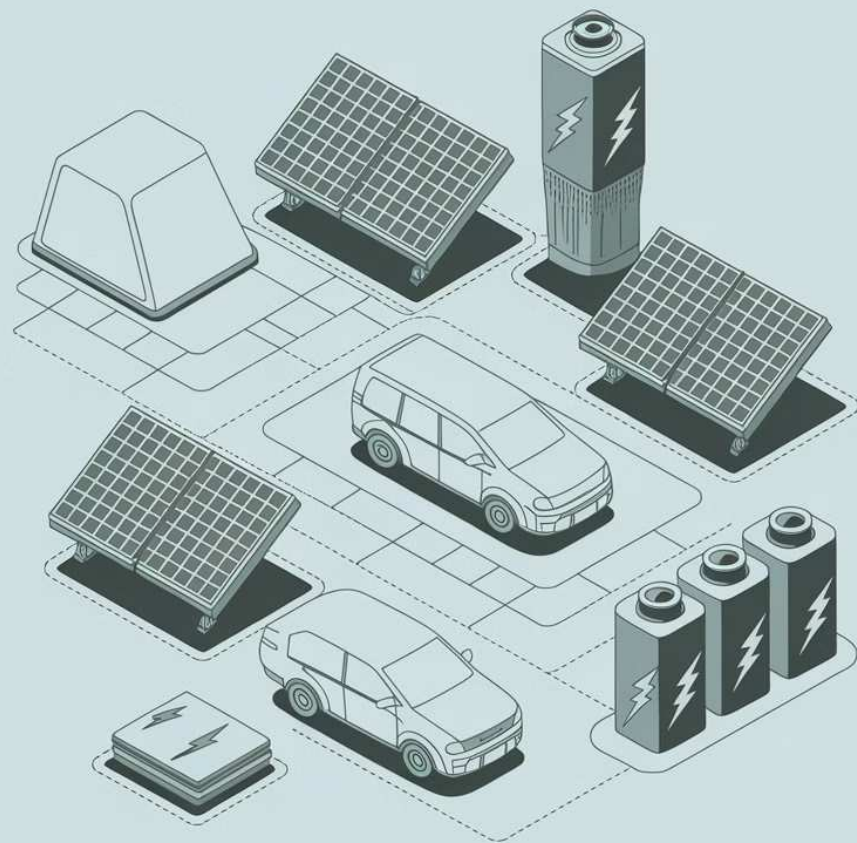


深度解析：美国新关税政策 如何冲击中国新能源产业



本末电碳 · Deep Research 4th

2025年4月



并购家 免费行业报告网

IPOIPO.CN 每日更新 不用注册会员 无广告 永久免费

目录

背景：新关税政策与中美贸易战升级

中国新能源重点领域受冲击概览

供应链转移与全球产能布局调整

中国方面的政策及应对措施

国际竞争力对比：中美新能源企业优劣势分析

代表性企业案例分析：风险敞口与策略调整

- 宁德时代 (CATL)
- 比亚迪 (BYD)
- 隆基绿能

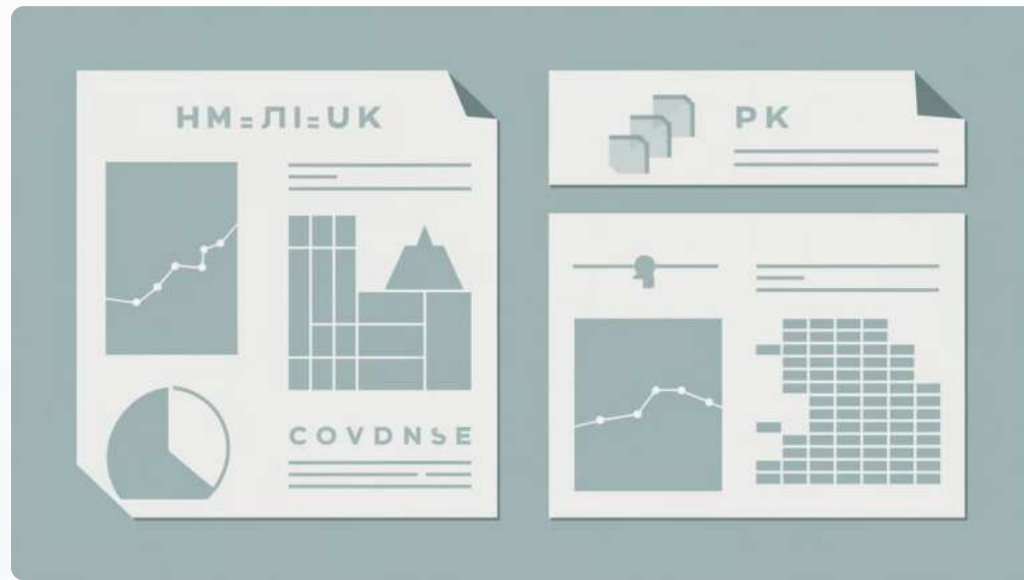
国内市场的连锁反应：挑战与机遇并存

短期冲击与中长期趋势展望

背景：新关税政策与中美贸易战升级

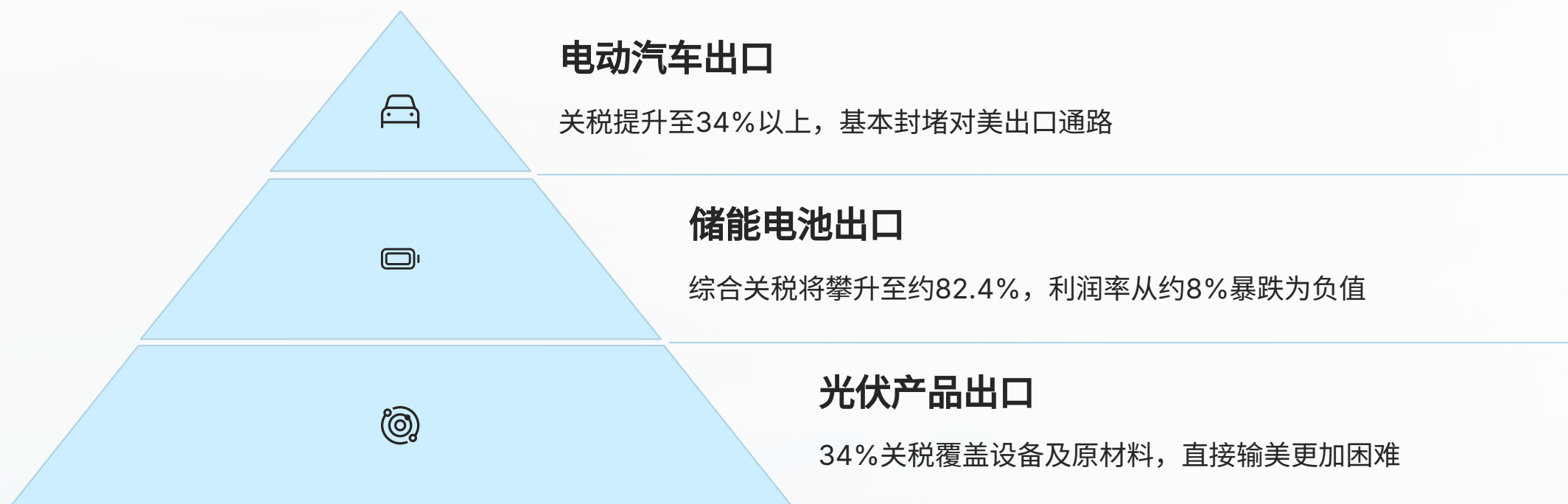
2025年4月初，美国政府推出新一轮全面关税举措，将对所有贸易伙伴征收"对等关税"。这一政策核心是在原有关税基础上普遍加征至少10%，并对被视为"贸易违规严重"的国家课以更高关税。中国作为主要目标之一，对美出口商品综合关税提高至34%，创下中美贸易战以来新高。下表列出了美国针对主要贸易伙伴的对等关税税率，可见中国、高度依赖对美顺差的越南等都在高关税之列。

