

墨西哥工厂奠基，亿纬锂能的全球化布局再落子？

来源：李佩琪 发布时间：2025-11-12 01:28:14

“挖机已经进场了！墨西哥工厂奠基仪式刚结束，预计2026年就能给北美车企供货。”2025年下半年，亿纬锂能在墨西哥新莱昂州的工厂传来动静，这个砸了20亿美元、规划产能30GWh的基地，被视作其叩开北美市场的“敲门砖”。

作为国内动力电池“老三”，亿纬锂能这两年的全球化步子迈得不小：匈牙利工厂2024年已经投产，配套宝马、大众；泰国工厂瞄准东南亚市场，专门服务丰田、本田；现在再加个墨西哥基地，北美、欧洲、东南亚的版图基本成型。但懂行的人都清楚，“奠基”只是第一步，能不能真正扎根海外，还要看能不能迈过政策、成本、竞争这几道坎。亿纬的全球化布局，到底是“真落子”还是“凑热闹”？今天用大白话拆解，把这些关键问题说透。

一、亿纬为啥非要去墨西哥建厂？不是跟风，是被逼的



亿纬锂能选在墨西哥落子，不是头脑发热，而是被北美市场的“规则”和“需求”推着走。简单说，不去墨西哥，就拿不到北美车企的订单，更别谈全球化。



1. 绕开北美“关税壁垒”：不本土化，产品根本进不去

北美市场的“门槛”早就摆得明明白白。2024年生效的《美国通胀削减法案》（IRA）规定，电动车要想拿到7500美元税收抵免，电池里的关键矿物必须有50%以上来自北美或美国自贸伙伴国，2025年这个比例还要涨到60%；电池组件的本土化率也得从2024年的50%涨到2025年的60%。



要是从国内直接出口电池到北美，不仅要交25%的关税，还拿不到IRA补贴，车企根本不会买。比如一辆用亿纬国内产电池的电动车，比用北美本土电池的车少拿7500美元补贴，车企傻了才会选。而墨西哥是美国的自贸伙伴国，在墨西哥生产的电池，既能算“北美本土化”，又能免关税，刚好踩中IRA的政策红利。

有内部人士透露，亿纬墨西哥工厂的主要客户早就定了——福特、通用已经签了意向协议，只要工厂能按时投产，就能拿到至少10GWh的订单。要是没这个基地，这些订单大概率会被松下、三星SDI抢走。

2. 贴近北美车企：供货时效快，还能“贴身服务”

北美车企对“供货速度”的要求近乎苛刻。以前亿纬从国内给北美客户发货，海运要30天，加上清关、运输，至少要45天才能到车企工厂。要是遇到港口拥堵、物流延误，很可能

耽误车企生产，面临违约金风险。

墨西哥工厂就不一样了，新莱昂州离美国得克萨斯州只有几百公里，陆运2天就能到福特、通用的北美工厂，供货时效比国内快20倍。更重要的是“贴身服务”——北美车企要求电池厂能快速响应需求，比如根据新车型调整电芯尺寸、优化电池管理系统，墨西哥工厂能派驻工程师和车企同步开发，比远在国内的团队效率高得多。

比如福特的新款电动皮卡，电池包需要适配特殊的底盘结构，亿纬墨西哥团队用2个月就完成了设计调整，要是换成国内团队，光跨洋沟通就得花1个月，根本赶不上车企的进度。

3. 抢北美“增量市场”：这块蛋糕太大，不能放过

北美市场的“潜力”谁都不想错过。2025年北美新能源汽车销量预计突破300万辆，同比增长40%，对应的动力电池需求至少150GWh，而目前北美本土的电池产能只有80GWh，缺口近一半。

以前这块市场被松下（配套特斯拉）、三星SDI（配套现代）垄断，但随着需求激增，车企也在找新的供应商。亿纬锂能靠着圆柱电池的优势（特斯拉4680电池的主要竞争者），本来就和北美车企有合作基础，现在加个墨西哥工厂，刚好能把合作从“小批量供货”升级为“大规模配套”。按照规划，墨西哥工厂30GWh的产能，一半要供给北美车企，另一半则辐射中美洲市场，这块增量对亿纬来说太重要了。

二、关键问题1：墨西哥工厂能赚钱吗？成本是最大拦路虎

建厂容易赚钱难。亿纬在国内能把电池成本压到0.55元/Wh，但到了墨西哥，这套成本控制逻辑很可能失灵，能不能盈利还是个未知数。

1. 人力成本：工人工资是国内的4倍，还不好管

墨西哥的人力成本能让国内企业咋舌。一线操作工月薪普遍在1200美元（约8700元人民币），是国内同岗位（2000-3000元）的4倍；工程师年薪更是高达6万-8万美元，比国内高出3倍不止。

更头疼的是“用工稳定性”。墨西哥工会势力强，工厂要是没满足工人诉求，很容易引发罢工。比如2024年松下墨西哥工厂就因为加班工资问题，工人罢工10天，直接损失2GWh产能。亿纬要想稳住生产，要么提高薪资福利（进一步推高成本），要么花时间磨合工会关系，这都需要投入大量精力和金钱。

