

原材料价格持续下行 动力电池产业迎来新格局

闻言培

碳酸锂等锂矿作为新能源领域的“白色石油”，过去一年毫无疑问是锂矿企业利润“狂飙”的一年。据不完全统计，目前已披露业绩报告的国内锂矿厂商最高净利润合计已超过千亿元。其中，天齐锂业2022年净利润最高预计为256亿元；赣锋锂业2022年净利润最高预计为220亿元；盐湖股份2022年净利润预计约为150亿~156亿元；天华超净2022年净利润预计约为64亿~68亿元。

但是，凡事盛极而衰。2023年伊始，一路狂奔的锂矿市场接连惨遭失速。2月20日，锂矿股开盘下挫，亿纬锂能、赣锋锂业跌幅超4%，西藏珠峰、金圆股份、天齐锂业、盐湖股份跌幅超3%。截至当日收盘，亿纬锂能股价下跌达5.66%。

随着上游产能逐渐释放，下游需求增速放缓，疯狂必将回归理性，碳酸锂价格步入下行周期，动力电池的产业格局将迎来新变化。

作为新能源汽车的核心零部件，动力电池占据总体成本的40%至60%，而碳酸锂在动力电池总成本中占比约10%至15%。碳酸锂价格的变动影响着动力电池的价格，从而进一步影响下游车企的整车成本。

值得注意的是，2022年新能源汽车迎来爆发式增长，增速接近100%，这导致了电池供应十分紧张，电池原材料价格随之水涨船高，电池级碳酸锂价格一度逼近60万元/吨。电池价格的高涨一路传递至新车销售终端，诸多车企在2022年上调了旗下电动车售价。

专家预计

动力电池价格有望回归理性

实际上，2023年以来电池级碳酸锂价格持续走低。根据上海钢联发布的数据显示，截至2023年2月27日，电池级碳酸锂跌5000元/吨，均价报40.25万元/吨，较去年1月51.75万元/吨的价格暴跌22.22%，较去年同期下跌了6.9%。

上海钢联分析师曲音飞表示，一季度供过于求现象长存，在供给充裕需求薄弱以及中间商降价促销清库的氛围影响下，碳酸锂的价格预期仍以下行为主。

从行业长久供需来看，锂资源供给较为充足。一方面，澳大利亚锂矿开采速度已经提速；另一方面，锂资源来源也更加丰富，非洲锂辉石、美洲锂辉石、海外盐湖、中国锂辉石+云母、锂资源回收等供给方式将于2023年起逐步释放。

需求方面，由于电动汽车和动力电池数量较大，2023年增速会有所下降。比如电动汽车增长率将从100%左右下降到30%~40%；动力电池增长率也会从约150%下降一半左右，对锂资源的需求有所减少。

2月17日，中国科学院院士、清华大学教授、百人会副理事长欧阳明高表示：“展望2023年，由于电动汽车和动力电池总量都已经相当大，所以今年增长率会大幅下降。纯电动汽车增速会下降。同时，插电混动和增程电动的占比会上升，新能源汽车平均单车的电池装载量会下降。因此动力电池需求的增长率会下降。需求紧张的局面会大幅缓解。”

欧阳明高预计，今年下半年锂资源价格会进一步回归，可能在35~40万元/吨。同时，锂资源供需今年会达到平衡，明年会出现过剩，今后的价格平衡点会在20万元/吨左右。同时，他还强调，锂资源价格不能太低，会导致锂资源回收无利可图，不利于产业健康发展。

国信证券也给出了相似的预测，国信证券认为，2023年全球锂资源端供给增量在28万吨LCE左右，全球锂盐供需基本面会出现一定反转，预计供需将维持偏紧格局，锂价出现回落，整体是缓跌的格局。

万亿“宁王”率先打响价格战

2023年初，和以往家家月销破万的“皆大欢喜”不同，大部分新能源车企的销量都出现了环比大幅下跌。据乘联会数据，整个新能源市场1月零售销量33.2万辆，同比下滑6.3%，环比下滑48.3%。

造车新势力中，理想环比2022年12月下跌28.7%。蔚来同比下滑11.9%，环比下滑46.2%。小鹏、哪吒、零跑等均出现了同比、环比“腰斩”的走势；其中，零跑汽车1月单月销量甚至跌至千辆关口，环比均大幅下降超85%，是其近21个月以来交付量最少的月份。

事实上，不止是新势力，整个1月的新能源车市都是一片惨淡。传统汽车中，去年大火的比亚迪今年1月环比下降了35.67%，吉利汽车、长城汽车同比跌幅分别为29%、44.96%。

当市场趋于冷静时，竞争往往也会日趋白热化。面对不确定的未来，宁德时代率先出手。近日，有多家媒体报道称，宁德时代正推行一项“锂矿返利”计划，降低合作车企采购价格。

从今年下半年开始，宁德时代一部分动力电池的碳酸锂价格将以明显低于目前市场的20万元/吨结算，但签署这项合作的车企，需要承诺不低于80%的电池采购量来自宁德时代。宁德时代正在与蔚来、理想、极氪等出货量大的车企探讨这一模式。

