

# 电动车需求大增 磷酸铁锂行业景气度不断提升

●本报记者 金一丹

磷酸铁锂电池正获得更多汽车厂商青睐,市场占有率不断提升。中国汽车动力电池产业创新联盟最新数据显示,1月,我国磷酸铁锂电池产量为5.2GWh,占总产量的43.1%,同比增长493.6%;磷酸铁锂电池装车量为3.3GWh,同比增长349.8%。产量和装车量的增速远超三元电池。

机构认为,磷酸铁锂电池相对于三元电池具备更高安全性和更低成本的优势,获得更多汽车厂商青睐,行业景气度高。

## 企业纷纷加码磷酸铁锂

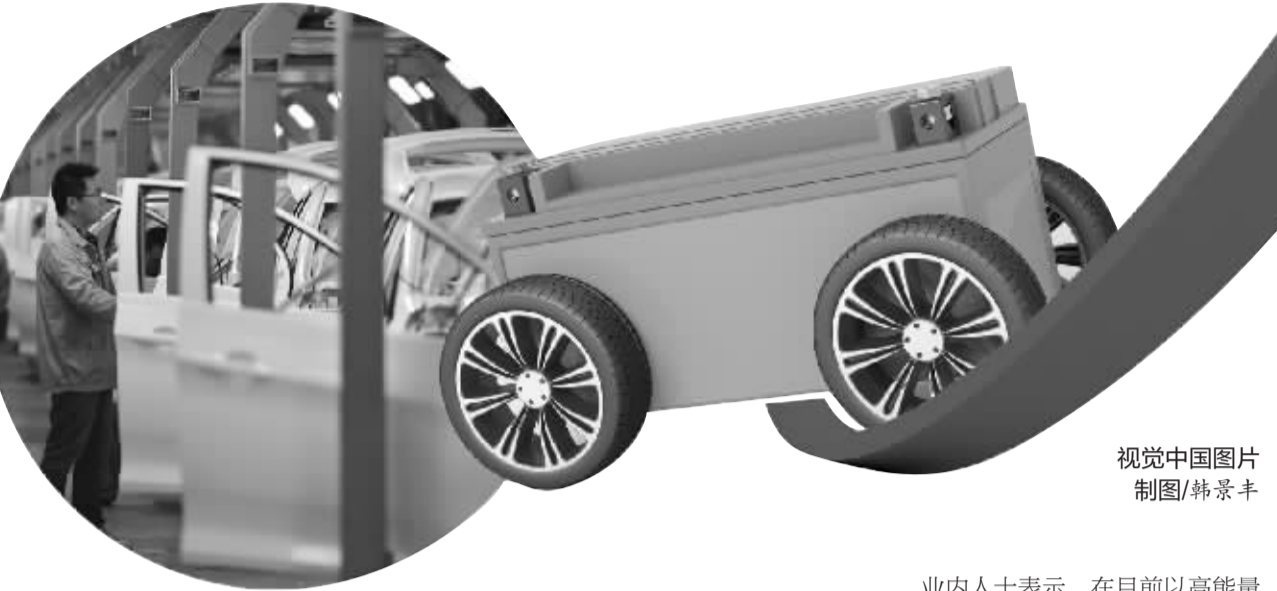
中国汽车动力电池产业创新联盟最新数据显示,1月,我国动力电池产量共计12.0GWh,同比增长317.2%。其中,三元电池产量为6.8GWh,占总产量的56.8%,同比增长241.6%;磷酸铁锂电池产量为5.2GWh,占总产量的43.1%,同比增长493.6%。磷酸铁锂电池的产量增速远超三元电池,市占率不断提升。

在装车量方面,磷酸铁锂电池装车量也表现出高速增长。1月,我国动力电池装车量共计8.7GWh,同比增长273.9%。三元电池、磷酸铁锂电池装车量分别为5.4GWh和3.3GWh,同比分别增长241.9%和349.8%。

随着磷酸铁锂电池需求的增长,磷酸铁锂材料供货商近期也通过追加投资等方式不断扩大产能。

2月19日,亿纬锂能公告称,同意全资孙公司亿纬动力香港有限公司的全资子公司惠州亿纬动力锂电池有限公司,以自有及自筹资金投资建设“乘用车锂离子动力电池项目(一期)”和“xHEV电池系统项目(一期)”,投资金额分别为不超过10亿元、26亿元。亿纬锂能表示,本次投资主要满足国际知名车企和国内造车新势力等客户的配套需求。

