

中小企业“抢滩”充电桩

■本报记者 仲蕊

近日,北京充电设施市级平台e充网发布的数据显示,近几年TOP5充电桩运营企业的社会公用充电设施规模占比呈缓慢下行趋势,由2018年的80%下降至2020年的72%,这表明中小企业正加快进入充电桩市场。在电动汽车加快入市、充电设施行业集中度仍较高的情况下,涌入赛道的中小充电桩运营企业将面临怎样的市场机遇和挑战?记者近日对此进行了采访调查。

利好政策释放市场潜力

受新冠肺炎疫情影响,去年上半年,居民出行频率有所降低,新能源汽车产业发展需求暂缓,影响了部分充电桩的建设进程,但从下半年开始,充电设施规模开始持续增长。

据中国电动汽车充电基础设施促进联盟的统计数据,截至今年3月,全国充电桩保有量178.8万台,同比增加41.1%。充电桩企业正迎来新一轮发展机遇,据国元证券测算,在2030年车桩比1:1的目标约束下,充电桩增量将超5000万台,未来十年充电桩市场的总投资额将近万亿元。

以北京为例,e充网数据显示,2020年上半年居民充电需求大幅降低,但随着疫情防控形势逐渐向好,充电桩市场在2020年下半年开始强势逆袭,同比上年增长幅度逐月攀升。其中,9月充电电量同比增长18.2%,最大增幅出现在12月,同比增长高达27.8%。

事实上,充电桩市场的逆势增长还得益于不断出台的利好政策。2020年政府工作报告提出,建设充电桩,推广新能源汽车,激发新消费需求;2020年11月,国务院办公厅公布的《新能源汽车产业

发展规划(2021-2035年)》明确提出,对作为公共设施的充电桩建设给予财政支持,给予新能源汽车停车、充电等优惠政策;2021年政府工作报告提出,增加停车场、充电桩、换电站等设施,加快建设动力电池回收利用体系……

充电桩企业定位各异

对于实力不算雄厚的中小充电桩运营企业而言,头部企业的强势扩张,以及较大的亏损可能性都会让其处于劣势,更易被市场淘汰。但业内专家认为,现阶段在政策鼓励及产业向好的背景下,中小企业仍有较大的发展空间。

中创科技e充网总经理李健表示:“现阶段,TOP5运营企业的社会公用充电设施规模占比有缓慢下行趋势,原因在于头部运营企业正放缓新桩建设速度、有计划地提升存量设施的运营效率,另有众多中小企业加入充电市场。公开数据显示,截至2021年3月,全国充电运营企业运营充电桩数量超过1万台的共有10家,即特来电、国家电网、南方电网、上汽安悦、中国普天等,这10家运营商运营的充电桩占比达91.9%,其余运营

商占8.1%,因此短期内充电设施行业集中度情况还将存在。”

据了解,在充电桩发展过程中,头部企业依靠母公司扶持和强大的融资能力,在持续扩张充电网络、抢占更多市场份额中占有显著优势。相比之下,中小充电桩运营企业由于规模及融资能力限制,较难与头部企业抢占市场份额。

不过,在李健看来,企业发展、兼并、联合及头部企业和中小企业在市场中共存,是正常的市场现象,应理性看待。他认为,不同类型的充电桩企业有各自的角色和定位,充电桩企业在明确的政策要求和利好市场环境的双重引导下,能够实现良性发展。

全国乘用车联合会秘书长崔东树也表示,与两年前各中小充电桩企业狂飙突进、盲目扩张的情况不同,如今,电动汽车产业正从原来的补贴依赖迈向市场化发展,充电市场潜力巨大,需求稳步增长,充电桩企业布局也更科学有序。

智能化管理是必修课

值得注意的是,政策之外,盈利难仍

是充电桩产业难以迈过的坎儿。面对利用率低、盈利难等固有瓶颈,中小充电桩企业应如何破局?

对此,崔东树认为,与头部企业相比,中小充电桩运营企业往往更容易获取本地资源,能够更灵活地和本地物流、小学校等开展运营合作,一旦拿到充电桩建设用地,加上稳定的充电客户,就能在本地充电桩市场中占得一席之地。

李健也表示,在充电桩建设层面,一方面需关注本地充电需求热点区域,已有充电设施的服务能力;另一方面,还要兼顾车主充电的便利性及运营企业的经营状况。

此外,在充电站运营管理中,大、中、小规模的运营企业均面临智能化有序管理、多品牌资产管理及人力成本居高不下、场站安全预警能力不足等问题。对此,李健认为,中小企业应追求智能化管理,利用数字化、互联网管理平台,保障和提升用户充电服务质量,有效降低运营成本。