美国此举被视为中美贸易战的新升级，不仅针对中国，也波及欧盟、日本、韩国、越南等。在该政策下，美国对所有进口商品至少加征10%，对列入"高违规"名单的国家加征20%~40%不等附加税（如中国34%，越南46%，欧盟20%等）。



美国总统特朗普声称这是为实现贸易对等、保护本土制造，但各界担忧此举将重创全球自由贸易体系，引发供应链重组和全球贸易萎缩。中国政府对此迅速采取反制措施，于4月4日宣布对原产美国的进口商品同等加征34%关税。新一轮关税对垒使中美经贸关系骤然紧张，也将对新能源等重点行业带来深远影响。

中国新能源重点领域受冲击概览



电动汽车（EV）、储能电池和光伏（太阳能光伏）作为中国新能源产业三大支柱，首当其冲地感受到此次关税升级的冲击。首先，在出口层面，美国市场对中国新能源产品的进口成本将显著上升，直接削弱中国企业的价格优势。

高关税基本封堵了中国电动车整车对美出口通路——哪怕技术领先如比亚迪等品牌，也难以通过直接出口进入美国市场。特朗普政府甚至警告防范中国车企借道墨西哥等国进入美国，并扬言以新关税阻断这种途径。短期看，中国电动车对美出口几乎停滞，相关出口收益面临"清零"风险。

