

政策筑基、监管发力、技术迭代

动力电池回收产业稳步迈向规范化发展阶段

■本报记者 许林艳

在金驰能源材料有限公司(以下简称“金驰能源”)动力电池回收示范车间里,整条产线的自动化设备有序运转。作为五矿新能源材料(湖南)股份有限公司(以下简称“五矿新能”)旗下标杆项目,金驰能源动力电池回收示范线正以智能化作业实现废旧动力电池回收再利用,成为行业绿色低碳发展的生动缩影。

当前,我国新能源汽车产业已迈入提质增效的高质量发展新阶段。在此背景下,废旧动力电池的回收与综合利用,成为搭建新能源汽车全生命周期绿色循环体系的关键一环。伴随政策支持完善、工艺技术不断迭代,国内废旧动力电池回收行业正迎来深度变革。

政策护航产业健康发展

据中国汽车工业协会数据,2025年我国新能源汽车产销分别完成1662.6万辆和1649万辆,同比分别增长29%和28.2%,新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的47.9%。据有关研究机构测算,我国即将进入动力电池规模化退役阶段,2030年当年的废旧动力电池产生量预计超过100万吨。

加快健全废旧动力电池回收利用体系时间紧迫且意义重大。近年来,政策端密集释放积极信号,助推动力电池回收产业健康发展。

近日,国务院印发《“十五五”碳达峰行动方案》,其中提到加强废弃电器电子产品、废旧动力电池、退役风电光伏设备、报废汽车、报废农机等再生资源规范化回收和精细化利用。

在此之前,国家发展改革委印发的《循环经济促进法》提出,大力推行工程建设全过程绿色建造,充分释放传统“城市矿产”资源潜能,加快补齐“新三样”等固体废物循环利用短板。

今年4月1日正式实施的《新能源汽车废旧动力电池回收利用管理暂行办法》(以下简称“新规”),也成为改写动力电池回收行业竞争格局的关键。

中国物资再生协会废旧电池回收利用分会秘书长王德闯在接受《证券日报》记者采访时表示,新规划定了合规底线,将推动行业从粗放野蛮生

长向全面专项标准化、规范化升级。

据了解,在新规落地前,由于动力电池回收赛道准入门槛较低,产业风口吸引了海量资本扎堆入局,行业陷入无序扩张状态。“行业野蛮生长的核心弊端是供需严重失衡,进而导致价格混乱。大量市场主体盲目抢货囤货,使得‘内卷’严重。”王德闯坦言。

新规精准破局,正式确立车电一体报废、全生命周期溯源管理两大刚性制度,以制度化手段加速淘汰非规范产能。“过去,不少企业能轻易从无证‘小作坊’手中购买退役电池。如今,溯源体系外的‘黑户电池’被严禁收购、流通,各类违规市场主体将面临严厉处罚。”王德闯表示。

企业修炼技术内功

为抢抓动力电池回收产业发展的关键窗口期,产业链各方正积极推进业务布局。

其中,头部企业凭借技术、渠道与资质优势,不断织密回收网络。例如,格林美股份有限公司在投资者关系活动中表示,公司已在珠三角、长三角、京津冀、华中区域建成6个动力锂电池回收工厂,形成覆盖全国的合规回收网络。这些基地紧邻电芯厂与车企,可高效对接生产商在新规下必须履行的回收责任,精准承接合规回收需求。

南京万德斯环保科技有限公司旗下全资子公司南京万德斯绿材料科技有限公司在今年3月份已通过收购安徽嘉奇能源科技有限公司、芜湖铭豪新材料有限公司正式切入动力电池回收和报废车拆解赛道。

“我公司早在2019年就建成了年处理能力5000吨的动力电池回收示范线,凭借成熟的工艺、完善的管控体系,在2021年成功入选工业和信息化部白名单。”金驰能源相关负责人向《证券日报》记者介绍。现阶段,这条示范线不以盈利为核心目标,公司重点深耕技术迭代、人才梯队建设与生产工艺优化,为后续规模化量产、承接动力电池退役潮蓄力。

