

以“公平竞争”为名行贸易保护主义之实

# 欧盟拟对中国电动汽车发起反补贴调查暴露私利

■本报记者 姚美娇 王林 林水静

9月13日，欧盟委员会主席冯德莱恩在法国斯特拉斯堡作一年一度“盟情咨文”演讲时，宣布将对对中国电动汽车发起反补贴调查。尽管冯德莱恩反复强调，此举旨在降低风险而非“脱钩”，接下来将与中国进行“深度交流”，但仍引起国际舆论广泛争议。

## 意在保护本土车企

业界人士指出，冯德莱恩此番“激进”说辞，本意是为了保护欧洲当地车企。近年来，中国品牌电动汽车在欧洲市场占有率一路高歌猛进。法国国际广播电台汇编数据显示，今年1至7月，中国电动汽车在欧洲卖出约82万辆，在欧洲新车市场占有率13%。很显然，面对蒸蒸日上的中国新能源汽车行业，汇聚老牌工业国家的欧洲坐不住了。

物美价廉使得中国新能源汽车在欧洲市场非常吃香。据了解，中国电动汽车价格通常比欧洲品牌低20%，目前在欧流行的中国车型包括上汽MG、吉利沃尔沃等。全球领先汽车产业信息及咨询服务供应商安捷特指出，2022年上半年，中国电动汽车每辆平均不到3.2万欧元，而欧洲同型车每辆则平均要价5.6万欧元。

在9月10日刚刚闭幕的慕尼黑国际车展上，中国汽车品牌更是备受关注。来自中国的展商占据半壁江山，无怪乎欧盟官员发出“我们承受不起失去汽车工业后果”的感叹。

“今年的慕尼黑车展俨然成为中国主场。作为全球新能源汽车市场最大的国家，中国具备领先的产业链和成本优势。同时，智能化的自动驾驶水平和丰富的汽车软件也让欧洲车企无法企及。而且，当前某些车型的中国新能源汽车在欧洲的售价是国内的两倍。”北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔对《中国能源报》记者表示。

在中国新能源汽车行业不断推陈出新的背景下，欧洲车企仍深陷转型泥潭。“去年中国新能源汽车出口增长率超过100%，且近半数出口到欧洲市场。而欧洲车企在新能源产业方向上起步较晚，一时半会追不上中国车企。像大众ID系列虽然在欧洲卖得很好，但因为技术水平不高，在中国市场销量达不到预期，竞争力不足。”张翔说。

截至目前，中国在欧洲电动汽车市场份额已经从3年前的近乎零跃升至8%。欧盟委员会指出，这一比例有望在2025年达到15%。

## 各方反对声音众多

综合欧洲媒体报道，此次调查将持续13个月，旨在评估是否对中国电动汽车征收高于欧盟10%标准税率的关税。调查不仅涉及中国自产新能源汽车，还涵盖中国生产的非中国品牌新能源汽车，如特斯拉、雷诺、宝马等。同时，调查着眼于一系列可能存在的“不公平”补贴，从原材料和电池价格，到优惠贷款和土地厂房补贴等。

欧盟委员会表态称，目前调查处于非常早期阶段，将进行细致调研并作出公告，但在此之前，想先和中方洽谈一番。

路透社表示，这将是自10年前欧盟对中国光伏产品发起反倾销调查以来最高调、最引人注目的一次反补贴调查。

此次反补贴调查引发不小争议，即便是欧洲企业，也并不十分支持这一做法。“回顾过去30年，世贸组织推动市场开放和增长，对所有人都有利。”梅赛德斯-奔驰首席执行官康林松表示，“我们不支持‘拆散这个体系’，并将继续推进在中国的投资和布局。”

德国汽车工业协会认为，欧盟应该专注于为欧洲汽车制造商创造条件和机会，包括降低电价、减少官僚主义障碍等。

即便在欧盟内部，对于是否启动反补



资料图

贴调查同样有着诸多反对声音。多数欧盟成员国表现出担忧，质疑此举会作茧自缚，伤及欧洲汽车产业。

欧洲国际经济智库布鲁盖尔研究所分析师西蒙·塔利亚皮耶特拉直言：“我们无法得知最终结果，（反补贴调查）可能会奏效，但欧洲更需要的是积极的行业政策，这才是保持工业、制造业竞争力的关键。”

