

# 新能源汽车产业链利润分摊不均

■本报实习记者 杨梓

“今年上半年，中国汽车行业利润同比降幅达到了25.5%，同期营收仅下降4%，这是很不健康的。尤其是在新能源汽车领域，上游企业利润暴增，但下游企业却‘连汤都喝不到’。”近日，中汽协副秘书长陈士华一语道出了如今新能源汽车产业链的窘境。

## 中下游不赚钱

记者梳理主流车企已发布的今年上半年业绩预告发现，不少车企将业绩下滑的原因指向上游原材料价格上涨。例如，北汽蓝谷在公布其业绩亏损说明中表示，芯片短缺、电池等原材料价格持续上涨，加之新冠肺炎疫情反复，对公司业绩产生了较大影响。

广汽集团董事长曾庆洪在2022世界动力电池大会上表示，动力电池成本已经占到新能源汽车的40%~50%，甚至60%。但宁德时代董事长曾毓群认为，是上游原材料的资本炒作，给动力电池产业链带来了短期困扰，碳酸锂、六氟磷酸锂、石油焦等锂电池上游材料均出现价格暴涨。宁德时代首席科学家吴凯也表示：“很多主机厂抱怨我们电池厂把利润拿走了，但实际上，我们也在盈利边缘挣扎。”

事实上，确实如宁德时代所言，电池企业的利润并不好。记者梳理公开的财务数据发现，几大主流电池厂今年第一季度均“增收不增利”。宁德时代的财



## 特定工况下性能更优 规模经济效益凸显 氢燃料电池叉车布局提速

■本报记者 仲蕊

近日，由天津新氢动力科技有限公司与杭叉集团股份有限公司联合生产的一批X32氢燃料电池叉车在粤港澳大湾区正式完成上牌，这是粤港澳大湾区首批上牌的氢燃料电池叉车。近年来，随着国家及各地区利好政策的不断发布，氢燃料电池应用场景逐步拓宽。而氢燃料电池叉车作为工业车辆领域的创新性产品，凭借其零排放、加注快、耐低温、动力足、输出功率恒定等优势，开始受到仓储物流产业的重视。业界普遍认为，政策及需求推动下，氢燃料电池叉车市场潜力将进一步扩大，产业化进程有望提速。

## 发展步调加快

东兴证券发布的叉车行业研究报告显示，国外燃料电池研发及相关应用起步较早，目前加拿大、美国、日本、德国等国的企业均在开发和生产燃料电池叉车，其发展和应用速度远超燃料电池汽车。值得注意的是，今年以来，我国氢燃料电池叉车越来越受到市场重视，国内多家氢能企业正加速布局。

今年2月，由翼迅创能、美锦能源、国鸿氢能、德国永恒力联合开发的首批氢燃料电池叉车顺利交付于上海市青浦区。同月，天津新氢动力科技有限公司也发布了H2X-TANK氢燃料电池重型叉车和H2X-STAR氢燃料电池2

吨级前移式叉车两款新产品。

5月底，明天氢能与安徽合力合作开发的3.5T系列燃料电池叉车成功下线。6月，杭叉新能源先后与翼迅创能、新氢动力签订共计30台氢燃料电池叉车的销售合同。7月，国氢科技与杭叉集团在杭州签署战略合作协议，双方将联合开发具有市场竞争力的氢燃料电池叉车，共同推动氢燃料电池叉车在不同场景的应用落地，为用户提供可行的氢能基础设施解决方案。

浙江锋源氢能科技有限公司董事长王海峰表示：“叉车是场内车辆，应用场景和道路车辆有差异，相较而言，在场内解决供氢问题更容易。叉车目前没有国补，但已有一些地方政府出台了针对叉车的补贴，比如叉车租赁补贴，再加上氢气价格补贴，在此背景下，氢燃料电池叉车的使用经济性可充分体现，有很好的发展前景。”

## 更优性能需求提升

记者了解到，此前，物流行业普遍使用的是燃油叉车或天然气叉车，后被铅酸电池叉车代替。2019年左右，锂电池叉车开始推行。不过，铅酸电池叉车和锂电池叉车在使用过程中的问题不断涌现。

东莞市港湾创新供应链有限公司运营总监沈聪表示，铅酸电池是目前物

行报告指出，今年第一季度，宁德时代营业成本同比增长198.66%，而净利润只有14.93亿元，同比下滑23.62%。除宁德时代外，国轩高科、亿纬锂能、欣旺达今年第一季度净利润均出现不同程度的下滑。

