

# 特斯拉上海储能超级工厂投产 有望带动产业链加速聚集

证券时报记者 梅双

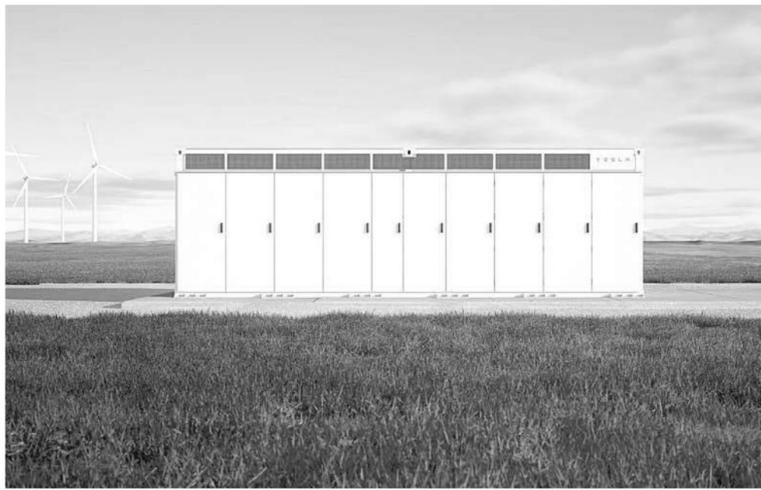
特斯拉再次迎来“全球瞩目时刻”，这一刻与储能业务有关。2月11日，特斯拉上海储能超级工厂举行投产仪式，首台超大型商用电化学储能系统Megapack下线。

这是特斯拉在上海临港投建的第二座超级工厂，也是特斯拉在美国本土之外投建的首个储能超级工厂，于2024年5月开工建设，用时仅7个月竣工完成，再度刷新了“特斯拉速度”和“上海速度”。

特斯拉预期，2025年公司能源存储产品的装机量将同比增长至少50%。特斯拉上海超级储能工厂的投产不仅是特斯拉全球布局的重要一步，也是中国新能源产业发展的关键推动力。受访人士向证券时报记者表示，依托中国本土供应链的优势，特斯拉Megapack的生产成本有望大幅降低。与此同时，上海储能超级工厂的投产将带动上下游企业聚集，进一步完善储能产业链。



特斯拉上海储能超级工厂正式投产。



Megapack外形就像一个白色集装箱，最大重量超过38吨。 公司供图

## 1 本季度开始产能爬坡

特斯拉上海储能超级工厂占地约20万平方米，面积相当于30个标准足球场大小。工厂内设焊接、涂装、总装等主要制造工艺，配备了先进的自动化生产设备和先进的管理系统。

工厂所生产的Megapack，是特斯拉新一代超大型商用电化学储能系统。产品单体重量约30吨，超过一个集装箱。所谓储能系统，好比一个“超级充电宝”。它可以改变电力系统传统的即发即用方式，在用电低谷时充电、在用电高峰时放电，有利于促进新能源开发消纳和电力系统安全稳定运行。

据悉，新建成的特斯拉上海储能超级工厂，规划年产Megapack1万台，储能规模近40GWh。在投产仪式现场，首台超大型商用电化学储能系统Megapack从上海储能超级工厂成功下线。Megapack外形就像一个白色集装箱，最大重量超过38吨，单个可以存储超过3900度电，相当于一辆Model 3后轮驱动版的电池容量，也相当于一辆Model 3后轮驱动版行驶超过3.9万公里。

投产仪式上，特斯拉公司能源与充电业务副总裁麦克·斯耐德(Mike Snyder)表示：“我们

致力于打造能源产品与电动车协同，来实现我们的愿景：加速世界向可持续能源的转变。今天，我们在这里共同庆祝上海储能超级工厂投产，它将于本季度开始产能爬坡，助力特斯拉开拓更多市场。”

临港新片区管委会高科处处长陆瑜介绍，

特斯拉与临港的二次合作，是对临港营商环境的深度认可。此次在与特斯拉上海储能超级工厂项目的合作中，临港不再只是快速响应，而是主动参与项目进程，主动为企业设计整个建设计划，对拿地到施工的所有中间环节一一梳理，才实现了“特斯拉速度”的再次刷新。

