

电池涨价潮加速蔓延 头部厂商抢滩一体化布局

证券时报记者 叶玲玲

锂电产业涨价风吹到了电池环节。近期,多家头部厂商密集上调产品价格,中小电池企业相继跟进涨价,新一轮电池涨价潮正在业内加速蔓延。

证券时报记者采访了解到,本轮电芯提价,表面上是电池消费税调整带来的成本抬升,而更深层次的驱动力,来自行业供需格局的变化。不过,虽然电池厂涨价意愿强烈,实际落地情况却呈现分化态势。

业内人士表示,此次价格调整更像一场压力测试,或引发新一轮行业洗牌,更将倒逼企业极致降本增效,推动竞争焦点向一体化、高端化、全球化方向跃迁。

电池涨价潮起

近一个多月来,多家电池厂相继调整产品价格,行业涨价氛围浓厚。

亿纬锂能宣布,自9月1日起,国内销售产品在原不含税供货价格基础上增加2%的消费税成本。力神电池发出客户联络函,宣布自9月1日起,所有产品在原不含税供货价基础上加收2%消费税成本,同时加收城建税(消费税的7%)及教育费附加(消费税的5%)。巡鹰新能源、一立新能源等电池厂商也陆续发布调价函,传递涨价诉求。

“现阶段业内对涨价颇有共识,我们也正在与相关客户沟通涨价事宜。”华东地区一家二线电池厂内部人士告诉证券时报记者。

“本轮涨价的‘导火索’是电池消费税调整,电池厂存在刚性成本转嫁需求。”上海有色储能分析师李亦沙表示。

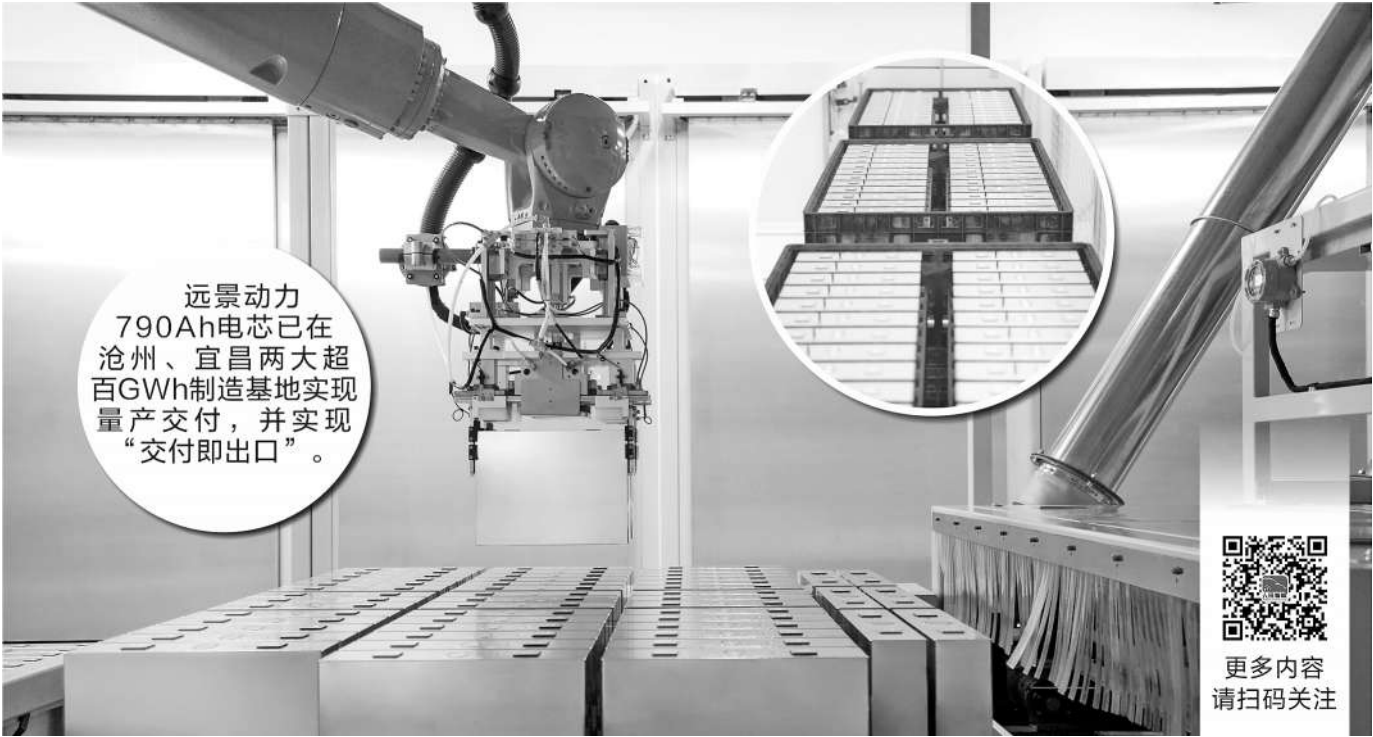
今年7月,财政部、海关总署、税务总局发布《关于调整部分电池消费税政策的公告》,明确自2026年9月1日起,对无汞原电池、金属氢化物镍蓄电池、锂原电池、锂离子蓄电池、全钒液流电池按照2%税率征收消费税;自2027年9月1日起,对上述电池产品按照4%税率征收消费税。