新关税实施后，中国电池及储能产品对美综合关税将叠加至近50%（2025年）并在2026年攀升至约82.4%。这意味着每出口1GWh的储能系统，中企需额外承担约2.5亿元人民币税费，直接导致利润率从约8%暴跌为负值。

综上，新关税政策使中国新能源产品在美国市场面临需求下滑和订单减少的局面。以电池储能为例，美国市场原本高度依赖进口——2024年美国本土电动车电池渗透率不足10%，而储能用电池约90%依赖进口。高关税将迫使美国买家放缓从中国采购，转向其他国家或本土供应，但短期内很难找到规模和成本相当的替代来源。这种出口受阻无疑成为对中国新能源产业的直接冲击。

供应链转移与全球产能布局调整



制造环节外移

中国企业加快在东南亚、北美、欧洲等地设厂或合资建厂

- 光伏龙头在东南亚建成一体化生产基地
- 宁德时代与福特合作在美国密歇根州建厂
- 亿纬锂能在马来西亚投产首个海外电池基地



原材料及零部件供应调整

企业增加从第三国采购关键材料

- 动力电池所需锂、镍、钴等从南美、非洲等地获取
- 美欧厂商寻求在境内或友好国家开采、加工关键矿产



贸易流向变化

部分对美出口订单转移到关税较低的国家

- 东南亚、印度、拉美等国可能承接部分新能源产能转移
- 全球新能源产业链呈现"中国研发+第三国生产+销往欧美"新格局



美国本土供应链建设

美国试图强化自身供应链以减少对中国依赖

- 《降低通胀法案（IRA）》提供补贴吸引新能源制造回流
- 《与敌对国家电池脱钩法》限制中国企业技术输出
- 启动"本土电池替代计划"扶持本土及盟友企业

美国的关税大棒将迫使全球新能源供应链出现转移和重构迹象：一方面，中国企业为保住国际市场，正加快产能转移和本地化生产；另一方面，美国及其他国家也在尝试发展本土或盟友供应链，以降低对中国的依赖。

当然，本次美国连部分东南亚国家也列入高关税名单（如越南被征46%），这些过去承接中美贸易转移的国家也将受到冲击，显示出供应链重构的复杂性和多方向性。

中国方面的政策及应对措施

政府层面



- 迅速宣布对美所有进口商品加征34%报复性关税
- 通过世贸组织（WTO）争端解决机制对美提起申诉
- 加快稳外贸、扩内需的政策出台
- 打通"出口转内销"的政策堵点
- 加大对新能源产业的科研和投资支持力度

企业层面



- 调整市场战略，降低对美国订单的依赖度
- 加速海外投资与合作
- 提升产品力和差异化
- 成本控制与供应链应变

中国企业纷纷调整市场战略，降低对美国订单的依赖度，转而深耕欧洲、东南亚、中东、拉美等增长市场。对于少数仍以美国为主要市场的企业，正考虑暂缓出货、观望政策变化或者通过香港等第三地中转降低损失。

面对美国的关税重压，中国政府和企业正积极采取"组合拳"式的应对措施，以降低冲击、化解风险。正如一位评论所言："关税只能封锁市场，却封锁不了创新。"中国拥有庞大内需和完整产业链，这为其缓冲外部冲击提供了底气和空间。

国际竞争力对比：中美新能源企业优劣势分析

成本与规模

中国企业在制造成本上明显占优。以动力电池为例，中国电芯制造成本约为美国的1/2.7（美国同等产能成本高出约170%）。大规模生产带来的规模经济效应，使中国光伏组件、锂电池、电动车整车在全球市场上具有极强的价格竞争力。

中国在这些领域拥有庞大的产能：光伏组件产量占全球近80%，动力电池产量占全球70%以上，新能源车销量占全球超过50%。反观美国，虽然通过IRA吸引了一些本土项目，但短期内产能不足且成本高企，在价格上很难与"中国制造"匹敌。

技术创新

中国新能源产业的技术进步有目共睹。从电池看，中国企业在磷酸铁锂电池（LFP）、高镍三元电池、快充技术等方面已居于全球领先地位，储能相关专利申请超过1.2万项，占全球63%。宁德时代、比亚迪等正研发全固态电池，预计2027年前实现量产。

美国企业则在部分前沿技术上具备实力，例如特斯拉在整车集成和自动驾驶软件方面全球领先，QuantumScape等公司在固态电池研发上深耕多年、北美科研机构在新材料和氢能技术上有独到之处。但总体而言，中国企业的技术迭代速度和产业化能力更胜一筹。