无独有偶，作为今年1月国内市场动力电池装机量排名第四的亿纬锂能也计划将作出让利。亿纬锂能近日称，目前下游客户基本上还是处于尚未盈利的状态，作为主要供应商，公司会在战略上给予一定支持，在利润上部分让利下游。

亿纬锂能表示，公司主要有三种定价方式：第一种是价格联动模式，即价格与主材联动；第二种是定价返利模式，即确定一个价格，年底按照碳酸锂价格的变动情况进行返利；第三种是全年锁价模式，即按照一口

价的方式把一年的价格确定下来。该公司会将三种定价模式提供给客户，看客户需求来决定，因为总体上采取价格联动方式，随着材料价格下降，会逐步传递到电芯厂再传递到下游客户那里。通常价格联动传递周期大概是2~3个月，材料价格下降的过程中产品的毛利率获得提升的机会更高。

整车厂掌握更多话语权

这一模式的曝光也突出了原材料价格下行背景下，车企和电池厂地位的转变。

凭借技术优势和产能优势，宁德时代已经连续第六年位列全球动力电池装机量冠军，主流的新能源汽车品牌几乎都在宁德的客户名单中。宁德时代在业绩预告中表示，预计2022年度净利润291亿元~315亿元，同比增长82.66%~97.72%。

强势的地位让宁德时代在2022年得以将高成本压力转移到车企身上，比如由宁德时代独供电池的 ideal 汽车，2022年上半年净亏损6.52亿元，创历史最高纪录。其中亏损主要出现在第二季度，原材料暴涨的最重要的原因之一。

在去年7月末的世界动力电池大会上，广汽集团董事长曾庆洪则表示：“广汽有一半的装机量和宁德配套，动力电池成本已经占到了汽车成本的40%~60%，我现在不是给宁德时代打工吗？”今年1月，著名经济学家任泽平发文称，天下苦宁王久矣。

而现如今，随着动力电池厂的不断疯狂扩产，电池厂与车企的地位天平正在发生倾斜。据不完全统计，到2025年，宁德时代规划产能将达到839GWh，比亚迪蜂巢能源为600GWh，中创新航500GWh，国轩高科300GWh，亿纬锂能超200GWh。如此疯狂的规划，早已超出动力电池的实际需求。亿纬锂能董事长刘金成就曾判断，最晚2024年，全产业链都将出现产能过剩。

当“僧多粥少”的情况不复存在，车企的话语权明显增强，电池厂不得不通过让利锁定订单，保住市场份额，这正是宁德时代“锂矿返利”计划的根本原因。

2月20日，乘联会秘书长崔东树发文表示，由于电池产能将过剩，电池企业最重要的就是绑定整车企业订单。电池供给量是巨大的，而客户是稀缺的。因此，对最重要的客户不应该锁定订单，而是直接给出最优价格，毕竟整车为王是趋势。

下场造电将成为新趋势

“广汽集团将不断构建‘锂矿+基础锂



电原料生产+储能与动力电池生产+充换电+电池回收+储能’纵向一体化的新能源产业链布局，降低产业链成本，实现新能源产业链整体安全可控，提高产业链核心竞争力。”

几个月前还曾抱怨“主机厂在为电池厂打工”的广汽集团董事长曾庆洪在2023年集团大会上高调地宣布了将要亲自打造动力电池完整供应链的雄心壮志。

为了摆脱被电池厂商牵着鼻子走的窘境，不愿做“打工仔”的汽车厂商都在积极通过自研、自建、合建、入股等方式切入动力电池领域。

蔚来计划投资2.185亿元在上海市嘉定区安亭镇新建研发电池项目，预计在2024年下半年开始将自研电池量产上车；理想出资4亿元入股旺达，小鹏汽车出资50亿元人民币注册鹏悦动力电池有限公司；大众汽车宣布将投资超过70亿欧元在西班牙建电池工厂，到2030年前在欧洲建立6个动力电池工厂，每个工厂的年产能将会达40吉瓦时；哪吒S将搭载哪吒汽车自主研发的“天工电池”；本田汽车官宣将与LG新能源在美国成立一家生产锂离子电池的合资公司；丰田汽车将在日本和美国投资7300亿日元(约合人民币360亿元)用于动力电池项目，并计划在2024年至2026年间开始生产电池；而作为电动汽车行业老大的特斯拉，早在2021年9月就直接发布了4680电芯和CTC技术，展示了下场做电池的决心。今年计划投资超过36亿美元在美国内华达州建造超级电池工厂生产4680电池，产能支持供应超200万辆电动汽车。

特斯拉CEO埃隆·马斯克表示，汽车厂商面临的瓶颈不是市场需求，而是产能不足。在新能源汽车市场竞争如此激烈的当下，充足的产能意味着能够获取更多的市场份额，而产能不足的汽车厂商只能将订单拱手让人。因此，车企下场造电，既是稳固自身供应链的需要，也是在市场中立足的手段。

