

## 新能源汽车产业链所有企业应该“抱团取暖”

2019年，新能源车企与汽车供应商接连出现经营困难，亏损成为主流，停产欠薪的消息层出不穷，甚至进入被兼并重组的艰难时刻。

2019年10月，新能源汽车销量同比下降45.6%，市场销量已连续3月同比下跌。

绝大多数的新能源汽车制造商，恐怕都将不能完成既定的2019年的销量目标，哪怕有些企业已经一再下调了年度销售目标。

造车新势力的情况更为严峻，销售不景气，投资商不敢投资，所以基本已经断了资金链的来源，可以说是已经到了生死关头。

对车企而言，销量大幅下滑是当前面临最严峻的事情，失去的份额很难再追的回来，稍有不慎就会被市场淘汰。

公开数据显示，截至目前已有65%的车企销量出现下滑，近30%的车企跌幅过半，算上部分没有销量或未被统计车企，形势或更加严峻。

此外，新能源汽车自主品牌的生存现状也不乐观，目前已有接近70%的自主品牌陷入了负增长。

谈及新能源汽车，车企就绕不开动力电池行业，因为动力电池的成本几乎决定着新能源汽车的价格。

因此，新能源汽车市场的不景气，直接导致上游动力电池产业的惨淡。在补贴逐渐退出后，整车企业为了生存和发展，就不得不加大与大小“三电”供应商，尤其是动力电池供应商的博弈强度。

此外，动力电池“白名单”的放开，很多车企已经开始与一些外资动力电池制造商进行合资，一些强势车企甚至决定自研动力电池。

因为在补贴退坡的情况下，车企不能将全部的成本压力扛在自己的身上，为了降本，他们将会竭尽所能。

可以预见的是，整个新能源汽车产业链，将会迎来更加激烈的博弈。当然，这对消费者是有利的。

随着进入新能源汽车市场竞争者越来越多，在整个供应链，彼此之间的动力电池的性能、采购成本、电机成本等，都将走向趋同。

当然了，强有力的车企将会自己进入到供应链，掌握核心零部件的技术，通过不断地研发迭代来寻求差异性。事实上，已经有车企这么做了，例如特斯拉、长城等。

因此，在消费者要求车价降低，补贴又日趋减少的情况下，如果动力电池成本不能继续下降，留给车企的利润空间将进一步缩小。

所以，在新能源汽车补贴退坡，整个行业表现都不景气的背景下，动力电池势必要给整车厂一定幅度的让利，共同应对下游市场竞争。

随着动力电池技术的进步和大规模产能的释放，电池的价格会有大幅的下降，最终拉低纯电动汽车等新能源汽车的整体售价。

从市场发展来看，动力电池降价可从政策、科研、整车厂，以及消费者四方面入手。

当然了，要想应对行业“寒冬”，必须是材料、制造、设备、整车等整个产业链所有企业共同努力，动力电池的价格才有可能降下去。

从上游原材料方面来看，技术创新是实现锂资源可持续发展的最佳途径，企业应提高锂原料提炼技术，才能摆脱锂原料高度依赖进口局面。

随着技术的不断提升，价格居高不下的原材料才有可能很快被更先进、价格更低的材料取代，动力电池才有可能实现降价。

从动力电池制造环节来看，自动化制造方式可以提升产品规模，并提高良品率，有助于摊销制造成本。

当然了，随着新能源汽车消费市场的日渐成熟，消费者对整车品质的要求也越来越高，如果企业只注重成本，而忽视了市场需求的变化，将造成更大的成本消耗。

所以，车企对电池成本的顾虑，归根到底是担心缩小利润空间。而需要正视的是，凌驾在利润之上的，是市场需求。（作者：龙阙）

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/149049.html>