

理想“第一智能电动车企”宏愿遭质疑

研发投入偏少，面对传统车企、科技巨头等多重竞争压力

■本报实习记者 杨梓

2月25日，理想汽车发布的2020年第四季度财报及全年财报显示，2020年，理想汽车实现营收94.6亿元，同比暴涨3226.3%，其中销售收入92.8亿元。值得一提的是，理想汽车还在2020年首次实现单季盈利：第四季度净利润“转正”，达1.075亿元。

此前，2月22日，理想汽车发布的内部信透露，理想要在2025年取得20%的市场份额，成为中国第一的智能电动车企业；到2030年，则要成为全球第一的智能电动车企业。该消息一出便迅速引发业内热议，率先在造车新势力中实现季度盈利，是否意味着理想汽车能独占鳌头？

“造血”能力较弱 盈利未常态化

理想汽车表示：“预计中国2025年将会销售超过800万辆智能电动车，获取20%以上的市场份额是成为中国头部企业的必要条件。”

按照800万辆的销量来计算，理想汽车要想在2025年拿下20%的市场份额，就要交出160万辆的销量成绩。而根据理想汽车财报，2020年全年理想ONE交付量为32624辆，距离160万辆年销量目标还有相当大差距。这意味着市场占有率要从不到3%提升至20%，理想汽车需在5年内实现年销量超50倍的增长。因此，这成为业内热议的焦点，毕竟在整个汽车行业，尚未有一家车企在国内实现20%的市场占有率。

中汽协数据显示，2020年中国新能源汽车累计销量同比增长10.9%，达136.7万辆，其中，以智能化为卖点的特斯拉Model 3和以超高性价比取胜的五菱宏光MINI EV分别以13.75万辆和11.28万辆位列前两名。但即便如此，二者的市场占有率也均未超过10%。按车企销量（只计算新能源车型）排名，分列前两名的比亚迪和上汽通用五菱市场占有率分别为13.1%和12.1%，同样距离20%较远。

此外，对于首次实现季度盈利，理想



汽车CFO李铁透露，2020年第四季度净利润转正主要得益于短期理财产品投资产生的收益。他预计，2021年随着产量提升、BOM(物料清单)成本下降及制造费用下降，毛利将达19-20%。

事实上，理想汽车虽实现了季度盈利，但2020年全年依旧亏损。业内人士认为，造车新势力目前“造血”能力依然较弱，盈利还未实现常态化。

“增程+纯电”并行 成本优势渐失

产品技术方面，不同于其他造车新势力率先试水纯电领域，理想汽车首先选择低技术门槛、低成本的低增程式汽车作为发展路线。

在该公司2020年第三季度财报会议上，理想汽车CEO李想明确表示，在400千瓦的快充技术成熟前，不会推出纯电动车型。“增程式技术在大型SUV、MPV上的应用具有5-10年优势。”

然而，随着国家对于插电式混合动力汽车（含增程式）的政策逐渐收紧，一心走增程路线的理想汽车也要再寻他路。近日，理想汽车联合创始人兼总裁沈亚楠透露，公司同步加快纯电平台研发和车型推出，预计2023年推出纯电动车型。

李想日前表示，理想汽车在未来十年将会以“增程+纯电”并行的路线发展。“一是以城市纯电、长途发电为用户价值的增程电动平台，二是10分钟补充300-500公里续航的400千瓦超快充高压纯电平台。”

但相较于已有众多纯电产品下线的同行们，到2023年才会推出纯电车型的理想起步可并不早。同时，有业内人士指

出，“增程+纯电”并行的路线将大幅增加理想汽车的成本支出，其在成本上的优势将越来越不明显。

此外，在研发投入上，理想汽车也偏少。数据显示，2020年理想汽车研发投入支出共11亿元，相比2019年的11.7亿元减少7000万元，占营业总收入的比例约为11.6%。相比之下，蔚来汽车2020年财报显示，蔚来汽车2020年研发费用达24.9亿元。2016-2020年，蔚来汽车花在研发上的费用就高达238.14亿元。对于2021年的研发投入，蔚来汽车CEO李斌日前表示，2021年蔚来汽车研发投入预计将增加一倍，达50亿元人民币左右。李铁则透露，2021年理想汽车研发费用将增加到至少30亿元人民币。

理想ONE优势缩水 竞争压力与日俱增

目前，理想汽车当下在售的只有理想ONE一款车型，其优势在于空间大、续航里程长等特点，能够满足用户长途出行需求。不过，随着电动汽车续航里程不断提高，以及其他品牌接连推出高性价比的热门车型，理想ONE的优势将被削弱。对于理想ONE，李想曾表示：“3

年就只做ONE这一款车，立志要把它做到最好。”但实际上，理想ONE在去年曾遇到不小的风波。

根据理想官方数据，截至2020年10月31日，理想ONE累计发生前悬架碰撞事故97起，其中有10起事故出现前悬架下摆臂球头从球销脱出的情况（即“断轴”现象）。通过已发生事故的分析发现，理想ONE在事故中单侧车轮受到较大撞击，造成前悬架下摆臂球头从球销脱出，同时发现理想ONE在事故中球头脱落的概率要高于同级别车型。随后，李想承认理想ONE存在设计缺陷，导致前悬架容易断裂。去年11月6日，理想宣布召回生产日期在2019年11月14日至2020年6月1日的理想ONE，共10469辆。

