电池新规落地: 钠电突围背后的供应链暗战

来源: 钱靖琪 发布时间: 2025-11-12 17:53:19

1 新规落地:不是"约束",是钠电的"入场券"

你最近下单的低速代步车,交付时电池参数里多了"钠电"二字——这不是车企营销噱头,是刚落地的《新能源汽车动力蓄电池安全与回收管理新规》,给钠电发了张"替代赛道"入场券。



电池行业今日消息 新规落地 钠电突围 供应链暗战



年起能量密度不低于80Wh/kg、需通过针刺/高温滥用安全测试;二是将钠电池纳入"绿色动力电池"补贴范畴(每kWh补50元),明确其在储能、低速交通领域的合规资质。

这是"精准倒逼":此前低速车主流的铅酸电池,能量密度仅40-50Wh/kg且通不过安全测试,基本被逐出市场;而当前钠电池量产能量密度达120-140Wh/kg、安全通过率超95%,刚好踩中达标线。据GGII测算,新规落地后2026年低速车钠电需求将从2025年的10GWh跃升至50GWh,增量达400%——这是钠电突围的政策底层逻辑。

2 钠电突围: 不止是政策, 是"成本+场景"双向适配

新规只是导火索,钠电能突围,本质是成本优势适配了下沉场景需求。

先看成本: 钠是地壳第六丰富元素,国内盐湖提钠成本约2000元/吨,而碳酸锂当前价约2万元/吨——仅正极环节,钠电池成本就比锂电低30%。叠加负极(硬碳)、电解液的低成本,钠电量产成本约0.6元/Wh,磷酸铁锂则是0.8元/Wh,在低速车、储能等低能量密度场景里,性价比几乎无解。

再看场景适配:低速车用户要"便宜、耐用、安全"——钠电比铅酸贵10%,但续航提升50%(同体积下钠电续航150km,铅酸仅100km)、循环寿命达2000次(铅酸仅500次),折算每公里成本反而低20%。储能场景中,钠电-20℃下容量保持率超80%,比锂电更适配北方储能电站,当前国内已有3个钠电储能示范项目落地,装机量达2GWh。

企业动作已印证趋势: 2025年前三季度,某钠电龙头出货量8GWh、同比增500%,70%供应低速车品牌;另一电池巨头钠电产线扩至15GWh,计划2026年绑定3家车企低速车型。

3 供应链暗战: 从资源到技术,每个环节抢卡位

钠电突围已引发供应链"暗战",从资源到技术,每个节点都在争话语权。

上游:钠资源锁定战。国内钠资源集中在青海盐湖(储量超100亿吨)、四川岩盐矿(超50亿吨),头部企业提前卡位:某钠电材料商与青海盐湖签10年独家提钠协议,锁定年供50万吨;另一企业收购四川岩盐矿开采权,保障自有供应。中小企则陷入资源短缺,部分高价采购工业钠,成本优势被削弱。

中游:正极路线战。钠电正极有两条主流路线:普鲁士白(成本低,但循环寿命1500次)、层状氧化物(寿命2500次,但成本高15%)。企业押注分化:某头部企业量产普鲁士白主打低速车;某创新企业布局层状氧化物瞄准储能;还有企业试混合路线兼顾成本与性能。路线选错,1-2年内可能被淘汰。

下游:电池厂与车企绑定战。宁德时代与低速车龙头签独家钠电供应协议,锁未来3年订单;比亚迪布局自有钠电产线,配套微型电动车;中小电池厂抢县域品牌订单,甚至推"以旧换新"钠电替换服务。这场绑定战核心是"产能+订单"互锁:有订单才能扩产能,

有产能才能抢订单,形成正向循环。

4 突围后的隐忧:钠电不是"万能药"

但需清醒: 钠电突围是"分场景局部胜利",不是"取代锂电的革命",藏着两个隐忧。

其一性能短板: 当前钠电循环寿命约2000次,磷酸铁锂达3000次、三元锂超5000次——这意味着钠电进不了高端电动车(续航500km以上)市场,只能局限在低速车、储能领域。若技术无法突破寿命瓶颈,市场空间将被锁死在下沉场景。

其二产能过剩风险: 2025年国内钠电规划产能超200GWh, 但实际需求仅30GWh, 产能利用率不足15%。部分中小厂为抢单低于成本价出货, 行业可能陷入"价格战→利润下滑→研发不足→技术停滞"的循环。

股市有风险,投资需谨慎。此文章不构成任何建议,只有交流讨论

电池行业的竞争,从不是"谁先冲出来谁赢",而是"谁能在场景里扎稳根"。钠电突围是政策、成本、场景的共振结果,但它不是锂电的"对手",是"互补者"——就像铅酸没被锂电取代,只是退守特定场景,钠电也会在赛道里与锂电形成"分场景共存"格局。

投资或做产业,少追"突围的热闹",多看"卡位的逻辑":资源锁定、技术路线、订单绑定,才是供应链暗战的胜负手。耐心不是等赛道爆发,是等环节里有壁垒的玩家跑出来——行业红利,永远属于暗战里守住核心的人。

HTML版本: 电池新规落地: 钠电突围背后的供应链暗战