与此同时，汽车芯片的短缺与价格上涨也影响着新能源汽车产业链的盈利状况。某汽车零部件一级供应商负责人对记者坦言，企业依旧饱受缺芯折磨。“开玩笑地讲，我们的供应商在向我们要‘保护费’，接你的订单你得先交钱，然后还不一定能按你的订单给你交货。”他认为，短期内芯片短缺现象仍不能缓解。

## 锂矿企业利润暴涨

中下游企业不赚钱，那么新能源汽车产业链的钱都被谁赚走了？

近期，多家锂矿上市公司也陆续发布了上半年业绩预告。其中，天齐锂业上半年预计实现净利润96亿元~116亿元，同比增长11089.14%~13420.21%；赣锋锂业预计实现净利润72亿元~90亿元，同比增长408.24%~535.3%；盐湖股份预计实现净利润90亿元~94亿元，同比增长325.63%~344.55%。

银河证券的研报指出，在终端新能源汽车市场的拉动下，锂电产业链电池厂商与正极材料厂商排产持续提升，拉动上游锂需求恢复，锂价企稳反弹，而锂电产业链整体对锂盐的补库

行为或将带动第三季度锂盐价格继续上涨，锂矿企业第三季度业绩有望延续高增长。

“通过几年的技术升级、方案优化，动力电池的价格降了很多，但因为原材料价格上涨，把我们几年的努力都推掉了。”陈士华坦言。实际上，动力电池原材料涨价潮可追溯至2020年底。涨价初期，涨幅相对较小，上涨成本基本由电池厂承担，并未传导至下游。但随着我国新能源汽车市场需求爆发式增长，加之锂资源供应紧张，原材料价格上涨，产业链单一环节难承其重，上游成本压力逐步向下游传导。2021年第三季度，多家电池厂宣布不再接受车企中长期订单，开始与车企重新议价。而在动力电池原材料大幅上涨前，随着技术进步与规模不断扩大，动力电池价格呈逐年下降趋势。

工信部近日公布的数据显示，电池级碳酸锂、电池级氢氧化锂（微粉级）价格高位震荡，上半年均价分别为44.5万元/吨、43.2万元/吨。8月16日，上海钢联发布的数据显示，电池级碳酸锂的价格涨至47.85万元/吨，电解钴价格涨至1.5万元/吨~1.6万元/吨。不过，值得注意的是，目前电池级碳酸锂价格较今年4月已经有所下滑，电解钴价格也有所下降。理想汽车方面近日表示，近几个月来电池原材料成本已略有下降，但预计下半年仍将保持波动。

## 行业呼吁理性定价

对于电池原材料价格狂飙，陈士华呼吁上游企业理性定价，维持整个产业链长期的健康发展。“我们需要与客户共同应对行业危机。”上述零部件一级供应商负责人表示。供应危机也使得全产业链企业共同联动、积极应对。业内人士认为，受上游供应影响，新能源汽车产业供应链正在重塑。一方面车企、电池企业加大力度向上游延伸，通过买矿、加快自研自产电池等方式力图掌握电池话语权。与此同时，由于电池原材料价格仍在高位震荡，短缺情况短期内仍不能有效缓解，由此带动电池企业加快布局电池回收领域。

目前除特斯拉外，新造车企业没有一家可实现稳定盈利。而上游原材料供应紧张、价格暴涨给车企带来了更大的经营压力。不过，仍有车企表现不俗。例如，比亚迪在业绩预告中表示，今年上半年，新能源汽车销量增长势头强劲，一定程度上对冲了上游原材料价格带来的盈利压力。

供应链的不利因素并未阻碍我国新能源汽车产销的快速增长。中汽协的数据表明，今年前7个月，新能源汽车产销分别达到327.9万辆和319.4万辆，同比增长均为1.2倍，市场占有率达到22.1%。据瑞银预测，今年中国新能源乘用车产销将达到600万台，渗透率将达26%~27%。

## 新能源汽车大规模普及 驱动车网互动技术加速商业化

■本报记者 王林

市场研究咨询机构“透明市场研究”(TMR)日前做出最新预测，随着电动汽车和混合动力汽车在全球范围内加速普及，车网互动(V2G)技术正在抢占新一轮竞争风口，预计到2031年，该技术的市场价值有望从2021年的几十亿美元飙升至百亿美元。

据了解，V2G技术目前尚处早期阶段，但其不仅可以极大地改善电网供电损耗和压力，还为电动汽车谋求了一条盈利渠道。目前，越来越多的汽车制造商开始推出V2G技术兼容汽车，并认为V2G系统未来将成为“通用技术”，有望引领新能源汽车行业进入智能化竞争新维度。

