

头部整车企业不愿给宁德时代“打工”，宣布“下场”造电池，其节流意愿之强烈可见一斑。

整车为王，还是电池为王？

文/刘长江

为改变“上游吃肉、下游吃土”的局面，国内一众头部整车企业纷纷拿出真金白银“下场”造电池。

10月27日，广汽集团控股的广汽埃安新能源汽车股份有限公司（以下简称“广汽埃安”）宣布因湃电池科技有限公司正式注册成立。该公司注册资本为10亿元，由广汽埃安控股，总投资为109亿元。

资料显示，该公司已同意旗下参股公司建设电池生产基地项目，量产极快充电动力电池的电芯、模组以及电池管理系统，项目总投资为36.9亿元。

此前，蔚来汽车于10月21日在安徽合肥成立了一家公司——蔚来电池科技（安徽）有限公司（以下简称

“蔚来电池科技”）。启信宝数据显示，蔚来电池科技注册资本为20亿元，由蔚来控股有限公司100%控股，李斌担任董事长一职。据悉，蔚来汽车面向大众市场推出的新车正在研发中，预计在2024年下半年推出，产品价格介于20万元至30万元，将搭载自己生产的电池，同时支持高压快充技术。

7月21日，2022世界动力电池大会在四川宜宾拉开序幕。包括广汽集团、吉利集团、长安汽车、蔚来汽车等行业龙头企业，都针对目前动力电池价格过高的问题发表了意见。广汽集团董事长曾庆洪公开吐槽：“现在不是在给宁德时代打工吗？”这引起市场热议，一向低调的奇瑞汽车董事

长尹同跃，还专门发朋友圈声援。

事实上，头部整车企业不愿给宁德时代“打工”，宣布亲自“下场”造电池，其节流意愿之强烈可见一斑。

手上有矿，心中不慌

整车企业向上游布局，业内早有预期。

广汽埃安的财报显示，2019~2021年，其分别录得亏损6.21亿元、6.88亿元、13.89亿元，三年累计亏损26.98亿元。今年一季度，受电池等核心原材料涨价影响，广汽集团毛利率承压，环比下降了4.15个百分点。

值得注意的是，广汽集团不仅布



即便是在电池原料价格暴涨的当下，整车企业直接涉足电池制造短期看也不一定非常划算。

局动力电池环节，近期更与千亿锂矿巨头赣锋锂业联手，向产业链源头延伸，意图垂直整合锂电产业链。

类似的企业还有蔚来汽车。11月10日，蔚来汽车发布第三季度财报。1~10月蔚来累计销量为92493台，同比增长32%。但今年年初，蔚来汽车制定了15万辆的年度销售目标，目前距离目标还差将近6万辆。

据了解，从目前形势来看，蔚来汽车这项销售计划大概率要落空。蔚来汽车位于安徽的两座工厂的生产受到新冠

肺炎疫情影响。“毛利率在今年受到电池价格的挑战，碳酸锂价格创新高，（当前）电池的价格并非供应短缺的价格，我认为锂的价格应该下降。碳酸锂单价每下降10万元，毛利率会提升2%；目前碳酸锂单价在60万元左右，如果能下降到40万元，我们能涨4个点毛利率。”李斌称。

