

# 价格战频发、业绩承压 动力电池企业打响淘汰赛

本报记者 杨让晨 石英婧 上海报道

随着国内产能的进一步扩张，动力电池企业正加速向海外市场破局。

日前，中国汽车动力电池产业创新联盟发布了今年上半年我国动力电池相关数据。今年上半年，我国动力电池和其他电池累计产量为430GWh，累计同比增长36.9%。同时，今年上半年我国动力电池和其他电池累计销量为

## 业绩承压

由于市场供大于求、行业持续发生价格战等多方面因素影响，动力电池企业在降库存的同时，营收、利润也承压。

降库存是今年以来动力电池企业的关键词之一。据孚能科技2024年一季度财报，孚能科技的存货由2023年同期的35.99亿元下降至32.82亿元。国轩高科(002074.SZ)2024年一季度的存货也由去年同期的56.79亿元降至54.38亿元。

孚能科技方面对记者表示，公司已在2023年度提升库存管理水平。“高价库存产品和原材料基本消化完毕，存货金额已下降到2024年一季度约33亿元的水平，高成本库存对往后业绩的压力已经逐渐释放。”

不过，相关企业在今年一季度的业绩出现下滑。其中，孚能科技

## 逆势扩产

实际上，尽管目前动力电池行业内出现供大于求的情况，引发价格战，但部分企业仍在扩张产能。

记者注意到，自2023年开始，多个动力电池企业加快了扩张产能的步伐。以蜂巢能源为例，2023年，蜂巢能源在全国的多个工厂项目密集投产，包括位于江苏省盐城市基地的二期项目、江西省上饶工厂的二期项目等，为蜂巢能源带来至少75GWh的电池产能。

和蜂巢能源类似的还有孚能科技。相关资料显示，今年孚能科技也在大力扩建产能。不过，孚能科技相关负责人对记者表示，除在建的赣州30GWh新基地一期和广州30GWh基地一期，今年暂时不会有新一轮动力电池产能落地。动力电池企业扩产的同时，却

402.6GWh，累计同比增长40.3%。其中，动力电池累计销量为318.1GWh，累计同比增长26.6%。

在行业仍然存在供大于求和价格战的情况下，动力电池相关企业的业绩受到一定影响。《中国经营报》记者注意到，包括蜂巢能源、孚能科技(688567.SH)等在内的多个动力电池企业的业绩表现有所承压。

面对上述情况，相关企业已开始降本增效，研发新技术、新产品

营业收入较上年同期下降21.7%，降到29.24亿元；国轩高科归母净利润出现同比下降，较上年同期下降8.56%，降到0.69亿元；亿纬锂能(300014.SZ)归母净利润也出现同比下降，较上年同期下降6.49%，降到10.66亿元。

多位业内人士在接受记者采访时表示，在动力电池的价格和下游车企需求的双重影响下，过去一年动力电池价格出现下行。

惠誉评级亚太区企业评级联席董事王悦告诉记者，尽管以碳酸锂为代表的上游原材料价格大幅下滑，但动力电池的制造成本降低也部分缓解了电池制造商盈利方面的

压力。目前动力电池行业内现有产能利用率的不足，这使得国内动力电池企业开始降本增效和布局高端产能。

据伏特加新能源相关研究报告，2023年，依据我国锂电企业动力电池及储能电池出货量计算，行业平均产能利用率仅达到57%，闲置产能达到650GWh。

“到2025年，中国锂电企业动力电池出货量将为1.4TWh，但产能将突破3TWh，产能利用率仅为47%，闲置的产能将超过整个市场需求至1.6TWh。”伏特加新能源方面分析认为。

面对目前闲置产能增长的情

况，企业端也在降本增效、布局高端产能，提升经营质量。蜂巢能源相关负责人告诉记者，2024年上半年，公司对原有的矿业、正极材料、能源管理等业务进行瘦身，砍掉了竞争力不足、增长率低以及亏损的业务，并且对一些资产、股权进行了处置，适时退出。

蜂巢能源董事长杨红新此前也表示，蜂巢能源必须将大量的时间投入到人工成本、报废率、库存等指标上，做日管理、周管理，进行生产的全方位优化。“目前蜂巢能源的制造成本已经下降40%，人工成本下降15%左右。”

以电芯为例，蜂巢能源在电

产品供大于求的主要原因之一。随着新能源汽车补贴政策的逐步退坡和全球经济形势的不确定性，消费者购车意愿受到一定影响，导致动力电池市场需求增长不如预期，进而造成产能过剩。

“行业过度投资与产能扩张过快也是不可忽视的因素。近年来，动力电池行业吸引了大量资本涌入，企业纷纷扩大产能以抢占市场份额，但市场需求未能及时跟上，导致供需失衡。”江瀚进一步表示，动力电池的性能不断提升，但成本下降速度未能同步，同时企业间为争夺市场份额而展开的价格战，进一步压缩了利润空间。

芯层面负极原材料采用三维多孔原材料，成本降幅超过15%；隔膜采用高强度复合涂布技术，成本下降25%；盖板采用极柱冷锻和极筒盖板，成本分别下降5%和15%—20%。