专属逆变器，每台机组均已经过大量测试，内含集成安全系统、专业监测软件等，大幅提升能源利用效率和安全性。同时，Megapack电池还可通过OTA(空中下载技术)空中升级实时更新，持续优化功能。

特斯拉上海储能超级工厂是其在美国本土外的首个储能超级工厂项目。对比特斯拉美国的储能工厂，上海储能超级工厂更具生产成本优势。上海储能超级工厂的投产或将进一步推动储能业务成为特斯拉新的增长极。

“中国的储能产业链比较成熟，供应商比较多，特斯拉可以挑选最佳的合作伙伴，也可以把成本压到比较低。”北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔向证券时报记者分析，特斯拉储能产品供应给中国的量比较大，有规模经济效应，特斯拉在储能领域的经验也很丰富，再加上品牌影响力，这些优势会让特斯拉在中国市场如鱼得水。依托中国本土供应链的优势，特斯拉Megapack的生产成本有望大幅降低，从而提升产品竞争力和利润率。

促进了上下游合作共赢。”特斯拉表示。

中国电池工业协会储能分会副秘书长张健分析指出，以生产新能源汽车的特斯拉上海超级工厂为代表，用市场换技术，带动本土产业链发展，可以实现多赢。特斯拉上海储能工厂的投产，可以促使国内相关企业进行技术升级，在此过程中，储能产品价格体系很可能会调整，短期对一些企业业绩有一定影响，但是从长期看，特斯拉上海储能工厂对带动中国储能产业链上下游企业发展是具有积极意义的。

能工厂的Megapack项目将有助于提升特斯拉在储能领域的竞争力。特斯拉电动汽车在中国市场销量很大，客户有充电需求，Megapack产品可以首先在特斯拉自家的充电站应用。

还有市场分析指出，储能市场竞争激烈，各家企业在技术研发、产能扩张、市场开拓、项目执行、商业模式创新等方面展开全方位竞争。随着政策驱动、技术进步以及成本下降，市场准入门槛逐渐降低，新进入者增多，竞争将进一步加剧。

## 2 储能业务毛利率攀升

■ 特斯拉上海储能超级工厂是其在美国本土外的首个储能超级工厂项目。对比特斯拉美国的储能工厂，上海储能超级工厂更具生产成本优势。

特斯拉早在成立之初就已经对储能产业进行布局。2015年开始，特斯拉在美国推出Megapack和Powerwall等产品，分别面向大型工商业储能和家庭储能市场。

2023年，特斯拉储能装机总量达到了14.7GWh，是2022年的两倍以上，公司能源发电与存储业务的利润几乎翻了四倍。特斯拉公布的最新财务数据显示，2024年公司储能业务收入达到100.86亿美元，同比增长67%。这一增长幅度远高于公司整体营收的增长率，表明储能业务已成为特斯拉的重要增长极。同时，特斯拉储能业务的毛利率在2024年也有所提升，由18.9%提高至26.2%。

特斯拉创始人马斯克此前表示，可再生能源的未来有赖于大规模储能。特斯拉Megapack储能系统可以支持高达千兆瓦时规模的低成本、高密度公用事业及商业项目。灵活性也是Megapack储能系统的一大特点，它随时能与电池模块、逆变器和温度系统集成安装，帮助电网更加稳定、可持续运行。

设计层面，特斯拉也为各电池模块匹配了

集。据悉，特斯拉上海超级工厂目前零部件本土化率已超过95%，在华签约的本土一级供应商超过400家，其中60多家供应商进入特斯拉全球供应链体系。特斯拉上海超级工厂平均每30多秒就有一辆整车下线。

“特斯拉得以高效迅猛发展，中国供应链的参与功不可没。同时，特斯拉在中国市场的成功，也带动了上下游产业链供应链的迅速发展，

产业整体也在全球保持领先。有券商研报指出，中国储能产业链具有制造、成本和市场等优势。特斯拉在中国上海建设储能工厂，一方面看中了中国的规模制造、快速响应优势，能够快速补齐Megapack产能短板；另一方面利用中国完备且成本低廉的储能系统产业链优势，能够降低Megapack生产成本。

盘古智库高级研究员江瀚认为，上海储

## 3 促进产业链协同发展

上海储能超级工厂的投产是特斯拉储能业务的里程碑，也是产业链协同发展的新起点。“希望通过上海储能超级工厂带动更多上下游企业上海落地生根。”特斯拉对证券时报记者表示。

