

大批中小企业无力承受上游原材料涨价和下游整车厂降价要求的“双重夹击”

# 动力电池企业头部效应进一步凸显

■ 本报记者 卢奇秀

“随着电芯原材料、正极材料、电解液、铜箔、铝箔等价格持续上涨,动力电池企业面临新冠肺炎疫情暴发以来最大的难关,公司已尽最大努力减少成本上扬带来的冲击,但收效甚微,因此公司拟就双方已签订订单进行二次磋商。”日前,国轩高科一份《调价商洽函》揭开了动力电池企业极限承压的现状。

据了解,10月以来,比亚迪、鹏辉能源、赣锋锂业等多家动力电池企业纷纷爆出涨价消息,一些产品价格涨幅达20%。“未执行完成的订单将关闭取消”,用词颇为强势。业内人士预计,上游原材料价格会维持高位,激烈的市场竞争将加速实力薄弱的动力电池中小企业出局。

## 原材料价格飙涨致企业净利润“跳水”

业内人士介绍,锂电池上游原材料价格此前一路高涨,9月、10月又涨了一波,仅锂盐价格就从9万元/吨狂飙到20万元/吨。究其原因,新能源汽车发展速度超出预期,受疫情及上游矿产产能释放不足等因素叠加影响,锂电池主要原材料持续涨价且严重缺货。

鹏辉能源在《产品价格调整通知函》中直言,近来,大部分材料厂家要求现金提货仍无法保证供应。其中,碳纳米管价格从今年1月的30元/千克上涨到9月的62元/千克,10月又进一步涨至85元/千克,比1月上涨183.33%;碳酸锂价格从1月的65元/千克上涨到9月的148元/千克,10月又进一步涨至200元/千克,比1月上涨207.69%。

“电解液、锰酸锂、石墨原材料价格呈持续上涨趋势,我公司努力消化成本上

涨,但已远超承受极限。”鹏辉能源方面表示,所有新订单执行联动定价,上调幅度视各产品材料占比及涨幅而定,不接受长周期。所有已接但未提货的订单需重新议价,按新订单价格执行。鉴于目前需支付现金采购原材料,为保证现金流,对账期较长的客户全面缩短账期。

## 头部企业库存和议价能力较强

动力电池涨价是否会传导至整车厂乃至消费者?今年特斯拉北美版就因原物料上涨及芯片短缺影响,多次调涨旗下Model 3与Model Y两款入门车系的价格。

弱,因此成本上涨的压力大部分由动力电池企业承担。

“就自主品牌而言,不太能接受涨价,更倾向于通过其他方式来化解压力,如往年一些时间节点会有‘万元购车’等优惠,现在可以取消优惠政策。”业内人士坦言,在整个产业链中,整车厂和上游资源是较强势的谈判方,动力电池企业的话语权较

弱,因此成本上涨的压力大部分由动力电池企业承担。记者了解到,在涨价潮面前,部分动力电池企业仍按兵不动,如宁德时代、中航锂电、蜂巢能源尚未爆出涨价消息。“相对而言,头部企业的库存情况和议价能力较强,更能‘兜得住’,但其实都是在硬撑。整体来看,从动力电池出厂到整车厂的价格有一定涨幅空间,最终取决于各方的博弈情况。”上述业内人士进一步表示,其中也存在企业和资本囤积炒作的情况。

为应对上游原材料紧缺的现状,动力电池企业纷纷向上游布局。如今年9月,宁德时代与加拿大锂矿企业Millennial Lithium签署最终协议,以总计3.77亿加元的价格拿下后者全部股份,该公司在阿根廷还拥有超过1万公顷盐湖;国轩高科密集布局上游材料领域,逐步建立起“材料端-电池端-产品端”的全产业链。对动力电池企业而言,这既可以获取上游利润,又能摸清成本结构,有利于与上游材料企业谈判。

## 不具备成本优势的企业或将率先出局

记者了解到,今年以来,动力电池行业掀起了一股“扩产潮”,仅在第三季度,宁德时代、中航锂电、蜂巢能源、国轩高科、亿纬锂能等企业就相继宣布新建锂电池项目,合计新增规划产能超350GWh。

不扩产是死路一条。”某企业知情人士坦言,当前动力电池中小企业正遭受上游原材料涨价和下游整车厂降价要求的双重压力,“快活不下去了,一些企业貌似有很多单子接,但单价极低,只能停产。今年将有一批中小企业倒下。”由此可见,未来动力电池行业集中度将进一步提高,不具备成本优势的企业或将率先出局。

