

# 车企争夺电池主控权

## 技术争夺

“电池是未来的核心竞争力”，这是全球最大汽车制造商大众汽车集团的判断。

在2030年战略中，大众汽车集团制定了电池方面的一系列规划。大众汽车集团相关负责人表示，电池技术、充电基础设施和能源服务是集团决胜未来移动出行领域的关键因素。到2030年，电力将成为大众汽车集团的核心竞争力，同时“电池电芯与系统”和“充电与能源”将成为大众汽车集团新技术部门下的两大支柱。

为此，大众汽车集团正提升电池相关竞争力并降低生产工艺的复杂性，同时引入标准电芯，应用于集团旗下各品牌约80%的电动汽车。同时，2030年前，大众汽车集团将携手合作伙伴在欧洲建设年总产能达240GWh的6家超级电池工厂，首批两家工厂将分别坐落于瑞典的谢莱夫特奥和德国的萨尔茨吉特。其中，萨尔茨吉特电池工厂将从2025年开始生产标准电芯。据了解，大众汽车集团标准电芯为方形电芯，可适用于各种化学成分，并能兼容未来产品和生产方面的创新，2023年将进入产品导入阶段。

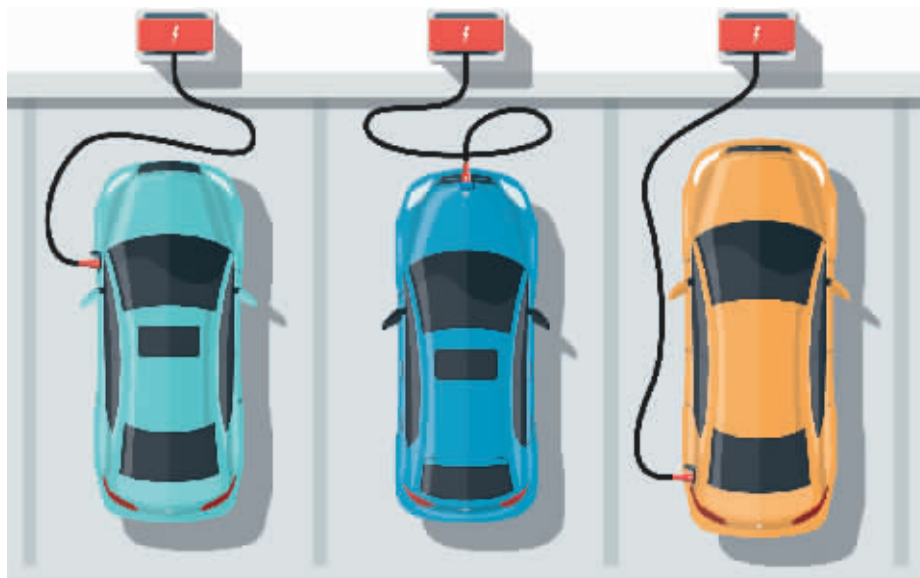
此外，在标准电芯上，大众汽车集团与国轩高科达成战略合作框架协议。协议显示，国轩高科与大众汽车集团将合作开发用于在德国萨尔茨吉特生产的三元标准电芯，进一步探讨合作开发磷酸铁锂电芯，并将在欧洲建设零碳排放工厂，后续将共同开发欧洲其他潜在生产基地，加速实现标准电芯产业化。后期，大众汽车集团还将携手国轩高科在萨尔茨吉特建立全新电池生产中心，涵盖电池技术中心、电芯测试实验室、电芯试点生产线以及电池回收试验工

虽然小鹏汽车董事长何小鹏否认“堵”宁德时代时代的门等电池，但比“芯荒”更为严重的“电池荒”正在上演。在电池供应缺口不断扩大的背景下，各车企相继投身电池制造与核心技术研发领域抢夺主控权。7月13日晚，大众汽车集团发布“2030战略”，其中“引入标准化电芯”成为关注焦点。同时，大众汽车集团在欧洲与合作伙伴建造的6家超级电池工厂，总产能将达240千兆瓦时。

事实上，不仅大众汽车集团，各车企都开始自建电池供应体系，以满足未来大规模生产及激烈市场竞争的需要。其中，特斯拉、通用、比亚迪、广汽等正通过改变电池技术路线降低整车成本，争夺主控权。在电动汽车中，电池既是核心技术又是降成本的关键。对此，车企已不满足于外采，一场针对电池的争夺战已经打响。