2月2日,宁德时代公告称,公司拟在四川省宜宾市临港经济技术开发区



视觉中国图片 制图/韩景丰

内投资建设动力电池宜宾制造基地五、六期项目,项目总投资不超过人民币120亿元。同日,宁德时代还宣布,拟投资建设宁德时代动力及储能电池肇庆项目(一期),总投资不超过人民币120亿元。

1月19日,德方纳米公告称,公司与宁德时代、四川省宜宾市江安县人民政府签署投资协议,约定在江安县投资建设“年产8万吨磷酸铁锂项目”,项目总投资约18亿元。

据中信证券测算,截至2020年年底,全国磷酸铁锂正极材料主要生产企业(含比亚迪、国轩高科)合计有效产能约为23万吨,同比增长超30%。行业排名前的生产企业有德方纳米、湖北万润、湖南裕能、贝特瑞,上述企业合计产能占比达65%以上。预计到2021年年底,全国磷酸铁锂正极材料主要生产企业有效产能约为32.5万吨,同比增长40%以上。

值得一提的是,钛白粉企业近期正加大对磷酸铁锂产业的布局。2月4日,中核钛白公告称,公司拟通过全资子公司甘肃东方钛业有限公司投资121.08亿元建设50万吨磷酸铁锂项目。据介绍,该项目分三期建设:一期10万吨,二期20万吨,三期20万吨,主要建设磷酸铁锂生产线及配套设施,预计最终年利润为52.8亿元。项目的产品将用于新能源汽车、储能等领域。

业内人士表示,废酸、硫酸亚铁等钛白粉生产过程中产生的废料,经过进一步加工,即可制成磷酸铁锂。磷酸

铁锂作为新能源动力汽车动力系统的材料之一,在安全性、循环寿命、生产成本等综合指标上相比三元材料具有相对优势。

中研普华研究员洪前表示,磷酸铁锂生产目前没有太高的技术壁垒,生产线建设仅需几个月,建立技术队伍较快。同时,由于钛白粉生产企业自身的原材料、环保成本等因素加持,钛白粉行业龙头进军磷酸铁锂行业具有非常明显的优势。

## 市场份额有望再度提升

磷酸铁锂电池需求大增的背后是我国新能源汽车市场的火爆。

中国汽车工业协会数据显示,1月,新能源汽车的产销量稳步提升,单月销售量连续7个月刷新历史纪录。其中,纯电动车的产销量增速最快,同比分别增长415.5%、319.8%,分别达到15.8万辆、14.3万辆。

中国证券报记者从多位业内人士了解到,磷酸铁锂电池和三元锂电池在新能源汽车领域被广泛使用。三元锂电池在电动汽车领域的市占率相对较高,但近年来安全事故频发,加之磷酸铁锂电池的崛起,行业格局正在发生变化。

某资深新能源汽车行业投资人对中国证券报记者表示,从结构上看,三元锂电池的能量密度高、充放电效率高,同时也有不耐高温的特性。磷酸铁锂的优势则在于成本更低、结构稳定、充放电循环寿命较长,但同时也存在能量密度低、充放电效率低、低温表现不佳等问题。

业内人士表示,在目前以高能量密度、长续航里程为核心指标的新能源汽车补贴政策下,尽管三元电池更占优势,但在补贴退坡后,整个行业将逐渐回归到真正的市场需求,车企对成本也将给予更多考量。

据华安证券测算,磷酸铁锂的使用成本约为0.08元/Wh,相比三元正极材料可以节省0.15元至0.21元/Wh,对应降低成本65%至72%。在现行补贴政策下,带电量55kWh、续航405公里的三元电池替换为磷酸铁锂电池,成本可下降0.46元至0.56万元。

2020年10月,特斯拉通过改装磷酸铁锂电池,将Model 3标准续航升级版版的起售价从27.1万元降至24.9万元。乘联会数据显示,2020年11月,特斯拉Model 3单月销量达2.16万辆,销量环比增加近1万辆。