上海储能超级工厂能否复制特斯拉上海超级工厂的“鲑鱼效应”尚待观察，但可以预知的是，储能工厂将同超级工厂一样带来产业链聚

## 4 储能市场竞争或加剧

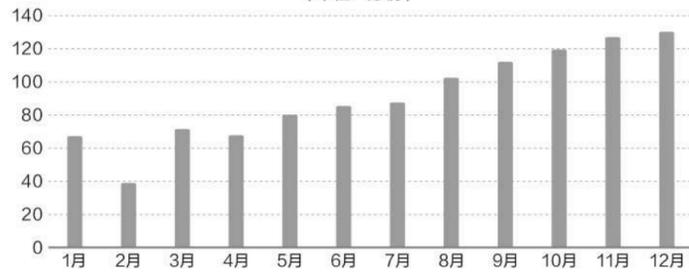
当前，新型储能产业及应用规模不断壮大。《中国储能电池行业发展白皮书(2025年)》显示，2024年全球储能电池出货量达到369.8GWh，同比增长64.9%，其中中国企业储能电池出货量为345.8GWh，占全球储能电池出货量的93.5%，中国企业出货量全球占比进一步提升2.6个百分点。

在中国和全球的储能产业方面，中国相关

## 惠誉企业评级董事杨菁：新势力盈利拐点初现 智驾赛道规模为王

2024年各月全国新能源汽车销量

(单位:万辆)



资料来源:全国乘用车市场信息联席会

证券时报记者 韩忠楠

近日，港股上市公司零跑汽车(09863.HK)发布公告，2024年第四季度公司净利润转正，提前一年达成单季度盈利目标。

零跑汽车成为继理想汽车后，第二家实现季度盈利的中国新势力车企。造车新势力盈利拐点的初步显现，引起业界广泛关注。

理想汽车和零跑汽车做对了什么？它们的盈利经验是否适用于其他新势力车企？接下来，造车新势力会朝着哪个方向布局？围绕上述问题，证券时报·e公司记者独家专访了惠誉评级亚太区企业评级董事杨菁。

杨菁向记者表示，在新能源汽车市场，无论是自主车企孵化的新能源品牌，还是科技公司支持的新创企业，抑或独立的新势力车企，每一个阵营都有其竞争优势和挑战。特别是那些独立的新势力品牌，将随时面临多方挑战和竞争压力，未来的市场表现会进一步分化。

### 盈利拐点初现

1月13日，零跑汽车披露公告，预期公司2024年营业收入不低于305亿元，同比增长不低于80%。同时，2024年第四季度，零跑汽车实现了净利润转正。

对于业绩的改善，零跑汽车归因三方面：销量增长带来规模效应、产品销售结构持续优化以及持续的成本控制。

另一家率先跨过盈利拐点的的新势力车企是理想汽车。2022年第四季度，理想汽车首次实现季度盈利，当期净利润达到2.653亿元。此后，理想汽车连续8个季度盈利。2023年全年，理想汽车更是成为中国第一家年度营收突破千亿元的新势力车企，并同步实现了年度盈利。

从理想汽车到零跑汽车，新势力车企正在逐渐摆脱依靠投资人“输血”的经营模式，实现自我造血。而盈利拐点的初步显现，似乎也意味着造车新势力板块正迎来新的变化。

“造车是需要持续烧钱的，因此很考验企业的融资能力。早些年，新势力车企主要依靠股权融资，在这条赛道逐渐收窄后，越来越多的新势力车企开始寻求包括地方政府、传统车企、海外主权基金等各方的投资。这些投资方非常看重车企本身的技术和品牌力。”杨菁认为，对于那些还需要靠融资维系经营的新势力车企来说，首要任务是让自身的商业模式持续受到投资人的认可，才有机会获得可持续的“输血”。

而对于理想汽车和零跑汽车这样率先实现盈利的样本案例，杨菁认为，两家企业的策略和经营现状既有共同点也有差异。

“理想汽车是较早选择增程式技术路线并吃到销量红利的新势力品牌，在此基础上，规模效应、产品溢价能力和成本管控三重因素，共同驱动了理想汽车实现持续盈利。”杨菁告诉证券时报记者，零跑汽车采取的技术路线是“纯电+增程”双轮驱动，2024年下半年凭借几款高性价比车型的大卖实现了规模效应，但公司的毛利率并不算突出，四季度净利润转正体现了其较强的费用管控能力。