## 各车企发力电池策略

- 到2023年将推出具备智能化技术的“标准电芯”，位于欧洲的6家超级电池工厂的总产能将高达240千兆瓦时
- 生产刀片电池
- 发布蜂巢能源动力电池



发布动力电池技术战略“中子星战略”，深度开展动力电池及电芯的自主研发

宣布电芯生产计划，到2022年使自产电芯的年产能达到100GWh

厂，为2025年量产的电芯工厂打下基础。

## 成本优先

大众汽车集团从“拿来主义”到自我研发制造的背后，则来自于成本压力。

为满足欧盟绿色协议，大众汽车集团电

动车辆占比需从30%升至60%。这意味着，大众汽车集团需要更多的电池，同时为保证企业利润，控制电池成本也成为关键。大众汽车集团预测，至2030年，在全部量产车型中，将使电芯成本整体降低30%，其中在入门级车型上将降低高达50%的电池成本。

为实现降低成本目标，大众汽车集团正

寻求电池研发的可能性。此前，在大众汽车集团Power Day上，大众汽车集团方面表示将抛弃目前将电芯组成电池组再放入电池包的行业通行模式，采取将单体电池直接装载到车身架构中的方式，使电池系统成为一体化设计的汽车车身中的一部分。

事实上，不仅是大众汽车集团，随着新

能源汽车保有量的攀升，如何在规模化销售的同时持续降低成本，成为所有车企的目标。去年，通用汽车集团对外展示上汽通用与泛亚汽车技术中心深度参与的通用第三代电动车的核心技术——Ultium电池系统。该系统下，电池和电驱均采用高度模块化设计，只需19种电驱驱动组合即可支持所有电动车产品，并覆盖皮卡、SUV、MPV、轿车等多种车型。通用汽车方面表示，Ultium电池系统将给新能源汽车板块带来较高的规模化效益。

同时，国内车企也在提速电池技术研发速度。其中，比亚迪的刀片电池、广汽的弹匣电池、长城汽车的蜂巢电池等均已亮相。值得注意的是，上述车企采用的技术路径与大众汽车集团采用的均为“无模组”电池包概念。“无模组”电池包将电芯直接集成到电池包，能够提升体积利用率，电池包零部件数量减少40%，从而降低电池包的成本。这意味着，“无模组”电池包正成为众多车企追逐的发展方向。

各车企加码电池研发不仅是技术之争，更是标准之争。相比走过百年的燃油车市场，新能源汽车领域仍处起步阶段，电池技术未形成统一标准，同时目前电池规格及安全性方面也存在差异。而哪家车企推出的标准化电芯及电池包形成规模化，就将有可能成为行业标准参考数据之一，该车企也将掌握后期电池发展的主导权。

中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉表示，从规模成本效益和品质一致性角度考虑，将电池打造成为如发动机一样的标准零部件，并实现电池的智能化，将成为车企共同的技术路线，而车企并不希望宁德时代等供应商占据主动权。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

## “AI四小龙”第一股来了？

“AI四小龙”第一股的身影已经逐渐明晰。据上交所最新消息显示，云从科技集团股份有限公司（以下简称“云从科技”）对外披露了第三轮问询回复答卷，与此同时，公司被迅速安排上会，将在7月20日迎来IPO大考。相比之下，与云从科技竞速“AI四小龙”第一股的旷视科技，公司目前仅对外披露了一轮问询回复。两相比较，云从科技若能成功过会、注册，公司将毫无悬念摘得“AI四小龙”第一股的桂冠。不过，云从科技IPO大考之前，公司应收账款逾期比例高、短期无法盈利等问题仍被监管层追问，而上述问题是否会成为公司闯关路上的障碍目前还不得而知。

## 7月20日上会迎考

IPO排队逾7个月，云从科技将在7月20日迎来上会大考。

根据上交所官网最新发布消息显示，云从科技对外披露了第三轮问询回复意见，与此同时，公司也被披露了上会稿，将在7月20日首发上会，届时公司能否过关，答案也将揭晓。

招股书显示，云从科技是一家提供高效人机协同操作系统和行业解决方案的人工智能企业，公司主要产品及服务按照提供交付内容和业务模式可划分为人机协同操作系统和人工智能解决方案，也被称为“AI四小龙”之一。

