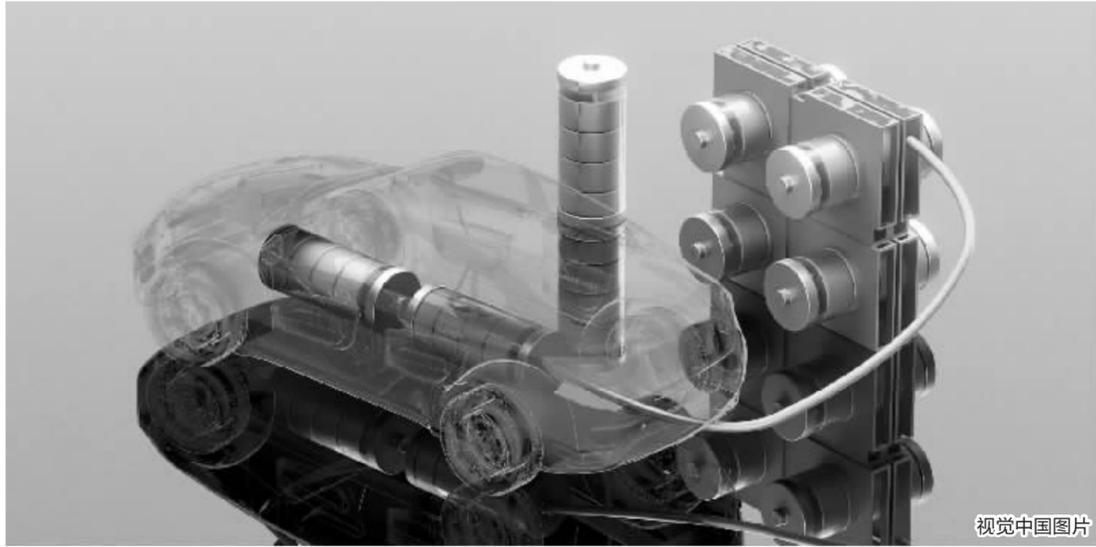


# 钠电池商业化进程提速 多元场景落地激活产业链

日前,长安汽车携手宁德时代发布“长安汽车全球钠电战略”,搭载宁德时代“钠新”电池的全球首款钠电池量产乘用车随之亮相。中国长安汽车集团首席品牌官谭本宏表示,长安汽车旗下品牌将持续推出搭载宁德时代“钠新”电池的车型。这意味着,钠电池将在乘用车领域迎来规模化应用阶段。

近年来,钠电池凭借资源储量丰富、宽温性、超长循环、高安全性等性能优势,从实验室逐渐走向规模化应用阶段,在启停电池、储能电池、动力电池等领域崭露头角,产业链企业加快布局。

● 本报记者 李媛媛



视觉中国图片

## 产业化提速

“钠电池经过5年的产业化探索,在产品成熟度与技术迭代上已进入新阶段,成本也在稳定下降。叠加此轮锂电上游材料的价格周期,近期,行业内对钠电池的布局明显提速,产业化窗口正在打开。”众钠能源董事长夏刚在接受中国证券报记者采访时表示。

例如,宁德时代继1月22日发布轻商领域首款可量产的钠电池后,在2月5日携手长安汽车,推出了首款可量产的钠电池乘用车。

宁德时代首席技术官高焕介绍,搭载宁德时代“钠新”电池的首款可量产乘用车,已经在牙克石通过冬季标定测试,电芯的最高能量密度达175Wh/kg,在-40℃极寒环境下,电池容量保持率超90%。未来,随着钠电产业化发展,纯电续航可以达到500km甚至600km。

谭本宏则从战略层面肯定了钠电池的价值:“钠电池基于储量丰富、分布广泛的钠资源,能有效降低对锂、钴等稀缺矿产资源的依赖,保障产业链安全自主。”