## 无理打击竞争对手“损人不利己”

“中国电动汽车价格优惠，不是因为巨额补贴。中国新能源汽车补贴从今年开始已经完全退坡。另外中国免购置税政策仅限国内，不涉及出口。免费送牌政策在欧洲也不适用，因此欧盟这一做法毫无道理，与事实存在偏差。”张翔表示。

欧盟中国商会也对欧盟委员会的决定表示高度关切和反对。其在发布的《关于欧

盟宣布对华电动汽车发起反补贴调查的声明》中敦促欧盟客观看待中国电动汽车产业发展，而不是随意动用单边经贸工具来阻止或提高中国电动汽车产品在欧发展和经营成本。

商务部新闻发言人9月14日也在记者会上公开回应称，中方对此表示高度关切和强烈不满。中方认为，欧盟拟采取的调查措施是以“公平竞争”为名保护自身产业之实，是赤裸裸的贸易保护主义行为，将严重扰乱和扭曲包括欧盟在内的全球汽车产业链供应链，并将对中欧经贸关系产生负面影响。

“目前欧洲的新能源补贴力度最大，欧盟决定展开反补贴调查虽然是在以这种形式保护本土车企，阻止、延迟中国汽车进入欧洲市场的进度，但与此同时，国际间贸易往来是相互的，政策一旦出台，中方也一定会采取一系列针对性措施。”

张翔说。

舆论认为，欧盟需要明白，实现低成本电动汽车制造，唯一有效途径是提高自身技术实力，无理打击竞争对手“损人不利己”，无法实现“后来者居上”的意图。“这只能说明欧洲电动汽车缺乏竞争力，短期内无法设计和制造出来更有实力的电动汽车。”汽车行业咨询公司中国汽车洞察创始人及首席执行官涂乐直言不讳。

中信证券研报称，当前中国电动汽车并不以低价为卖点，竞争力来自于技术积累、质量控制、用户体验。当前欧盟对中国电动汽车的潜在政策、落地时间并未明确，其对中国电动汽车产品海外竞争力保持乐观，看好中国车企在出海实践中探索出双赢的模式。

商务部新闻发言人指出，中方将密切关注欧方保护主义倾向和后续行动，坚定维护中国企业的合法权益。

动力电池业务净利润增速放缓倒逼企业寻找新支点——

## 锂电巨头市场重心转向储能

■本报记者 卢奇秀

近期，锂电企业陆续发布上半年业绩报告，包括宁德时代、比亚迪、亿纬锂能、国轩高科在内的锂电头部企业营业收入、业绩均实现不同程度增长。但随着近年产能规划逐步落地，动力电池竞争加剧，多家企业毛利率增幅不及预期，行业红利增速已趋于见顶，甚至出现下行势头。

在此背景下，锂电企业积极寻找新的增长极，市场侧重点向利润更为可观的储能领域转移。

### 毛利率增速不及预期

今年上半年业绩最引人瞩目的，当属宁德时代。宁德时代公告的年中报显示，报告期内实现营业收入1892亿元，同比增长67.52%，净利润207.17亿元，同比增长153.64%，实现日均净赚“1个亿的小目标”。以净利润和营收指标来看，这也是宁德时代近5年来最好看的半年业绩表现。

得益于新能源汽车行业快速发展，动力电池市场需求旺盛。上半年，中创新航实现营业收入约122.95亿元，同比上一年度增长34.1%，净利润约2.66亿元，同比增长60.8%；国轩高科上半年实现营业收入152.39亿元，同比增长76.42%，实现归母净利润2.09亿元，同比增长223.75%；欣旺达上半年实现营业收入222.36亿元，同比增长2.39%，实现归母净利润4.38亿元，同比增长17.86%。

国轩高科方面表示，上半年公司新建产能逐步投产，供货能力进一步加强，客户结构持续优化和改善。同时，公司积极布局锂电池上游产业，提升成本控制能力、降本增效，本期归属于上市公司股东

的净利润大幅增长，扣除非经常性损益后的净利润扭亏为盈。

尽管营业收入增长明显，但毛利率情况却不及预期。上半年，多家企业毛利率同比增速不到1个百分点。比如，中创新航毛利率为9.6%，较上年同期提升0.1%；国轩高科毛利率为15.35%，同比上升0.93%；欣旺达毛利率为14.46%，同比增长0.7%；亿纬锂能动力电池营收121.19亿元，毛利率为14.11%，较上年同期小幅微增0.36%。

