

先后投资近40家汽车产业链以及电池产业链相关企业,联手宁德时代布局“光储充检”热门赛道

# 手机巨头小米大手笔“铺路”造车

■本报实习记者 姚美娇

记者近日从企查查APP获悉,上海快卜新能源科技有限公司(以下简称“快卜新能源”)发生工商变更,新增小米关联公司瀚星创业投资有限公司为股东。据了解,快卜新能源是电动汽车服务商,由百城新能源、宁德时代等共同持股,提供储能、充电、检测于一体的综合电站技术,并开发了“光储充检”整体解决方案。在业内

人士看来,小米此次入股意味着联手宁德时代正式进入“光储充检”赛道。

自宣布造车以来,小米频频投资新能源汽车、锂电池领域。截至目前,已先后投资了近40家汽车产业链以及电池产业链企业。再加上近期新增的储能电站板块,小米新能源又一次拓展了汽车投资版图。

## 布局“光储充”

充电基础设施是新能源汽车的重要“补给站”。“光储充检”集成光伏、储能、快充及电池检测等设备,具有选址灵活、建设周期短及无需改造配电网等特点,相比一般充电站优势明显。宁德时代官网显示,“光储充检”已成为储能系统在用户侧的核心应用。

事实上,小米试图布局“光储充检”赛道有迹可循。小米集团董事长兼CEO雷军曾公开表示,当前我国公共充电桩中快充占比仅为四成,充电速度慢、排队时间长、周转效率低等问题突出,难以适应当前新能源汽车行业的快速发展。因此,业界需加强对新一代大功率快充技术及储充一体,尤其光储充一体的投入。

在业内人士看来,小米此次布局“光

储充检”不仅能够与宁德时代建立战略合作关系,未来随着光伏发电等清洁能源的比重越来越大,小米前期通过少量的布局也能取得先发优势。上海快卜CEO陈盛旺认为:“新能源行业正经历以充电桩为核心的1.0补能网络,向以光储充为核心的2.0版本进行迭代与跨越。2024年,将迎来‘光储充检’爆发的元年。”

另外,除了入股上海快卜,半年前小米也布局了充电补能领域。今年1月,福特科技完成亿元战略轮融资,投资方为产业投资机构小米产投。“福特科技的产品是新能源汽车充电场景下的核心零部件,我们看好公司在高压电源领域的技术积淀和对产品品质的持续追求。”小米产投管理合伙人孙昌旭表示。

## 投资矩阵扩容

锂离子电池材料的研制、生产、销售。

小米在大举战略投资入股锂电池产业链企业的同时,在电池方面也有技术储备。2021年9月,小米集团一件名为“锂电池、移动终端及锂电池的温度控制方法”专利申请获得公开。相关资料显示,在汽车或者电子产品的锂电池电芯内部设置电卡材料部件,可有效对电芯的温度进行调节,确保电池性能和安全。

“小米公司是造车队伍的后加入者,暂时没有传统车企的造车基础,也没有新势力

车企量产的投放经验,但毕竟具备原有产业链的开发、管理和运营经验及原有业务的资源支撑。”新能源与智能网联汽车独立研究者曹广平向记者表示,“目前小米处于资源整合阶段,具体表现在对内整合内部产业链管理人才、外部嫁接来较多的汽车专业人才以及在供应链上进行的几轮投资。在资源整合的过程中,小米吸取了多轮造车新势力的成败经验,多投资于核心技术,在电动化和智能化方面的投资矩阵已经越来越丰富,为后来居上打下了很好的基础。”

## 搭建造车体系

新势力车企来说,官宣“造车”仅1年的小米仍然有很长的路要走。

不过,小米通过手机等智能硬件设备的销售推广获得了上亿用户,潜在买家多于其他造车新势力,具备一定的优势。“未来小米可能会走‘智能化和电动化并重’的路线。目前行业内智能化的多种技术方案和电动化的多种技术方案已经基本完成了实际验证,如果辅以小米产品独特的产业化创新,可能适逢其时。关键在于小米的新业务和组织架构要保证良好的集

体决策能力,继续保持整合优质技术和人才的能力。”曹广平指出。

目前,小米正逐步加码造车投入。根据财报数据,今年第一季度小米研发投入34.9亿元,同比增长16%,占营收的4.8%。其中,仅智能电动汽车单项研发费用就达4.25亿元。前不久,小米总裁王翔对外称,目前小米涉及造车工作的团队人员已经扩充到了1200多人,最快2024年上半年小米就会交出第一张“造车”答卷。