高焕表示,宁德时代“钠新”电池可以深度适配多品牌,兼顾灵活性及性能升级,将助力长安汽车在2026年快速落地多款钠电池车型。

聚焦轻型两轮、三轮电动车领域的众钠能源,作为钠电领域的新兴力量,也受到了市场关注。夏刚告诉记者:“目前,全球排名前五的两轮电动车企业,均已开始导入我们的钠电池产品或技术方案。”

他进一步介绍称:“相比乘用车和商用车,钠电池在轻型动力领域的产业化条件更为成熟。其能量密度介于铅酸电池与锂电池之间,成本优化路径清晰,对价格敏感的市场具有显著吸引力。”

“宁德时代作为行业龙头,快速推进钠电池在乘用车与商用车领域的应用,将有力带动产业链成熟,加速钠电产业化进程。”夏刚表示。

## 多元技术路线共存

中国证券报记者调研获悉,钠电池目前正处于商业化应用的初始阶段,与锂电池相比,其成本、能量密度等优势不足。

高焕表示,预计未来2-3年,钠电池的能量密度可以达到现在磷酸铁锂电池的水平,同时成本更具经济性。

对于行业关心的性价比临界点,夏刚给出了明确判断:“就硫酸铁钠技术路线而言,碳酸锂价格只要站上12万元/吨,钠电池的性价比优势就会显著凸显。”他进一步预测:“到2026年下半年,即使锂价保持平稳,钠电池也将在成本上具备全面竞争力。”

东莞证券研报显示,钠电池在储能、电动两轮车等细分市场拥有较好的比较优势,2025年钠电池在这些核心场景中实现规模化应用。

业内人士表示,预计到2028年,细分市场将带动钠电池达到百吉瓦时产业规模,推动钠电产业实现二次跃迁,从商品化时代进入规模化时代。

钠电实现规模化量产,将与锂电池形成怎样的竞争关系,成为市场关注点。在高焕看来,钠电池在东北、西北,以及冻土高寒地区有着独特的应用价值。

“在‘全域电动化’所带来的广阔增量空间中,我们期待看到各类技术能够互补共存。当前钠电产业虽处发展初期,但方向已然清晰。我们坚信,钠电将在能源变革中扮演重要角色。”夏刚表示。

东莞证券研报显示,从中长期来看,钠电具备经济性潜力和供应链安全价值,2026年有望正式迈入规模化应用元年,产业规模扩张前景可期。

## 产业链企业加速布局

随着钠电产业化进程的提速,产业链各环节企业正积极跟进,通过技术研发、产能建设或战略合作等方式,加快在这一领域的布局。

日前,众钠能源万吨级产能硫酸铁钠

正极材料生产基地正式建成投产。

计划于2月10日在科创板挂牌上市的电科蓝天表示,公司已在钠电方向展开布局,目前已在电动两轮车、启动电源领域进行示范应用,其开发的钠电储能系统已成功应用于微电网。

电科蓝天进一步表示,钠电有望广泛应用于储能领域。目前,在电化储能路线中,钠电虽然现阶段仅有初步应用,但其原材料来源广泛、安全性高、低温性能好,具有不断提升的空间。

材料企业中伟新材表示,公司在钠电材料方面采取双技术路线并行的策略,重点聚焦于钠电聚阴离子及层状氧化物双技术路线。2025年,公司已成功获取千吨级钠电材料订单并出货,预计2026年,随着产业化进程进一步加快,公司钠电材料出货量有望实现大幅提升。

产业合作也在持续深化。富临精工日前公告称,拟引入宁德时代作为战略投资者,并签署《战略合作协议》,双方将根据市场需求,积极在新领域、新技术方面,包括但不限于固态电池、钠电等领域开展合作。

普利特则通过旗下专注钠电业务的海四达钠星公司,加快在该领域的产业化步伐。1月7日,普利特公告称,公司的钠电已实现批量化出货且销量处于行业领先地位。公司新建产能将于今年三季度逐渐投产,随着新增产能的释放,将加快订单交付。