国融证券认为,磷酸铁锂电池相对于三元电池具备更高安全性和更低成本的优势,获得更多汽车厂商青睐。特斯拉Model 3、比亚迪汉、五菱宏光Mini EV均采用磷酸铁锂电池,下游的景气度带来产销持续旺盛。

银河证券认为,随着动力电池企业研发技术的不断成熟,宁德时代的CTP技术和比亚迪的刀片电池技术的推广应用均可在降低成本的同时提高电池系统能量密度,使磷酸铁锂电池兼具高安全性和低成本的特点,市场竞争力增强。同时,国内新能源汽车市场竞争愈发激烈,磷酸铁锂相对于三元材料具有价格优势,促使造车企业更多采用磷酸铁锂电池来降低生产成本,抢占市场份额。随着行业竞争加剧,龙头企业加速扩产,磷酸铁锂电池市场份额有望再度提升。



## 2020年第四季度实现净利润1.075亿元 理想汽车季度净利润首次转正

●本报记者 崔小粟

2月25日,理想汽车发布截至2020年12月31日的2020年第四季度及2020年未经审计财务报告。2020年第四季度,公司总收入为41.5亿元人民币(6.355亿美元),同比增长65.2%;净利润为1.075亿元人民币(1.650万美元),上一季度为净亏损1.069亿元人民币,首次实现季度净利润为正。

## 全年亏损幅度收窄

交付量方面,2020年第四季度,理想汽车交付了14464辆理想ONE,环比增长67.0%,创下季度交付量新高。2020年全年交付量为32624辆。

2020年第四季度,理想汽车汽车销售收入为40.6亿元人民币(6.219亿美元),同比增长64.6%。公司2020年第四季度汽车销售毛利率为17.1%,较上一季度19.8%有所下降,下降的主要原因为第四季度供应商一次性返利减少。

现金流方面,公司2020年第四季度经营现金流为18.2亿元人民币(2.791亿美元),较上一季度增长95.9%。2020年第四季度自由现金流为16亿元人民币(2.451亿美元),较上一季度增长113.2%。截至2020年12月31日,公司现金储备达到298.7亿元人民币(45.8亿美元)。

财报同时披露了2020年全年业绩,理想ONE于2019年12月开

(插电式混合动力)和EREV(增程式电动)车型。

2021年2月,理想汽车宣布在上海成立新的研发中心,研发方向包括高压平台及超快充技术、自动驾驶技术和下一代智能座舱科技、操作系统和计算平台。

值得关注的是,理想汽车一改单车型战略,同时研发增程电动汽车和高压平台纯电动汽车。

2月22日,在理想汽车的内部信中,理想汽车创始人、董事长兼CEO李想称,在接下来的10年中,理想汽车将会选择两条路线并行:以城市纯电、长途发电为用户价值的增程电动平台;十分钟补充300公里-500公里续航的400千瓦超快充的高压纯电平台。

“之所以使用高压纯电平台,最核心目的是让整个充电体验、速度、效率能够大幅提升。如果要大规模地替代燃油车,最重要的是要让电动车的整个补能体验、补能效率接近燃油车。所以,我们一直在研究超快充。目前,无论是法规还是技术,都已经达到了相对成熟的阶段,所以我们会加速纯电动的研发速度。”李想说。

同时,李想表示,从2022年开始,理想汽车每年至少会发布两款新的产品交付市场,并且2023年交付纯电系列产品。同时,产品的覆盖也会更加广泛。“今天我们只覆盖了30万元-35万元的价格区间,接下来会对15万元-50万元的价格区间进行完整覆盖。”李想说。



新华社图片

# 吉利与沃尔沃合并方案落地

## 不会对回归A股造成影响

●本报记者 崔小粟

时隔一年,吉利、沃尔沃合并方案终于“官宣”。吉利汽车2月24日晚公告,在对各种合并方案进行了详细研究之后,双方目前已找到了最佳合并方案,即双方在保持各自现有独立公司结构的基础上,将进行动力总成、电气化、自动驾驶、运营协作等方面的合作。吉利汽车集团总裁、CEO安聪慧在接受中国证券报记者采访时表示,此次合并方案达成后,双方的合作思路、路径和近期的行动时间表均已明晰。