关注

创新高! 一季度新能源汽车产销均破50万辆

■本报记者 卢奇秀

日前,中国汽车工业协会(以下简称“中汽协”)发布的最新数据显示,3月我国新能源汽车产销分别完成21.6万辆和22.6万辆,继续刷新当月历史产销纪录。今年一季度,我国新能源汽车产销双双超过50万辆,分别达53.3万辆和51.5万辆,同比增长3.2倍和2.8倍,创下新高。

纯电动市场表现突出

从细分市场来看,纯电动汽车依旧是市场主力。3月纯电动汽车产销分别完成18.2万辆和19万辆,同比分别增长2.6倍和2.5倍;插电式混合动力汽车产销分别完成3.4万辆和3.6万辆,同比分别增长2倍和1.9倍;燃料电池汽车产销分别完成45辆和59辆,同比分别增长18.4%和63.9%。

同时,数据显示,一季度,纯电动汽车产销累计分别完成45.5万辆和43.3万辆,同比分别增长3.6倍和3.1倍;插电式混合动力汽车产销累计分别完成7.8万辆和8.2万辆,同比均增长1.8倍;燃料电池汽车产销累计分别完成104辆和150辆,同比分别下降43.2%和27.5%。

中汽协副总工程师许海东分析指出,一季度新能源汽车产销表现较好,得益于国内外车企共同努力,新能源汽车产品越来越满足消费者的需求,私人消费者对新能源汽车的接受度正逐步提升。

随着新能源汽车市场强势增长,动力电池销量也实现倍增。中国汽车动力电池产业创新联盟发布的数据显示,今年一季度国内动力电池累计销量达23.9GWh,同比增长201%。其中,三元锂电池累计销售12.7GWh,同比增长170.1%;磷酸铁锂电池累计销售11.1GWh,同比增长246.4%。

车企表现活跃

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树分析认为,2021年新能源汽车销量高起步特征归功于新车型的推出,尤其是五菱宏光MINI EV、比亚迪汉、特斯拉Model 3及新势力企业定位精准、细分市场的新产品发挥了重要的推动作用。这些产品价格处于高低两端,对补贴依赖度较低,体现出新能源车市进入了高位平稳增长阶段。

从各大品牌公布的一季度销量数据来看,车企表现可圈可点。其中,基于五菱宏光MINI EV的热销,一季度上汽新能源汽车累计销量达15万辆,同比增长679.6%,增速远超市场平均水平。上汽集团日前还宣布,“十四五”期间将在智能电动等创新领域投入3000亿元,全面向高科技企业转型。此外,长城欧拉定位于全球更爱女人的汽车品牌,围绕“她经济”创意开展系列营销,一季度累计终端销量30683辆,同比增长1035.15%,稳居新能源汽车第一阵营;比亚迪新能源汽车一季度产销分别为55619辆和24218辆,累计同比增长149.22%和146.72%。

造车新势力也表现出强劲的增长态势。日前,蔚来汽车完成第10万辆整车下线,其一季度销量较去年同期增长423%,达20060辆;小鹏汽车一季度交付量达13340台,同比增长487%;理想汽车一季度交付12579辆,同比增长334.4%。

微型电动车成重要增量市场

全国乘用车市场信息联席会数据显示,3月新能源汽车国内零售渗透率10.5%,1-3月渗透率8.6%,较2020年5.8%的渗透率明显提升。业内普遍认为,未来3个季度新能源汽车市场将持续向好,尤其是新能源汽车下乡活动再启,将进一步撬动需求市场。

日前,工业和信息化部、农业农村部、商务部、国家能源局四部门联合印发《关于开展2021年新能源汽车下乡活动的通知》,在3-12月期间开展新能源汽车下乡活动。活动在去年三部委参与的基础上,新增增加了国家能源局,将有助于统筹相关企业推动充电基础设施建设。此次新能源汽车下乡共有18家企业、52款车型参与,包括比亚迪、上汽通用五菱、长安汽车、吉利汽车、长城汽车和北京新能源汽车等,车型多是小型和微型车辆。

崔东树认为,未来更多主力车企将加大对入门级产品的投放,对微型车外观、做工质量进行升级,增加智能化配置,再加上良好的售后服务及政策鼓励,将进一步推动微型车市场扩张。随着中小城市和县域市场个性化短途出行需求日益强烈,加之老龄化时代到来,未来微型电动车将有巨大的发展空间。

历时2年,韩国两大电池制造商LG化学与SK Innovation之间的锂电池知识产权纠纷终达成和解。这并非个案,随着动力电池产业快速发展,相关的知识产权纠纷呈高发态势——

锂电池专利战四起

■本报记者 卢奇秀

据外媒报道,韩国锂电池供应商SK Innovation和LG化学日前达成和解,前者将向后者支付2万亿韩元(约18亿美元)赔偿金,其中包括一次性付款和运营特许权使用费。双方同意在美国和韩国撤回所有法律纠纷,并达成为期10年的非纠纷条款。至此,锂电池行业内长达2年的“世纪纠纷”告一段落。

