

(上接第47版)韩国前国务总理黄教安来中国访问,白名单问题的讨论赫然在列。

同一时期,三星和LG自身也问题频出,先是三星Note 7因为“爆炸门”事件被迫全球召回(除了中国),这款手机的电池供应商恰好是旗下的SDI。接着,LG化学和另一家动力电池生产商SK创新因为专利问题撕破脸,开始了一场漫长的诉讼马拉松。

直到2018年底,关于白名单的存废口径才有所松动。2018年8月,在一年前停产工厂的SKI宣布重启与北京汽车的合作项目,投资50亿元在常州建年产7.5GWh的动力电池工厂;2017年暂停扩建的三星SDI西安动力电池工厂二期项目,也低调重启。

2019年6月,工信部发文正式废止白名单,四批符合规范条件企业目录同时废止。在存续近4年的时间里,白名单诞生之初并不显山露水,却最终证明了其威力。

2015年的第一版白名单,其精妙之处在于,一方面配合“客车暂禁使用三元锂电池”的规定,将外资品牌优势巨大的三元锂电池,挡在了需求最多也最稳定的客车市场之外;另一方面,当时财政补贴也多集中在客车领域,大量的补贴也给予了自主品牌从磷酸铁锂向三元锂转型的资金和时间。

2016年的第二版白名单,则是中国政策智慧的一种体现:虽然产能标准提高40倍的大跃进仅仅停留在征求意见稿,但企业为了尽可能满足意见稿中的标准,也只能一边扩产一边并购,大量达标无望的中小厂商被并购。尽管期间出现了低端有余高端不足的情况,但其最大的意义在于,能够让一部分电池厂商“先大起来”。

通过白名单,国内厂商获得了一个追赶的窗口期,当国产电池的使命从做大做强,白名单的历史使命也就完成了。

2018年4月,白名单废止前夕,中汽协发布了一份《汽车动力电池和氢燃料电池行业白名单暂行管理办法》。这份中汽协版本的白名单既不与补贴挂钩,也没有保护性条款,而是向海外厂商敞开大门,政策设计的核心思路也从产业保护变成了引导和扶持自主品牌技术进步。

换句话说就是,引进国外的“先富”,实现“先富倒逼后富”。

03、龙头:路线转变的助攻

2016年最后一天,中国政府推出了新一轮补贴政策,首次将电池系统能量密度纳入考核标准。

简单来说,就是电池密度越高补贴越多,导致的结果也明显,在续航上有明显优势的三元锂受宠,磷酸铁锂被冷落。在2015年之后,国内已经明显感觉到磷酸铁锂的技术遇到了瓶颈,但三元锂的安全性和能量密度却在不断提高。

以产品为例,当时国内卖的最好的电动车是北汽E系列、知豆、众泰云、康迪熊猫,续航都不到200km,最大的使用场景是网约车,个人消费疲软。反观海外市场,Model S/X大杀四方,续航都在400公里以上,而且几乎都是个人买单。

2015年下半年,三星SDI西安工厂和宁德时代为了争取华晨宝马的订单,邀请对方来审核,宝马的采购人员戴着白手套摸了摸两家公司的卷绕机,最后选择了资历更浅的宁德时代。

宝马与宁德时代的渊源颇深:2011年,在宝马工作的魏岚德(Johann Wieland)奉总部命令来中国寻找动力电池供应商,听说东莞有一家企业不错,名叫ATL,是一家100%日资公司,常年给苹果手机供货,宝马随后提出合作意向,但前

提是需要啃下宝马给的800页德文技术文件。

当时,代表ATL和魏岚德对接的曾毓群有些犹豫,因为车规级电池的生产难度和手机相比根本不在一个level,但他最终还是接受挑战,而且还战了一把大的——将ATL的汽车动力部门打包剥离出来,回老家成立了宁德时代,并且花了两年时间啃下了这些文件,打入宝马供应链,一战成名。

外界对曾毓群最具代表性的评价是“赌性”,这个说法可以一路考证到王兴的饭否:

一个有幸早年投资了宁德时代的朋友说,他当年第一次走进创始人曾毓群那狭小的办公室就被震了一下,只见墙上写着:赌性坚强。为什么不挂爱拼才会赢呢?曾正色道:光拼是不够的,那是体力活;赌才是脑力活。

很长一段时间里,宁德时代都是仅次于比亚迪的第二大动力电池供应商,但相比比亚迪坚定押注磷酸铁锂,宁德时代两边都下注,但显然更倾向于三元锂。2015年白名单推出后,政策层面对三元锂电池的倾向逐渐显露。而2016年补贴政策从阳光普照变成对三元锂路线的精准扶贫,更是让宁德时代直接坐上了火箭。

2018年,整车补贴政策再次调整,续航150公里以下的新能源汽车全部与补贴无缘,没来得及转向三元锂电池的企业,死伤惨重。

在动力电池领域,技术路线确定之后,厂商往往会有一个产能扩张周期,从工厂竣工到产能饱和,少则一年多则两三年。另一方面,在技术路线迭代期间,厂商往往需要大量的资本扩张开始进行新产能的布局,这也是宁德时代火速上市的原因之一。

