

从封闭走向开放 万亿比亚迪构建朋友圈



记者 邱德坤

“特斯拉，忘了苹果，小心比亚迪！”一则多年前的警示正在应验。

比亚迪近期市值一度突破万亿元，在全球车企市值榜上的对手仅剩特斯拉、丰田。而在构建朋友圈方面，“是否与比亚迪合作”成为资本市场的热门话题。据上海证券报记者不完全统计，A股有超过200家公司称与比亚迪有合作。

奇怪的是，比亚迪过往实施较为封闭的垂直整合战略，以至于业内对此颇有微词。近年来，比亚迪为何从封闭走向开放？其构建朋友圈凸显了哪些共性问题？比亚迪朋友圈能否重现苹果、特斯拉产业链的盛况？

从垂直整合到市场化布局

A股市值超过千亿的新能源汽车产业链公司达21家，市值超百亿的公司达136家，这都为车企的开放合作奠定基础。

A股的比亚迪朋友圈正在快速扩容。道氏技术称，比亚迪一直是其核心客户，双方将在整个战略层面合作，并在电池业务上展开深入研究。而准备进入比亚迪供应链的高盟新材，专门成立了由总经理带队的项目团队，积极对接比亚迪的胶粘剂和汽车内饰件需求。

“大客户能够带来示范效应，并且采购量较大。”一位不愿具名的比亚迪产业链人士介绍，当前很多A股公司想进入比亚迪供应链，是因为比亚迪的新能源汽车业务较强，一款车、一个项目可能半年就能上市，这在过去是难以想象的。

更重要的是，国内新能源汽车市场蓬勃发展。乘联会数据显示，2021年国内新能源汽车渗透率达14.8%，同比提高9个百分点。乘联会秘书长崔东树等人预计，2022年国内新能源乘用车市场渗透率将在20%至25%之间。

基石资本合伙人杨胜君表示，从投资人的角度来看，国内新能源乘用车渗透率的快速提升，意味着整个产业链涉及的几十个环节都发生了巨变，更意味着产业链的生态理念发生了巨大变革。

“现在不是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼，要想超车只能更快。”比亚迪董事长王传福表示，当前国内新能源汽车的电动化进程在加速，谁能赢得更大的市场，就看谁的资源多、供应链更完善、产品优势更大。

一家A股公司董事长向记者回忆道，他们在与比亚迪接触时，感受到比亚迪对产品需求有些急切。比亚迪在2021年年报中提及，公司在建设核心零部件资源平台上，从垂直整合的战略起点出发，逐渐步入市场化战略布局新阶段。

“比亚迪搞垂直整合是被逼出来的。”王传福回忆，比亚迪在十几年前规模小，发展新能源汽车没有企业愿意配套，因为他们不敢陪比亚迪冒险。如今，A股市值超过千亿的新能源汽车产业链公司达21家，市值超百亿的公司达136家，这都为车企的开放合作奠定基础。

此前，中国工程院院士吴汉明称，大国之间在集成电路等重要产业的竞争，核心是产业链的竞争。这同样适用于新能源汽车产业。基石资本高级投资经理宋敬川认为，比亚迪从封闭走向开放，会进一步推动产业链发展。

定量、定质、定未来

比亚迪等巨头构建朋友圈，也是想“绑牢”优质供应商与客户，防止一旦生产线运转起来，供应商又无法按时交付导致巨大损失。

比亚迪构建朋友圈的紧迫性很强。近两年，国内新能源汽车渗透率快速提升，但是以锂为代表的上游原材料价格持续上涨，成为比亚迪增收不增利的重要原因之一。

在与A股公司的股权合作方面，比亚迪通过参与产业链上游企业的定增，结盟四川路桥、盛新锂能；通过入股合作方子公司，绑定道氏技术、杉杉股份。这些合作集中在去年下半年至今年上半年，与近两年原材料价格快速上涨等相对应。

宁德时代相关人士向记者介绍：“新能源汽车行业在近年来快速发展，但是产业链仍存在配套设施不完善、关键资源供应不足等短板。”为此，宁德时代去年确定开展境内外产业链相关投资，投资总额不超过190亿元。上述宁德时代相关人士称，公司的投资方向围绕主业，布局产业链上下游，以保障关键资源供应及加强产业链合作和协同。