随着动力电池行业快速发展,上述案例也给我国企业敲响了警钟,相关企业亟需做好风险排查和专利布局。

和解是多因素共同作用的结果

LG化学与SK Innovation都是美国动力电池市场的重要供应商。其中,SK Innovation主要向大众、福特及现代汽车等企业提供动力电池,LG化学则是特斯拉和通用汽车的电池供应商。

两家企业的专利纠纷要从2019年说起。当年,LG化学向美国国际贸易委员会(ITC)发起了4次诉讼,指责SK侵犯其专利,随后又指责SK窃取其商业秘密。随后两年中,双方进行了多次交锋。今年2月,ITC做出了有利于LG化学的判决,对SK锂离子电池实施为期10年的进口禁令。SK方面回应称:“要退出正在建设、耗资26亿美元的佐治亚州电池新工厂。”

“该工厂将为当地创造6000个工作岗位。”业内人士向记者介绍,在LG化学与SK Innovation整个诉讼过程中,都有来自政府和汽车巨头的影子。因为一旦禁令,不仅是SK Innovation,上述主体都会遭受损失。

到今年3月31日,事件发生“神反转”,ITC裁定结果显示,SK Innovation没有侵犯LG化学的电池相关专利。

在需要厘清的是,商业秘密和专利侵权是两个独立诉讼。业内人士指出,2万亿韩元赔偿针对的是商业秘密

诉讼,尽管中间加入了对专利侵权的调查,但目的也是彼此施压。“ITC裁决的反转,可能是提前得知双方达成和解,早早了结专利侵权案,这样两家企业面子上都过得去。”

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指出,两家企业和解几乎是必然结果,是诸多因素共同影响的结果。从战略层面来看,动力电池进口禁令不利于美国在韩国在国际新能源市场上的竞争。

我国企业缺乏核心专利

上述案例并非个例,随着新能源汽车及动力电池产业蓬勃发展,锂电池知识产权诉讼案件时有发生,且企业难以取证、维权较为困难。

“在一个案件中,锂电池制造商通常需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,整个案件全程需3年左右,相对锂电池产品的更新换代周期严重滞后。”宁德时代董

事长曾毓群曾呼吁加强锂电池知识产权保护。

在业内人士看来,目前我国锂电池行业已建立起完整的产业链,技术、工艺、原材料等环节基本实现国产化,部分达国际领先水平,但我国企业对知识产权的认识还有待提升,在专利布局上较为薄弱。

“单从数量上看,我国锂电池领域的专利申请量全球第一。我们缺少的是高价值的核心专利,这些专利要在技术上‘占得住关隘’、法律上‘经得起考验’、市场上‘守得住利益’。”蒋涛指出,我国锂电领域研发起步较晚,在一些基础技术尤其材料方面缺乏核心专利,受制于外企,这种情况在下一代锂电池材料研发上依然存在。先进材料技术的研发往往需要长时间投入,且要承担失败风险,大部分企业对此都难以承受。

此外,大部分研发资源集中在科研院所,而科研项目又难以与市场需求对接,导致成果与市场脱节。技术以模仿和改进为主。因此,我国企业难以产出核心技术和相应的高质量专利。



既要加强管理又要持续创新

已有前车之鉴,我国动力电池如何做好知识产权保护?

蒋涛指出,动力电池企业应加强对技术秘密的重视和管理,并借鉴LG化学与SK Innovation案例的经验,学会使用商业秘密诉讼来维权。反过来,企业在引进技术人才时,要考虑是否存在侵犯商业秘密的风险。企业要明确哪些内容适合技术秘密保护、哪些内容适合专利保护,通过反向工程获知的技术,建议通过专利形式保护,将人才流动带来的潜在损失降到最低。

“企业兴师动众诉讼的背后,是未来锂电池领域巨大的市场利益。有利益就会有纷争,未来锂电池领域的专利、商业秘密诉讼将越来越多。”蒋涛进一步表示,LG化学是锂电池领域最活跃的专利申请申请人之一,未来也不排除其依靠自身专利优势阻止国内企业进入海外市场的可能,尤其是那些与其具有相似技术的企业。所以,国内企业要提前做好风险排查和专利布局。

“巧妇难为无米之炊”。在赢合科技总裁许毅看来,企业注重技术保护、写足够多的专利还不够,研发是专利布局的基础,企业要坚持进行技术创新,要有危机感。

蒋涛强调,企业利用好专利情报资源,可以掌握在研技术的发展动向和趋势,加速研发进程。企业不应只满足于专利申请,而要考虑进入“给企业经营创造风险可控的安全且自由环境”的新层次。如在研发过程中,以防御风险为目的,做好技术主题、竞争对手分析;结合现有技术检索结果,围绕研发项目进行核心专利规划和布局;适当进行海外专利申请;提高技术人员专利信息应用能力,建立高水平知识产权团队等。