

产品战、技术战、宣传战、专利战齐爆发 动力电池市场化竞争全面升级

■ 本报记者 卢奇秀

热点聚焦

近日,宁德时代以不正当竞争为由起诉蜂巢能源,案件将于2月23日在福建省宁德市中级人民法院开

专利纠纷引关注

据了解,宁德时代此次诉讼由来已久,案件的被告还包括无锡天宏企业管理咨询有限公司和保定亿新咨询服务

有限公司。多份法院判决书显示,2018年-2019年,多名宁德时代员工离职后分别加入无锡天宏和保定亿新,直接或间接为宁德时代的竞争对手蜂巢能源工作。天眼查信息显示,目前保定亿新已经注销,但其历史注册地址与蜂巢能源相同,且该公司法定代表人、执行董事杨红新也是蜂巢能源总经理。无锡天宏工商登记的联系电话则与蜂巢能源公司保定分公司电话相同。法院认定,无锡天宏、保定亿新与蜂巢能源公司有实

庭。一边是全球龙头企业,一边是行业新秀,二者间的纠纷迅速引发业内

关注。近年来,随着动力电池行业快速发展,企业间关于专利侵权、不正当竞争等方面的法律纠纷频发。业内人士认为,动力电池已有一定市场规模,进一步降本空间有限,而技术创新和人才将是未来动力电池企业获取竞争优势的关键。

质关联。

据了解,动力电池企业多为高新技术企

业,行业竞争激烈,各种新企业大量诞生,其中电池技术是企业竞争的主战场。一旦掌握关键技术的员工跳槽到竞争对手工作,可能导致企业重大利益受损。宁德时代认为,上述离职员工违反了双方签署的《保密和竞业限制协议》,以隐蔽方式进入竞争对手公司,要求索赔100万元违约金。后经福建省宁德市中级人民法院判定,上述多名离职员工违反竞业限制义务,构成违约。

蜂巢能源相关人士向记者表示,公司正准备应诉,“相信法院会有公正判决。”

新老企业“冲撞”加剧

宁德时代和蜂巢能源的主营业务均为动力电池。其中,宁德时代成立于2011年。蜂巢能源的前身是长城汽车动力电池事业部,2018年开始独立运营,凭借无钴电池技术在动力电池行业脱颖而出,目前该公司估值达460亿元。

韩国市场研究机构SNE Research发布的2021年全球动力电池装机量排行榜显示,2021年宁德时代全球装机量达96.7GWh,市场占有率为32.6%,位列全球第一;蜂巢能源装机量增速同

比超过430%,以1%的市场占有率进入全球动力电池领域前十位。

近年来,随着新能源汽车行业快速发展,动力电池企业纷纷寻求产能扩张。仅去年蜂巢能源就发布了7次扩产消息,总投资额达776亿元,并宣称到2025年,全球产能将达600GWh。有消息披露,蜂巢能源已在江苏证监局进行了上市辅导备案,拟于今年登陆科创板。

新能源与智能网联汽车独立研究者

曹广平认为:“动力电池企业竞争的主要目标是扩大市场份额,进而降低成本,同时加强融资,避免资金链断裂,以维持企业存活到新的电池技术突破后,占据一定的市场份额。”

另据悉,宁德时代近期也被负面消息缠身。“宁德时代被美国制裁”“宁德时代与特斯拉谈崩”等消息持续发酵,导致其股价波动。随后宁德时代不得不发布《严正声明》进行辟谣,并表示已向公安机关报案,将追究造谣者的法律责任。

掌握核心新技术、资源是关键

在曹广平看来,目前动力电池行业呈现以产品战、技术战、宣传战、专利战为特征的新竞争态势,主要是受上下游和

环境压力影响所致。上游方面,原材料持续大幅涨价,新能源汽车补贴持续退坡;下游方面,报废电池材料难以循环利用,加剧电池降本难度。

值得注意的是,宁德时代此前还起诉

过竞争对手塔菲尔新能源和中创新航,案由均为专利侵权。去年,塔菲尔新能源被判向宁德时代赔偿2330万元,涉及经济损失和制止侵权等相关费用;中创新航的诉讼案还在审理中。

宁德时代董事长曾毓群日前表示,扩产并不意味着加剧竞争,有创新材料体系、结构体系的产品才值得竞争,公司将始终通过材料创新、结构创

新与极限制造,为客户提供最具性价比的产品。

可以预见的是,随着新能源汽车行业快速发展,动力电池市场化竞争将越来越激烈,保护专利是企业掌握核心技术、应对竞争的有效措施。曹广平表示,未来动力电池行业竞争的关键是掌握核心新技术和核心资源。此外,企业稳健运营和踩准市场发展节奏也很重要。

河北南网首座共享重卡充换电站投运



图片新闻

2月8日,河北南网首座共享重卡充换电站在德龙钢铁有限公司投运。该站由国家电网和德龙钢铁共建,主要包括4台2000千伏安变压器、10套充电设备和2套换电设备,可实现重卡自动换电及多辆重卡同时充电。图为电动重卡驶入换电站进行换电。

