

车企“撸起袖子”造电池 “竞合”博弈利弊几何

证券时报记者 李明珠
见习记者 安宇飞

自建电池厂、下场抢锂矿，新能源汽车企的尽头真的是“比亚迪”吗？

近日，小鹏汽车发布了一则声明：“针对个别媒体所谓‘自研电池’传闻，我们严正声明小鹏汽车没有电池自研计划。公司始终专注于持续为喜爱小鹏的用户造出更好的智能电动车。”

尽管没有直接自研电池，但小鹏对电池领域已有所布局：在港交所挂牌上市的中创新航，小鹏是其15位基石投资者之一；近期在上交所递交招股书的蜂巢能源，小鹏去年12月斥资上千万参与其第七次增资。一些新能源汽车企已经“撸起袖子”亲自下场造电池：今年10月，蔚来投资20亿元成立蔚来电池科技(安徽)有限公司；同月，广汽集团成立因湃电池科技有限公司，总投资109亿元。奔驰、宝马、大众、特斯拉等车企也纷纷通过自建电池厂或股权投资等方式杀入电池赛道。

车企和电池厂商在深度合作的同时，也开始了深度的博弈。不过，据全球知名咨询公司麦肯锡估算，车企得在一个地区生产至少50万辆新能源汽车或电池生产规模达到15GWh以上，自产电芯才可能具备成本优势。目前全球新能源汽车年销量达到50万以上的车企仅有特斯拉和比亚迪。对其他车企来说，自建电池厂能否起到降低成本的作用仍要打上一个问号。

越往下游毛利率越低

在2022年世界动力电池大会上，广汽集团董事长曾庆洪曾表示，当前动力电池产业链上游价格过高，价格压力直接传导至整车厂，动力电池成本已占到汽车总成本的40%~60%。随后他半开玩笑地问：“那我不是在给宁德时代打工吗？”

尽管是句调侃，但也凸显了目前国内新能源汽车企所面临的困境：利润被上游分走，大部分车企仍处于亏损状态。

以前三季度净利润为例，上游的核心企业天齐锂业和赣锋锂业分别实现净利润159.8亿元和147.9亿元，电池领域的核心企业宁德时代实现净利润175.9亿元，横跨电池和整车领域的比亚迪实现净利润93.11亿元，蔚来、零跑等造车新势力均处于亏损状态。

从毛利率看，整体趋势也是“越往下游越低”。前三季度，上游的天齐锂业毛利率为85.53%，赣锋锂业是55.92%。中游的电池材料厂商中，电解液龙头天赐材料毛利率为40.5%，隔膜龙头恩捷股份毛利率49.66%，电池厂商宁德时代的毛利率是18.95%，下游车企比亚迪的毛利率是15.89%，更别提还有许多尚处于亏损状态的新能源汽车品牌。

在此背景下，车企不约而同地选择了“向上布局”。11月11日，宝马集团宣布其沈阳生产基地将进行动力电池生产的大规模扩建。该项目由华晨宝马投资，投资总额达人民币100亿元。

10月27日，广汽埃安宣布成立因湃电池，该公司由广汽埃安、广汽乘用车、广汽商贸联合投资，并由广汽埃安控股，总投资109亿元，开展电池自研自产产业化建设以及自主电池的生产制造和销售。

10月21日，蔚来电池成立，注册资本20亿元，经营范围包括电池制造、电池销售等。

10月11日，本田汽车和LG新能源公司联合宣布，将在美国俄亥俄州设立新合资电动汽车电池厂，两家公司承诺至少投资35亿美元。

电池环节成车企布局核心

为什么电池环节会成为车企的“兵家必争之地”？首先是因为动力电池对新能源汽车来说成本占比高，重要性十足。

真锂研究首席分析师墨柯认为，在燃油车发展如火如荼的时候，看车企的实力一般看它掌不掌握发动机的生产能力。在新能源汽车时代，电池不仅成本占比高，也是最核心的零部件，因此整车厂会希望进入电池环节。

中科创星创始合伙人米磊表示，如果拆开新能源汽车的BOM(物料清单)来看，就会发现电动车大约1/3以上的成本都在电池上。因此，考虑到生产成本，车企入局电池领域无可厚非。“当前动力电池的行业定价权主要还是集中在一些研发实力较强的厂商手里，如宁德时代。从产业链角度说，车企如果在某种程度上过度依赖上游电池厂商，长期来看未必是好事。”

长期关注汽车细分领域投资的中时资本投资总监荀国举也对证券时报记者说：“车企入局的主要目的就是掌握供应链的主动权，把产业放在自己公司名下，提高保供能力。”

据了解，近年来蔚来和小鹏都曾由于电池等供应链问题，出现过延期交付，影响了正常的产销

近三年国产电池级碳酸锂均价走势

单位：元/吨



利润被上游分走 大部分新能源车企仍处于亏损状态

动力电池产业链相关公司	前三季度净利润
天齐锂业	159.8亿元
赣锋锂业	147.9亿元
宁德时代	175.9亿元
比亚迪	93.11亿元

车企不约而同选择“向上布局”