实际上，今年6月份，在蔚来汽车第一季度财报发布电话会议上，李斌便声称，已组建超400人的电池相关团队，将在2024年推出800伏高压平

台电池包，并将小规模投产磷酸锰铁锂电池。近日传出消息，蔚来汽车还在自研4680电池，计划明年小规模投产。

近两年以来，随着整车企业通过自研自建以及与合作企业合资合作，积极布局动力电池产业已成为一股趋势。

诸如宝马、奔驰、大众、通用、丰田这些海外整车企业，以及吉利、广汽、东风、奇瑞等自主品牌车企，目前均已经形成了自建+合作方式布局动力电池产业。

自建还是合作，仍是个问题

有专家表示，电池是关乎新能源汽车生产成本的重要因素，整车企业要谋求长远发展，自研电池是必然趋势，但是否“下场”直接造电池，还要视自身情况而定。

比亚迪和长城汽车称得上中国自主品牌中的翘楚，在新能源汽车动力电池领域，它们却有着不同的发展路径。

据了解，比亚迪旗下的弗迪电池有限公司（原比亚迪第二事业部），不仅能够满足自身的产品需求，还能外供给其他厂商。弗迪电池成立于1998年，从事二次充电电池业务二十余年，掌握了电池全产业链核心业务，拥有国内外3900多项专利。

今年，比亚迪更是在电池领域一路高歌猛进，和宁德时代形成有力的竞争。数据显示，比亚迪7月新能源

汽车动力电池及储能电池装机量约为7.287吉瓦时，1~7月累计装机量约为41.329吉瓦时。作为对比，去年7月份比亚迪的电池装机量为2.777吉瓦时，即今年7月同比大增162.41%；去年1~7月比亚迪的电池装机量为12.707吉瓦时，即今年1~7月同比大增225.25%。

长城汽车与蜂巢能源科技有限公司（以下简称“蜂巢能源”）则走了另外一条道路。2018年10月27日，长城汽车发布公告，拟将全资子公司蜂巢能源100%的股份转让给保定市瑞茂企业管理咨询有限公司，转让价格约7.9亿元。转让原因是：节约成本、集中资源发展核心主业、提升盈利能力，同时实现蜂巢能源市场运营，提高其产品竞争力。总之就是要专注动力电池研发、试验、制造、组装、销售“一条龙”服务。

以电池系统为中心的蜂巢能源，如今已瞄准未来5年进入全球动力电池供应商第二梯队、向第一梯队进军的目标。来自第三方市场调研机构SNE Research的数据显示，2021年，蜂巢能源动力电池装车量同比增长超过430%，以1%的市场占有率进入全球前十。中国汽车动力电池产业创新联盟发布的最新数据表明，今年7月，蜂巢能源以2.44%的装车量占比位居国内动力电池企业第六。

天风证券认为，整车企业布局动力电池领域有五方面优势：一是动力电池技术已趋于成熟，整车企业深耕

该领域具备后发优势；二是背靠整车企业，动力电池出货量有保障；三是整车企业对新能源汽车的理解更深，车端需求可直接传递至电池端，在适配度和品质管理方面能够形成产业链闭环；四是新技术、新工艺和新设备可以快速应用；五是动力电池和汽车底盘同步开发，整车品质和技术先进性更强。

也有专业人士指出，动力电池产业链的布局是一个大工程，非常复杂，不仅需要耗费大量的人力和财力，还要耗费大量的时间。短期来看，整车企业不宜与电池厂商形成正面竞争，选择与电池厂商合作或成立合资公司或是最佳选择。

从企业角度，过度的垂直整合也会带来企业经营和资本效率的下降，专业化分工的优势同样不容忽视，在这方面，特斯拉的策略似乎可资借鉴——初期先与松下电池合作，等到销量有了一定规模，再寻觅性价比更高的合作伙伴，同时与松下电池展开议价博弈，等到自身经验积累到一定程度，时机成熟时再“试水”电池制造，从而不断提升自身技术硬实力和产业链话语权。

电池原料价格疯涨，难言轻松

在新能源汽车的繁华盛景之下，有整车企业表示，动力电池已占到整车40%~60%的成本，电池成本高企让其头疼不已。

据了解，动力电池主要由正极材

料、负极材料、电解液和隔膜四部分构成。其中，正极材料主要由碳酸锂和前驱体材料构成，在成本中占比最高。贵金属镍、钴、锰等价格波动直接影响三元材料，铁矿石价格则影响磷酸铁锂材料。