纵观云从科技IPO之旅，公司科创板招股书在2020年12月3日获得受理，之后在当月31日进入问询状态。如今排队逾7个月，云从科技将正式迎来上会大考。

据了解，自2020年11月之后，“AI四小龙”依图科技、云从科技、旷视科技接连递交IPO招股书，市场上有关谁将成为“AI四小龙”第一股的讨论不断。一直以来，依图科技都被市场看作是“AI四小龙”第一股最有力的竞争者，公司IPO进程最快。不过，今年7月初，依图科技IPO戛然而止，公司撤单，之后竞速“AI四小龙”第一股的仅剩云从科技、旷视科技。

如今，云从科技已率先被安排上会，并且公司IPO进程远在旷视科技之前，截至目前，

旷视科技仅对外披露了一轮问询回复意见。零壹研究院院长于百程在接受北京商报记者采访时表示，就目前IPO进程来看，旷视科技想要实现弯道超车难度较大，云从科技若能顺利过会、注册生效，无疑将拿下“AI四小龙”第一股的称号。

## 应收账款逾期比例高

在上会之前，云从科技应收账款逾期比例较高等问题遭到了重点追问，而这些问题是否会成为公司IPO的“拦路虎”，目前还不得而知。

数据显示，2018-2020年，云从科技应收账款期末余额分别约为2.23亿元、3.08亿元、5.23亿元，对应逾期金额分别约为1.47亿元、2.33亿元、3.17亿元，逾期比例分别为66.08%、75.5%、67.27%。

针对公司应收账款逾期比例较高等问题，北京商报记者向云从科技董事会办公室发去采访函，对方表示，公司在合同签订过程中，对回款期限进行了书面约定，但在实际业务执行过程中，双方依据各自的资金状况、后续合作等情况，根据公司实际业务执行所需的资金流转情况，导致实际回款周期与合同约定的回款期限不一致，从而导致根据合同书面约定统计的逾期金额比例较高。

另外，云从科技方面对北京商报记者表示，报告期各期末，公司账龄为一年以内的应收账款比例较高，实际发生坏账损失的情况较少，整体信用风险较低。

此外，云从科技董事会办公室相关负责人对北京商报记者指出，由于公司的客户主要为政府、公安、银行、机场以及其他大型企业，通常受到内部审核和付款周期的影响，客户付款周期超过合同约定的回款期限，并不必然对客户的应收账款可回收性产生不利影响。

## 短期内恐无法盈利

净亏损已经成为了AI行业的常态，云

从科技同样面临着短期无法盈利的风险。

人工智能领域专家邓伟强在接受北京商报记者采访时表示，人工智能行业技术研发难度大、研发投入高，为保证持续具有核心竞争力，企业通常需要不断投入研发资金，这让净亏损成为行业常态。数据显示，2018-2020年，云从科技研发费用分别为1.48亿元、4.54亿元、5.78亿元，占各期营业收入的比例分别为30.61%、56.25%和76.59%。

于百程亦表示，云从科技所处人工智能行业一方面面临着商汤科技、旷视科技、依图科技等人工智能企业的竞争，其中既包括核心算法技术实力的比拼，也包括人工智能应用和行业解决方案的较量；另一方面也面临着海康威视等视觉设备厂商推进对产品进行人工智能赋能转型的挑战，该类厂商在硬件研发和供应链方面有着深厚积累，使得新兴人工智能企业需不断寻求差异化优势，整体市场竞争较为激烈。“这就需要云从科技结合技术发展和市场需求确定新技术和产品及解决方案的研发方向，并在研发过程中持续投入大量资金和人员。”于百程如是说。

云从科技方面在接受北京商报记者采访时表示，若公司能成功上市，将继续致力于人机协同操作系统的建设，持续加大研发投入。

数据显示，2018-2020年，云从科技主营业务收入分别为4.83亿元、7.8亿元、7.51亿元；对应实现归属于母公司所有者的净利润分别为-1.81亿元、-1.71亿元、-6.9亿元，尚未实现盈利。截至2020年末，公司合并口径累计未分配利润为-14.35亿元，存在大额未弥补亏损。

