

# 破局“贵电” 车企加速完善新能源产业链布局

本报记者 黄琳 赵毅 深圳报道

“‘缺芯、贵电’已成为汽车行业发展的新挑战。今年1~9月，长安汽车因为‘缺芯、贵电’损失60.6万辆汽车产能，特别是一系列新能源智能化新产品。”在2022中国汽车论坛上，长安汽车董事长朱华荣如是表示。

当前，新能源汽车发展按下加速键，中国汽车工业协会数据显示，新能源汽车10月产销分别达到76.2万辆和71.4万辆，同比增长87.6%和81.7%，市场占有率达到28.5%，再创新高。

## 车企求解“贵电”

针对“贵电”，朱华荣建议汽车行业应依法开展一次反暴利行动，坚决打击国内外个别企业对原材料的囤积与炒作，整治电池行业乱象。

随着新能源汽车市占率、动力电池原材料价格双双突破历史新高，整车厂的利润却不见起色，“贵电”导致的成本压力让整车厂“坐立不安”。

在2022中国汽车论坛上，比亚迪执行副总裁廉玉波谈及目前新能源汽车发展面临的挑战时，提及“产业链整体风险抵抗能力不足，碳酸锂等价格波动带来很大影响”。

同样在该论坛上，朱华荣谈及动力电池涨价时表示：“从我们掌握了解的情况看，这一轮涨价我认为还是资本的恶性炒作，部分卖家惜卖，买家囤货，中间商囤积居奇，使电池的价格一路飙升。”

针对“贵电”，朱华荣建议汽车行业要在国家部委的支持下，依法开展一次反暴利行动，坚决打击国内外个别企业对原材料的囤积与炒作，整治电池行业乱象。企业内部则要加强对一系列标准化的工作，提升通用化水平，降低成本，提升效率。

对此，在该论坛上，工业和信息化部装备工业一司副司长郭守刚指出，要确保新能源汽车关键资源的供应，打击投机炒作等不正当行为。

而上海钢联最新数据显示，纯电车型所需的动力电池原材料锂电价格再次上涨，电池级碳酸锂涨5000元/吨，均价报58.75万元/吨，工业级碳酸锂涨5000元/吨，均价报57.5万元/吨，再创历史新高。

《中国经营报》记者注意到，随着原材料价格飞涨，上游动力电池厂商不断拓展新市场的同时，下游整车厂正不断思考应对方案，包括拓展多元化供应商、亲自上阵探矿等。同时，整车厂也在着手完善新能源产业链布局，通过合资、收购等形式与产业链企业合作，保障并稳定关键零部件供给，改善并优化成本结构。

而小鹏汽车则采用“分散合作”的形式破局“贵电”。小鹏汽车总裁顾宏达此前曾表示，公司一直专注于增加与几家动力电池制造商的合作，以补充全新SUV小鹏G9的推出。

其表示：“小鹏汽车已多元化安排电池供应商。宁德时代不再是我们最大的材料供应商。我们已经与几家优质电池供应商合作，例如亿纬锂能、中创新航。”

除了提出建议及多方合作的方式，为摆脱中间动力电池商对产业链的影响，广汽集团选择亲自下场“挖矿”。据悉，广汽集团全资子公司广汽部件与狮溪煤业、遵义能源将设立合资公司，拟设在贵州省遵义市，开展相关矿产地质勘查和矿产资源的投资管理经营。

合资公司注册资本为2亿元人民币，由车企与矿企共同设立，其中广汽部件持股47.5%，狮溪煤业持股47.5%，遵义能源持股5%。三方将有序推进合资公司取得贵州省遵义市桐梓县狮溪镇铝多金属（锂资源）矿床矿产资源的探矿权，并实施矿产地质勘查及后续采矿权的获取。

## 未来3年动力电池或将产能过剩

高工锂电董事长张小飞认为，未来3年电池产能过剩是结构性过剩伴随着周期性过剩，仅市场前十的电池厂商能保持产能紧平衡。

近期，国家自然资源督察集中调研座谈会指出，要促进矿产资源有序开发，提升战略性矿产资源供应保障能力等。随着动力电池需求越来越大，动力电池厂商无惧原材料涨价，对开发和业务拓展的需求日益增长。