近日，李想表示，到2024年，理想汽车将进入第二个产品周期，实现从15万-50万元完整的产品覆盖，产品和技术也将日趋成熟。

业内人士表示，理想汽车面对的不仅是蔚来汽车、小鹏汽车等造车新势力的竞争，同时还要面对经营多年、实力雄厚的传统车企，以及近期密集下场牵手车企造车的科技巨头。

理想汽车能否实现其2025年目标，依然是个大大的问号。

编者

2025年销量达到160万辆，理想的目标是否过于“理想”？若此目标是吸引资本目光，或能在短期内得到益处。自成立以来，理想一直注重消费者体验，但在竞争日益激烈的新能源汽车市场，目前在品牌力、配套服务、性价比等方面都不占明显竞争优势的理想，要想在未来进一步“打动”更多潜在消费者，脚踏实地、专注产品研发也许才是理想最该做的。



今年氢燃料电池汽车产销量有望大增

但同时面临氢源及供应体系建立速度慢等因素制约

■本报记者 仲蕊

截至2月中旬，今年新招标和中标的氢燃料电池汽车数量在短短一个半月内就达690辆，占2020年全年公开招标数量的78.59%，比去年全年氢燃料电池汽车产量总数一半还多。

从数据上看，经过去年的市场低谷后，今年氢燃料电池车发展潜力不容小觑。但同时，技术水平差距大、成本较高、全产业链发展不均衡等问题仍将制约产业健康发展。

■利好政策不断涌现

2020年9月，财政部等五部委发布《关于开展燃料电池汽车示范应用的通知》，进一步明确“调整补贴方式，以奖代补，开展燃料电池汽车示范应用”。随后，为争取进入示范城市群，各地开始在地方政府的主导下加速产业布局。

根据补贴政策，加入示范城市群的城市4年内应推广超过1000辆达到相关技术指标的燃料电池汽车，平均单车累积用氢运营里程超过3万公里，同时建成并投运标准加氢站15座。

数据显示，截至2020年底，全国多个城市共颁布了40多个氢能产业专项政策。进入2021年以来，各地利好消息仍不断涌现。如2月19日，中石化发布公告称，在未来5年间将布局近千座加氢站或油氢合建站；2月25日，《上海市加快新能源汽车发展实施计划（2021-2025年）》提出，5年后上海的氢

燃料电池汽车将达1万辆，加氢站超过70座。

业内人士普遍认为，随着政策支持和示范城市群示范效应逐步普及，氢燃料电池汽车产业将在2021年迎来产销量大幅增加的拐点。

■今年销量增长空间大

“近期各地出台很多利好政策，一方面是为争取进入示范城市群作最后的冲刺，另一方面也是为了自身氢能产业发展需要。”一位不愿具名燃料电池企业负责人表示，值得注意的是，示范城市群推出并不会暂停未进入名单的城市发展脚步，“如果没能拿到第一批示范名额，有意愿发展氢能产业的城市群可能也会大力发展，争取进入第二批、第三批示范城市群。”

值得注意的是，在去年9月补贴政策正式出台后，氢燃料电池汽车产销量并未迎来预期中的大幅增长。中汽协数据显示，去年全年燃料电池汽车产销分别完成1199辆和1177辆，同比分别下降57.5%和56.8%。今年1月，燃料电池汽车产销分别完成29辆和63辆。

据了解，燃料电池产业链一般会在第一及第二季度与下游商讨技术方案、制定商务合同及根据订单备货，第三季度采购生产，第四季度确认交付，这意味着今年氢燃料电池汽车产销数据的增长潜力将在下半年显现。事实上，这也可以从今年1月和2月新招标和中标的氢

燃料电池汽车数量看出端倪。

东方电气(成都)氢燃料电池科技有限公司市场营销部副部长胡剑表示，在示范城市群政策引导下，今年氢燃料电池汽车市场发展空间较大，成为示范城市群区域有望达千辆级市场规模，而寻求进入第二批示范城市群区域至少也能提供百辆级规模。

“在最终确定的示范城市群区域内，氢能及氢燃料电池汽车产业将迎来较快发展，先行先试，持续探索可能遇到的问题，并进一步坚定产业发展路径与方向。”上述燃料电池企业负责人表示。

■核心技术国产化等问题待解

在政府主导加速布局下，氢能行业“热”了起来，但同时，加氢难、整车成本高等问题不容忽视。

事实上，氢燃料电池车辆终端应用发展速度不快，但氢源问题解决及供应体系建立速度仍缓慢，一定程度制约了产业发展。

尤为重要的是，定位问题始终困扰着我国氢能产业发展。“这进一步影响



锂电池知识产权 保护迫在眉睫

■本报记者 卢奇秀

“随着新能源汽车及动力电池产业蓬勃发展，国内及海外市场知识产权保护的重要性日渐凸显。当前，锂电池知识产权诉讼案件时有发生，企业维权较为困难。”全国政协委员、宁德时代董事长曾毓群在今年全国两会的提案中呼吁，应加强锂电池知识产权保护。

