

中国锂电池电解液产业竞争趋势分析

撰写：嘉肯咨询行业研究部 刘志洪

时间：2010-6-11

一、电解液产业外部环境

锂离子电池已经成为二次电池的主流产品，而且在未来十年，锂离子电池的主流应用地位难以被替代，电解液作为锂离子电池的不可或缺原料，具有广阔的市场前景。

中国是全球锂离子电池的生产大国，中国锂电池产量从2001年的0.7亿只增长到2008年的11.3亿只，年均增长率为48.7%。国内产量占全球份额近35%。已经成为全球最大的锂电池生产制造基地。全球手机用和NB用锂离子电池80%产量来自中国，这种生产制造向中国转移的趋势不会停止，因为中国有庞大的需求市场，还具有经济实惠的劳动力成本，更靠近终端市场建设制造基地，更能在激烈的市场竞争中占据优势。

相比较2006年，中国电解液生产工艺逐渐成熟，自2004年以来越来越多的研究机构和企业投入到该领域，已经有不少企业和大学机构掌握或获取了电解液生产工艺，根据嘉肯咨询掌握的资料，应该会有越来越多企业投入到电解液领域。

二、电解液产业结构

目前高端电解液产品依然以进口为主，进口对象多为外资锂电池生产企业。而中低端电解液已经基本靠国产提供。这种产业格局存在于国内很多行业。

中国市场注册锂电池企业有1500多家，在市场活跃的企业大约有100家。生产厂家主要集中在广东、山东、江苏、浙江、天津等地，广东约占总生产量的2/3以上，其中深圳更是充当了“主力军”的角色，目前深圳的锂电池产量已占据全国60%的份额。代表性的企业有BYD、邦凯和BAK等。

对电解液产业来说，下游应用领域是个接近于自由竞争的市场。有利于电解液企业与需求企业的议价，但未来锂离子电池行业集中度会进一步提高，自由竞争将逐步走向垄断竞争。BYD、BAK、飞毛腿、华宇和邦凯等市场份额和规模将增加，其他的中小锂离子电池生产企业竞争力下降，份额降低。

当大型的锂电池生产企业产量达到一定规模时，必定会将产业链延伸至上游电解液领域，电解液高毛利率的时代宣告结束。

嘉肯咨询认为目前维持电解液高毛利率时代的主要因素有：

- 1、产品的供不应求。结构性供需失衡。生产企业少，产品质量不稳定，下游应用企业质量认证过程漫长，低端产品供应充足，高端产品供应量少，需要进口解决。这个阶段是电解液行业愉悦的高速发展期。
- 2、技术制约。电解液生产工艺技术还不成熟，只有少数企业掌握。
- 3、锂离子电池需求市场增长快，而中国作为全球重要的锂离子电池生产基地，对本土电解液采购更为迫切，BYD公司有自己的电解液工厂，但锂离子电池产量大，还需要从外部进口电解液。

当前在国内市场，有影响力的电解液生产企业有张家港荣华化工、天津金牛电源、广州天赐、东莞杉杉股份、汕头金牛能源和深圳新宙邦公司。根据赫芬达尔指数，企业规模差别较大，发展并不平衡。但主流电解液企业毛利率均在20%以上，参考贝恩垄断指数，该市场存在较高的进入障碍。

对电解液生产企业而言，进入壁垒在于生产技术不成熟无法形成规模经济，产品质量不稳定无法为下游顾客提供满意服务，目前还不存在项目必要资本量和政策法规的制约。

这种由工艺技术为最大障碍的显性壁垒可以预见未来几年会逐步克服，而可能产生新的障碍在于下游庞大需求因素会随更多产能扩充而消失。但对领先企业而言，这种市场竞争层面的壁垒是乐于接受的。

三、电解液产业竞争模式

先入企业将会努力提高竞争力，其可采取的手段主要围绕以下几个方面：

- 1、提高规模经济，降低生产成本。更大的规模能形成更为稳定上下游产业链，增强对上下游供应商和顾客的议价能力。领先企业张家港荣华化工、深圳新宙邦和广州天赐积极扩充电解液产能，未来2年，大企业电解液生产能力均将超过3000吨。
- 2、向产业链上下游延伸，以保持不可或缺的地位。一旦技术壁垒被突破，下游锂离子电池生产企业会有强烈的投资电解液一体化冲动。这将对现有电解液生产企业是巨大的伤害。电解液生产企业要么与下游电池客户结成战略联盟，或出售部分股权，或直接投资生产锂离子电池；要么向上游核心原料延伸，如投资生产技术壁垒高昂的六氟磷酸锂产品。目前领先企业张家港荣华化工已经开始与下游电池大企业结成战略联盟，同时积极筹建上游六氟磷酸锂项目；而力天科技公司则直接筹建动力能源电池项目。

嘉肯咨询认为定位于中高端市场的生产企业应该向产业链上游延伸，而不适合向下游延

伸。因为投资下游锂离子电池领域将需要企业营销面对一个全新的市场——不同的产业组织结构和全新的竞争模式，原有的在电解液领域竞争优势将不复存在。而向上游六氟磷酸锂领域拓展（六氟磷酸锂占生产成本超过50%，生产工艺复杂，产品化学活性强，非固态不易运输），不仅能够降低生产成本，保障电解液产品品质的稳定，强化企业在该领域的竞争优势；更能够维护下游大客户的稳定；同时也能威慑电解液竞争对手。当行业平均毛利率降低到10%以下时，下游电池大客户对上游一体化电解液兴趣会降低。

3、产品战略。目前锂离子电池存在品牌原装配套和售后服务两大市场。其中消费电子品牌原装市场规模大，对产品质量要求高，在过去几年中，东芝、松下笔记本锂电池均出现爆炸的问题，这使得大型锂电池生产企业对原料生产企业采取严格复杂的生产采购认证制度。只有通过下游客户的质量认证，才能有资格向这些大厂稳定供货。而售后服务市场则没有太严格的要求。国内100多家锂电池生产企业，大约前10大公司以品牌原装配套为主，其他则以售后市场为主。在目前阶段，各档次的电解液生产企业均有自己的市场空间。但未来的竞争大厂行业集中度更高，对更为专业的电解液需求更为庞大，而中小缺乏认证体系的企业则集中在狭小领域进行残酷的价格竞争。

4、提高内部效率。生产需要更贴近需求市场。国内锂离子电池生产企业主要集中在华南区深圳东莞、华东区的无锡苏州和华北区的北京天津。电解液企业在扩充产能时，需要考虑到物流、成本控制和终端市场服务等内部因素。

End

作者：刘志洪 嘉肯咨询高级研究经理 Email: royce.liu@charcoln.com