市场与品牌

中国新能源企业正迅速提升全球市场地位。以电动车为例，2024年比亚迪销量达到427万辆，首次超过大众汽车，成为全球销量第二的汽车品牌（仅次于丰田），并蝉联全球新能源车销量冠军。比亚迪、上汽等中国车企在东南亚、南美、欧洲等地销量猛增，品牌影响力大幅攀升。

相比之下，美国新能源企业在全世界的存在感相对有限。特斯拉虽是电动车领域标杆，但其2024年全球交付178.9万辆不足比亚迪的一半，且增速放缓。美国传统车企（通用、福特等）在新能源汽车转型中进展迟缓，在中国等最大新能源汽车市场份额下滑明显。

政策环境

美国政府通过高关税和立法限制，为本土企业提供了一定保护伞，但也削弱了其紧迫感和成本控制动力。更有甚者，特朗普政府扬言要取消对新能源有利的IRA法案，这令美国新能源产业政策前景不确定，企业难以规划长远投资。

相反，中国政府对新能源产业的支持相对稳定且力度持续，包括研发补贴、税收优惠、国内市场推广等，使企业能专注于技术和市场开拓。此外，中美在产业链完整性上的差异也影响竞争力：中国拥有从原材料提炼、电池组装、整车制造到应用场景的全产业链集群，而美国在某些环节（如矿产、加工）严重依赖进口。

新关税背景下，中美新能源企业的竞争格局也在发生变化。中国新能源企业经过近十年高速发展，具备了成本、技术和规模优势；而美国新能源企业在政策扶持下拥有一定技术研发实力和品牌影响力，但在供应链和成本上面临劣势。

代表性企业案例分析：风险敞口与策略调整

下面选取中国新能源产业中具有代表性的三家企业——宁德时代（CATL）、比亚迪（BYD）和隆基绿能，分析它们在本轮关税政策下的风险敞口以及相应的市场策略调整：

宁德时代（CATL）

全球出货量最大的动力电池厂商，直接出口美国的业务占比较小，但美国市场对其未来战略仍具有重要意义。

比亚迪（BYD）

新能源汽车领军者，目前几乎没有向美国出口乘用车，本轮关税对其直接出口业务影响相对有限。

隆基绿能

全球最大的太阳能硅片和组件制造商之一，美国市场对隆基的重要性自2018年后已大幅下降，目前对美直接出口比例很低。



宁德时代（CATL） – 全球动力电池龙头



风险敞口

被美国视为"外国敌对企业", 受到《与敌对国家电池脱钩法》等限制, 被禁止在美投资建厂或向美出口关键技术。新关税叠加政治禁令, 使CATL向美国供应电池几乎不可能直接进行。



曲线进入策略

通过技术授权方式与福特汽车合作建设密歇根电池工厂。该工厂由福特持股, 利用CATL的LFP电池配方和工艺, 避开了中企直接投资受限的问题。



发力欧洲市场

CATL在德国图林根工厂已于2023年量产, 初期年产能14 GWh, 可供应约20万辆电动车。同时, CATL与特斯拉、宝马等欧洲客户深化合作, 以弥补美国市场受限的缺口。



技术升级

CATL投入研发全固态电池、钠离子电池等, 未来若美国放松限制, CATL可以凭借技术实力重新进入。

作为全球出货量最大的动力电池厂商, 宁德时代直接出口美国的业务占比较小 (其主要客户在中国和欧洲), 但美国市场对其未来战略仍具有重要意义。短期来看, 宁德时代因关税和禁令在营收上损失有限, 但从长期战略角度, 其不得不加快全球化布局步伐, 以防止被单一市场政策掣肘。

比亚迪（BYD） – 新能源汽车领军者



风险敞口

比亚迪目前几乎没有向美国出口乘用车，主要原因是在此前25%关税下，其车型难以在美国市场保持价格竞争力。此外，美国对中国电动车品牌的安全审查和政策壁垒也使比亚迪选择暂不进入美国乘用车市场。因此，本轮关税对BYD的直接出口业务影响相对有限，属于风险敞口较低的企业。



聚焦友好市场

大力开拓欧洲、亚洲、拉美等地。截至目前，比亚迪新能源车足迹遍及六大洲100多个国家和地区，并在匈牙利、泰国、巴西等国设立乘用车工厂，实现当地生产和就业。



美国市场策略

比亚迪暂缓了直接进入美国乘用车市场的计划（此前也没有实质销售），转而通过出口电动大巴和储能设备等方式参与美国市场。比亚迪在加州兰卡斯特设有电动巴士组装厂，多年来为美国提供电动大巴，但乘用车业务按兵不动。



未来可能方向

未来如果美国关税长期存在，比亚迪或考虑在北美设厂（比如墨西哥或加拿大）来组装整车，再通过USMCA关税区进入美国。不过在特朗普政府对邻国也挥舞关税的情况下，此路径充满不确定性。