### 动力电池行业竞争加剧

究其原因，毛利率增长水平与终端市场缩减不无关系。乘联会数据显示，上半年国内新能源汽车销量为308万辆，增速下降到37.3%，而2021年和2022年同期，增速分别为157.5%和93.4%。新能源汽车市场增速趋于放缓，带动动力电池装车量随之放缓。

与此同时，锂电产业链在经历一轮又一轮的扩产潮之后，新增产能在今年开始集中释放，行业已从过去产能紧缺切入到产能过剩的状态。以宁德时代为例，上半年公司电池系统产能利用率仅为60.5%，较去年同期的81.25%大幅下滑。

为了保持市场占有率，头部企业率先降价。今年年初，宁德时代推出“锂矿返利”计划，向合作车企提供的碳酸锂价格以20万元/吨结算，大幅低于当时超过40万元/吨的市场价。相应地，车企承诺不低于80%的电池采购量来自宁德时代，以此打响了“价格战”第一枪。随后，蜂巢能源推出了10%降价计划，国轩高科、亿纬锂能、欣旺达纷纷跟进降价。今年8月，

动力电池均价已跌破0.6元/瓦时，车用方形三元电芯均价在0.68元/瓦时，磷酸铁锂方形动力电池电芯均价在0.59元/瓦时，均处于历史低位。动力电池企业竞争加剧席卷整个行业。

“动力电池产业链总体处于供过于求的状态。虽然上游碳酸锂价格也在下降，但一些企业并没有掌握锂资源，产品价格几乎压到‘地板价’，企业为了抢占市场，亏本也愿意做。”国内某锂电企业人士说。

业内预计，到2025年，我国动力电池需求量约为1000—1200吉瓦时，目前行业已规划的产能高达4800吉瓦时。可以预见，未来几年，动力电池产能过剩局面还将进一步加剧。

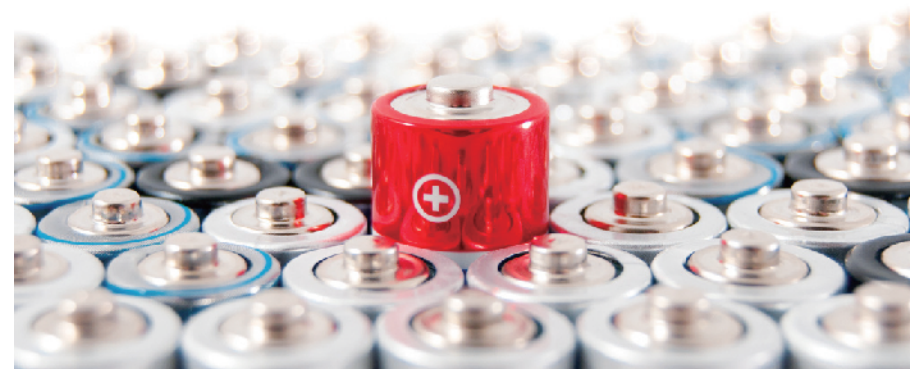
### 储能业务增长态势明显

从各家锂电企业的半年报中可以发现，动力电池业务增速有限，储能成为业绩增长的新支点。

从宁德时代主营业务来看，主要分为动力电池系统、储能电池系统、电池材料及回收、电池矿产资源四大板块。今年上半年，上述四大业务板块营收分别为1394.18亿元、279.85亿元、126.82亿元、28.52亿元，在总营收中的占比分别为73.67%、14.79%、6.7%和1.51%。其中，储能电池系统业绩增速最快，上半年营收同比增长119.73%，毛利率同比增长14.89%，超过动力电池系统5.31%的增速。

今年上半年，欣旺达储能系统实现营业收入3.79亿元，同比增长152.06%，毛利率达16.01%，高于15.49%的电动汽车类电池毛利率；中创新航持续开拓境内外储能系统等市场业务领域，全面覆盖发电侧、电网侧、用户侧各类应用场景，其储能系统产品也在上半年实现了强劲增长，营收达19.17亿元，同比暴增268.1%；上半年国轩高科储能业务收入规模达到41.47亿元，占营收比重达27.21%，同比增长224.33%，储能营收已超去年全年水平。