## 动力总成业务合并成立新公司

安聪慧表示,此次合并是吉利控股、吉利汽车与沃尔沃共同评估、深思熟虑后的成果,具有重要的战略意义。具体而言,此次深化合作方案将“聚焦汽车‘新四化’前沿技术”,在动力总成、三电技术、高度自动驾驶等业务领域进行合作及协作,而这也将成为汽车产业升级转型的大趋势和吉利发展的目标。

具体来看,双方的合作围绕以下几个方面:一是以股权合并形式将动力总成业务合并成立新公司,重点开发新一代双电机混合动力系统和高效内燃发动机。除了继续向双方供货外,还向第三方汽车公司提供产品和服务。该公司计划在年底之前投入运营。

二是在目前共享SEA浩瀚、SPA2电动车架构基础上,双方已经启动下一代纯电专属模块化架构的联合开发,实现核心技术成果的共享和规模化优势。沃尔沃、吉利及领克、极星品牌都将共享该架构。双方还将在“三电”和智能

网联方面实现技术共享,共用电池包和电驱系统,并通过联合采购降低成本。

三是在自动驾驶领域,双方将基于各自已有的研发成果和经验,由沃尔沃旗下自动驾驶软件技术开发公司Zenseact牵头,共同开发全球领先的高度自动驾驶解决方案。

四是在运营协作方面双方将实现资源互补。双方合作打造的领克汽车已于去年底正式宣布进入欧洲,领克将充分利用沃尔沃的海外渠道资源,逐步服务全球用户。

安聪慧表示,此次吉利汽车与沃尔沃业务整合是建立更紧密的战略协同关系,这种深度合作,不仅能够加速吉利汽车的全球布局,为全球市场提供一流的智能电动汽车和相关出行服务,还将进一步推动吉利汽车的研发达到世界级水平。

“我们应该发挥协同效应,加速两家公司的发展,降低成本和促进增长。双方共享模块化架构,包括软件、智能网联和高度自动驾驶,进一步提高效率。这些都是我们应该聚焦的领域。”沃尔沃汽车集团总裁、CEO汉肯·塞缪尔森说。

## 不会影响吉利回归A股

2020年2月10日,吉利汽车和沃尔沃官方发布消息称,双方正探讨两家公司业务合并进行重组的可能性,从而组建一个更强大的全球企业集团。重组后的新业务集团将通过香港吉利汽车上市主体来实现与全球资本市场的对接,下一步还将考虑在斯德哥尔摩上市。

从此次公布的方案来看,吉利与沃尔沃的合并绕过了股权的完全整合。对

此,吉利汽车控股有限公司行政总裁桂生悦解释称:“主要是考虑股东和投资者的担忧。如果把沃尔沃和吉利汽车的股权都整合到上市公司来的话,股东和投资者会担心股权会不会被稀释?上市公司会不会因此有较大的财务负担?现在的合并方案一方面可以让双方把协同效应发挥到最大,另一方面可以让双方充分分享这些协同效应带来的好处,同时也消除了大家对股权合并的一些担忧。我认为这是最佳的合并方案,也是对上市公司所有股东和投资者最负责任的方案。”

桂生悦还表示,本次合并不会对吉利回归A股造成影响,“相反我认为上市公司在各个层面消除不确定因素是很重要的,这个方案是对当初给监管层提供设想所做出的具体安排。”

分析人士认为,在疫情冲击下,目前包括戴姆勒在内的大公司都在进行拆分,轻装上阵,这在业内看来是双方放弃进行复杂的业务和架构合并,转而在技术方面寻求共赢的主要原因。

吉利和沃尔沃的完全合并是否已不会再提到日程上来?吉利控股表示,双方已经在合并的道路上取得了进展,达成了最佳的合并方案,未来双方在探索资本市场的合作方案时,双方的董事会和股东会提供相应方案,吉利控股会尊重沃尔沃和吉利汽车双方股东和董事会作出的决策。

早在2018年5月,沃尔沃已经计划独立IPO。彼时,花旗、高盛和摩根士丹利三大投行预计其估值为160亿美元-300亿美元。但这一估值与吉利控股认可的预期存在差距,独立上市并非最佳时机为由被无限期推迟。

对此,汉肯·塞缪尔森也表示:“作

为一家独立的公司,沃尔沃正在推进广泛的变革。我们确实有可能还会接触资本市场,但是现在我们还没有对此做出决定。”