据了解,前述产品自2015年以来一直享受免征消费税待遇,本次政策调整将带来实实在在的成本增量。从公开发布的涨价函内容来看,多数电池厂将价格上调窗口锚定在消费税起征日2026年9月1日。

李亦沙给记者算了一笔账:按照0.36元/Wh的储能电芯均价测算,2%的消费税大概会带来每瓦时0.007元的成本抬升,也就是说,每GWh电芯对应的新增成本约700万元。

“消费税带来的成本扰动虽直接引发本轮涨价,但各大厂商调价动作趋于一致,本质还在于当前供需格局持续向好,电池厂议价权得到修复。”远景动力相关负责人告诉证券时报记者,当前储能电池行业平均产能利用率在90%以上,部分厂商产线甚至超负荷运转,主流314Ah储能电芯几乎是“一芯难求”。

前述负责人进一步指出,当前行业正



图为远景动力790Ah储能电芯产线。 受访公司/供图

处于向下一代大电芯迭代的关键阶段,主流314Ah储能电芯产线扩建较少,进一步加剧了阶段性供需失衡。

成本转嫁分化

虽然电池厂普遍释放涨价诉求,但落地过程存在显著分化,最终税负成本如何分摊,取决于上下游企业间的博弈情况。

“消费税给了各大电池厂调价契机,但不可能所有客户都接受涨价。”前述华东地区电池厂人士表示,针对不同的客户,我们的调价策略不尽相同,对小客户会一次性涨到位,对大客户及战略客户还将进一步商谈,大概率会由买卖双方共担成本。

亿纬锂能近日公开表示,公司将仔细分析策划,通过上下游传递共同承担新增税负。

“散单及小规模订单涨价落地虽快,但真正决定电池厂商盈利水平与经营基本面的,还是与大客户之间的谈判结果。”追光咨询创始人、总经理龙志强告诉记者,一般来说,行业长协订单会有一定折扣率,如果客户采购量足够大,年底还会给予相应返利,这些都会在一定程度上稀释涨价带来的收益增量。

订单的签订方式也会影响涨价落地。华南地区一家储能电池厂商告诉记者,其与部分客户签署的协议有效期至今年年底,价格已经锁定,年底前的消费税只能自行承担。不过,最近新签的订单已经开始考虑涨价。

记者在采访中了解到,大部分下游客户对本轮涨价有一定预期。“我们一个多月前就已经在跟电芯厂沟通消费税的问题,目前来看,双方共担的概率较大,但最终的比例还未确定,具体视供应商体量、采购规模、产品差异化程度等因素而定。”

华东地区一家新能源重卡企业表示。

龙志强表示,不同类型客户成本敏感度不同,导致涨价在不同应用场景的落地情况也存在差异。“3C消费领域电池成本占比较小,成本向下转嫁相对容易;户储客户分散,涨价阻力也不会很大;大储、动力电池等领域对成本高度敏感,价格传导或将经历多轮拉锯。”