北京科技大学副教授岳献芳在接受北京商报记者采访时表示，人工智能行业尚处于发展初期，相关技术及各应用场景的定制化解决方案迭代速度较快，而资本一直都是行业的催化剂，当行业技术成熟时，资本会通过投资带动行业技术快速渗透，未来也会有越来越多的AI企业加入到IPO赛道中。

北京商报记者 董亮 马换

## 面板“双雄”业绩爆发

北京商报讯（记者 石飞月）2021年上半年，我国两大面板厂商都迎来了业绩大丰收。7月14日晚间，TCL科技发布的上半年业绩预告显示，净利润同比增长超700%，而在此前一天，京东方也发布公告称，上半年归母净利润大幅增长超1000%。

TCL科技发布的公告显示，预计上半年实现营收730亿-750亿元，比去年同期增长149%-156%；净利润为91亿-95亿元，同比增长751%-789%；实现归属于上市公司股东的净利润为65亿-69亿元，同比增长438%-471%。

TCL科技表示，在大尺寸业务领域，随着行业集中度提升和供需格局改善，大尺寸产品价格持续上涨；TCL华星t1、t2、t6产线满产满销，t7产能爬坡，大尺寸产品出货面积同比增长约24%。随着自建产能爬坡及外延并购，TCL华星产线布局更加均衡，产品及业务结构持续优化，中高端显示器及商显产品快速上量，大尺寸合计实现营收同比增长超130%，净利润同比增长约14倍，其中二季度实现净利润较一季度环比增长约70%。

作为国内另一面板龙头的京东方，也获得了业绩大丰收。京东方此前一天发布的半年业绩预告显示，预计2021年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为125亿-127亿元，同比大幅增长1001%-1018%。

京东方表示，上半年，公司成熟产线保持满产满销，LCD主流应用市占率继续保持领先，产品结构进一步改善，高端产品占比明显提升，盈利能力持续提升，经营业绩增长显著高于价格涨幅，行业龙头优势进一步体现。

作为国内两大面板龙头，京东方和TCL科技上半年的业绩都获得大丰收，除了各自收购生产线和工厂后的并表原因外，还离不开整体行业的景气上行。

2021年上半年，半导体显示行业持续保持景气度。受益于需求持续旺盛和驱动IC等原材料紧缺造成供给持续紧张，行业呈现供不应求的局面，IT、TV等各类

产品价格均有不同程度的上涨。TrendForce集邦咨询研究显示，预测2021年全年大世代TFT-LCD面板供需比约2%，市场供需处于健康偏紧的状况。

由于市场供不应求，面板价格仍在上涨。面板行业调研机构WitsView发布的6月下旬面板最新报告显示，在电视领域，65英寸液晶显示屏的均价为286美元，55英寸液晶显示屏的均价为227美元，43英寸液晶显示屏的均价为138美元，32英寸液晶显示屏的均价为88美元。与6月上旬报价比，各尺寸电视的液晶显示屏每片涨1-4美元，涨幅在0.73%-1.45%。

值得注意的是，最近20多年以来，面板行业一直处于周期性循环模式，供不应求时价格持续增长，供过于求时价格下行，高高低低，循环往复。

“今年以来，京东方和TCL科技的业绩大涨，无疑是踏上了新一轮液晶面板的新周期。”产业观察人士许意强指出，从过去几十年的发展来看，不只是液晶面板产业，包括当年的显像管电视，如今的液晶电视，其实都存在着周期性的束缚。

那么，随着资源的集中，定价权的增加，京东方和TCL科技能否摆脱面板行业的周期性束缚呢？

北京商报记者就此采访了京东方相关负责人，对方表示以公告为准。

在许意强看来，能否摆脱面板的周期性束缚，取决于企业如何在面板业务之后发展新的业务体系。“单靠面板，包括三星、LG Display都会存在周期性的波动，所以还是要看两家企业在液晶面板之外的新兴业务拓展和突破的能力。比如说，印刷式OLED面板、芯片产业，将自身在液晶面板业务上积累的技术优势，进行有效性辐射和覆盖。”

比如，据京东方介绍，该公司将显示技术与人工智能、大数据等新一代数字技术深度融合，将智慧金融、智慧交通、智慧医疗、智慧零售等创新业务全面铺开，推动物联网创新应用在各个领域落地开花。