中国汽车动力电池产业创新联盟的最新数据显示，10月我国动力电池装车量为30.5GWh，同比增长98.1%，环比降低3.5%。其中磷酸铁锂电池装车量19.7GWh，占总装车量64.4%，同比增长133.2%，环比降低3.6%。

其中宁德时代以14.76GWh的当月装机量排名第一，市场份额达48.33%。在2022中国汽车论坛上，宁德时代党委书记、董事长助理孟祥峰表示，碳酸锂价格问题是新能源汽车产业发展过程必须面对的痛点，除了建立完善产业链外，还需要通过技术创新来解决，而宁德时代欲通过钠离子电池产业化解决部分锂资源供应紧张和锂价暴增问题。

除了宁德时代，欣旺达同样也在抓紧研发新型电池技术。此前，欣旺达发布的超快充电池SCF480，体积利用率突破72%，充电功率高达480kW，充电10分钟续航可以超400公里，未来产品续航里程可以从700公里迭代提升至1100公里。

## 拓展新能源汽车业务

完善新能源产业链布局已成为车企转型的重点。

当新能源汽车的快速发展遇上“贵电”等问题，整车厂正加速对新能源产业链的布局以掌握核心零部件。11月，广汽集团与广州产投集团就组建百亿级汽车产业基金、布局和引入产业链项目等达成全面战略合作。

双方将重点开展三方面合作：一是在广州产投集团牵头组建的1500亿元广州产业母基金下，探讨



在2022中国汽车论坛上，长安汽车董事长朱华荣表示，今年1~9月，长安汽车因为“缺芯、贵电”损失60.6万辆汽车产能。 本报资料室/图

与大多数电池厂商一样，欣旺达也在加速扩张。最新公告显示，欣旺达控股子公司欣旺达电动汽车电池有限公司将为德国大众HEV项目量产供应动力电池包系统。目前，欣旺达的HEV电池产品已与国内有HEV需求的大部分车企展开合作，并已开始批量交付。

此外，欣旺达电动汽车电池有限公司还拟与枣庄高新投等5家政府平台企业，通过合伙企业以增资扩股的形式向山东欣旺达投资30亿元，投资款分三期，各期分别为10亿元，用于山东欣旺达采购设备等固定资产；其中，欣旺

达电动汽车电池有限公司占25%，投资7.5亿元。

值得一提的是，11月，欣旺达还与中伟新材料股份有限公司签署《战略合作框架协议》，就海外镍、锂等资源开发利用进行深度合作，共建冰镍、锂资源产线。为获取海外发展等所需资金，当月，欣旺达发行的全球存托凭证（GDR）已在瑞士证券交易所上市，共计2875.9万份，对应的基础证券A股股票约为1.438亿股，发行价格为15.3美元，募集资金总额约为4.40亿美元。

随着动力电池厂商争相扩产，产能过剩成为近期行业争议的热

点。高工锂电测算，2022~2024年，动力电池出货量分别为490GWh、850GWh、1010GWh，而这3年电池厂商建成产能分别为1000GWh、1550GWh、2200GWh，其中有效产能分别为800GWh、1200GWh、1600GWh，超过出货量。

在11月中旬的高工锂电年会上，高工锂电董事长张小飞表示，预计2022年国内动力电池出货量增速将由2021年的183%降至117%，而未来3年或将进一步下降，同时，未来3年电池产能过剩是结构性过剩伴随着周期性过剩，仅市场前十的电池厂商能保持产能紧平衡。

此前，广汽集团与广州产投集团已多次合作。广州产投集团累计出资近60亿元支持广汽集团及旗下广汽埃安、如祺出行、众诚保险公司发展，已成为广汽埃安外部最大的战略投资者。广汽集团将在资本端、项目端进行互补。