在李亦沙看来,涨价能否如期落地,本质上是对电池厂稳定供货能力、产品技术水平、客户结构等综合实力的考验,接下来的数月将是重要的观察窗口。

行业洗牌加速

多数受访人士表示,本轮电池涨价在实落地中的差异,或将加剧行业两极分化。

“头部电池厂市占率高、客户黏性强,拥有更为充裕的议价筹码,在与下游开展成本共担谈判中拥有更大斡旋空间;中小电池厂大多被成本裹挟,处境较为被动,可能面临‘涨则丢单、不涨则亏损’的两难局面。”李亦沙表示,按照规定,锂电池消费税将在明年9月1日进一步上调至4%,届时电池厂的成本传导压力会更大,缺乏议价能力的企业将加速出局。

亿纬锂能表示,从长期来看,电池消费税政策或将加速行业落后产能出清,利好行业格局优化和头部企业份额提升。

2026年半年报数据显示,多家电池上市公司上半年净利率仅在个位数区间,业内企业若无法在成本端或销售端对冲消费税带来的影响,利润空间将更为逼仄。

“锂电行业已进入市场化博弈新阶段,竞争维度从单纯比拼产能规模,逐步转向成本管控、技术创新、客户资源与供应链整合能力的多维较量。”远景动力相关负责人表示。

在成本端,一体化布局可锁定原材料

供应、平抑价格波动,成为业内降本增效的利器。目前,宁德时代、国轩高科、亿纬锂能、欣旺达等头部电池厂均在矿端有所涉足。2026年,宁德时代新设全资子公司时代资源集团作为公司新能源矿产领域的专业投资运营与管理平台,围绕锂、镍、磷等关键资源,整合现有矿业资产并拓展海内外优质项目。

除向上游延伸外,部分电池厂也开始向下游拓展,如远景动力已形成从材料、电芯、PCS到系统、电站运营的全栈自研自产能力,实现从“卖产品”到“卖服务与收益”的升维。

在技术端,大电芯是储能领域的发展共识。宁德时代587Ah储能大电芯已实现规模化交付;亿纬锂能628Ah Mr.Big磷酸铁锂储能电芯已规模化量产,下一代702Ah叠片电芯研发稳步推进;远景动力790Ah电芯已在沧州、宜昌两大超百GWh制造基地实现量产交付,并实现“交付即出口”。

“当前大容量电芯工艺路线尚未收敛,谁能率先稳定量产,并实现良率爬坡,谁就能抢占下一代产品的定价权。”李亦沙表示。

在市场端,全球化布局价值进一步凸显。“海外市场的增量空间更大,且订单利润水平优于国内,未来将成为决定企业盈利水平的关键变量。”前述华东地区电池厂人士表示,伴随着客户对本地化配套要求的提升,全球化产能布局已从“加分项”变为“必选项”,海外建厂的推进速度,正成为下一轮竞争中不可或缺的战略筹码。

证券时报·人民智行研究院出品

多家头部上市公司增持落地 股东传递市场信心

证券时报记者 叶玲玲

9月7日晚间,百润股份、森特股份、重庆港等多家细分领域头部上市公司发布控股股东、高管增持公告,集中释放提振市场信心与长期稳定发展的积极信号。

预调鸡尾酒行业龙头百润股份的股东增持动作落地颇为扎实。公告显示,百润股份控股股东、实控人刘晓东于7月9日晚间发布增持计划,拟在6个月内斥资5000万元至1亿元增持公司股份,增持计划不设价格区间。

截至9月4日,刘晓东已完成增持计划,累计增持549.63万股股份,约占总股本的0.53%,增持金额为9999.93万元,直逼增持计划上限。

从基本面来看,百润股份2026年上半年业绩稳步增长,实现营收16.58亿元,同比增长11.34%,净利润4.79亿元,同比增幅达23.08%。目前,公司在持续巩固“RIO(锐澳)”牌预调鸡尾酒品牌优势的基础上,不断丰富产品矩阵,已形成预调鸡尾酒、烈酒和香精香料业务等多个业务板块。

建筑光伏一体化(BIPV)行业龙头森特股份同日披露两大增持公告,维稳力度强劲。一方面,截至9月3日,公司控股股东、董事长刘爱森完成去年年底发布的增持计划,累计增持754.97万股,占总股本1.4%,增持金额约1亿元。另一方面,公司董事、副总经理翁家恩的增持计划接踵而至。根据公告,翁家恩拟未来6个月内斥资不低于2000万元增持公司股份,旨在提振投资者信心,彰显对公司未来发展的信心和对公司价值的认可。