# 钨价中枢再度上移 上市公司业绩大幅改善

● 本报记者 董添

近期,钨价持续上涨。作为光伏钨丝、新能源汽车电机等高端制造领域的关键原材料,钨粉价格持续走高引发资本市场高度关注。机构数据显示,2月9日,钨市场整体延续货紧价昂格局,价格中枢再度上移,仲钨酸铵(APT)吨价正式挺进百万大关。从A股上市公司近期披露的2025年业绩预告、业绩快报看,受钨相关产品涨价等因素影响,产业链上市公司业绩普遍表现不俗。

## 价格大幅上涨

中钨在线最新数据显示,2月9日,65%黑钨精矿价格报68.5万元/标吨,较年初涨48.9%。65%白钨精矿价格报68.4万元/标吨,较年初涨49.0%。仲钨酸铵(APT)价格报100万元/吨,较年初涨49.3%。钨粉价格报1670元/公斤,较年初涨54.6%。碳化钨粉价格报1620元/公斤,较年初涨55.8%。钨粉价格报580元/公斤,较年初涨11.5%。70钨铁价格报94万元/吨,较年初涨44.6%。废钨棒材价格报860元/公斤,较年初涨43.3%。废钨钨头价格报830元/公斤,较年初涨43.1%。

Wind数据显示,1月份,国内65%黑钨精矿均价达到51.06万元/吨,环比上涨26.69%,同比上涨254.75%。

分析人士提到,春节前后最后一个交易周,钨市场整体延续货紧价昂格局,价格中

枢再度上移,市场关注点逐步从成交转向节后预期。仲钨酸铵(APT)吨价正式挺进百万大关。在矿山惜售、成本坚挺、冶炼厂开工受限的背景下,市场行情走势持续上行。与此同时,废钨合金在原料端价格高企的传导下,经过上周短暂回调后已重回历史高位。不过,钨市场成交因成本节节攀升、假期逐渐临近以及备货工作减少而愈发清淡,市场观望氛围浓厚。

## 需求端出现明显改善

江海证券研报显示,需求端的爆发式增长已成为推动钨粉价格上行的核心驱动力,尤其在新能源与光伏等高景气赛道的快速扩张下,钨作为关键功能性材料的战略价值日益凸显,显著提升了整个行业的气氛。

截至2025年,钨丝金刚线在硅片切割环节的市场渗透率已突破60%,标志着其进入规模化应用的爆发阶段。随着异质结(HJT)电池技术的产业化进程加快,2026年全球新增HJT装机容量预计将达到80吉瓦(GW),将直接带动新增钨需求约6400吨。

机构数据显示,2024年全球钨矿产量约8.28万吨,即便考虑到现有项目的稳产与小幅扩能,2026年产量预计仅微增至8.55万吨,年均复合增长率不足2%。在资源禀赋趋紧、开发周期拉长、资本投入不足等多重因素叠加下,钨的供应端刚性约束正不断强化,为中长期价格中枢上移奠定了坚

实基础。

华西证券指出,步入2026年,市场对节后补库需求的预期持续升温,部分持货商顺势低位回补仓位,带动短期成交量边际改善。短期来看,国内钨矿市场面临可用开采指标量减少、钨矿年底出货量下降、进口量不稳定等多种供应干扰,面对市场需求的持续增长,全球钨市场供需矛盾突出,短期难以破局。

百川盈孚预计,钨精矿市场仍将偏强运行,现货资源偏紧支撑作用仍存,原料市场有望高位维持,但部分下游企业或出现经营危机。

## 业绩大幅预喜

从A股上市公司近期披露的2025年业绩预告、业绩快报看,受钨相关产品涨价等因素影响,产业链上市公司业绩普遍表现不俗。

厦门钨业披露的2025年业绩快报显示,公司2025年全年实现营业收入464.69亿元,同比增长31.37%;实现归属于上市公司股东的净利润23.11亿元,同比增长35.08%。报告期内,公司主营业务钨、钼、稀土、电池材料受钨、钼、氧化钨等原材料价格上涨影响,主要产品价格相应上涨,加上大部分主要产品销量同比增长,公司营业收入、利润相应增长。