当前，完善新能源产业链布局，拓展新能源汽车业务已成为车企转型的重点。除了广汽集团与

广州产投集团达成合作，长安汽车拟通过收购的方式，将其持有的长安新能源股份比例由40.66%提升至51%，加速新能源转型。收购完成后，长安新能源将成为长安汽车控股子公司，纳入合并报表范围，对长安汽车业绩产生一定影响。实现控股后，长安汽车与长安新能源在研、产、供、销、资金等方面的协同效应将得以加强。

# 对话长城皮卡张昊保：皮卡不等于货车 行业需要打一场“认知战”

本报记者 陈茂利 北京报道

“皮卡行业迫切需要打一场认知战。”近日，中汽协皮卡分会理事长、长城汽车皮卡品牌CEO张昊保在接受《中国经营报》等媒体记者采访时表示，“皮卡这么多年发展比较慢，是因为认知历史的归类还是把它归到货车当中，导致在政策层面不能和乘用车平起平坐，尤其在路权、形象上满足不了用户基本的需要。（实际上）这个品类的多用途属性非常强。”

自2016年皮卡“解禁”试点以来，国家对放开皮卡进城的重视程度从部委上升到国务院层面，近几年皮卡销量成增长趋势。今年1~10月，皮卡累计销量达到42.8万辆。

不过，必须正视的是，当前皮卡发展面临部分地区限制进城、15年强制报废、每年年检、节假日无法享受高速免费等问题。

就破局皮卡认知局限，推动皮卡市场扩容等问题，在将近两个多小时的采访中，张昊保分享了自己的想法和规划。

采访中，他多次强调“改变皮卡过往货车形象”的重要性和迫切性。张昊保认为，接下来，皮卡行业迫切需要打一场“认知战”，虽然皮卡的货车形象根深蒂固，改变原有认知代价非常高，但“认知战”关乎市场扩容，甚至关乎皮卡企业生存。

## 要激活皮卡“玩”的属性 延展更多触角

《中国经营报》：近期，皮卡行业内一件大事就是中国汽车工业协会正式成立皮卡分会。而长城汽车当选分会首届理事长单位，你也被推选为首届理事长，在推动皮卡分会成立方面做了哪些工作？

张昊保：中汽协皮卡分会的成立，是中国皮卡发展史上的里程碑事件，标志着皮卡在汽车消费中的发展潜力得到认可。

长城皮卡一直以实际行动推动皮卡解禁及皮卡分会的成立：先是联合中汽协、乘联会及更多皮卡企业共同助推皮卡新标准出

台，让皮卡迈出了身份转变的第一步。随后，在皮卡全面解禁来临之际，长城率先进入解禁城市，推动政策落地实施；在皮卡分会的筹备上，长城皮卡更是不遗余力，活跃在与相关部门交流沟通的一线，对于一切有利于行业发展、为解禁发声的组织机构展现出了大力支持的态度。

《中国经营报》：推动皮卡从货车向多用途车型发展，下一步，皮卡分会在大方向上要破解哪些问题？

张昊保：近年来，皮卡解禁正在全国范围内有序推进，解禁城市

不断增多，皮卡市场呈现强大潜力。《多用途货车通用技术条件》的正式实施，也让皮卡有了明确的身份标准。我们非常高兴地看到，中国皮卡的春天已经到来。

（虽然）皮卡迎来了发展的时代机遇，但同时也充满挑战。15年强制报废、每年年检、节假日无法享受高速免费等问题，还在影响着皮卡行业的发展。皮卡仍然属于小众品类，消费者对皮卡的认知不足、市场渗透率低、皮卡文化还处于初级阶段。我们仍需合力共创，为皮卡行业拥有更好的未来继续

努力奋斗。

我们将定期召开年会，深入探讨国内外皮卡的最新动向和趋势，推动各类限制皮卡消费政策规定的更新升级，为政府部门制定皮卡管理政策提供建议，推动皮卡全面解禁。

《中国经营报》：你在主题演讲的时候，多次提及并强调要改变皮卡认知，打一场认知战，具体是怎样一场认知战？

张昊保：皮卡这么多年发展比较慢，是因为（因为）认知历史的归类还是把它归到货车当中，实

际上，皮卡品类的多用途属性非常强。

目前高端的皮卡产品，已经具备了轿车的舒适性、SUV的越野性、旅行车的休旅性、轻型货车的装载性，完全覆盖了用车全场景。

在各地陆续推动皮卡解禁的大环境下，利用大环境打一场认知战，关乎企业生存。因为一个企业生存时间是有限的，推出一个产品的保鲜期是有限的，如何保证所有企业能存活，那就是打一场认知战推动市场扩容。