成博浩/摄

跨界造车越“热”越需要冷静思考

■ 王旭辉

今年1月,为对冲补贴退坡对企业生产制造成本造成的压力,多家新能源车企调高了车辆售价,但销量仍迎来“开门红”。与此同时,入场者不断增加,索尼、团车、佳能等纷纷宣布造车,5G、大数据等新技术、新材料加快融入汽车行业,新能源汽车持续升温。在各种利好驱动下,业界对今年新能源汽车销量的预计一路上涨,从500万辆、550万辆上涨到600万辆。与此同时,关于“新能源汽车高市值是否存在泡沫”“新能源汽车是否过热”等讨论也此起彼伏。

目前由于新能源汽车技术路线、商业模式等没有完全成型,尤其是智能汽车刚起步,对新入场者而言,行业仍有机会,但这并不意味着入场者均能分一杯羹。其实,近年来高调入场但黯然退出者不在少数,即使一些车企勉强生存下来,也面临各种困难。由此可见,跨界造车并非易事,尤其是对于没有造车经验的互联网、科技公司及盲目跟风者而言,更是困难重重。

一边是寄予厚望的蓝海,另一边是残酷的市场竞争,不入场可能错失发展良机,入场可能因方向不明确、资金不充足、技术不过硬等原因被淘汰,怎么办?笔者认为,跨界造车越“热”之时,企业、资本越要冷静思考。

我国新能源汽车行业经过多年发展,早已过了“跑马圈地”的时代,各细分市场均有头部企业。但毕竟新能源汽车市场竞争激烈,技术更新迭代快速,且规模不断增长,巨大的市场更青睐“有准备”的企业。尤其是与机械制造、电动化赛道相比,在智能网联的竞争中,盲目投资、简单复制没有出路,新入场者要注重差异化优势,研发并推出不可替代的产品,才能满足市场多样化的需求。与传统造车企业相比,新入场者的优势多集中在动力电池和智能网联领域,继续发挥好其在互联网、信息通讯等领域的传统优势,实现“取长补短”,并加强与传统造车企业的合作,再实现“补短”,才能在竞争激烈的市场中立足。

同时,车辆智能化是一个系统工程,各层面的软件、零部件、芯片等要素绝不是车企或一个供应商就可以全部提供。当然,无论车企还是智能化、网联化等各级供应商,谁掌握的关键技术越多,谁就在产品技术和零部件搭配上越有话语权。但需要明确的是,智能汽车刚起步,谋划主导权为时过早,尤其是互联网、科技公司造车需要依靠硬件商的能力,打通壁垒,才能吸纳更多的优质资源,将市场做大。

此外,新能源汽车行业发展也离不开资本的有力支撑。对此,2021年12月召开的中央经济工作会议已明确提出,要正确认识和把握资本的特性和规律,要为资本设置“红绿灯”。持续升温的新能源汽车行业更应如此,只有进一步完善投资准入、合理引导资本,产业链相关企业才能在大变革的背景下茁壮成长,有时间、有能力实现技术快速迭代和产品创新。

新车评



乘联会:新能源汽车涨价不影响销量提升

关注

本报讯 实习记者杨梓报道:2月14日,全国乘用车市场信息联席会发布的今年1月全国乘用车市场分析情况显示,近期随着新能源汽车补贴退坡和锂矿等基础资源价格剧烈上涨,车企将有一定的成本压力,但预计新能源汽车的市场价格不会大幅上涨,车企有能力化解压力,继续保持较快增长。从市场反馈来看,用户对新能源汽车补贴退坡后的价格变化有一定程度的共识和预期。

据了解,受新能源汽车补贴退坡、动力电池原材料价格上涨、芯片短缺等因素影响,2021年底以来,特斯拉、蔚来、小鹏、哪吒、比亚迪、广汽

埃安、飞凡、一汽-大众、上汽大众等多家车企宣布旗下新能源车型涨价,幅度在1000元-21088元不等。

乘联会指出,2021年全国新能源汽车市场火爆,新能源汽车零售达299万辆,同比增长170%。由于终端需求旺盛、产能不足,使得未交车订单充裕,车辆价格微涨不会严重影响整体市场需求。2022年,很多车企均制定了产销提升目标,预计全年新能源乘用车销量将达550万辆左右,实现70%左右的高增长率。

同时,国家政策对新能源汽车的支持力度巨大。由于2022年的补贴技术指标不变及电池与整车集成技术提升,提升电池能量密度、降低百公里电耗等技术指标将获得更大的补贴支持,有利于行业平均技术水平持续提升,并减轻部分车企的投资压力。

乘联会表示,新能源汽车规模效益明显,随着产业规模大幅增长,新能源汽车的固定资产折

旧等成本可以较好地分摊,单车制造成本在指数型成长阶段更易发挥规模优势。如特斯拉等车企公布的财报数据显示,单车毛利达30%的高位,体现了较强的抗成本风险能力,这将为车辆智能制造、技术革新注入新活力。

乘联会指出,电池的成本压力可以通过多种方式化解,如车企可以通过提升电池性能、多元化选择供应商、将供应商开发纳入企业内部交易环节等措施改善成本压力,提高沟通效率。目前超预期发展的4680电池有很大的降本空间。同时,电池行业的投资力度空前。

此外,燃油车的定价体系受到消费品高税收的影响,而新能源汽车没有消费税等税收压力,反而有更多的新能源积分,因此高端新能源汽车的潜在利润丰厚。如比亚迪、广汽埃安等车型的电池容量和高端车差距不大,但价格差别较大,体现了A级车的高性价比。