同时,尽管多家动力电池企业宣布了扩产计划,但产能释放需要一定周期,预计到2023年左右,原材料短缺情况将得到缓解。在这种情况下,产业链相关企业要携手合作,除规模化降低成本外,还要优化动力电池产品设计,减少稀缺材料使用,并通过改进生产流程和制造工艺等方式减少浪费,挖掘降本空间。

## 热点聚焦

# 燃料电池乘用车规模化发展尚欠火候

需加强技术研发积累、完善液氢加氢站等产业链及市场环境

■ 本报记者 仲蕊

近日,国内第一批进口丰田氢能源汽车在大连港口通关。据悉,此次进口的140辆第二代丰田氢能源车Mirai将在北京冬奥会期间提供运输服务。同时,现代汽车宣布将向中国市场引入燃料电池乘用车NEXO。这表明国内还在争论燃料电池乘用车是否应尽快推广时,国外燃料电池乘用车已酝酿进军中国市场。对此,受访专家表示,燃料电池乘用车在我国尚未迎来发展契机,需要继续加强技术研发积累,完善基础设施、市场环境。

### 多款燃料电池乘用车进入工信部公告

其时,早从2008年开始,我国车企就开始研发燃料电池乘用车,一汽、上汽、广汽、北汽等车企相继开发了燃料电池乘用车。

去年9月,工信部发布的《道路机动车辆生产企业及产品公告》(第337批)显示,上汽大通首款燃料电池MPV——MAXUS EUNIQ 7入选。同年9月,长城控股集团旗下未势能源发布了一款95kW的乘用车燃料电池系统发动机。长城汽车方面曾透露,该发动机成功搭载公司即将推出的首款燃料电池SUV,将于2021年量产。不过,据知情人士透露,这款燃料电池SUV或将推迟到明年发布。今年11月9日,工信部发布的第350批新车公告中,北汽申报的首款燃料电池乘用车上榜……据统计,国内市场的燃料电池乘用车有20余款,其中登上工信部产品目录的有10余款。

同时,地方政府也纷纷制定计划,推广燃料电池乘用车。如去年6月,广州市政府发布的《广州市氢能产业发展规划》(2019-2030年)显示,到2022年,广州市燃料电池乘用车在公务用车、出租车等领域的示范应用达到百辆级规模;到2025年,实现千辆级规模商业化推广应用。在政策助力下,今年10月,广汽宣布旗下首款燃料电池乘用车示范运营。

### 配套基础设施严重缺失

张家港氢云新能源研究院院长魏蔚认为:“燃料电池乘用车在国内尚未实现规模示范,主要是因为配套基础设施缺失。我国已有多款燃料电池乘用车进入(工信部)公告目录,之所以未量产推广,是因为乘用车行驶路线分散,需要更灵活的加氢地点,对加氢站数量的需求更大。”预计到今年年底,我国将建成200座加氢站,而2020年我国加油站总数近12万座,加气站总数达1.08万座,相比之下,加氢站数量少之又少,不足以支撑燃料电池乘用车产业发展。

“国内燃料电池汽车主要是压力级别为35MPa的燃料电池商用车,目前我国大部分加氢站为35MPa加氢站,加氢过程升温剧烈,需要配套制冷机组,才能保证车辆连续快速加氢。而燃料电池乘用车所需的70MPa加氢站加注温升比35MPa更剧烈,加注过程需要更大功率的制冷机组,能耗高,因此美、日、韩等国实现燃料电池乘用车的连续加氢会优先选用液氢。”在魏蔚看来,加氢站数量和液氢产业链发展程度决定了燃料电池乘用车的推广进度。

数据显示,全球已有120多座液氢加氢站,超过全球总加氢站数量的1/5,但大多集中在日本、美国。由于液氢自主制备技术缺乏,我国液氢产业发展迟缓,截至目前,液氢加氢站只有数座,70MPa加氢能力的加氢站占比不超过5%,且主要服务北京冬奥会。

### 未来3-5年将迎来较大范围示范推广

业内人士普遍认为,按照国内的技术状态和基础设施情况,现阶段并非规模化推广燃料电池乘用车的好时机。由于乘用车相较商用车发展空

间更小,对产品的功率密度、轻量化要求更高,需要一定技术积累。同时,产品体积集成度、环境适应性等也需要一定周期的可行性验证。

需要注意的是,乘用车将面向普通大众,需要考虑的使用环境更复杂。如车辆停放在车库等密闭空间时,需配套完善的措施,保障用户安全,同时管控体系尚未建立,也进一步限制了燃料电池乘用车规模化推广。基于此,上述业内人士建议,燃料电池乘用车推广之初应先从出租车、网约车等可以集中管理的车辆为示范。同时,在商用车先试先行的过程中,逐步形成完善的基础设施体系及更高的技术水平。当商用车保有量足够多并形成规模效应后,将促进关键零部件价格下降。

