

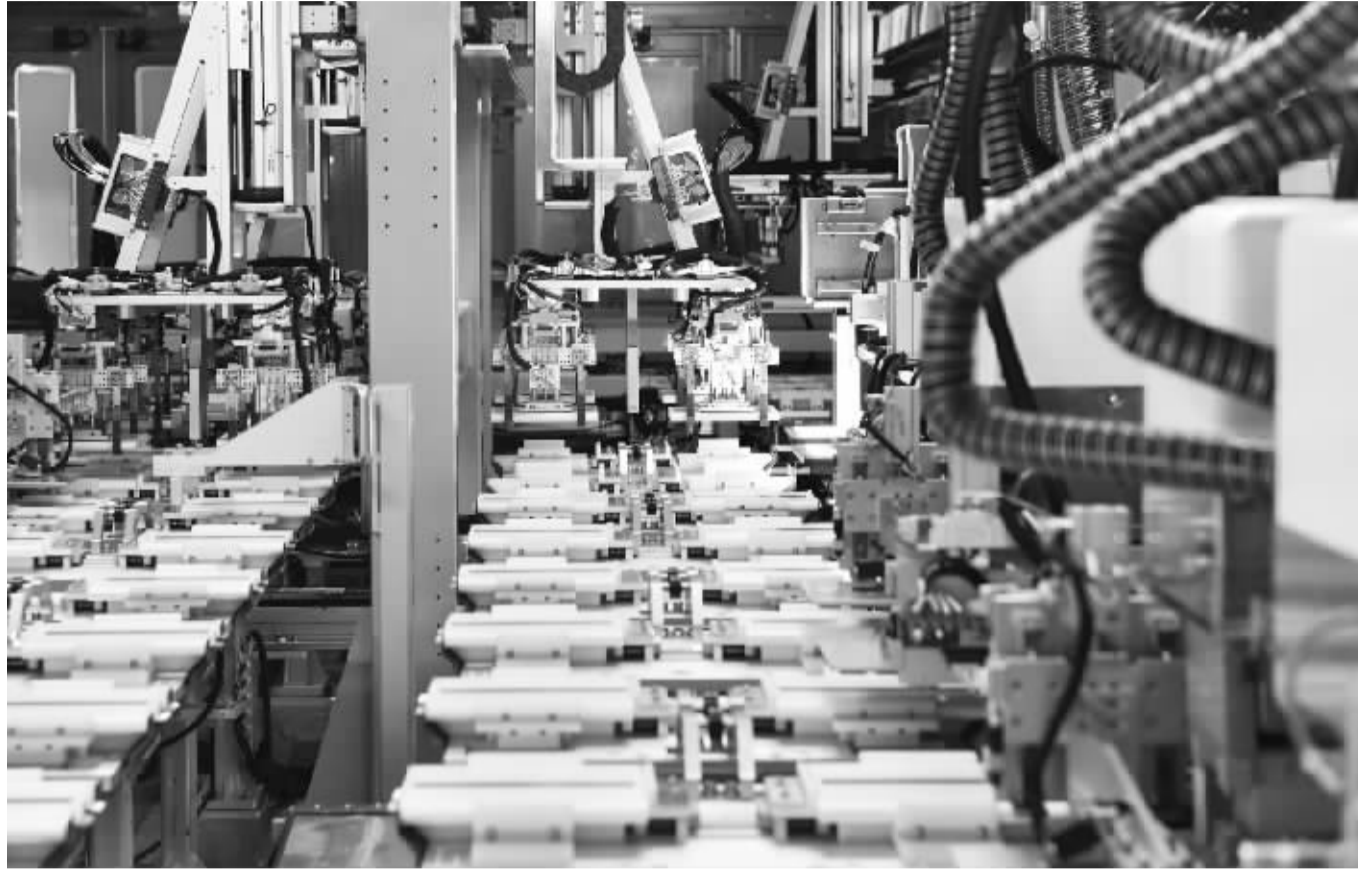
专家热议产业“高标准”发展

储能有望成为动力电池新增长极

9月1日-2日，“2024世界动力电池大会”在宜宾举行。作为新能源汽车的核心部件，动力电池产业迎来高速增长。但在高速增长的背后，动力电池安全问题频发、标准不统一等因素制约行业进一步发展。