## 以品类创新推动皮卡市场扩容

《中国经营报》：在过去几年里，长城炮以一己之力扩充了皮卡市场。但今年开始，国内一些头部自主品牌开始布局皮卡市场，甚至有些产品在研发设计之初就极具针对性，面对未来这些车型的竞争，长城皮卡是怎样的态度？

张昊保：皮卡解禁之后，多家乘用车/商用车企业“跨界”加入皮卡市场，皮卡行业成为高预期的蓝海市场，行业竞争加剧。越来越多车企入局，说明皮卡的得到了重视和认可，有利于皮卡市场的繁荣发展，为用户提供更高质量的皮产品。长城炮欢迎更多跨界者加入，群策群力共谋中国皮卡行业发展。

## 明年推出多款新能源皮卡

《中国经营报》：新能源是汽车行业近年来的主旋律，来势汹汹，你对于皮卡市场未来在新能源领域的发展有何判断和预测？目前，长城炮在混动、纯电动、氢能等新能源产品方面，有怎样的规划？

张昊保：长城汽车有足够的技术支持做新能源皮卡产品，有混动技术和自己的电池公司。做新

海市场，行业竞争加剧。越来越多车企入局，说明皮卡的得到了重视和认可，有利于皮卡市场的繁荣发展，为用户提供更高质量的皮产品。长城炮欢迎更多跨界者加入，群策群力共谋中国皮卡行业发展。

《中国经营报》：面对越来越“卷”的皮卡市场，以及对标明确的竞争对手，长城皮卡内部有怎样的准

备，将如何保持现有的顶端优势？

张昊保：针对皮卡市场发展新态势，今年8月，长城炮正式发布品牌2.0战略，将全面TO C，打造全球化用户品牌。长城炮将持续坚持品类创新、用户共创和全球化发展，持续推动皮卡解禁，助推皮卡市场扩容。

2.0战略，第一是产品2.0。产品2.0是指通过品类创新生产全球

在山海炮系列里，我们会推出轻混车。明年，将能看到更多新能源皮卡产品。

《中国经营报》：皮卡是全球汽车市场不可或缺的重要组成部分，在国外皮卡特别流行，每年的销售体量特别大，很多皮卡品牌都在布局海外市场。作为皮卡领导品牌，长城炮的全球化布局是怎样的？

化产品，比如说山海炮、未来的X炮，用中高端品类来实现整个乘用车技术的彻底升级，以品类创新推动皮卡市场扩容。

第二是渠道2.0。长城炮创建了皮卡行业首个专属APP，为用户提供全生命周期、全链路数字化体验，目前用户已突破100万。

第三是用户运营2.0。我们有很多用户“共创”的产品，比如黑弹

张昊保：这两年皮卡海外出口是爆发式增长的，这支撑了国产皮卡与国际接轨。很多中国品牌在国外销售的皮卡价格是高于国内的，好一些的产品平均售价都在20万元以上，而国内皮卡主流价位依然在10万~15万元之间。

在国外，长城炮出口效果非常不错。我们渠道的乘用车、智能化

是和更懂用户的改装车运营良共创的产品，产品改装出来很惊艳。共创既避免了厂家对市场部分研发不足的问题，也解决了产品个性化大量拓展的问题。此外，公司在不同阶段都会邀请用户参与，通过共创来打造更符合用户需求的产品。

以上是从三个2.0来实现面向用户的未来全球化品牌的打造。

水平已经超过国外现有皮卡。

坚持全球化是中国皮卡品牌向上的必由之路。长城炮将坚持全球研发、全球制造、全球共享，打造真正的全球车。未来，长城炮将代表中国皮卡品牌，在全球市场决战国际主流品牌，剑指全球前三，让中国皮卡在全球流行起来。