杨菁认为，除了技术路线上都涉及了增程车型，上述两家企业不同价位段市场的产品定义能力是他们赢得客户的重要因素。

杨菁进一步判断，在新能源汽车技术、软硬件配置进一步同质化的趋势下，理想汽车和零跑汽车集中资源打造“爆款”的策略，或许是其他新势力车企和传统车企孵化出的新能源汽车品牌可借鉴的。

### 增程车市场上行

杨菁表示，理想汽车与零跑汽车率先盈利的一个关键因素是布局了增程路线。证券时报·e公司记者注意到，2024年，已有小鹏汽车、阿维塔等长期布局纯电技

术路线的车企，宣布进军增程市场。其中，小鹏汽车为旗下的增程式电动车研发了“鲲鹏”超电系统，搭载该系统的增程车综合续航预计突破1400公里。此外，极氪、智己汽车和埃安等车企，也明确了在今年推出增程车型的规划。

多家车企集体转道增程技术路线，让增程车市场呈现上行趋势。全国乘用车市场信息联席会公布的数据显示，2024年我国新能源乘用车零售销量为1089.9万辆，同比增长40.7%。其中，增程式汽车堪称车市黑马，2024年销量达到116.7万辆，同比增长78.7%，显著高于纯电动、插电式混合动力车的增速。

杨菁认为，目前已经有更多的车企选择增程技术，预计2025年这一细分市场的供给会明显增加，有望继续驱动增程车市场增长。

而越来越多增程车型投向市场，还将继续强化新能源汽车对燃油车的替代效应。杨菁判断，2025年新能源汽车的渗透率会进一步提升，大概率会超过55%甚至更高。

“前几年，行业内有一些观点认为，增程是一种能源转换比较低效的技术，属于过渡路线。但从市场的接受程度来看，不少消费者更希望拥有更多选择，既可以用油，也可以用电。”

杨菁认为，增程车销量的上行，归根结底是消费者和市场的自然选择。

对于车企来说，贴合消费者真实需求打造产品，无疑会获得正向反馈。杨菁告诉证券时报记者，现在有不少原本做纯电的新势力车企，转向增程路线，主要是出于利润考量。

“现在市场上真正有盈利的车企，要么是依靠插混，要么是主要做增程，比亚迪、理想汽车、赛力斯都是比较典型的例子。”杨菁认为，除了从利润的角度考量，也有很多车企是看到了纯电车市场增长的瓶颈，为了销量规模而转道增程路线。

杨菁强调，在以智能驾驶为核心的竞争赛道，规模效应是车企提升竞争力的前提。

### 智驾赛道规模为王

智能化是汽车产业竞争的“下半场”。面对这个行业共识，几乎所有的车企都在加速智能驾驶领域的研发布局。这其中，不少新势力车企的投入遥遥领先于行业平均水平。

杨菁认为，在汽车智能化的加速时期，所有的汽车品牌都将面临“持续投入自研”和“采纳第三方智驾解决方案”的战略选择。自研意味着高投入，但却可以不断强化产品调性、特色；与第三方合作，节省成本，却需要不断优化与供应商的“结盟”模式。

“确实很多车企都在这二者之间纠结。”杨菁向证券时报记者表示，无论采取哪种策略，拥有足够的销量规模，都是车企竞速智驾赛道的大前提。

特别是对于那些独立的新势力品牌来说，销量和盈利能力，更是支撑其进行高额研发投入的重要因素。

“搭载车企研发的智能驾驶系统的车越多，它们收集数据的体量就越大，数据规模上去了才能更好地驱动大模型，进一步迭代算法，优化智驾系统。”在杨菁看来，智驾赛道，前期是以规模为王的。

不过，结合多数新势力车企目前的经营现状，杨菁认为，仍然需要比较长的时间来观察这些企业。

“毕竟新势力车企的存续时间还比较短，业务的稳定性还需要打一个问号。”杨菁表示，拥有多元化的技术路线、丰富的产品布局以及持续增长的销量规模，对于新势力车企来说，可以更有效地抵御不确定性风险。