业绩方面,受政策过渡期结束、行业需求回归常态以及上年同期行业抢装规模集中释放的影响,森特股份2026年上半年营收同比下降29.05%至11.49亿元,但主业经营韧性仍存,扣非净利润为0.61亿元,同比增长3.07%。今年1—6月,公司BIPV业务新签合同额10.75亿元,同比微降1.93%。

重庆港股东增持节奏较快。公司间接控股股东重庆物流集团有限公司(以下简称“重庆物流集团”)于7月28日晚间发布增持计划,增持规模为2000万元至3000万元。截至9月4日,重庆物流集团已累计增持2529.9791万元(不含交易费用),仅用一个多月便完成了前述增持计划。

作为长江内河港口第一家上市公司,重庆港是重庆打造长江上游航运中心、建设内陆开放综合枢纽的重要载体,业务板块包括港口货物中转运输及综合物流。目前,公司已形成集装箱、件杂、散货、化工等专业化、差异化港口集群,年货物吞吐量近8200万吨,集装箱吞吐能力305万TEU。今年上半年,公司实现营收20.31亿元,同比下降9.94%;净利润为2466.6万元,同比增长333.86%。

生猪价格8月延续弱势 养殖企业营收承压

证券时报记者 赵黎昀

9月7日晚间,多家生猪养殖行业上市公司披露8月份产销数据。在猪价延续低迷走势的背景下,多数养殖企业当月营收水平再度下滑。

克明食品公告显示,控股子公司阿克苏兴疆牧歌食品股份有限公司(下称“兴疆牧歌”)经营范围包括畜禽养殖业务。兴疆牧歌8月份销售生猪5.6万头,销量环比下降27.25%,同比增长41.65%;销售收入3834.61万元,环比下降24.13%,同比增长15.53%。1至8月,兴疆牧歌累计销售生猪50.91万头,较去年同期增长34.41%;累计销售收入3.76亿元,同比下降5.62%。

拖累克明食品8月增量不增利的,是猪价持续弱势的行情。

今年8月,该公司商品猪价格为10.08元/公斤,此前7月为10.17元/公斤,2025年8月为12.73元/公斤。除克明食品外,正虹科技7日晚间披露的数据也显示,8月该公司商品猪价格延续上月走势,仍为10.57元/公斤,同比下降27.1%,而年初该公司商品猪价格为12.8元/公斤。

据披露,正虹科技8月销售生猪1.57万头(其中商品猪0.54万头、仔猪1.03万头),销量环比增长41.84%,同比下降6.53%;销售收入912万元,环比增长68.76%,同比下降60.11%。2026年8月份商品猪(扣除仔猪、种猪后)销售均价10.57元/公斤。1至8月,正虹科技累计销售生猪8万头,同比下降16.77%;累计销售收入6465.61万元,同比下降51.15%。

不过随着销量提升,也有养殖企业销售收入呈现增持。

天域生物披露的数据显示,8月公司销售生猪6.38万头(其中商品猪3.74万头,仔猪2.64万头),环比上升2.42%,同比上升145.86%;销售收入5209.27万元,环比上升1.24%,同比上升74.56%。2026年8月末,公司生猪存栏19.38万头,环比下降5.44%,同比上升7.05%。

神农集团8月销售商品猪33.64万头,同比增加108.56%(其中:向集团内部屠宰企业销售商品猪5.44万头)。商品猪销售收入4.68亿元,同比增加64.79%。

据Mysteel统计,8月全国生猪出栏均价为10.75元/公斤,较上月下跌0.04元/公斤,环比下跌0.37%,同比下跌21.59%,月度均价小幅下移,行情整体呈现先涨后跌再上涨的走势。供给端方面,月初集团场整体出栏量大、出栏节奏偏快,8月中旬受月底涨价预期及压栏增重影响,集团场出栏量有所回落,下旬出栏节奏加快,仅月底缩量出栏带动猪价回升,散户大猪中上旬多选择压栏惜售,下旬陆续出栏,推动大猪价格小幅回落;从需求端来看,本月受开学宴、开学备货提振,屠宰量较前期略有上涨,但终端白条销售表现整体一般。

Mysteel分析师认为,综合来看,预计9月生猪市场供需或双增,但供应增量或大于需求增量,供大于求格局将持续,初步判断均价水平或稍高于8月,主流价格区间或维持在10.6元/公斤至11.6元/公斤的水平。