比亚迪更现实的做法是深耕当前高速增长的印度、东南亚、欧洲市场，以规模优势摊薄成本，同时不断推出技术创新（如更安全的刀片电池、混动技术）来巩固全球竞争力。总结而言，比亚迪受美国关税影响不大，却在大环境压力下更加坚定地国际化布局，以全球销量的提升对冲个别市场的缺失。

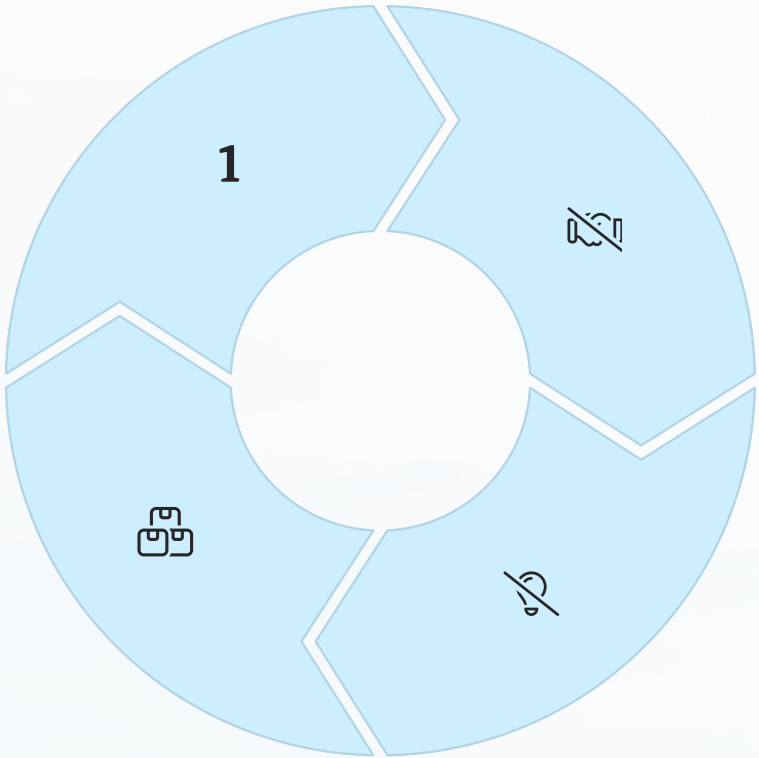
隆基绿能

海外生产布局

隆基在马来西亚、越南建立了硅片、电池、组件一体化基地，产能巨大。这些基地产品出口美国时，可避开对"中国制造"的直接高关税。

供应链多元化

公司积极推动多晶硅料供应多元化，确保即使贸易环境恶化，关键原料供给不受影响。



合资进入美国

隆基与美国本土伙伴合作，在俄亥俄州投资建设5GW组件工厂。通过在美国本地组装组件，隆基可以规避绝大部分关税和配额限制。

技术和产品线调整

隆基在美销售的产品更多是高效组件和系统解决方案，技术含量高、毛利较高，能部分消化额外关税成本。

隆基是全球最大的太阳能硅片和组件制造商之一。美国市场对隆基的重要性自2018年后已大幅下降（因光伏贸易壁垒），目前隆基对美直接出口比例很低。但美国市场毕竟体量可观，而且IRA法案曾提供光伏投资刺激，因此隆基并未放弃北美市场，而是巧妙调整策略来降低风险。