孚能科技相关负责人告诉记者，公司在过去5年中一直推动SPS的产品开发和产业化进程。“SPS产品不仅实现了设备、人工、能耗和厂房成本的显著降低，还通过大尺寸电芯设计和去模组化，进一步降低材料成本。这种系统性的技术降本，使得我们的SPS产品在市场上具有明显的成本优势，在国内市场具有一定的竞争力。”



日前，蜂巢能源在全球合作伙伴峰会上发布了多款竞争力十足的短刀新品。

本报资料室/图

## 海外破局

除了降本增效外，国内动力电池企业开始另辟蹊径，开拓海外市场业务。

日前，杨红新在社交媒体平台表示，今年上半年，蜂巢能源向海外客户共出货2.61GWh，同时上半年蜂巢能源的海外出货占比达到28.7%，并且这一比例还在持续提升中。

蜂巢能源相关负责人告诉记者，蜂巢能源2024年的海外订单超过3.25GWh，印度尼西亚市场还有0.8GWh的增量需求，预计到2026年海外业务还会有明显增长。“在海外市场的助力下，蜂巢能源对于2024年和接下来几年的销量都比较乐观。”

孚能科技也在加速向海外扩张。“公司注重拓展海外和新兴业务市场，计划加强境外业务的发展。”孚能科技相关负责人告诉记者，2023年公司海外营收过半，出口产品毛利率优于国内市场。

“孚能科技继续保持与奔驰的战略合作，新增海外重点客户Siro，并获得印度第二大汽车工业集团Mahindra Group(马恒达)的项目定点，与国际头部eVTOL制造商合作并已交付产品。”孚能科技方面表示。

在业内人士看来，发展境外业务是国内动力电池企业扩大业务版图的正确选择。

王悦告诉记者，长期来看，开拓海外业务有利于国内电池企业发展更多优质客户，增加业务稳定性和发展空间。

不过，王悦也表示，国内动力电池企业出海可能面临海外车企严格的电池质量检测，当地政府对碳足迹和电池性能或原材料产地也有要求，以及部分地区还有高额进口关税。“此外，海外产能建设周期较长，人力和建设成本更高，项目投入回报时间相比国内较长。”

江瀚也对记者表示，国际市场环境复杂多变，不同国家和地区的市场准入标准、法律法规、文化背景等存在差异，企业需要充分了解并适应这些差异，才能成功进入并立足市场。

“国际竞争异常激烈，全球范围内动力电池企业众多，且不乏实力强大的竞争对手，企业需要在技术、质量、服务等方面持续提升自身竞争力。此外，供应链管理和物流运输也是一大挑战。动力电池的原材料和零部件可能来自全球各地，企业需要建立稳定可靠的供应链体系，并确保产品能够高效、安全地运输到目的地。”江瀚表示。

# 应对欧盟关税冲击波 动力电池企业加码海外

本报记者 陈靖斌 广州报道

宁德时代(300750.SZ)计划筹集15亿美元(约合105亿元人民币)的基金，以帮助构建其海外供应链。

此计划正值欧盟考虑对从中国进口的电动汽车征收关税之际。分析人士认为，这将促使更多中国车企在欧洲设厂生产，从而减轻关税带来的负面影响。《中国经营报》记者了解到，

在欧盟关税政策的压力下，全球动力电池市场占有率领先的企业，比如比亚迪旗下的弗迪电池和长城汽车的主要电池供应商蜂巢能源，也在加快出海布局，提前推进中国车企的本地化生产计

划。然而，出海布局并非总是一帆风顺，例如蜂巢能源在6月传出其欧洲项目搁置的消息。

国际智能运载科技协会秘书长张翔在接受《中国经营报》记者采访时指出，动力电池企业在欧

洲加强供应链建设是顺应车企发展的需求。他表示：“动力电池企业在当地建厂后，车企会认为其供应链更加安全。如果从中国进口电池，中间环节较多，风险也较大，一旦零部件供应不上，将影响

车企的生产，导致新车无法按时交付。因此，在欧盟对中国车企加征关税的背景下，动力电池企业在欧洲建厂，不仅能规避关税问题，还能促进中国车企在欧洲的本地化生产。”

## 动力电池企业补强海外供应链

近日，有消息称宁德时代计划筹集一只离岸基金，为其在欧洲和其他海外市场的供应链体系提供融资。这只基金由总部位于中国香港的Lochpine Capital管理，注册于2023年8月。

宁德时代在一份声明中表示，该基金旨在通过全球志同道合的伙伴支持，促进全球能源转型。该公司补充道，基金将主要从海外投资者处筹集资金。

宁德时代计划为该基金出资约15%，并与海外主权财富基金、超级富豪的家庭理财办公室和油气公司等潜在投资者进行洽谈。

记者就此事联系宁德时代，截至发稿尚未收到回复。

据了解，该基金的主要投资目标是能在欧洲为宁德时代供货的企业，投资标的可能包括矿业。欧洲目前没有足够的电池上游材料供应商，且难以直接为新的供应商提供资金，设立上述基金被认为是解决这些问题的市场化方案。