## 加速全球化布局

2010年,吉利控股以18亿美元从福特汽车手中全资收购沃尔沃。彼时,吉利控股集团董事长李书福承诺,将沃尔沃“放虎归山”。10年来,在“吉利是吉利,沃尔沃是沃尔沃”的理念下,吉利为沃尔沃提供多方资金支持以及相对自由的发展空间。同时,沃尔沃为吉利持续提供技术支持。

十余年过去,吉利和沃尔沃实现了良好的协同效应,双方联合创立了吉利欧洲研发中心,合资打造了全球新高端品牌领克。2020年,领克正式落地“欧洲计划”,在欧洲推出了PHEV和HEV车型,以更低的能耗、更绿色的体验,服务欧洲汽车市场。

安聪慧认为,对中国车企而言,欧美市场无疑是个极大的挑战,正是在沃尔沃的帮助和支持下,领克无论是在产品、技术还是品质方面,均在欧美市场建立了强大的竞争力。另外,在市场层面,作为老牌豪华品牌,沃尔沃汽车现有的销售和售后服务渠道都十分成熟,而领克在欧洲市场是一个全新高端品牌,其应对的细分市场不一样,沃尔沃的资源可以全面赋能领克品牌,开启全新的商业模式。

安聪慧说,吉利和沃尔沃进一步深化合作,势必会产生“1+1大于2”的效果。随着彼此的了解更加深入,双方期待建立更紧密的合作伙伴关系,加速全球化布局。

始交付,因此2020年为第一个完整交付的年份。2020年,理想汽车汽车销售收入为92.8亿元人民币(14.2亿美元),2019年为2.81亿元人民币。

从2020年全年来看,理想汽车仍处于亏损状态,但亏损幅度有所收窄。2020年公司净亏损为1.517亿元,同比下降93.8%;2020年非美国通用会计准则净亏损为2.812亿元人民币(4.310亿美元),同比下降86.0%。

研发费用方面,2020年,公司研发费用为11亿元人民币(1.686亿美元),同比增长6%。理想汽车联合创始人兼CFO李铁透露,2021年,公司的研发费用将进一步增加,至少达到30亿元人民币。随着在自动驾驶和新能源车方面的投入越来越多,在未来3年内,预计公司的研发费用将达到每年60亿元人民币(10亿美元)。其中,预计超过一半的费用都将用于自动驾驶的相关研发工作。

## 官宣纯电计划

2月10日,上海市出台《上海市鼓励购买和使用新能源汽车实施办法》(简称《实施办法》)。《实施办法》提出,自2023年1月1日起,消费者购买插电式混合动力(含增程式)汽车的,上海市不再发放专用牌照额度。

对此,理想汽车联合创始人兼总裁沈亚楠在公司2020年第四季度财报会上表示,上述政策在公司的预期之内,甚至比预期的实施时间更晚。2023年政策开始实行,会促使用户提前购买PHEV

## 预期乐观

2021年,理想汽车销售将迎来开门红。1月,理想汽车交付了5379辆理想ONE,同比增长355.8%。财报显示,预计2021年第一季度的汽车交付量将在10500辆和11500辆之间,比2020年第一季度增长262.6%至297.1%。

李想对新能源汽车产业提出乐观预期。2月22日,李想在公司内部信中称,2030年全球新能源汽车销量预计将达到4000万辆左右,占当年乘用车新车销量的60%;中国新能源汽车销量为2000万辆,乘用车新车销售占比高于全球水平。

李想同时表示,理想汽车的战略核心目标是,2025年,公司要在全球的新能源乘用车市场实现20%的市占率,成为中国第一的智能电动车企业。

对于近期百度、小米等科技巨头的“造车”动作,李想在财报电话会上表示,在国内,任何一个新的科技企业想要进入智能车领域,从组建团队到市场调研、立项、研发、实验、生产、工厂制造再到交付市场,理性看待需要3年时间。再加上市场验证,一共至少需要4年时间。

李想表示,到2024年,理想汽车将拥有较大的用户规模和品牌积累以及上千家服务网点。同时,公司已进入第二个战略周期,产品将实现从15万元到50万元的价格区间覆盖。“当新进入的科技企业埋头从0到1阶段的时候,理想汽车已经进入从1到10的高速增长阶段。”