2018年,手握大把订单的宁德时代创下了24天闪电过会上市记录。据说马云在宁德时代上市前亲自拜会曾毓群,才为旗下的云锋基金以10亿元的价格争取到1.06%的股份,以现在的股价,这些股票现在价值140亿元。

同一时期,在白名单政策的影响下,韩系厂商在中国的产能扩张戛然而止。即便2018年白名单开始松动,工厂重新开工,达到产能饱和也需要时间。以SK创新为例,其2018年8月投资50亿元在常州建厂,计划年产7.5GWh的动力电池,最早也要到2020年第三季度投入量产。

政策的时间差,为宁德时代创造了一个产能爬坡的绝佳窗口期。而动力电池又是一个自带降价属性的品类,产能规模越大、成本越容易降低。加上电池本身又有Know How的成分——即使同样的材料,不同的配方、不同的工序,也能带来迥异的产品。两者叠加的结果,就是一旦产能形成壁垒,马太效应异常显著。

瑞银在2018年年底发布了一份实验报告,对比了四家主流电池厂的电池成本,其中宁德时代、LG和SK创新的成本都在150美元/Kwh上下,相差无几。松下只有111美元/Kwh,很大程度上是因为只给特斯拉供货,而马斯克又是砍价狂魔。

另外,动力电池乃至整个汽车领域,是一个比较依赖本地化响应的产业。无论是终端品牌还是电池厂商,都会培养一张属于自己的“本地配套关系网”。

宁德时代和多家汽车厂商合资成立公司,同时也绑定了多家上游材料厂,覆盖正极材料、电芯、电池PACK等多个环节,不仅是利益共享,也有利于工艺提升。随着中国本土新能源车品牌的崛起,宁德时代的本地化相应优势也愈发显著。

复盘宁德时代的崛起,最大的推力除

了曾毓群本人赌神附体,但更重要的,是产业政策的精妙布局:

首先抗住骗补和泡沫的压力,换取中国新能源车产业的全面脱贫;接着推出白名单,为电池厂技术切换争取时间窗口,同时对龙头厂商进行精准扶贫;最后引入海外竞争对手,倒逼国内厂商技术突破。

这是乾坤腾挪,大开大阖的操盘。在当前的鲜花锦簇的背后,是万一产业政策遭遇不顺,便会被舆论口诛笔伐生吞活剥的风险。

随着国内动力电池龙头的冉冉升起,国产新能源车品牌大放异彩,中国政府又在终端产品上使用“先富倒逼后富”大法——2019年底,国产化的特斯拉Model 3正式获得国家补贴,中国造车新势力跟全球顶尖选手短兵相接。

特斯拉大战“蔚小理”的新闻占据了大部分头条,但整个产业链的最上游,一场更大规模的交锋已然打响。

04、矿产:需求推动的扩张

6月13日,刚参加完亚布力论坛的比亚迪董事长王传福,又马不停蹄赶到重庆,在演讲中,他摆出了一组数据:中国70%以上的石油需要进口,70%(实际上是80%)需要经过马六甲海峡,70%是消费在交通运输环节。

不过王传福的目的不是推销比亚迪的电动车,而是想指出电动车同样会遇到燃油车的“卡脖子”问题:“发展新能源汽车最主要是为了解决石油卡脖子问题,但是中国的钴资源几乎没有,镍资源也很少,中国不可能走回头路,从被石油卡脖子到被金属钴和镍卡脖子。”

因此他得出结论,相比于使用大量镍、钴的三元锂电池,使用磷酸铁锂作为正极材料的刀片电池不仅安全性更好,而且完全不依赖稀有金属,没有卡脖子的后顾之忧。

担心被卡脖子的不止王传福,还有太平洋对岸的马斯克。今年2月份,砍掉了公关部的马斯克发了一条推特,说道:“镍是我们最大的担忧,正是因为镍短缺,所以标准续航版车型才会使用无镍的磷酸铁锂电池。”

作为动力电池不可或缺的关键原材料,锂、镍、钴相当于新能源汽车行业中的煤炭与石油,这些资源同样也存在分配不均、品质不一、背后地缘政治复杂等问题,因此必然会引发各方势力的激烈争夺。

锂资源主要来源于两种:盐湖和矿山。从全球供应量来看,澳洲矿山占比约57%,南美盐湖占比约30%,中国的盐湖和矿山总计不到10%,而且,中国的锂资源品质普遍不高,基本上都集中在青海、西藏和四川等环境脆弱且少数民族聚集的地方,开发难度大,成本高。

钴资源分配更加极端,全世界一半的钴矿都在刚果(金),这个地方常年战乱,基础设施非常薄弱,供应不稳定。

镍的分布相对广泛,印尼、菲律宾、澳大利亚、巴西和俄罗斯的储量都非常丰富,中国比较贫乏。2019年,全球镍产量约为250万吨,印尼占了约三分之一,在动力电池“高镍无钴”的趋势下,镍已经成为各方争夺的焦点。