一些公司提到,报告期内,产品销量出

现较为明显的增长。厦钨新能2025年业绩快报显示,报告期内,公司共实现营业收入约200.34亿元,同比增长47.84%;实现归属于母公司所有者的净利润约7.55亿元,同比增长41.83%。报告期内,产品销量同比增长带来的营收规模、资产规模和利润增长。

翔鹭钨业2025年业绩预告显示,公司预计2025年全年实现归属于上市公司股东的净利润为1.25亿元至1.8亿元,同比增长239.66%至301.11%。报告期内,钨金属原料价格全年持续上涨,钨市场供需情况较往年有所改善。公司作为国内主要钨制品及钨材制造商,对钨产品的议价能力提升,原材料价格上涨传导到下游产品较为顺畅,主要产品毛利率及毛利显著增长。硬质合金销售订单量同比显著增加,光伏用钨丝产能逐步释放,同时公司加强成本控制,提高盈利水平,收入及毛利贡献同比提升,为业绩增长提供重要支撑。

章源钨业2025年度业绩预告显示,公司预计2025年实现归属于上市公司股东的净利润为2.6亿元至3.2亿元,同比增长51%至86%。报告期内,钨原料市场供应偏紧,市场需求增加,钨原料价格大幅上涨。公司充分发挥钨全产业链协同优势,不断提升产品性能,优化产能布局,稳定供货保障能力,实现了产量销量的同步增长。2025年公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润均实现较大幅度增长。公司将始终以稳健经营为核心,持续推进高质量发展。

## 锚定“一体两翼”战略 东北制药实现韧性成长

● 本报记者 宋维东

东北制药相关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示,面对行业调整、市场竞争加剧等多重挑战,公司将锚定“一体两翼”发展战略,坚持稳健经营与创新突破并举,深耕医药核心主业,拓展多元赛道,打造更多盈利增长点,持续增强发展韧性。

## 运营质效持续提升

“在药品集采常态化、医保改革持续深化、行业竞争日趋激烈的背景下,东北制药紧扣‘变、干、实’工作总要求,主动适应行业变革,在经营提质、市场拓展、生产增效、研发创新等方面协同发力,发展质效稳步提升,核心业务根基持续夯实。”该负责人说。

2025年,公司市场布局多点突破,营销效能持续提升。其中,制剂板块聚焦核心产品,深耕终端市场,渠道覆盖与市场渗透力不断增强,多款主导产品销量创历史新高,新开发终端与主要品种覆盖率均同比增长,品牌影响力稳步提升。此外,原料药板块积极应对国内外市场波动,通过优化产品销售结构、拓展新兴领域等举措,核心产品市场地位不断稳固,海外市场持续拓展。该负责人表示,公司各子公司协同发力,部分子公司成功扭亏为盈,构筑起多元协同、稳健向好的发展格局。

在生产运营方面,东北制药实现降本增效与质量管控双线提升。公司构建了“产销协同、全链精控”体系,将精细化管理贯穿生产全流程,通过工艺优化、设备升级、管理提效等举措推动生产效率持续提升。“公司全年产品出厂及抽检合格率保持100%,氯霉素、磷霉素氨丁三醇等多个产品通过国际权威认证,产品国际认可度与市场竞争力持续增强。”上述负责人说。

在研发创新方面,东北制药坚持仿制药与创新药双轮驱动,加速在研项目转化落地,2025年3款仿制药新产品获批上市,4款仿制药新产品注册申报获受理。公司持续发力生物药赛道,重大疾病领域研发项目按计划开展;全力推进医药及大健康产业链项目引进,上新药食同源饼干及功能性护肤品,不断完善多元产品矩阵,培育业绩新增长点。