11月11日	宝马集团	沈阳生产基地将进行动力电池生产的大规模扩建，投资总额达人民币100亿元
10月27日	广汽埃安	成立因湃电池，由广汽埃安控股，总投资109亿元，开展电池自研自产产业化建设以及自主电池的生产制造和销售
10月21日	蔚来	蔚来电池科技公司成立，注册资本20亿元，主营电池、电池销售等
10月11日	本田汽车	和LG新能源公司联合宣布，将至少投资35亿美元，在美国俄亥俄州设立新合资电动汽车电池厂

节奏。“长远来看，头部车企未来在电池领域或多将采用‘自制+外采’策略，改变在电池领域受制于人的局面，也有利于自己长期竞争力的发展。”中南财经政法大学高级研究员李延东表示，“车企自研电池或成趋势。”

在一级市场深度布局新能源上下游的投资人王可(化名)向记者表示，车企向上游投资的加深，可以增强在产业链中的议价权，未来从整个产业链看，车企的盈利能力也会因为这种投资布局而增强，比亚迪就是典型代表。

米磊认为，部分车企布局动力电池也是“被逼无奈”——其他厂商都入局，自己此时不入局可能会导致“一步落后，步步落后”。

自建电池厂利弊几何？

在墨柯眼中，“车企造电池”未必要自己造电芯，更大的机会可能在电池的组装(Pack)上。拥有电池包的组装能力很关键，因为电池包要跟电机、电控配套，车企的电池能力应该体现在这一方面。

吉林大学青岛汽车研究院副院长顾国洪也认为，在电池Pack层面还有很多可以优化改善的地方，而且Pack研发的门槛相对也低，车企介入Pack研发是个不错的选择。

不过，对自建电池厂的车企来说，它们的野心显然不局限于“做好Pack”。

按照广汽的规划，未来广汽自己做电池后，在电池领域可能会变成“三条腿走路”的模式：一部分继续合资、合作模式，从宁德时代和中创新航等合作伙伴手中购买电池；另一部分纯采购，以性价比为重点考虑因素，在市场上购买电池；最后一部

分则采用自研电池。

可以看到，保障电池供应的“多元化”是车企自建电池厂的主要诉求之一。荀国举表示，车企入局势必会带来行业格局的改变。以蔚来、广汽为例，自己建厂以后，在技术和品质保障的前提下，可以预见通过独立供应商采购的比例肯定会逐步下降，而自建或者合资建设的电池厂的供给地位可能从“三供”开始逐步提升，甚至成为第一大供应商的趋势。

中关村新型电池技术创新联盟秘书长、电池百人会理事长于清教说：“我个人认为，造电池还是电池厂更专业，车企自产电池以及与电池企业合资建厂比例不会太高，对外采购电池仍是主流，但供应商会多元化，以便车企掌握更多话语权。”

一些车企也希望通过自建电池厂增强自身在电池领域的议价权。但从成本和回报的角度来考虑，自建电池厂真的能够帮车企“省钱”吗？

在11月25日举行的“中国拥抱世界”汽车产业创新论坛中，法雷奥中国CTO顾剑民给出了不同的观点。顾剑民认为，电池贵是因为上游的原材料在涨价，宁德时代毛利率现在也才20%左右。按麦肯锡数据，在电池成本中，物料成本接近80%，绝大部分的成本都在原材料里面。电池成本不会因为主机厂下场而降低。

据了解，今年以来锂资

据全球知名咨询公司麦肯锡估算，车企得在一个地区生产至少50万辆新能源汽车或电池生产规模达到15GWh以上，自产电芯才可能具备成本优势。而目前全球新能源汽车年销量达到50万以上的车企仅有特斯拉和比亚迪。对其他车企来说，自建电池厂能否起到降低成本的作用，仍要打上一个问号。

本版数据来源:Wind 公开资料等 本版供图:图虫创意

源价格飙升是电池涨价的核心原因。Wind数据显示，12月5日，国产电池级碳酸锂均价为56.55万元/吨，较2020年同期的4.5万元/吨涨幅近12倍。

今年很多车企的涨价公告中，也将原材料涨价列为重要原因。如11月23日，比亚迪发布《关于车型价格调整的说明》称，将对王朝、海洋、腾势相关新能源车型的官方指导价进行调整，上调幅度为2000元到6000元不等。其中，“下半年以来电池主要原材料价格大幅上涨”是主要原因之一。

顾国洪认为，车企自建电池厂的主要驱动力是现有动力电池价格高企，但这是由前端材料市场造成的，并不是电池企业本身造成的，未来两年随着电池企业新建产能及在供应链方面布局产能的释放，市场供应将更加丰富，自建电池厂的相对竞争力将进一步弱化。

