“增长极”已然清晰可见。

谋远与定力：“三三战略”构筑护城河

无论是息差企稳、资产质量夯实，还是业务结构向新，本质上都是中信银行战略执行力的具象化体现。

面向未来，中信银行正全面推进“三三战略”——打造“三个卓越”（卓越的财富管理银行、综合融资银行、投资交易银行）与“三个领先”（领先的支付结算银行、跨境服务银行、数智化银行）。

这不仅是对传统“存贷汇”业务的全面升维，更是将多年验证有效的能力进行浓缩，依托中信集团“金融+实业”的独家协同优势，构筑起差异化的综合金融服务护城河。

在追求高质量发展的同时，中信银行始终将股东回报放在重要位置：董事会已提出2026年中期利润分配方案，拟派发现金股息总额约112.96亿元，占归属于该行普通股股东净利润的比例高达32.09%。

银行业经营是一场没有终点的马拉松。正如吕天贵在发布会上表示，“在充满不确定性的宏观环境中，中信银行不追求账面数据的一时光鲜，坚持做难而正确的事，以战略定力穿越周期，始终锚定ROE、RAROC等核心价值指标，回归金融本源。”

“中信银行将用实实在在的业绩和价值交付，来回馈大家的信任和长期支持。”吕天贵在业绩发布会渐入尾声时说。

(C9)