比亚迪等巨头构建朋友圈，也是想“绑牢”优质供应商与客户。江西新能源科技学院新能源汽车技术研究院院长张翔分析，与优质供应商或客户结盟将提升生产效率。车企为了确保供应链稳定与安全，选择供应商的认证流程与考核时间都较长，因为要防止一旦生产线运转起来，供应商又无法按时交付导致巨大损失。

比亚迪等众多车企也在主动结盟新能源汽车智能化领域的企业。前海开源首席经济学家杨德龙分析，新能源汽车产业链巨头纷纷构建朋友圈，目的是要对上下游企业形成管控力，保障零部件、电池等产品稳定供应，从而更好地占据行业有利地位。

在智能化领域，比亚迪入股了智能激光雷达系统科技企业速腾聚创。该公司通过激光雷达硬件、感知软件与芯片三大核心技术闭环，让机器人和车辆拥有超越人类眼睛的感知能力。

“双方在生态共建、产业协同方面高度互补，方便进一步深化产业融合。”速腾聚创合伙人兼品牌生态战略副总裁王嗣翔介绍，激光雷达是自动驾驶的核心传感器，车企入股关键零部件厂商能够产生协同效应。

“车企入股智能化企业主要出于整个生态发展考虑。”一位不愿具名的知名车企从业人员称，车企在智能化领域积累有限，借助智能化企业的技术，可以加深在智能化领域的理解，快速抢占新能源汽车下半场的有利位置，并为之后自主掌握智能化核心技术做准备。

敞开胸怀只是起点

如何解决好垂直整合带来的路径依赖，以及对外开放过程中的磨合，是比亚迪从封闭走向开放、从开放走向高效需要回答的问题。

近年来，国内新能源汽车产业崛起了比亚迪、宁德时代、华为等巨头，也都初步构建了各自的朋友圈。不过，这些巨头构建的朋友圈质量，相比苹果等国外巨头的产业链仍有较大差距。

2018年以来，比亚迪意图构建内外竞争的开放生态。公司在项目开发阶段，引入国内外市场领先的零部件供应商，以及在市场上具备竞争力的零部件产品，促进内部产品技术创新升级和对外技术输出能力。

而在与比亚迪接触后，一家企业的业务负责人表示：“比亚迪对成本的要求较高，相应对产品的品质要求会低一点，比亚迪有自己的公司，很多东西能自制就尽量转成自制来降低成本。”

一位此前在一家大型动力电池材料企业工作的人士告诉记者，他经常与比亚迪、宁德时代等企业接触。他发现与比亚迪各部门、各节点的沟通成本很高，因为比亚迪需要的产品，既有对外采购也有内部供应，对于比亚迪采购部门的考验挺大，而且外界会认为内外部供应很难有统一标准。

因此，打造朋友圈只是开始，如何解决好垂直整合带来的路径依赖，以及对外开放过程中的磨合，是比亚迪从封闭走向开放、从开放走向高效需要回答的问题——这也是中国新能源汽车产业链走向强盛的必由之路。

兴业信托：发挥信托优势，打造绿色名片 为服务实体经济贡献“兴”力量

作为兴业银行控股子公司，兴业信托坚决落实总行党委“1234”战略和“四稳四进”策略，积极推进兴业银行集团服务实体经济的工作主线，围绕国家“双碳”战略不断强化组织体系建设，以绿色金融为支撑点，把服务实体经济职能融入到公司发展战略、信贷文化、政策制度、产品服务各个环节。截至2022年5月末，兴业信托作为受托人，通过信托资金投向实体经济规模逾两千亿元。

加快绿色布局，打造绿色名片

兴业信托制定完成《兴业国际信托有限公司“十四五”绿色金融工作方案》，实行绿色金融“一把手负责制”；发布绿色信托重点产品手册，初步确定标准化、绿色股权投资信托、ESG体系建设等主要的发展方向，着力推动绿色信托产品创新，同步推进蓝色债券投资、CCER投资、ESG主题信托、绿色指数TOF等多项创新型绿色信托业务。