专家表示，动力电池产业要迈进“高标准”发展阶段，技术创新和规范化是关键，推动行业降本，进一步提升安全性。另外，储能有望成为下一个行业增长极。

●本报记者 康曦



动力电池电芯装配车间

新华社图文

截至2024年6月底，全国新能源汽车保有量达2472万辆，占汽车总量的7.18%。动力电池作为新能源汽车的核心组成部分，行业发展如火如荼。中国汽车动力电池产业创新联盟官方微博显示，截至2024年6月，动力电池产销量累计分别为2015.1GWh和1789.7GWh，装车量累

计1307.4GWh。

当前，动力电池产业发展面临诸多挑战。长安汽车董事长朱华荣在会上表示：“动力电池面临标准化等难题，主流电芯规格180多种，充电系统19种。种类过多影响生产效率，成本和品质也难以保障。”

近年来，新能源汽车的安全问题备受

关注。其中，动力电池是影响新能源汽车安全性的关键因素。

宁德时代董事长曾毓群表示，动力电池行业迈进“高标准”发展阶段，安全性是行业可持续发展的生命线。“当前，一些动力电池的安全系数远远不够。国内新能源汽车保有量约2500万辆，电芯装载量数十亿个。提升安全性，

重点是电池，标准是关键。一些产品号称安全失效率达到PPM级，即安全失效率为百万分之一，但实际上其安全失效率只有万分之一甚至千分之一的水平。”曾毓群表示，安全性涉及消费者的切身利益，要把安全问题放在首位，共同提高安全标准，建立绝对的安全标准红线。

据中国汽车动力电池产业创新联盟官方微博显示，2024年1-6月，我国国内动力电池产量累计3455GWh，同比增长24.0%；动力电池累计装车量203.3GWh，同比增长33.7%。装车量远低于产量。

专家表示，竞争带来效率和市场活

力。汽车电动化是发展趋势，不能用静态指标测算产能利用率，不能用衡量传统产业的方式看待新兴产业，要为新兴产业发展预留空间。

行业竞争氛围有待改善。朱华荣认为，“在产业转型时期，出现一些问题属

于正常现象。但竞争不能内耗，要以解决用户痛点、创造更大价值为目的。”

动力电池行业下一个增长点备受市场关注。中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长付炳锋表示，当前动力电池技术体系已相对稳定，下一步的增量主要来自海

外市场，以及电动车对燃油车更大规模的替代。在这个过程中，电池能量密度和充电速度的优化至关重要。随着电动汽车保有量增加，电力需求增加将对电网产生影响。储能和车网互动技术将迎来新机遇。另外，退役电池的回收利用将迎来增长。

随着全球能源结构转型和可再生能源广泛应用，新型储能系统在电力调峰、削峰填谷和提高电网稳定性等方面发挥越来越重要的作用。当前，锂离子电池储能仍占新型储能技术的主导地位。

中国科学院院士欧阳明高认为，储能将成为锂电池下一个重点发展领域，需要技术攻坚以解决安全性问题。锂电池应用场景不断扩大，主要得益于性能不断提升和成本持续下降。锂电池在新能源汽车领域已实现大规模应用，在储能领域的应用将大有可为。欧阳明高测算，

在循环寿命为7000次的情况下，锂电池储能的度电成本有望达到0.2元，与抽水蓄能持平。大容量电池是重要发展方向，600Ah及以上的大容量电池可以减少电池数量和相关附件，以规模效应实现降本。但大容量电池在热失控时温度会更高，容易引发正极参与反应。因此，储能系统对电池的安全性、耐久性和品质管控提出了更高要求。