随着新能源配储政策落地以及电力现货市场逐渐完善，新型储能市场需求快速释放，在欧洲、北美、中国等主要市场需求快速增长带动下，储能电池出货量规模再创新高，行业迎来规模化扩充。对锂电企业而言，储能电池业务作为第二增长曲线的潜质已经显现，当前正是规模迅速扩张的关键期，但其市场集中度还没有动力电池行业那么高，这也就意味着，企业还有很多发展机会。



资料图

## 化工企业积极提升能效

■本报记者 梁沛然

国家发展改革委等部门于近期发布《工业重点领域能效标杆水平和基准水平(2023年版)》(下称《能效水平2023年版》)，进一步明确了炼油、煤化工、煤制甲醇、乙烯等基准和标杆能效水平，并且新增乙二醇、尿素等基准和标杆能效水平。与2021年版的能效标杆水平和基准水平指标相比，《能效水平2023年版》强化了能效指标的约束和引领作用，对于进一步明确的化工产业，原则上应在2025年底前完成技术改造或淘汰退出；而对于新增的化工产业，原则上应在2026年底前完成技术改造或淘汰退出。这也意味着，真正留给化工企业技术改造的时间仅为2—3年。

化工生产属于高能耗行业，其生产过程需要大量能源支持，如电力、燃气等。因此，化工企业的能耗成为制约企业可持续发展的重要因素之一。高能耗不仅会造成企业生产成本增加，还会加重环境压力，增加企业环境治理成本，从而影响企业的竞争力和形象。因此，《能效水平2023年版》要求化工企业积极采取措施，制定节能减排计划，通过技术改造、流程优化、设备更新、管理提升等措施，实现能源利用的最大化和废弃物的最小化。在《能效水平2023年版》中，化工企业能效指标要求范围扩大，新增6个子行业，这也意味着覆盖范围已经较为全面。

有业内人士指出，纳入《能效水平2023年版》的化工行业，都属于大宗化学品行业范围，由于发展时间较长，并且老旧装置占比较大，所以能效水平较低。此次对化工行业范围的重申和扩展，也是对化工产业的进一步梳理，有助于化工行业能效水平的提升。

时间紧任务重，化工行业和企业积极行动，力争在要求时间内完成技改和淘汰任务。

“此前，山东地炼产能占全国地炼总产能的70%，但其中不少企业长期处于布局散乱、各自为战的状态，困守价值链中低端。近年来，在各地大型炼化一体化项目的冲击下，市场空间日益窘迫。2020年底，山东13家产能低于200万吨的炼油企业的炼油装置已拆除完毕，落后产能的淘汰出清为高端化工产业发展腾出了空间。”山东某炼化企业人士说。

煤制甲醇产业的一组数据也表明了化工行业和企业都在未雨绸缪，以应对高标准严要求的技改和淘汰。2022年，全国淘汰甲醇落后产能260万吨左右，近4年来共淘汰落后产能超1000万吨，主要分布在山西、河南等地，其中固定床煤制甲醇工艺装置因技术落后和利润持续不佳等原因淘汰较多。在环保监管力度不断加强和企业资金流转等问题不断凸显的情况下，部分采用小型落后装置的甲醇企业已经退出市场。

“可以看出，对于高能耗化工企业和行业，并非要‘一刀切’限制，而是应该通过淘汰落后产能、升级环境治理加以优化。今后，企业应当依托政策借势发力，为企业发展创造空间和时间。”上述山东某炼化企业人士说。

东方证券分析师倪吉表示，化工行业排放总量有限但强度突出，虽然过程排放的压力较大，且余留时间不多，但提前布局提效和减排的龙头企业，还是具有充足的生存空间和发展主动权。

“未来，对能效低于基准水平的存量项目，各地要明确改造升级和淘汰时间，制定年度改造和淘汰计划，引导企业有序开展节能降碳技术改造或淘汰退出，在规定时间内将能效改造升级到基准水平以上，对于不能按期改造完毕的项目进行淘汰。”上述山东某炼化企业人士说。

另有业内人士呼吁，国内化工企业应当加强工艺研发，综合考虑一次投入成本和长远运行效益的比较，采用先进工艺技术，进一步优化生产工艺和流程设计，避免不必要的能源浪费，从本质上实现节能降碳，进而实现企业可持续发展。