那么，当前哪些板块、技术是锂电池侵权事件的高发地？随着动力电池企业加速“走出去”，如何在规避风险的同时，保护国内企业核心技术？记者对此进行了采访调查。

■相关诉讼案例明显增多

“任何一个快速发展行业的知识产权问题都较为突出，如通讯、医药等行业。随着新能源汽车补贴退坡，企业把竞争重点放在技术和市场上，知识产权诉讼是市场和技术竞争的外延，必然会出现交锋。”北京超凡知识产权管理咨询有限公司数据与咨询事业部副总经理蒋涛告诉记者，从2019年下半年开始，明显感受到锂电池领域的知识产权诉讼案呈增长态势。

2020年锂电池行业发生两起典型侵权诉讼案——宁德时代起诉江苏塔菲尔专利侵权，称后者制造和销售多款相同或类似型号的电池产品；LG化学指责SK Innovation窃取核心技术，引发行业极大关注。

锂电池属于技术密集型行业，企业申请专利是把握核心技术、保护知识产权的有效措施，内容可以细分至材料、电芯、模组、配套设施、检测等方面，但锂电池企业知识产权维权较为困难。对此，锂电池回收高级研究员唐小林指出，锂电池整体分为化工类和材料类两种，前者加工过程和方法涉及技术秘密，很难进入对方厂房取证；结构类相对较为直观，维权成功率大一些。

曾毓群进一步表示，在一个案件中锂电池制造商通常公证购买至少两个车型，每个车型至少两辆，费用高昂，且维权周期长，整个案件全过程需3年左右，相对锂电池产品的更新换代周期严重滞后。

■海外专利布局薄弱

在蒋涛看来，锂电池知识产权领域存在故意侵权和非故意侵权两种情景，如一些企业直接仿制或改良别人的专利技术；技术人员正常流动，但其设计思路没有脱离此前框架，落入到老东家的专利权利范围。

北京资源强制回收环保产业技术创新战略联盟副秘书长曹国庆坦言，动力电池是新能源汽车关键部件，但总体上我国基础材料研究时间短，基础研究投入和力量较为薄弱，其核心技术专利方面还有待提升。

近年来，随着我国动力电池企业加速走出国门，海外未知的侵权风险亟待得到关注。“企业出海前会进行专利风险排查，有时把侵权的专利拿给企业看，企业压根儿都不知道自己侵犯了别人的专利。技术发展存在偶然性和必然性，就某个方向研发，可能进行了同样研究，只不过国外率先一步。”蒋涛提醒，有些侵权风险是未知的，“走出去”更要处理好合规问题。

同时，如何保护好我国企业的技术优势？蒋涛坦言，国内企业海外专利布局存在不足，海外申请专利数量往往低于其专利总量的10%，甚至更低，“对比日韩电池企业在中国、欧洲、美国市场大量专利布局，我国企业专利意识还有待提高。如果我国产品出口国外，没有专利保护，会有被仿制的风险。”

蒋涛指出，相较于国外企业会提前5-10年进行电池技术研发和专利布局，我国企业在这方面较为落后，“等到我国企业要使用这些技术时，却难以绕开已申请的基础专利，将在知识产权竞争和市场竞争上陷入被动局面。”

■各环节均需提高产权保护意识

可以预见，随着锂电池行业快速发展，相关知识产权纠纷会越来越多。因此，如何保护好企业知识产权，激发创新主体的积极性是当前行业发展的必答题。

“我国在新能源汽车推广方面持续花费了大量资金，相比之下，研发投入特别是基础材料、基础设备、基础零部件等方面的投入较少，亟待制定发展规划，突出研究分析‘卡脖子’专利与风险。”曹国庆建议，行业可以建立动力电池知识产权联盟，发挥行业组织作用，在有关专业部门的指导下，由骨干企业、行业工程技术中心、高等院校、科研单位参与分工合作，加快提升锂电池知识产权保护和创新整体水平，并建立专利技术和人才管理交流机制。

国轩高科相关部门也分享了现行做法：制定了国内外知识产权的申请激励、核心人员竞业协议及研发过程的侵权风险分析、专利布局、知识产权控制等相关制度，为支持鼓励创新、保护创新创造良好的制度环境，确保专利风险分析和申请布局贯穿项目全周期。同时，依托数据库资源及时掌握行业动态和技术走向，并快速反应，以占领市场，掌握主动权。

曾毓群认为，可以从三个方面切实加强锂电池行业知识产权保护：首先，深化证据保全制度规则，降低举证阶段的难度和维权成本；其次，建立知识产权特别审理程序等，提高审理效率，缩短审理周期；最后，加快商业秘密保护制度出台，切实服务企业维权需求，解决企业维权举证维艰的困境。

在蒋涛看来，锂电池知识产权是一个系统工程，涉及企业科研人员、管理人员和专利从业人员，各个环节都要提高知识产权保护意识和能力。