“竞合”博弈白热化

车企与动力电池企业，一直在合作，也一直在竞争博弈。而车企自建电池厂，就是这种博弈进入“白热化”的体现。

尽管目前分走行业大部分利润的是上游矿企，但锂资源价格具有“周期性”，不可能永远维持高位。当热潮褪去，动力电池厂商和新能源汽车企谁

将成为产业链中具有主导地位的存在？这是一场博弈。

可以看到的是，双方的战场将不局限于电池领域，而是走向上游资源。于清教表示，特斯拉、宝马、大众、通用、比亚迪等车企已经加入“抢矿”大军，加强对上游资源的掌控。

11月7日晚，广汽集团和东阳光公告，宣布携手加码矿产资源。根据公告，广汽集团子公司广汽零部件有限公司、东阳光控股子公司桐梓县狮溪煤业有限公司及遵义能源矿产(集团)有限公司三方签署了《合资合同》，拟在贵州设立合资公司，从事相关矿产地质勘查和矿产资源的投资管理经营。

11月，通用汽车表示，公司与巴西矿商淡水河谷达成合作，该公司将为通用每年提供含镍2.5万吨的电池级硫酸镍，每年可供35万辆电动汽车使用，交易将从2026年下半年开始生效。

10月，奔驰与锂材料供应商Rock Tech Lithium公司签订供应协议，后者将向前者每年供应1万吨电池级氢氧化锂，可供15万辆汽车使用，交易规模为15亿欧元，交易将从2026年开始……

动力电池厂商也没闲着，近期“天价锂矿”争夺战再次打响，宁德时代也牵涉其中。据全国企业破产重整案件信息网，11月28日，雅江县斯诺威矿业发展有限公司管理人公告，经遴选专家评审组评议，推荐宁德时代为重整投资人，协鑫能科为备选重整投资人。

燃油车时代，掌握产业链话语权的往往是整车企业。新能时代，从下游走向上游的电池厂商和新能源汽车企，谁将掌握行业的话语权？或许要交给时间来回答。

在米磊眼中，车企想在电池领域取得成功，需要做到三点：其一，车企能够找到既有丰富电化学专业知识，也具备电池厂商工作经历的人才；其二，能够掌握上游产业链的材料端(正负极材料、电解液)或是与供应商形成紧密的绑定关系；其三，终端的汽车产品能够被市场认可，大规模上量，产生规模效应。

车企下场做电池 怎样才能成功？



车企造电池不只是个技术活

证券时报记者 李明珠
见习记者 安宇飞

车企提升议价权并不是一件容易的事儿，想自己造电池也需要跨过一定“门槛”。近期就有人在投资者互动平台上向宁德时代提问：“现在各大车企都开始投资建立自己的电池研发基地，公司对这有什么看法和应对措施？”

宁德时代的回复是，车企与电池厂的专业分工不同，车企擅长于机械、电子等，电池涉及电化学体系，车企对电化学的理解深度往往不如专业的电池企业。

具体来说，动力电池的研发生产不仅涉及材料创新(高镍、高硅、固态电池等)、结构创新(CTP、CTC、

AB电池等)等前沿科学，在制造端还需要满足电池灯塔工厂的高标准要求，保障产品的安全性。据宁德时代介绍，公司产品故障率已达十亿分之一。

那么对新能源汽车来说，挡在它们“电池之路”面前的是否只有技术门槛？

广汽集团是目前布局动力电池领域的主要车企之一。广汽资本董事总经理袁锋此前曾向记者表示，入局电池领域，首先是因为广汽的新能源汽车销量足够撑起一个电池企业。

“两年前我们做新能源的时候，没想做电池，因为那时候一年销量2万辆，后来逐渐到了10多万辆，也没这个想法，因为通过仔细测算发现这样的销量下自己做是不经济的。但是今年，广汽新能源销量有望到25万~30万辆，发现有机会撑起

一个自己的电池企业，就开始亲自下场了，并且在8月份进行了公告。”袁锋说。

据了解，今年1~10月，广汽埃安累计销量21.24万辆，同比增长134%，已经提前完成年初定下的全年20万辆的销量目标。

即便跨过了上述门槛，车企自建电池厂也会面临不少难题。中关村新型电池技术创新联盟秘书长、电池百人会理事长于清教向记者表示，首先是研发成本会增加，产品质量提升和规模上量也需要时间，导致自产电池性价比往往比对外采购还高。同时，会分散车企精力，影响其盈利能力。目前新能源汽车业务多数处于亏损状态，很多动力电池企业也在亏损中，不管是造电池还是造车，都是高投入，且投资回收期都较长。

吉林大学青岛汽车研究院副院长顾国洪表示，如今动力电池电芯产品相对成熟，能量密度已经触碰到了现有材料物理性能的极限，开发难度和成本相对之前指数级上升，目前各大动力电池厂商的主要工作是产业化量产降本以及完善性能。

当电池企业提升能量密度的脚步暂缓，车企自建的电池厂或将得到一定追赶机遇。不过，真锂研究首席分析师墨柯认为，目前其实很多车企并不追求绝对的能量密度，更在意电池的品质，比如电池的一致性高不高。现在一款电动汽车有时能达到10万级别的销量，意味着在10万辆车中任意抽出两辆车，至少在电池的表现方面应该保持一致。这考验的是制造能力，对车企来说是一大挑战，也因此，对车企来说，自己造电池，可不只是个技术活。



证券时报

(ID:www.stcn.com)