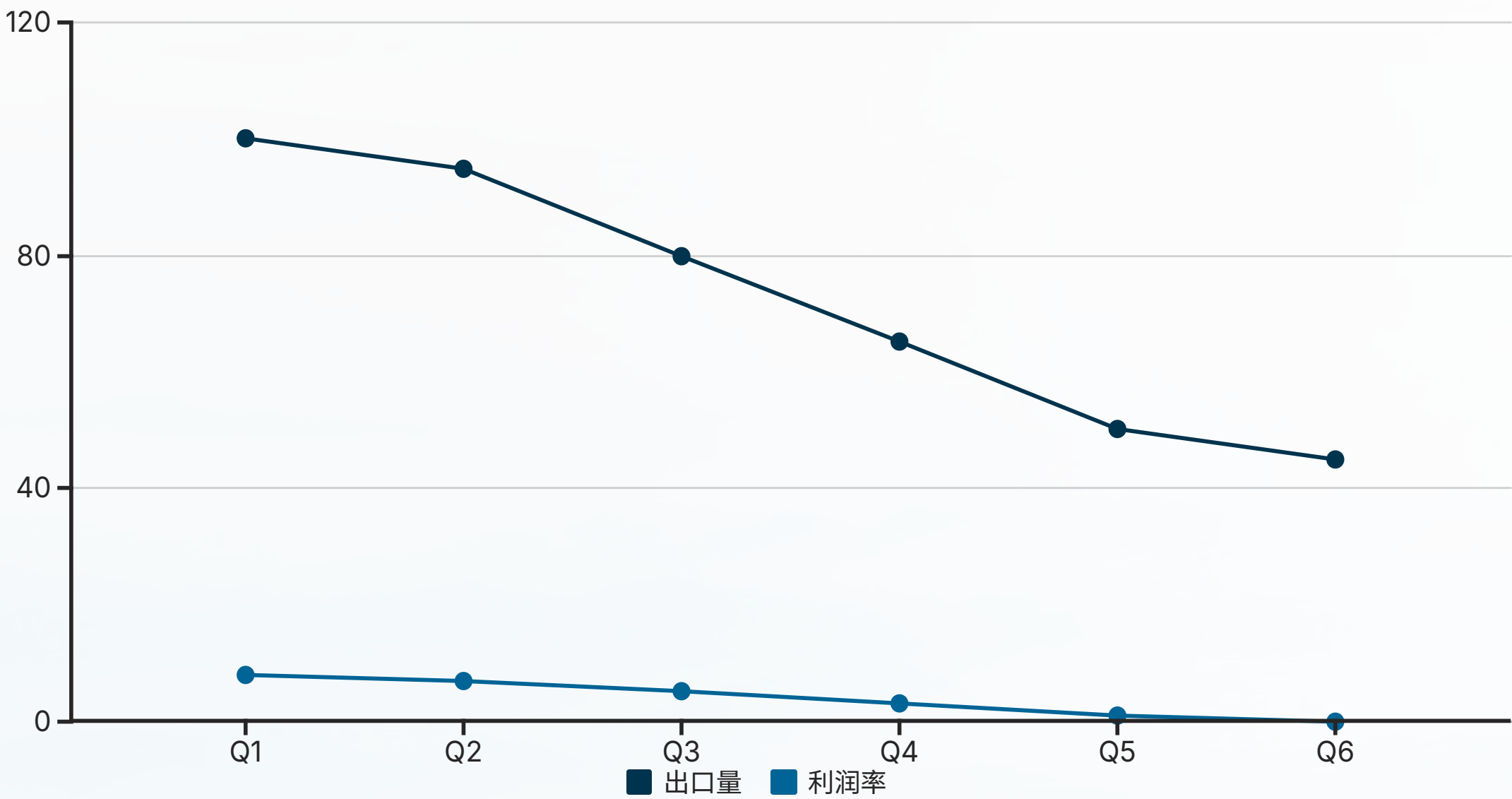
可以说，隆基的策略是未雨绸缪：将产能区域多元化，把鸡蛋分散在多篮子里，从而将美国关税政策对公司的影响降至最低。短期内，隆基北美业务占比不高，即使受挫，对公司整体业绩影响有限；长期看，若北美市场回暖，公司已建立起本地化能力，可快速响应需求。

国内市场的连锁反应：挑战与机遇并存

美国关税新政不仅在对外贸易层面影响中国新能源产业，对国内市场也将产生一系列连锁反应，既有压力挑战，也孕育着新的机遇：



短期压力：行业震荡和利润下滑



对许多出口导向的新能源企业来说，失去美国订单将导致产能过剩和库存积压，不得不在国内外其他市场降价促销，引发价格战。例如，储能电池领域由于美国需求骤减，大批产品需转向国内或第三国市场销售，价格势必下探。指出，短期内价格战和产能出清在所难免，一些经营效率差、财务稳健性不足的中小企业可能在激烈竞争中被淘汰。这将带来行业震荡，包括裁员、项目推迟、企业重组甚至倒闭等现象。

产业链上游的原材料供应商也会感受到压力：如果电池厂、组件厂削减产量，原料采购将同步减少，硅料、锂盐等价格可能下跌，相关企业盈利缩水。同时，关税冲击加大了经济下行压力，中国整体出口放缓可能拖累GDP增速。有专家预估，美国新一轮关税可能使中国2025年GDP增速下降1%~2.4%，原定的5%以上增长目标实现难度增加。由此，当行业处于阵痛期，政府与市场需共同应对就业安置和金融风险防范等挑战。

刺激内需：国内市场或成"避风港"

678万

新能源汽车销量

2023年国内销量，渗透率超过30%

900万

预期销量

2025年有望冲击的规模

100GW

光伏新增装机

2024年中国光伏装机量，全球最大市场

85%

内销企业比例

有出口实绩的中国企业中同时有国内销售业务的比例

在外需受阻情况下，中国政府正加码推出扩内需政策，将国内市场打造成新能源产业的主要缓冲地。近年来中国新能源产品国内需求本就旺盛，现在可能进一步被激发。例如，国内新能源汽车市场在2023年销量已达678万辆，渗透率超过30%，2025年有望冲击900万辆规模。在政策鼓励下，2025年国内新能源车销量增速可能高于预期，用以吸纳部分出口转内销的产能。