“造车三兄弟”相继发布第一季度财报,尽管面临原材料价格上涨、缺芯少电等难题,但得益于储备资金充足——

# 新造车企业不惧压力继续“上攻下探”

■本报实习记者 杨梓

“造车三兄弟”蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车相继交出第一季度成绩单,蔚来汽车营收领跑、小鹏汽车销量最高、理想汽车亏损最少。截至一季度末,蔚来汽车的现金储备为533亿元,小鹏汽车的现金储备为417.1亿元,理想汽车的现金储备为511.9亿元。充足的储备资金是3家企业开启下一阶段市场竞争的有力支撑。

6月10日,随着蔚来汽车发布2022年第一季度财报,“造车三兄弟”蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车均交出了今年第一季度成绩单。

总体看来,3家车企总体财务状况向好,其中,蔚来汽车营收领跑,小鹏汽车销量最高,理想汽车亏损最少。

### 营收销量皆大增

营收方面,一季度蔚来汽车依旧保持领先,营收达99.1亿元,但同比增长远低于其他两家企业,仅为24.2%;小鹏汽车一季度营收达74.5亿元,同比增长152.6%。小鹏汽车CEO何小鹏表示,本季度的整车收入中首次确认了XPiLOT软件收入,XPiLOT 3.0的累计付费率在3月达到了约25%,将成为持续性收入和利润来源;理想汽车营收为95.6亿元,同比增长167.5%。

蔚来一季度累计交付量为25768辆,同比增长28.5%;小鹏汽车一季度销量再次夺冠,为34561辆,同比增长159%;理想汽车依旧凭借一款车型一季度累计交付量为31716辆,同比增长152.1%。

毛利率代表着企业的造血能力。蔚来汽车一季度整车毛利率为18.1%,低于去年同期。蔚来汽车CEO李斌表示:“整个行业面临着电池材料和芯片成本的上涨,这也影响了蔚来的整车毛利率。”3家企业中,小鹏汽车单车平均售价最低,导致整车毛利率最低,仅为10.39%。理想汽车整车销售的毛利率则高达22.4%。

持续增加的研发投入使得蔚来汽车亏损达17.8亿元。蔚来汽车财务高级副总裁曲玉表示,亏损环比增加的主要原因是换电站相关的折旧摊销和运营费用增加。“我们2022年会继续建设换电

网络,短期其他亏损会随着充换电网络拓展而增加。长期来看,我们会进一步提升充换电服务效率,充换电以及维修保养相关的亏损会逐步收窄。”大力推进智能化建设的小鹏汽车亏损达17亿元,理想汽车亏损则收窄至1090万元。

### “芯电”供应压力持续

今年一季度,受原材料价格大幅上涨、“缺芯少电”、疫情等因素持续影响,新能源汽车产业链供应吃紧。3家企业预计,“缺芯少电”的情况将持续发酵,二季度毛利率仍不乐观。

“我们每辆车大概有1000多颗芯片,每段时间出现短缺的情况都不太一样,都是一些基础性的芯片。”李斌表示,“随着电池成本在4月达到顶峰,二季度的整车利润率将面临更大的压力。为缓解材料成本上涨的影响,我们采取了调整产品价格等一系列应对措施,预计利润率将从第三季度开始反弹。”

在何小鹏看来,芯片供应问题可能在三季度得到缓解。“都是‘两颗芯’的问题,电芯的爬坡需要时间,二季度有一定的挑战。”

“我们已经有足够的在手订单,目前最大的风险来自于供应链。过去两个季度,电动汽车供需端都有很大的增长,不确定性主要来自于供应商能否复工复产以及消费者的消费欲是否会降低。”理想汽车总裁沈亚楠表示,二季度电池成本和车辆价格同时上涨。不过理想汽车明确表示,下季度并不需要重新商谈电池价格,目前也没有提价打算。

综合多方面影响考虑,今年二季度,蔚来汽车预计交付2.1万-2.2万辆新车,小鹏汽车预计交付1.55万-1.6万辆,理想预计交付1.45万-1.55万辆。

### 备战下一轮竞争

截至一季度末,蔚来汽车的现金储备为533亿元,小鹏汽车的现金储备为417.1亿元,理想汽车的现金储备为511.9亿元。充足的储备资金是3家企业开启下一阶段市场竞争的有力支撑。在年初发布的2021年财务报告中,3家企业陆续透露将要发布的车型及拓展的市场,市场布局将进一步重叠。