整体而言,动力电池回收再利用行业长期发展前景明朗,但现阶段仍面临诸多挑战。

“扩产易、盈利难”成为行业企业普遍面临的困境。有业内人士表示,磷酸铁锂回收经济性相

对较弱,尤其是在锂价低位时,回收毛利薄,一些企业回收意愿不足。此外,目前市场上动力电池回收还是以竞价为主,即所谓“价高者得”。正规企业严格遵守环保、安全等各项合规指标,使得设备运维、环保治理、安全管控成本居高不下。

面对行业发展阵痛,除政策、监管持续发力优化市场生态外,各大企业也在主动求变,探索破局之路。

“一方面,我们深度绑定头部企业,锁定质保更换电池或者生产废料等优质货源;另一方面,对磷酸铁锂以长期协议价进行锁定,减少‘价格战’带来的冲击。”江西赣锋锂业集团股份有限公司(以下简称“赣锋锂业”)相关工作人员对《证券日报》记者表示。与此同时,赣锋锂业也在通过工艺优化、自动化和规模效应降低单吨成本。

金驰能源相关负责人介绍,该公司经过多轮技术迭代,成熟掌握动力电池带电破碎工艺,有效降低黑粉(动力电池拆解破碎后得到的黑色混合粉末)中的铜、铝杂质,为后端湿法冶金做好充分准备。

人工智能技术的加速落地,也为行业降本增效带来全新思路。中国化学与物理电源行业协会储能应用分会专家委员楚攀在接受《证券日报》记者采访时表示,过去判断一块退役动力电池能不能用,必须全拆开,对电芯做充放电测试,成本极高。现在企业开始利用云端BMS(电池管理系统)的历史运行数据,结合AI算法或快速电化学阻抗谱(EIS)技术,不用拆解就能评估电池的健康度(SOH),大幅降低了检测成本。

在政策筑基、监管发力、技术迭代等多重利好加持下,国内动力电池回收行业正稳步迈向规范化发展阶段。未来,随着技术体系不断完善、供需关系逐步修复,动力电池回收产业将持续释放绿色经济价值,为我国新能源产业升级以及“双碳”目标落地提供坚实支撑。



中国汽车工业协会数据

2025年我国新能源汽车产销分别完成

1662.6万辆

1649万辆

同比分别增长

29%

28.2%

新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的

47.9%

据有关研究机构测算

我国即将进入动力电池规模化退役阶段,2030年当年的废旧动力电池产生量预计超过

100万吨

目前已有13家上市车企发布半年度业绩预告

其中

7家 预计上半年盈利

6家 预计亏损

2026年1月份至6月份

国内商用车产销累计完成

227.2万辆

229.7万辆

同比分别增长

8.2%

8.3%

上市车企中期业绩预告分化明显

■本报记者 李如是

据同花顺iFinD数据显示,截至7月16日记者发稿,已有一汽解放集团股份有限公司(以下简称“一汽解放”)、长城汽车股份有限公司(以下简称“长城汽车”)、广州汽车集团股份有限公司、赛力斯集团股份有限公司等13家上市车企发布半年度业绩预告。其中,预计上半年盈利的企业有7家,预计亏损的有6家。

中国汽车工业协会数据显示,今年上半年,我国汽车销量为1501.7万辆,同比下降4.1%。其中,国内销量下降21.1%,出口增长65.3%。

整体来看,依托海外订单放量,商用车企业普遍实现业绩预增。其中,重卡龙头一汽解放预计上半年净利润为2.7亿元至3.2亿元,同比增长1273.64%至1528.02%,扣非净利润实现扭亏。公司表示,产品结构优化、海外市场拓展、全链路服务价值挖掘以及成本费用管控,共同带动盈利水平提升。

客车板块,上半年,厦门金龙汽车集团股份有

限公司预计实现净利润2.76亿元,同比增长137.44%;中通客车股份有限公司预计实现净利润2.6亿元至3.1亿元,同比增长36.56%至62.82%,国内外订单交付增长、销售结构调整和降本增效成为其业绩增长的主要支撑。