据了解,今年燃料电池堆成本较去年已下降30%左右,且将继续下降。当氢能汽车总拥有成本(TCO)可与传统能源汽车竞争时,燃料电池乘用车自然成为消费者的选择之一。

那么,如何看待丰田汽车、现代汽车在燃料电池乘用车较领先的研发水平?业内人士认为,产品能否抢占市场并非完全取决于技术先进性和起步顺序,目前国内加氢站数量还不足以支撑燃料电池乘用车大规模布局,无法发挥其续航里程长、加注时间短、环境适应性好的优势。同时,大多数用户在选择车辆时,不仅关注技术路线,更关心使用体验、成本及便利性,因此在示范推广燃料电池商用车的过程中,保持技术研发积累、完善市场环境是前提。

国联证券表示,当前燃料电池系统国产化程度已提升至60%-70%,电堆、膜电极、氢气循环泵等核心部件均可自主生产,气体扩散层和质子交换膜等核心材料也在加速研发,预计未来2-3年产业链有望全部实现国产化供应。魏蔚乐观预计:“随着中国加氢基础设施快速增长和液氢产业链完善,未来3-5年将迎来燃料电池乘用车较大范围示范推广。”

# 发展燃料电池汽车不是示范城市的专利

■ 王旭辉

上海市发改委等六部门日前印发了《关于支持本市燃料电池汽车产业发展若干政策》,提出将支持整车应用、关键零部件等发展,是财政部等五部委发布的《关于开展燃料电池汽车示范应用的通知》(下称《通知》)的具体落地,标志着上海打响了燃料电池汽车示范应用的第一枪。同时,北京、广东示范城市群也在积极完善、细化燃料电池汽车示范应用相关政策。那么,具备一定基础但未进入示范应用名单的城市该怎么办?笔者认为,这些城市不仅不能妄自菲薄、打退堂鼓,反而要脚踏实地、找准定位,借力实现转型发展、降碳减污。

根据《通知》,获批复的北京、上海、广东示范城市群相关城市也并非完全聚集,如上海城市群不仅包括临近的江苏苏州、南通和浙江嘉兴,还有山东淄博、宁夏宁东能源化工基地、内蒙古鄂尔多斯等离沪较远的地区。同时,氢能产业链包括制储运加用、零部件制造、原材料供给等多个环节,其中电堆原材料等环节可以相对独立布局,实现“卖全国”甚至“卖全球”,不一定非要和其他环节扎堆聚集;目前制氢主要分布在华东、华北、西北等地区,而燃料电池汽车应用则主要集中在东南部沿海……这些都给了非示范城市发展氢能、燃料电池汽车的空间。

在碳达峰、碳中和目标驱动下,许多城市均有发展氢能、燃料电池产业的需求,且不少城市出台了相关规划。因此,“不是要不要干的问题,而是怎么干的问题”,关键是结合本地优势,积极与示范城市群加强合作,聚焦产业链具体环节,做好产业培育等工作,避免一哄而上、各自为战、低水平重复建设等问题。如山东有优良的工业基础和丰富的氢气产能,也不乏兖矿集团、潍柴动力等龙头企业;四川有丰富的绿氢资源和扎实的产业基础,在燃料电池汽车推广方面走在前列……这些地区有实力也有能力在氢能、燃料电池汽车产业发展中占据一席之地。

目前,我国燃料电池汽车发展基础还较薄弱,推广区域和资源不匹配,催化剂、质子交换膜等缺乏成熟的量产产品;各地发展不平衡,出现恶性竞争,如电堆等产品打起了价格战;产业竞争格局尚未明朗,龙头企业也未体现出足够的议价能力……这些都给了具备氢能、燃料电池汽车产业基础的城市提供了组团发展的机会。关键是各城市要根据《通知》要求,“全国一盘棋”,实现资源优化配置,打破地区和行政限制,发挥各地优势,推动空间上的产业集群、核心企业的跨区域合作,实现产业互补,形成可复制、可推广的经验,才能在更大范围构建氢能产业链、形成全国氢能大市场。