兴业信托与中华环境保护基金会开展合作，成立了我国首个以生物多样性保护为主题的绿色慈善信托——“兴慈善1号绿色慈善信托”，通过“绿色+公益+慈善信托”有机结合，打造“兴慈善”绿色慈善信托系列产品体系。通过打造兴业绿色名片，进一步推动绿色产业的创新研发、政策研究和政策宣传，将绿色可持续发展理念、生态环境保护意识通过金融服务平台渗透到千家万户，成为全社会的自觉行动，为构建美丽中国作出积极贡献。

践行绿色理念，推动产业发展

兴业信托依托兴业银行绿色金融服务专业经验和集团联动优势，始终践行绿色金融发展理念，创新引领绿色信托潮流，助力绿色实体的产业发展。截至2021年末，兴业信托已在绿色金融领域累计投放金额超千亿元，服务绿色节能环保领域企业客户近200家，已形成涵盖绿色股权投资、绿色资产证券化、绿色产业基金、绿色债券融资等多元

记者观察

新能源巨头要主动构建良性朋友圈

记者 邱德坤

近年来，新能源巨头相继构建朋友圈，但仍须注意这个朋友圈能否良性发展。

回顾已经发展成熟的互联网、智能手机等行业，都曾出现过产业链巨头依仗话语权，要求上下游企业“二选一”，或者掠夺产业链其他成员利益等问题，以至于业内中小企业叫苦不迭。

在新能源汽车领域，近年来行业下游需求旺盛，上游资源却出现紧缺，供需错配令行业上下游利益分配不均。这个时候，行业上游的巨头要学会合理让利，主动构建良性朋友圈。

如果上游原材料一直压制下游利润，下游要么需求下降，要么寻找替代材料。这对上游原材料巨头而言，将是毁灭性的打击。上游巨头唯有向下游企业合理让利，方能促进新能源汽车行业良性发展。

沿着新能源汽车产业链，看到中游动力电池、下游整车厂，相继诞生了宁德时代、比亚迪这两家万亿市值的巨头。这两家巨头构建的朋友圈非常庞大，能否重现苹果产业链的盛况？

专家指出，现在在重要产业的国际竞争上，核心是产业链的竞争。唯有构建良性发展的产业链，才能在新能源等领域的竞争中占据主动。而作为行业巨头，更应意识到“时势造英雄”，主动构建良性发展的朋友圈，才能在前景广阔的新能源行业获益。

一家好不算好，大家好才是真的好。当前，国内新能源产业的发展只是初具规模，未来仍需业内企业齐心协力。巨头不能只看眼前利益，否则难以成为一家伟大的企业，也无法打造百年老店。

比亚迪等巨头主动构建良性朋友圈，意义更在于示范效应。巨头主动向合作伙伴合理让利，对内会促进其他合作伙伴效仿，对外会提升其他同行的竞争意识，进而推动整个行业健康发展。

此外，新能源的产业链相当长，投资规模动辄上百亿元。近两年，宁德时代、比亚迪等不少企业，为了能够抢占新能源行业市场，频繁进行几十亿甚至上百亿元的投资，而且在国内多地布局生产基地。这对一座城市甚至一个国家，都会产生非常重要的影响。如果业内巨头不主动作出表率，带动新能源行业构建良性朋友圈，不良后果可能同样巨大。

新能源电池快充技术迭代 电解液材料公司迎新机遇

记者 俞立严

随着动力电池技术日新月异，电解液锂盐行业相关上市公司迎来新机遇。

天赐材料等多家企业近日透露了对双氟磺酰亚胺锂（LiFSI）新材料的看好，瑞泰新材等公司也称有相关技术储备。多位企业界人士对上海证券报记者表示，电池技术的迭代对产业链的拉动效应值得关注。

宁德时代麒麟电池主打快充技术

6月23日，宁德时代正式发布第三代CTP（Cell To Pack）技术，同时宣布这款名为“麒麟电池”的新产品将于2023年量产上市。据介绍，麒麟电池系统集成度创全球新高，体积利用率突破72%，能量密度可达255Wh/kg，可以轻松实现整车1000公里续航。

麒麟电池备受业界关注。虽然明年才上市，但是哪吒汽车、理想汽车等新能源车企负责人对记者透露，公司已经在与宁德时代洽谈搭载使用麒麟电池相关合作事项。在互动平台上，锂电上游企业被频频问到的一个问题就是：“贵公司是否与麒麟电池有合作？”