2. 供应链：70%材料要从国内进口，运输成本翻3倍

国内电池厂的优势是“一小时供应链圈”——正极、负极、电解液供应商都在周边，运输成本低、响应快。但墨西哥的电池供应链还很薄弱，亿纬需要的隔膜、电解液、硅基负极，70%以上都要从国内进口。

算笔账就知道有多贵：从国内运一批隔膜到墨西哥，海运30天，运费比国内陆运贵3倍；要是遇到紧急订单需要空运，成本能翻10倍。更麻烦的是库存压力——为了避免断供，亿纬得在墨西哥建大型仓库，提前储备3个月的原材料，这会占用大量资金，2025年三季度亿纬的存货已经涨到85亿元，墨西哥工厂投产後，存货很可能突破100亿元。

虽然亿纬计划在墨西哥培育本土供应商，比如和当地企业合作建正极材料厂，但培育周期至少2年，短期内根本无法替代国内供应，成本压力只能自己扛。

3. 建设和运营：土地、能源成本比国内高20%

墨西哥的建厂和运营成本也不低。新莱昂州的工业用地价格约8美元/平方英尺（约56元/平方米），比国内同类地区高20%；电力成本更是离谱，工业用电价约0.15美元/千瓦时，是国内的2倍多。

还有合规成本——墨西哥的环保、安全法规和国内完全不同，比如废水排放标准比国内严格3倍，工厂需要额外投入5000万美元建污水处理设施；安全检查也更频繁，每季度都要接受政府部门抽查，一旦不合格就可能停产。这些隐性成本加起来，比国内建厂至少多花10%的预算。

三、关键问题2：能抢过松下、三星吗？北美市场竞争太激烈

墨西哥工厂虽然能绕开关税，但要面对松下、三星SDI这些“本土老将”的围剿，想抢订单没那么容易。

1. 松下：绑定特斯拉，垄断高端订单

松下在北美市场的根基太深了。它在内华达州的超级工厂产能高达35GWh，专门给特斯拉供应4680圆柱电池，双方合作了十几年，供应链协同、技术磨合都已经成熟。特斯拉2025年北美销量预计150万辆，光这一家的需求就占了北美市场的一半，松下几乎把高端订单垄断了。

亿纬虽然也能生产4680电池，性能和松下差不太多，但缺乏和特斯拉的合作基础。特斯拉要是换供应商，不仅要重新做测试（至少6个月），还得承担产能波动的风险，大概率不会轻易换。亿纬能争取的，只能是福特、通用这些“非特斯拉客户”，市场空间已经被压缩了一半。

2. 三星SDI：靠“本土化”和“安全牌”抢客户

三星SDI的打法更狠，直接在墨西哥建“全产业链基地”——除了电池厂，还配套正极、负极材料厂，本土化率能达到70%，比亿纬的规划领先一步。这意味着三星的电池不仅能拿到IRA全额补贴，成本还比亿纬低5%-8%。

更会“讲故事”的是，三星专门强调“本土安全测试”，宣称其墨西哥产电池通过

了130项北美安全标准测试，比国际标准多60项，还联合博世开发了适配北美低温天气的电池管理系统。这些话术戳中了北美车企对“安全”和“本土化”的重视，福特的部分电动皮卡订单已经被三星抢走，亿纬要想抢回来，得在本土化和安全测试上多下功夫。

2025年数据显示，松下、三星SDI在北美动力电池市场的份额合计超过60%，亿纬要想分一杯羹，只能从剩下的40%里抢，难度可想而知。

四、关键问题3：和国内基地比，墨西哥工厂的优势在哪？差异化是核心

亿纬在国内有湖北、广东、四川等多个基地，产能超200GWh，墨西哥工厂的30GWh产能看似不起眼，但它的“差异化定位”才是关键，能补全亿纬的全球化拼图。

1. 产品差异化：主打圆柱电池，避开磷酸铁锂红海

国内动力电池市场的磷酸铁锂赛道已经卷成“红海”，宁德、比亚迪靠规模把价格压到0.5元/Wh以下，亿纬再怎么拼也没优势。但墨西哥工厂主打圆柱电池（尤其是4680型号），专门配套北美车企的电动皮卡、高端SUV，这块市场竞争没那么激烈。

北美消费者喜欢大车型，电动皮卡、SUV对电池的能量密度和快充速度要求高，圆柱电池刚好能满足需求。亿纬的4680电池能量密度达到300Wh/kg，支持10分钟快充，比松下的产品快15%，刚好能打动福特、通用这些车企。而且圆柱电池的技术壁垒比磷酸铁锂高，中小电池厂很难跟风，亿纬能在这块市场建立优势。