## 打造“一体两翼”布局

该负责人称,2026年是“十五五”开局之年,也是东北制药成立80周年。面对新形势、新任务、新目标,公司启动实施“一体两翼”发展战略,即以做优做强化学仿制药为主体,以生物医药与大健康产品、中药为两翼,为企业中长期发展划定清晰路径,推动主业做强、两翼协同、多元拓展。公司将坚持市场攻坚与创新驱动双向发力,构建全方位支撑体系,为实现公司战略目标提供坚实保障。

今年,公司各业务板块将更好地保持竞争优势并扩大市场影响力,全面提升综合竞争力。其中,制剂销售聚焦重点产品增量增利,加快新产品与化妆品、食品等大健康产品市场推广;原料药销售统筹规模与效益,加大维生素C、左旋肉碱等4个欧盟认证产品的海外推广拓展。

值得关注的是,东北制药在大健康领域的布局进度不断加快,化妆品、食品等产品已落地上市。“这是公司在筑牢医药主业、夯实医疗级健康服务基础上,紧跟健康消费升级趋势、发力大健康赛道的有益探索实践。”该负责人说,“大健康业务作为公司主营业务的补充,目前处于市场开拓的早期阶段,可以丰富公司收入来源,是构建综合健康服务生态的一种尝试。公司将持续加大投入,将其打造成新的盈利支柱。”

东北制药研发紧盯行业前沿,强化医药新品研发,布局中药品种,探索创新制剂新剂型项目,形成“调研—储备—研发—转化”良性循环,大力盘活老批文,力争年内实现5个老品种盘活上市;推动旗下鼎成肽源创新药项目、上海生物抗体及ADC类药物研发管线加快突破,前瞻布局下一代技术平台,构建差异化竞争优势。

“为保障‘一体两翼’战略落地见效,东北制药着力构建全方位支撑体系。”该负责人表示,公司将进一步优化考核激励与协同管理机制,提升整体运营效率;强化风险管控、成本管控与资金统筹,提升经营质量;坚持人才引领与数智化转型双轮驱动,升级算力中心,推动AI技术与研发、生产、营销深度融合;严守安全、环保、质量底线,推进安全管理“事前预防”,深化绿色低碳发展,构建全链条智能质量管理体系。

东北制药日前在接受机构调研时称,公司未来增长的核心动力在于创新研发成果的落地转化,相关新产品将打开公司成长空间。同时,原料药业务的国际化布局和全公司的数字化管理增效也是推动业绩增长的积极因素。



视觉中国图片

## 山东交行:构建“1+N”服务团队 力争打造具有交行特色的医药产业服务新模式

2月5日,金融赋能标志性产业链高质量发展行动启动仪式在济南启幕。

作为山东深化“链长制”、激活新质生产力的关键举措,本次活动汇聚多方力量为19条标志性产业链注入金融动能,掀起全省产业与金融深度融合的新热潮。交通银行山东省分行是现代医药产业链“金融链主”银行,交通银行山东省分行行长王晓松出席活动并就此交

对现代医药产业的金融支持做重点介绍。

王晓松表示,山东交行长期服务于全省现代医药产业链,目前已为现代医药产业链上下游企业和专项人才配置了包括科技普惠、产业链融资、投融资、跨境服务等一系列专属产品服务,为企业经营和专项人才干事创业提供“交行力量”。

此外,山东交行围绕现代医药产业链重点

企业开展深度对接,在济南、临沂、威海、淄博等地市与多个产业链核心企业开展深度合作,切入企业需求,积极服务产业链上下游,取得了较好成果。2025年,山东交行为全省现代医药产业链上下游企业提供了近240亿元授信额度,服务山东省医药相关产业链客户超400户。

王晓松提出,2026年,山东交行将持续研究现代医药行业特点,建设特色供应链金

融业务场景,汇聚租赁、信托、保险、投资等“1+N”金融综合化服务团队力量,以科创齐鲁贷、股权投资、并购金融等全方位业务持续丰富金融产品供给,强化现代医药重点项目支持力度,力争为现代医药产业链上下游企业提供更大金额授信额度,打造“交行特色”的现代医药产业服务的新模式,赋能全省现代医药产业链高质量发展。