总结下来,锂、镍、钴这三大资源,中国要么完全没有,要么没有成本优势,对于发展新能源汽车产业而言,这绝对属于卡脖子级别的隐患。而相比下游车厂打的你死我活,上游的资源争夺战,中国早就确立了领先优势:

2012年,中国的天齐锂业以41亿元的价格收购澳大利亚泰利森,后者拥有全球28%的锂资源。另一家公司赣锋锂业则在2015年参股了澳大利亚Marion锂精矿,并

且获得了100%包销权。2018年,天齐锂业又入股智利SQM,成为第二大股东,后者则拥有全世界最大、品质最好的锂盐湖,因为这笔“蛇吞象”交易,天齐锂业差点被债务压垮。

到了2019年,洛阳钼业以26.5亿美元的价格收购位于刚果(金)的Tenke铜钴矿,又在去年拿下铜钴项目Kisanfu95%股份,一举超过嘉能可成为全球第一大钴材料供应商,而嘉能可一直是特斯拉的主要供应商。

在最关键的镍矿上,中国虽然没有收购国外超大型镍矿,但是却在技术上解决了卡脖子的困扰:力勤矿业和“不锈钢之王”青山控股在印度尼西亚实现了突破,可以大规模地将用来生产不锈钢的红土镍变成可以用来生产动力电池的硫化镍,解决了供应不足和成本高企的问题。

中国代表团在上游的连战连捷,一个重要原因在于声势浩大的补贴之后,带来的下游需求的稳定性,加上国内成熟的加G体系,以及政府的推波助澜,帮助整个产业补足了最关键的一环。

表面看,汽车行业的竞争只存在于整车厂之间,但在这场新能源革命的背后,上游矿产资源的争夺战的规模往往更加夸张,因为这不仅涉及到公司利润,还关乎着一个国家的能源安全。

05、尾声

一国政府通过产业政策带动产业升级,历来充满争议。

在国内,最具代表性的无疑是林毅夫与张维迎在2016年展开的辩论,前者认为不用产业政策就能成功追赶发达国家的发展中国家,根本不存在;后者则认为产业政策是披着马甲的计划经济,没有一次能够成功。

但不可否认的是,无论是上世纪初美国工业的崛起,还是战后的“东亚奇迹”,都少不了关税壁垒、产业补贴和定向低息贷款这类产业政策的影子。在中国新能源产业的棋局上,无论是上游的光伏、特高压,还是下游的新能源车,也都有一只若隐若现的“看得见的手”。

作为新能源车的心脏,动力电池显然也是短时间内完成落后到追赶,再到领先的典型,期间种种起落浮沉,也绝非“补贴”和“白名单”能够简单粗暴的概括:

首先,通过对终端产品的全方位补贴,把产业迅速“催熟”。坦率地说,任何天量的财政补贴都会出现泡沫与骗补,需要财政纪律、及时纠偏以及对骗补行为的严惩不贷。但大规模的补贴能够让第一批吃螃蟹的人尝到甜头,进而迅速提高行业对资本和人才的吸引力。

其次,通过全面补贴做大内需市场后,调整政策转向供给侧,提高准入门槛,淘汰落后产能,筛出种子选手精准扶持,让种子选手迅速扩大产能规模。

最后,打开国门迎接“鲶鱼”,加大国内厂商竞争压力,引导其从做大转向做强。只要突破一个赛道的核心技术,就能和中国的大规模制造能力结合起来,从成本和规模上碾压对手,最终站上产业链顶端。

很多时候,国家级的产业政策不啻于一场深思熟虑的“豪赌”,而尽管有种种非议,但在新能源汽车的这张牌桌上,中国都交出了一份答卷:从上游矿产资源的跑马圈地、到中游动力电池的突破、再到下游造车的遍地开花。

这让笔者想起了曾毓群的那句话:光拼是不够的,那是体力活,赌才是脑力活。这句不太能上台面的话,必定是中国走向工业强国之路上的一个微不足道,但又无法忽视的注脚。

华府冷暖空调
专业快速,服务DC/VA/MD
电话:240-421-7363
9-153

冷暖气机 热水炉
中央空调 风管
消毒杀菌灯 车库门
维修 安装 保养

代理:
Carrier
Payne
Goodman

冷暖气新机:
零件10年保证 / 1年人工保证

阳光冷暖空调
SUNLIGHT HVACR LLC
HVACR MASTER&CONTRACTOR LICENSED

机器换新 特价

名牌空调安装维修
代理 CARRIER, Bryant,
Payne, Goodman, TRANE

专业技术执照 Insured
两年 Labor 保证, 十年部件保证

240-756-8899 Lee

方氏冷暖
Carrier Trane 9-152
240-651-9115

空调维修
冷气暖气
维修安装

质量保证
价格合理

专业中央空调

安居冷暖空调公司
Infinity Air LLC
9-147

代理多种名牌空调设备
Carrier, Bryant, Payne,
Goodman

专业技术执照
HVAC Master & Contractor License

电话:571-334-9893
Licensed, Insured