2. 市场差异化：瞄准北美，和国内基地互补

国内基地主要服务国内和东南亚客户，墨西哥工厂则聚焦北美市场，两者互不冲突，还能形成互补。比如国内基地生产的磷酸铁锂电池供给比亚迪、小鹏；墨西哥工厂的圆柱电池供给福特、通用；匈牙利工厂的三元电池供给宝马、大众，三个市场的产品和客户不重叠，能分散风险。

更重要的是“汇率对冲”——国内基地的收入主要是人民币，墨西哥工厂是美元，美元升值时，墨西哥工厂的利润换算成人民币会增加，能抵消部分人民币波动的风险。2025年上半年，亿纬的海外收入占比已经达到28%，墨西哥工厂投产后，这个比例会涨到35%以上，抗风险能力更强。

五、关键问题4：亿纬的全球化，能追上宁德、比亚迪吗？差距还在

亿纬的全球化布局看似全面，但和宁德、比亚迪比，还有不小的差距，想追上没那么容易。

1. 规模差距：宁德海外产能是亿纬的3倍

宁德时代的海外版图早就成型：德国图林根工厂产能14GWh，匈牙利工厂2025年满产後产能50GWh，加上墨西哥、美国的规划产能，海外总产能超100GWh；比亚迪也不甘示弱，泰

国、匈牙利、德国工厂合计产能超80GWh。

而亿纬目前的海外产能只有匈牙利工厂的10GWh，墨西哥工厂30GWh要2026年才投产，泰国工厂15GWh还在建设中，总规划产能才55GWh，不到宁德的一半。规模上的差距直接导致成本差距——宁德海外工厂的单位成本比亿纬低10%-15%，在价格战里更有优势。

2. 技术差距：固态电池进度比宁德慢1年

技术迭代速度也差着火候。宁德时代的半固态电池已经突破350Wh/kg，计划2026年小规模量产；比亚迪的半固态电池虽已装车，但技术参数没公开。而亿纬的半固态电池还在实验室阶段，预计2027年才进入中试，比宁德慢了1年。

北美车企对新技术的需求很迫切，福特、通用都在规划2027年推出续航超1200公里的车型，需要更高能量密度的电池。要是亿纬的固态电池进度跟不上，很可能会失去这些高端订单，被宁德、松下拉开更大差距。

3. 客户差距：缺乏“顶级客户”绑定

宁德有特斯拉、理想、宝马，比亚迪自产自销，而亿纬的海外客户以二线车企为主，缺乏“顶级客户”的深度绑定。比如墨西哥工厂的主要客户是福特、通用，虽然也是大厂，但订单稳定性不如特斯拉——特斯拉2025年给松下的订单占其产能的80%，而福特给亿纬的订单只占墨西哥工厂产能的30%，剩下的还得靠自己找。

没有顶级客户的“背书”，亿纬想开拓其他北美客户也难。比如 Stellantis（克莱斯勒母公司）在选择供应商时，更倾向于和有特斯拉、宝马合作经验的电池厂合作，亿纬要想打破这个壁垒，还得花时间积累口碑。

六、普通人能看懂的启示：全球化不是建工厂，是建“生态”

亿纬的墨西哥布局，给所有出海的电池企业提了个醒：真正的全球化，不是在海外建个工厂就完事了，而是要建“本土化的供应链、客户生态和合规体系”。

对关注新能源行业的普通人来说，也能得到几个关键信息：

选北美电动车：优先看电池产地 2025年买北美产电动车，别只看品牌，要问电池是不是墨西哥、美国本土生产的，本土产的电池能拿到更多补贴，后期维修也更方便；

看股票别只盯“奠基” 亿纬的墨西哥工厂奠基是利好，但更要关注产能爬坡进度、客户订单落地情况和成本控制能力，这些才是影响利润的关键；

行业趋势：小而精比大而全更重要 像亿纬这样聚焦圆柱电池、北美市场的“差异化全

球化”，比盲目在多个市场铺产能更靠谱，未来二线电池企业的全球化，很可能走“小而精”的路线。

结语：落子容易，成活难，但这步棋必须走

说到底，亿纬锂能的墨西哥布局，是“不得不走的一步棋”。北美市场的蛋糕太大，不去就会被竞争对手甩开；但去了，又要面对成本、竞争、合规的多重挑战。

从短期看，墨西哥工厂能帮亿纬拿到北美订单，补全全球化版图，就算初期不赚钱，也能积累海外经验；从长期看，能不能在北美扎根，还要看供应链本土化、成本控制和技术迭代能不能跟上。要是能迈过这些坎，亿纬能成为“北美市场重要玩家”；要是迈不过，可能只是“凑个热闹”。

但不管怎样，这场全球化尝试都有价值——它让国内电池企业明白，海外市场不是“国内市场的复制”，需要敬畏当地规则、适配本土需求，只有沉下心建“生态”，才能真正实现“全球化成活”。亿纬的这步棋，不管输赢，都给行业趟了条路。

HTML版本：[墨西哥工厂奠基，亿纬锂能的全球化布局再落子？](#)