今年以来，国内已上演多轮电池涨价潮。电池级碳酸锂已从2021年年初的5.3万元/吨，大幅上涨到当下的近60万元/吨，暴涨超10倍。

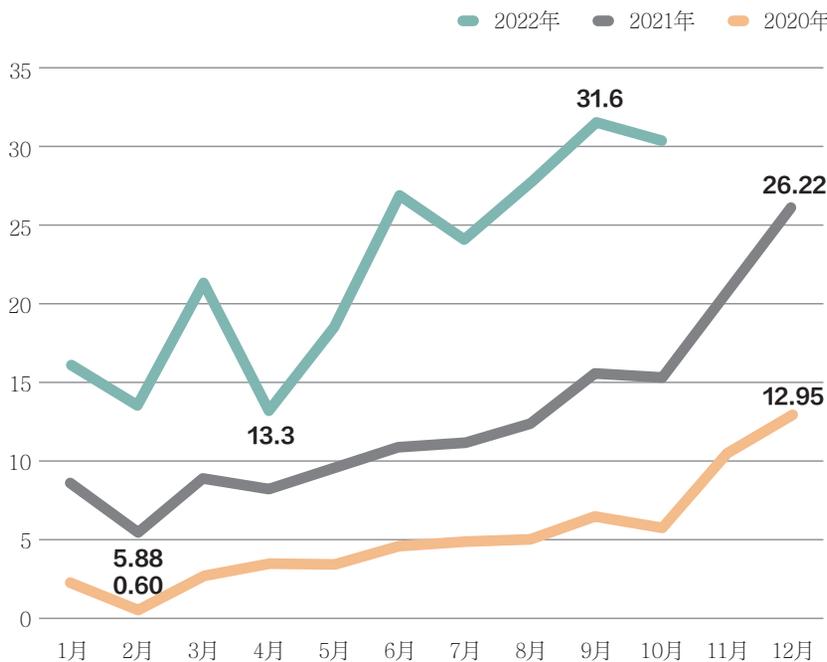
据有关人士透露，目前该公司四季度产销情况符合预期，无生产安排方面的调整，对明年市场需求预期乐观，但随后，无锡电子盘碳酸锂锂价指数单日收盘暴跌超7%时，这场关于碳酸锂价格的拉锯战已无声打响。

在11月9日举行的2022中国汽车论坛上，比亚迪执行副总裁廉玉波表示，目前新能源汽车的发展面临一系列机遇和挑战：全市场竞争更加激烈，需要深度挖掘用户需求，产品从“一家一车”向“一人一车”转变；用户的高续航、智能化要求持续提高，企业需要融合创新满足复杂需求；技术迭代加快，创新窗口期越来越短；产业链整体风险抵抗能力不足，碳酸锂等价格波动带来很大影响。

业内人士认为，不论是磷酸铁锂电池、三元锂电池这两种市场在售的主流电池，还是石墨烯电池、固态电池这类新型电池，锂材料都是必需品。自2020年以来，多种电池原材料，包括锂材料出现的涨价现象，让整车企业压力倍增。

2020~2022年国内动力电池装车量

(单位: 吉瓦时)



>> 数据来源: 中国汽车动力电池产业创新联盟

“动力电池企业实施原料价格联动机制，通过提高电池价格，将成本压力转移到下游整车厂。动力电池价格不断上涨，令产业链利益分配不均，过度压缩了下游整车企业利润空间。为应对压力，整车企业纷纷布局电池产业，提升自己在产业链中的话语权。”一位资深行业分析师表示。

乘联会秘书长崔东树认为：“未来，‘整车为王’是必然趋势，对新能源汽车企业而言，产业链控制能力

非常重要，特别是电池制造，必须掌控在自己的手上。”

也有专家表示，即便是在电池原料价格暴涨的当下，整车企业直接涉足电池制造短期看也不一定非常划算。来自咨询机构麦肯锡的研究指出，综合考虑资产规模、技术路线、研发成本和供应链安全等因素，整车企业自产电池具备经济性的规模门槛是至少50万辆新能源汽车或15吉瓦时电池产能。■