有汽车行业分析师对记者表示，麒麟电池之所以受到关注，在于其核心性能直指当下新能源汽车消费者的关切。根据中国电动汽车百人会发布的《中国新能源汽车市场洞察报告2021》，当前消费者购买新能源汽车关注的核心要素就是续航、安全、成本和充电时间。

天下武功唯快不破。快速充电能力的提升已经成为新能源整车企业的重要发展目标。据天风证券统计，2022年国内预计上市的45款新纯电车型中，多达22款提出“支持快充”，占比超过50%。蔚来汽车董事长李斌6月初透露，蔚来将在2024年推出一代全新800V快充电池包。

不过，以现在市场上的快充技术要充电到80%至少也需要20分钟以上。对于快充不快的痛点，麒麟电池此次推出了4C快充新技术，通过满足高压快充，可实现5分钟热启动、10分钟充电80%，大幅缓解了消费者的“补能焦虑”。

电池快充让新型锂盐走俏

“快充性能除了取决于负极材料，还需要电解液等高度配合。”有业内专家对记者介绍，动力电池快充即大功率充电，涉及充电端、车端（零部件）、电池端。就关键的电池端而言，电芯倍率越高充电速率越高，但高倍率会带来相应的析锂副反应和产热效应，从而大幅降低电池的寿命和性能。

目前主流的电解液锂盐是六氟磷酸锂（LiPF6），LiPF6在高电压的情况下会出现严重的析锂反应，同时高电压带来的高温会严重影响LiPF6的化学性质，降低充电速度和电池使用寿命。要实现更快的充电，必须要用性能更好的锂盐对LiPF6进行替代。

“性能更好的LiFSI会大面积替代传统的LiPF6。”一家A股动力电池公司相关负责人对记者说，宁德时代麒麟电池是以快充电芯为特点，这有望让新型锂盐LiFSI走俏。相较于其他锂盐，LiFSI是目前唯一能在导电率、析锂反应、热稳定性等性能指标上超越LiPF6。而在导电率和溶解度这两个对快充影响最大的关键指标上，LiFSI拥有更大的优势。

在价格方面，LiPF6的价格呈现周期性变化，而LiFSI的价格则随着技术工艺的成熟而逐步下降。目前LiFSI以添加剂的形式为主。国金证券近期研报认为，随着价格的逐步下降，LiFSI有望加速应用。预计到2025年，LiFSI需求有望达到6.6万至9.3万吨。

多家上市公司加码LiFSI新赛道

多家上市公司已经开始建设LiFSI新产能并进行试生产。天赐材料目前是宁德时代电解液最大供应商。此外，公司与LG化学、特斯拉也有合作关系。

作为国内锂电池电解液领域重要公司，天赐材料表示，公司的LiFSI产品工艺为自有技术。公司已经把LiFSI列为重点产品，年产2万吨LiFSI的项目建设工作正在稳步推进当中。

天赐材料在最近的机构调研中还表示，由于LiFSI具有高温适配性及电导率高等特性，目前在一些新型电池中添加比例较高。随着麒麟电池推出，特斯拉主推的4680大圆柱电池的上量，预计LiFSI的添加比例也会有所提升。

另一家电解液龙头多氟多日前表示，作为新型锂盐，LiFSI以前关注度不高，主要是因为其生产成本低、市场需求量小。但是，随着动力电池技术的突破，以及LiPF6产品的价格上涨，LiFSI在行业应用的性价比有所提升，应用领域逐步扩大。公司已拥有LiFSI产能1600吨/年。多氟多还表示，公司生产的LiFSI等产品可以应用到半固态电池，公司还在同时进行固体电解质的技术储备。

电池技术迭代带来的增量需求也让一些公司准备进入LiFSI新赛道。天际股份此前表示，公司LiFSI项目已开始进行试生产，公司将根据市场需求情况及时扩大规模。

瑞泰新材日前也表示，宁德时代为公司前三大客户之一，公司生产的锂离子电池电解液适用于麒麟电池。虽然目前尚未生产，但是瑞泰新材在LiFSI方面有相关技术储备。

罗兰贝格合伙人时帅表示，电解液的下代技术突破是固态电池，在此之前，投资机会集中于一些高性能电池的配套。未来，电池技术突破对产业链的拉动效应值得长期关注。