目前，宁德时代在欧洲已建有德国图林根电池工厂，年产能达14GWh。同时，该公司在匈牙利建设了一座耗资73亿欧元(约合576亿元人民币)的新电池生产基地。

此外，宁德时代还计划与全球第四大汽车生产商斯特兰蒂斯共同在欧洲建设电池工厂，基地或选址西班牙。

实际上，记者了解到，在海外尤其是欧洲补强供应链的布局中，国内的动力电池企业并非仅有宁德时代一家。

博格华纳官网2月18日发布消息称，公司与比亚迪旗下的弗迪电池签署了战略合作协议。根据该协议，博格华纳在欧洲、美洲及亚太部分地区拥有使用弗迪刀片电芯为商用车本地化生产LFP电池包的权利，协议有效期为8年。

除了在涵盖的地理区域获得用于生产磷酸铁锂(LFP)电池包的尖端刀片电芯外，博格华纳还将获得弗迪电池授权使用其

电池包设计和制造过程相关的知识产权。

然而，国内动力电池企业的欧洲布局并非一帆风顺。今年6月，蜂巢能源在德国东部勃兰登堡州劳赫哈默的布局被传出暂停。

多家外媒报道称，蜂巢能源已暂停在劳赫哈默建设一座电池工厂的计划。Electrive援引蜂巢能源的信息称，工厂建设暂停是由于面临国际惩罚性关税的威胁，以及长期且不均的补贴分配造成的市场扭曲。此外，欧盟关于撤销内燃机禁令的讨论也是重要影响因素。

另一个重要原因是蜂巢能源的一个客户项目被取消。日经新闻引述德国媒体的消息称，该客户为宝马集团，蜂巢能源在去年10月成为宝马集团的动力电池供应商。

就弗迪电池与蜂巢能源在欧洲对中国车企加征关税背景下的供应链布局，记者联系了比亚迪及蜂巢能源方面，但截至发稿，未收到进一步回应。

## 市场份额助推巨头赢得海外资本青睐

宁德时代和弗迪电池的欧洲扩展之所以能赢得海外资本的欢迎，与其在全球市场的庞大份额密切相关。

根据韩国研究机构SNE Research 7月3日发布的全球动力电池统计数据，宁德时代在今年1—5月继续位居全球动力电池装车量榜首，装车量达107GWh，市场份额为37.5%，成为全球唯一一家装车量突破100GWh的企业。以每辆新能源车搭载50KWh电量(50度电)计算，宁德时代前5个月的动力电池装车量可支持约214万辆新能源汽车。

事实上，宁德时代已连续7年蝉联全球动力电池装车量榜首。去年，该公司是全球唯一一家装车量超过200GWh的企业，全球市场份额为36.8%。同时，宁德时代的动力电池装车量增速保持良好，同比增长31.1%，在榜单前五家企业中增速最快。

SNE Research指出，宁德时代通过向中国国内市场的ZEEKR、AITO和理想汽车等主要品牌，以

及特斯拉Model 3/Y、宝马iX、梅赛德斯EQ系列和大众ID.系列等全球主要整车制造商供应电池，使其成为全球唯一市占率超过30%的电池制造商。

今年1—5月，比亚迪的全球动力电池装车量达44.9GWh，排名第二，市场份额为15.7%，较前两个月提升2个百分点。在全球汽车制造商日益激烈的混合动力技术竞争中，比亚迪发布了新款混合动力车型，有效满足了纯电动车(BEV)和插电式混合动力车(PHEV)市场的需求。

两家国内动力电池巨头的全球市场份额已达53.2%。在中国车企面临欧洲加征关税的背景下，专家认为，动力电池企业出海补强供应链有利于增强其市场竞争力。

传播星球App联合创始人付学军表示，在欧洲对中国进口电动汽车征收关税的背景下，以宁德时代为代表的动力电池企业出海补强供应链，是为了满足海外市场的需求，提升自身竞争力。由于关税增加了中国车企在欧洲的成本压力，需要

更多的动力电池支持车辆生产。宁德时代、比亚迪等动力电池企业通过出海补强供应链，可以更好地满足海外市场需求，提高自身竞争力。

张翔也指出，以宁德时代为代表的动力电池企业在欧洲布局有许多优势，例如蔚来和小鹏在欧洲建厂造车，直接从宁德时代的欧洲工厂采购电池更加便捷，为中国车企在欧洲建厂提供了便利的条件和基础。

尽管如此，动力电池企业在欧洲的布局仍面临许多挑战。

张翔提到，动力电池企业在欧洲建厂会面临投资风险。例如，特斯拉的德国工厂就经历了多次波折，没有按计划顺利开工。欧洲建厂的速度远慢于中国，工会组织和高昂的员工成本也是不利因素。此外，在欧洲建厂还需进行知识产权布局，保护核心技术，并满足当地的环保和碳排放要求，这些领域对宁德时代、比亚迪等企业来说都是陌生的。

对此，张翔建议，在欧洲建厂应尽可能多招收本地员工，实现真正的本地化，以避免更多风险。