又如光伏方面，中国2024年光伏新增装机约100GW，已是全球最大市场。若外销不畅，国家有可能提早启动新一批可再生能源项目招标，鼓励电网公司扩容消纳，再加上分布式光伏下乡等计划，完全有能力多消化数十吉瓦的组件产能。储能在国内也有巨大潜力，新能源发电并网、工商业峰谷调节、新型电力系统建设都需要大规模储能系统支撑。

人民日报评论员文章强调，中国超大规模内需市场是重要"大后方"，国内市场容量广阔将逐步显现。统计显示，2024年有出口实绩的中国企业中，约85%同时有国内销售业务，且内销额占总销售近75%。这意味着多数出口企业并非完全依赖国外订单，它们可以将更多精力转投国内，通过渠道下沉、产品适配国内标准等方式争取本土客户。在国家"保就业、稳经济"的导向下，基建投资和消费刺激都会向新能源领域倾斜，内需增长有望部分对冲出口下滑。

长期机遇：倒逼产业升级和结构优化



提升自主创新

出口受阻将迫使企业提升自主创新，开发更高附加值的产品。过去某些企业走量取胜，产品同质化严重；如今为了寻找新出路，可能在技术研发上投入更多资源，追求差异化和高性能，以打开新的市场大门。



优胜劣汰

行业可能经历优胜劣汰，落后产能出清，资源向头部集中，有实力的企业市占率提高，从而优化产业结构。如光伏组件产能目前国内总计数百吉瓦，产能利用率偏低，经此一役或将淘汰掉一批效率低、成本高的小厂，剩者为王，整个行业的健康度反而提升。



产业链协同

国内产业链上下游将更加协同，以应对外部不确定。例如主机厂与电池企业、本土光伏EPC与制造商间可能建立更紧密的联盟关系，共同承担风险、消化库存。"越压越强"的韧性在2018年中美贸易战中已得到验证：中国在被加征关税后，出口并未崩溃，反而促使企业开拓了多元市场、练就了降本增效本领。

高关税的外部压力，从另一个角度看也会成为中国新能源产业调整升级的契机。此次对于新能源产业的冲击，长期看有望发挥类似的淬火效应，提升行业抗压能力和竞争水平。

消费者和下游影响



对于中国国内消费者和下游企业而言，此次关税风波短期可能带来利好。由于出口转内销，市场供应增加，电动车、光伏组件、电池等价格有望进一步下降，从而刺激更多消费和应用落地。比如，若国际订单不足，整车厂可能把富余的新能源车资源投放国内，以更优惠的价格促销，这对消费者是好事。

同样，光伏组件价格在2023年已大幅下跌，若出口继续受限，2025年国内组件价格可能保持低位，有利于降低光伏发电成本，刺激电站投资热情。然而，过度的价格下探也伴随产业链利润压缩，下游占便宜的同时，上游企业盈利能力削弱，如果不加以引导，可能影响企业再投资和创新动力。因此政府需要平衡，即通过需求侧支持让企业销量有保证，同时避免无序竞争造成行业内耗。

短期冲击与中长期趋势展望

短期影响（未来1年）



- 中美关税对垒将使双方贸易几乎停滞
- 新订单冻结、在途订单延迟或取消
- 中国新能源企业将经历出口骤减、利润收缩、市场重估的阵痛期
- 股市已有所反应——关税宣布后，相关出口型公司的股价应声下跌
- 企业被迫快速调整经营策略，展开转单、转产、降本等一系列措施
- 政府加大稳增长的对冲力度，包括可能下调利率、出台产业纾困政策等
- 整体经济增速在二季度可能略有放缓，但不会失速

中长期趋势（2-5年及以后）



- 全球新能源产业可能进入新的竞争与合作格局
- "碎片化"的贸易环境下，全球将被分割成若干区域性市场圈
- 中国新能源企业将在"一带一路"沿线、亚非拉新兴经济体深耕细作
- 2024年中国光伏组件出口超1吉瓦的国家从29个增至38个
- 预计2025年中国对共建"一带一路"国家的储能出口占比将突破60%
- 美国主导的发达国家阵营，则会倾向于内部合作构建供应链
- "双轨并行"的全球新能源供应体系可能逐步成形

综合上述分析，可以明确的是：2025年新一轮美方关税政策对中国新能源产业在短期将造成明显冲击，但中长期未必撼动其发展大势，反而可能重塑全球产业格局，带来新的机遇。