割草机器人赛道扩容 核心部件商先受益

证券时报记者 康殷

近日在2026年柏林国际消费电子展(IFA)上,未岚大陆、库玛、石头、普渡等企业集中发布割草机器人新品,速腾聚创数字化激光雷达迎来密集搭载,其自研“孔雀”芯片实现量产落地。

与此同时,割草机器人产业链相关企业2026年半年报显示:整机端九号公司机器人业务保持增长,中坚科技、格力博业绩表现分化;部件端,速腾聚创机器人领域激光雷达销量同比增长510.4%,割草机器人正从“无边界”基础功能迈向复杂环境自主作业新阶段。

IFA成为观察割草机器人技术路线和产品升级的重要窗口。未岚大陆推出面向复杂庭院环境的NavimowH5Pro;库玛发布LUBA4AWD系列;石头科技推出Rock-NeoQ2LiDAR;普渡机器人则发布GT3、GT5、GT7三款产品,分别瞄准商务园区、大型商业草坪和专业运动场等应用场景。从新品配置看,行业正加快摆脱早期依

赖预埋边界线的作业方式。RTK、视觉、激光雷达以及多传感器融合方案并行发展,产品能力由“可自主作业”向复杂边界识别、树下遮挡环境定位、狭窄通道通行、夜间作业、贴边割草和坡地越障等维度延展。

九号公司旗下未岚大陆是行业扩张较快的代表。九号公司2026年上半年营业收入143.58亿元,同比增长22.28%;服务机器人及配件(含割草机器人)板块收入25.58亿元。九号公司今年CES展会发布i2、H2、X4及Terranox四大系列割草机器人产品,进一步覆盖家庭庭院和商用草坪养护场景。同时,公司继续拓展欧洲和美国市场。

割草机器人市场持续扩容,但整机企业盈利表现并不一致。中坚科技上半年营收7.01亿元,同比增长39.50%;净利润-761.47万元。中坚科技表示,今年上半年公司在智能割草机器人业务领域取得实质性进展。海外市场订单交付有序推进,重点头部ODM项目已于上半年顺利完成量产前最后一次试产,预计下半年进入大批量交付阶段。

格力博上半年营收29.94亿元,同比微增0.59%;净利润-1.65亿元。格力博智能割草机器人以AiMowbot系列为核心产品,覆盖家庭庭院、高端园林、半商用等全场景自动化草坪养护需求。

在整机企业加速产品升级的同时,核心部件供应商正在成为产业链的重要受益者。速腾聚创此次在IFA上的密集亮相,正是割草机器人感知方案升级的缩影。

据了解,速腾聚创自研的“孔雀”是一款旗舰级全固态超大面积SPAD-SoC芯片,拥有640×480超高密度SPAD面阵,可实现VGA图像级三维感知能力。基于“孔雀”打造的全固态数字化激光雷达E2,满足面向机器人及更多物理AI设备的三维感知需求。2026年上半年,速腾聚创机器人领域激光雷达销量达到28.26万台,同比增长510.4%,机器人业务已成公司重要增长引擎。

激光雷达之外,定位模块、摄像模组等厂商同样在割草机器人感知链条中加速卡位。华测导航在机构调研中披露,公司非乘用车自动驾驶业务已在无人配送、干线

物流、无人矿卡、割草机器人、港口AGV等多个细分场景布局。

弘景光电接受调研时披露,2025年公司积极拓展新业务领域,割草机器人摄像模组已进入头部客户供应链,具身机器人摄像模组也已完成项目定点并进入试产阶段;2026年公司持续加码机器视觉赛道,加快RGB-D相机模组等重点产品技术攻关,推进新产品质量落地。

从产业整体看,割草机器人市场仍处于渗透率快速提升阶段。据QYResearch报告,自动化草坪养护需求增长、劳动力成本上升及电池与定位导航技术进步,是驱动割草机器人市场需求的核心因素,欧洲和北美为主要市场。

中坚科技半年报援引数据显示,2024年之前,割草机器人市场仍处于商业化的早期阶段。随着技术成熟和产品性能迭代,全球割草机器人渗透率不断提升,市场潜力巨大。市场规模预计将由2025年的20亿美元增长至2030年的84亿美元,2026年至2030年的复合年增长率为30%。





上市公司资讯第一平台