基于NT2.0平台的蔚来ES7、ET7和ET5三款新车将陆续交付。此前,蔚来汽车就表示将推出售价更低的新品。李斌表示,计划于2024年下半年交付面向大众市场的新品牌车型,搭载第三代NT3.0的技术,主力产品价格定位于20万元-30万元。值得注意的是,新产品将会搭载蔚来汽车自研电池。

为提升整车毛利率,小鹏汽车则选择“上攻”。何小鹏表示:“未来一段时间,小鹏汽车将在中高端纯电市场进一步扩大市场份额。新车型推出将结构性改善毛利,中长期目标是将整体毛利率提升至25%以上。”据悉,小鹏汽车计划2023年在B级和C级市场各推出一款新车,加上现有车型,将覆盖15万元-40万元价格区间。

理想汽车新车L9计划将于6月发布,8月开始交付。在理想汽车CEO李想看来,理想ONE定位于30万元-40万元额度价格区间可以做到“上攻下探”。他透露,接下来推出的产品将会采取不同的形态,在持续推进增程式SUV的同时,纯电产品则会采取不同于SUV的车型。“这两种形态之间不会产生竞争,而是共同瞄准20万-50万元的市场。”2023年理想汽车将推出3款新车,一款增程式,一款纯电以及一款20万元-30万元的中型车。

## 关注

### 全年海外装机需求有望超过1.5亿千瓦 中国光伏企业加速布局海外市场

本报讯 记者董梓童报道:第三方行业咨询机构PVInfoLink日前发布的最新数据显示,今年1月至4月,我国单月分别出口光伏组件960万千瓦、1400万千瓦、1360万千瓦和1180万千瓦,同比增长113%、125%、97%和84%。前4月,我国组件出口总规模达4900万千瓦,同比增加100%,已接近2021年全年组件出口规模的一半。

PVInfoLink认为,海外市场需求激增是受全球能源转型的影响,不仅是欧美传统市场,亚太地区、中东和非洲等新兴市场的装机需求也持续旺盛,呈现全面开花的态势。如印度今年第一季度累计从我国进口了810万千瓦组件,相比去年同期的150万千瓦大增429%。受益于目前进口光伏产品的免税政策,第一季度巴西累计从我国进口组件490万千瓦,较去年同期的260万千瓦增长了84%。

从进口规模来看,欧洲已成为我国组件的最大市场。英大证券研究所认为,在俄乌冲突影响下,欧洲正大力发展可再生能源产业,希望加速能源转型进程。德国、荷兰、西班牙等国的光伏产品需求急剧增加,已突破百万千瓦级规模。

基于我国海关出口数据,PVInfoLink指出,截至4月底,欧洲地区已经从我国进口了2440万千瓦的组件,占我国前4月组件出口的50%。欧洲市场进口规模较去年同期的1000万千瓦增长了144%,也远高于其他市场的进口规模,是目前全球除中国以外发展动力最强劲、需求最为旺盛的地区。

5月下旬,欧盟委员会发布“RepowerEU”计划,未来5年内拟投入2100亿欧元,用于推动绿色产业发展。到2025年,欧洲累计光伏装机规模要超过3.2亿千瓦,较2021年底的1.67亿千瓦翻一番。

在海外市场需求向好的背景下,我国光伏企业出口规模也有望扩大。根据中国光伏行业协会的报告,我国是全球光伏产品最大供货方,早在2019年我国组件产能全球占比就已接近70%。

晶科能源、天合光能、晶澳科技和隆基股份的2021年财报显示,其海外收入占比分别达78.31%、62.53%、60.88%和46.89%。英大证券研究所预计,在2021年和今年一季度国内组件出口量同比升高的背景下,今年全年海外装机需求有望超过1.5亿千瓦。

在此背景下,国内光伏企业正加紧海外布局。4月下旬,晶科能源发布公告称,根据公司战略规划,拟调整“年产500万千瓦高效电池和500万千瓦高效电池组件生产线项目”为“年产800万千瓦太阳能组件及800万千瓦太阳能电池生产线项目”。晶科能源表示,这将加速推进海外一体化产能建设,有利于拓展公司在海外市场的份额。同时,东方日升、金辰股份等公司也先后宣布与海外企业达成合作协议,进一步开发海外市场。