## ■ 市场价值将超百亿美元

TMR指出，随着电动汽车的大规模普及，V2G技术也将得到大规模改进和升级，到2031年，全球V2G技术市场价值将从去年的27.8亿美元飙升至127.5亿美元。

据了解，通过V2G技术，电动汽车可以变成一个大型移动电源，即当电动汽车不运行时，可以将剩余电量传递给电网，车主从而可以赚取一定的利益。此外，车主还可以根据各地用电峰谷时段的不同，在用电低谷时充电，高峰时段供电，从而赚取差价。

全球来看，目前V2G技术还是以试点为主。以英国市场为例，该国是欧洲主要的新能源汽车市场，目前有17个V2G试点项目总计1700多个充电桩，随着新能源汽车保有量的增高，其能够提供的潜在储能容量完全可以满足峰值用电负荷。

此外，在英国电力市场，很多V2G试点既可以参与现货市场，用户可以通过电价差距套利，也可以参与辅助服务，比如参与调频调峰。英国电网公司也在探索如何利用V2G缓解系统堵塞，包括输配电网网络电压过大、过载等问题。

## ■ 大规模应用有利于减排

行业机构BNEF指出，V2G既有助于平衡电网，还可以降低电动汽车的充电成本，同时还有助于碳减排，预计2020年~2040年期间，V2G实现规模化应用可以减少11%~19%的排放量。

根据美国电力研究院的研究，仅美国加利福尼亚州V2G技术就可以对电网年收益产生高达10亿美元的影响，如果该州一半电动汽车具有V2G功能，通过提高电网效率该州每年可节省3900万美元。

与单独的传统充电相比，通过V2G对电动汽车电池进行仔细充电和放电还可以优化电池，电池健康状况可以在一年内提高8.6%~12.3%，这种规模的改进可以避免电池退化，相当于多使用一年。

长期来看，大规模使用V2G一方面有助于提升对可再生能源的消纳，并减少碳排放；另一方面还能降低燃料费用和电力系统升级改造费用，进而拉低系统成本。

## ■ 商业推广面临诸多挑战

不过，V2G技术的实施仍然面临诸多挑战。一方面，该技术需要令汽车、充电桩、电网形成一种友好互动，从而可以在峰谷交替的用电体系下，实现充电到放电的自然流转。另一方面，V2G系统的建设不容易，如何减少电动汽车无序充电对电网的冲击，同时还能对车辆、充电桩等设施进行高效管理和优化控制，也是很大难题。

“电池容量衰减、高昂的电池更换和V2G充电桩成本，将制约V2G发展。未来5年大规模商业化落地仍存在很大困难。”米思易坦言，“受质保条款等因素限制，每年大概有750千瓦时的电力可以参与V2G，相当于一天2千瓦时，这远远不够激励用户。频繁参与充放电是否会加速电池容量衰减目前还没有定论，但这确实会给消费者造成一定的心理影响。”

此外，电池、V2G和充电桩的整体成本仍然较高。据BNEF估测，英国V2G的投资回报率大概在10年以上，短期来看参与方少、竞争不激烈等，都会拖累成本的快速下降。市场设计方面，目前电力市场不大适合V2G的大规模实施，比如对一些储能项目存在容量方面的限制、参与方主体资格限制等。

## ■ 汽车智能化是下一轮竞争点

美国贝恩咨询公司预计，电动汽车将以比预期更快的速度重塑汽车和出行领域，到2030年，中国、美国和欧洲的电动汽车充电行业利润将增长到135亿欧元。未来，家庭和工作充电的最大利润可能与下一代智能能源服务相关联，因此了解不同充电场合的需求差异至关重要。

BNEF智能出行分析师吕京弘表示：“如果实现电气化是新能源汽车的上半场，那么下半场的焦点之一就是智能化。”

目前，智能化的驾驶体验正在成为新能源汽车的新卖点，这使得车企通过搭载一些更加高级的传感器，如激光雷达，去实现高阶驾驶功能，新人局的车企势必需要在V2G等智能化技术领域大下功夫，才能抢占先机。这些智能化的体验，不仅会成为新的销售卖点，甚至可能是一部分消费群体的刚性需求，传统车企未来面对的智能化领域竞争者将不仅仅是新造车企业，还将包括擅长智能化体验设计的企业，比如智能手机企业、互联网公司，甚至是高级别的自动驾驶公司或技术初创企业。