中长期趋势展望

展望更长远，全球新能源产业可能因此进入新的竞争与合作格局。"碎片化"的贸易环境下，全球将被分割成若干区域性市场圈：以中国为中心的亚洲及新兴市场圈、以美加欧为主的发达市场圈等。中国新能源企业将在"一带一路"沿线、亚非拉新兴经济体深耕细作，巩固其主导地位。事实上，趋势已经出现：2024年中国光伏组件出口超1吉瓦的国家从29个增至38个，新兴市场对中国新能源产品的吸纳迅速增长。预计2025年中国对共建"一带一路"国家的储能出口占比将突破60%，中国新能源企业的重心将更加倾向发展中国家。

而美国主导的发达国家阵营，则会倾向于内部合作构建供应链，例如北美与欧洲、日本加强联合研发和产能协同，尽量减少对中国产品依赖。这种"双轨并行"的全球新能源供应体系可能逐步成形。

全球合作前景



脱钩不现实

完全脱钩并不现实。在应对气候变化的共同目标下，各国终究需要在技术和资源上合作。开放与合作仍是能源革命的终极答案。



市场规律使然

正如新加坡《商业时报》评论所言：中国新能源产业的崛起是市场规律使然，并非政策产物；试图筑高墙阻断全球分工，只会令筑墙者自困孤岛。



长期发展趋势

长远看，若美国新能源转型因贸易战受阻、自身成本高企，其产业可能趋于保守，反而错失技术革新和市场机遇。中国则会在内循环和多元外循环中继续前进，巩固"世界工厂"到"世界动力"的升级。



未来合作可能

等到若干年后，随着全球形势变化，贸易壁垒可能松动，中美或在特定领域重新展开合作（例如气候投融资、标准互认等）。届时中国新能源企业经过洗礼，将以更强竞争力参与全球竞合。

然而，完全脱钩并不现实。在应对气候变化的共同目标下，各国终究需要在技术和资源上合作。开放与合作仍是能源革命的终极答案。正如新加坡《商业时报》评论所言：中国新能源产业的崛起是市场规律使然，并非政策产物；试图筑高墙阻断全球分工，只会令筑墙者自困孤岛。长远看，若美国新能源转型因贸易战受阻、自身成本高企，其产业可能趋于保守，反而错失技术革新和市场机遇。中国则会在内循环和多元外循环中继续前进，巩固"世界工厂"到"世界动力"的升级。等到若干年后，随着全球形势变化，贸易壁垒可能松动，中美或在特定领域重新展开合作（例如气候投融资、标准互认等）。届时中国新能源企业经过洗礼，将以更强竞争力参与全球竞合。



结论

2025年的这场关税风暴，对中国新能源产业既是挑战也是考验。短期的冲击是实实在在的：出口受阻、利润承压、产业链重构。但中国新能源产业凭借坚实的基础和灵活的应变，展现出较强的韧性：国内有庞大市场托底，国外有新兴市场开拓，企业有技术和成本优势傍身。关税壁垒无法阻挡产业发展的大趋势，只会促使产业格局加快演变。中国新能源企业正在痛定思痛、调整战略，在困局中锻造出更强的竞争力。

可以预见，在碳中和时代的浩荡潮流中，中国新能源产业有望越挫越勇，行稳致远，继续引领全球新能源革命的前行方向。而中美经贸博弈终将回归理性，在共同应对气候变化和能源安全的需求下，寻求新的平衡与合作契机。这场风波之后，一个更加多极化且富有弹性的新能源产业新格局正逐渐浮现。

参考资料

1. 熊光清：美国实施全面新对等关税对世界经济的影响
2. 特朗普关税风暴，储能最高将至82.4% - 碳索储能网
3. 中国的电动车和绿色科技会在全球遍地开花吗？最新一轮中美贸易战背后的原因是什么？ - VOA中文网
4. 美对中叠加关税 中国反击宣布对美加征34%关税 特朗普：中国出错招 - 普通话主页
5. 胜负未定 美系车企在关税与市场夹缝中求变 - 盖世汽车资讯
6. 人民日报评论员：集中精力办好自己的事
7. 【行业研究】欧盟新电池法案及“碳关税”政策对中国动力电池企业影响 - 新浪财经
8. 比亚迪销售427万辆 2024年各品牌销量汇总 - 汽车之家车家号
9. 长城策略：关税对垒开启，规避敞口，关注内需“预期差” - 新浪财经
10. 时代储能网：美国3月4日起电池及储能系统综合关税将达48.4%
11. 盖世汽车：美国产能不足难以填补新能源供应链缺口
12. 特朗普关税风暴：全球新能源供应链进入深度调整期 - 碳索储能网
13. 新华社：中美贸易战升级对全球自由贸易体系的影响