与之相对的是,乘用车企业的盈利压力较为明显。长城汽车预计实现净利润23.5亿元至26亿元,同比下降58.97%至62.92%。该公司称,海外税收政策补贴收益收回延期以及汇率波动是盈利下滑的主要原因。重庆长安汽车股份有限公司预计盈利7.4亿元至9.7亿元,同比下降57.66%至67.70%。尽管其海外销量同比增长,但汇兑损失和原材料价格上涨仍对公司利润形成挤压。

对此,黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示:“传统燃油车市场需求下降是乘用车业绩承压的主要原因。上半年,传统燃油车国内销量为483.1万辆,同比下降27.8%,而这块市场恰恰是合资企业和部分自主品牌长期依赖的‘利润奶牛’。”

盈利空间持续收窄已是行业共性难题。中国

汽车工业协会副秘书长陈士华对《证券日报》记者表示:“当前国内汽车单车利润率只有约1.5%。上游原材料涨价正逐步传导至整车环节,整车企业还要承担持续研发投入和市场竞争压力。”

与此同时,依赖降价换销量的粗放模式已难以为继。“在单车利润率仅1.5%的情况下,破局的关键不在于继续压价抢份额,而在于向内求索:通过供应链整合和技术降本,守住利润底线;依靠产品差异化和品牌向上,争取溢价空间;加快海外本土化运营,规避汇率与关税风险,让出口真正成为车企的利润增量。”北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪对《证券日报》记者表示。

汽车零部件企业多举措强化内生经营能力

■本报记者 吴奕莹

Choice数据显示,截至7月16日,A股汽车零部件板块(申万二级行业)已有71家上市公司披露2026年半年度业绩预告,行业业绩显著分化。其中,18家企业预计净利润同比增长,8家同比扭亏为盈,14家净利润同比出现下滑,另有31家企业预计亏损。

商用车产业链需求复苏成为部分上市公司业绩增长的核心动因。中国汽车工业协会数据显示,2026年1月份至6月份,国内商用车产销累计完成227.2万辆和229.7万辆,同比分别增长8.2%和8.3%,其中重型货车销量66.1万辆,同比增长22.6%。下游整车主机厂订单充沛、生产节奏加快,直接带动传动轴、发动机、变速箱等核心零部件配套需求,为相关企业业绩增长奠定基础。

例如,许昌远东传动轴股份有限公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润9500万元至1.15亿元,同比增长73.69%至110.25%,公司在业绩预告中表示,商用车行业景气度回升、海内外市场

需求同步扩容等因素驱动公司上半年业绩增长。

与商用车零部件赛道不同,乘用车零部件赛道面临的经营压力持续加大。相关机构人士对《证券日报》记者表示:“当前,国内乘用车市场竞争已进入白热化阶段,下游整车企业为抢占市场份额,提升市场占有率纷纷下调终端售价,这一成本压力持续向上游零部件企业传导,挤压了相关企业的盈利空间。”

在行业业绩分化加剧、市场环境复杂多变的背景下,强化内生经营能力已成为行业企业实现业绩稳健增长、抵御行业周期波动的核心支撑。多家企业在公告中表示,正通过内部降本增效等系列举措持续提升自身核心竞争力与盈利能力,以在行业波动中站稳脚跟。

展望下半年,多位受访专家认为,汽车零部件行业的结构性分化格局仍将持续。其中,商用车零部件相关企业将持续受益于行业复苏红利,叠加基建投资持续发力、物流运输需求稳步回暖等利好因素,业绩增长确定性较强;乘用车零部件赛

道仍需面对市场竞争加剧、新旧动能切换等多重压力,企业经营业绩分化将进一步扩大,具备核心竞争力的头部企业将逐步占据主导地位,中小企业则面临被淘汰或整合的风险。

眺远影响力研究院院长高承远在接受《证券日报》记者采访时表示:“随着汽车产业智能化、电动化转型加速,液冷技术、智能座舱、车载电子等新兴赛道市场需求持续放量,提前布局上述细分领域的企业,有望迎来业绩快速释放的窗口期。”

2