对于储能电池发展前景，亿纬锂能董事长刘金成表示，目前，电池占储能系统总成本的比例为20%左右。未来，储能系

统的降本要靠系统标准化，而非一味依赖电芯价格下降；电芯价格稳定有利于构建健康、可持续的商业生态。行业应聚焦于提升产品性能，如提高循环寿命，而非单纯以低价竞争。对于电池大型化的安全问题，刘金成认为，重点在于连接，提升储能系统安全性的关键在于降低连接数量和提高热管理技术。同时，需要监管部门推出新的安全管理标准，规范设计和生产。此外，通过大数据和人工智能等新技术监测电池状态，也是提升电池安全性的重要手段。

锂电池成本快速下降的阶段已经过去。宁德时代副总裁孟祥峰表示，未来在原材料成本没有大波动的情况下，企业更多要靠技术提升、工艺改善、产业链合作以及新场景开发，进一步挖掘降本潜力。另外，锂电池储能和抽水蓄能处于不同的政策环境，未来应适度调整，以促进公平竞争。

业内人士表示，动力电池产业是全球能源结构转型的重要载体，亦是我国经济高质量发展的重要推动力之一，未来将迎来更加广阔的发展空间。

金九银十旺季来临 新车型密集上市

●本报记者 李媛媛

9月1日，新能源汽车品牌纷纷发布8月交付成绩单。在“以旧换新”等政策助力下，8月多家新能源汽车品牌销量同比稳定增长。其中，理想汽车仍以4.8万辆的交付成绩领跑新势力品牌。

随着车市“金九银十”销售旺季来临，多家车企密集推出新车型，其中SUV成为热门车型，包括问界新M7 Pro、智界R7、极氪7X、阿维塔07等。“传统销售旺季来临，大量新车型上市将助力行业基本面改善。”业内人士表示。

8月交付成绩出炉

8月，理想汽车交付48122辆，环比微降，同比增长37.8%。今年1-8月理想汽车累计交付288103辆。借助零跑C16的上市热销，零跑汽车8月交付30305辆，创新高，同比增长113%，环比增长37%。8月零跑汽车SUV系列交付占比超72%，其中零跑C16交付超8000辆。

8月，蔚来汽车交付20176辆，连续4个月交付超2万辆。全新品牌乐道首款车型乐道L60将于9月上市；极氪汽车交付18015辆，环比增长15%，同比增长46%；小鹏汽车交付14036辆，环比增长26%，同比增长3%。8月30日，小鹏汽车全新子品牌首款车型小

鹏MONA M03在成都车展上开启交付。

自4月开启交付以来，小米SU7备受市场关注。8月小米汽车交付超1万辆，已连续3个月交付突破万辆。小米汽车表示，预计11月提前完成全年10万辆的交付目标。

传统车企方面，8月比亚迪新能源汽车销量达37.31万辆，同比增长36%；上汽集团销售新能源汽车超过8.6万辆；赛力斯的新能源汽车销量达36181辆，同比增长479.55%。

多家新能源汽车品牌推出限时促销活动，有望助推新能源汽车渗透率进一步提升。小米汽车表示，9月1日至30日，下定小米SU7全系车型可享受赠送价值8000元真皮座椅等。

SUV市场角逐激烈

近期，车企密集发布新车型，其中SUV成为热门车型，包括极氪7X、阿维塔07和智界R7、智己LS6等。

8月26日，在鸿蒙智行新品发布会上，问界新M7 Pro正式上市。同时，鸿蒙智行旗下首款轿跑SUV车型智界R7正式亮相。8月30日，极氪发布首款面向主流市场的大五座SUV车型极氪7X，起售价为23.99万元。同日，长安汽车旗下高端品牌阿维塔推出SUV车型阿维塔07。另外，上汽集团旗下的全新智己LS6开启预订，预售价为22.99万元-29.99万元。

值得一提的是，问界新M7 Pro、智界R7、极氪7X、阿维塔07、智己LS6均为SUV

车型，且部分车型在配置和价格方面直接对标热销的特斯拉Model Y。今年四季度，新能源汽车SUV细分市场将迎来激烈角逐。

在成都车展上，蔚来汽车和小鹏汽车的子品牌首款车型也集中亮相。相对于小鹏汽车现有车型，MONA M03的价格进一步下沉，起售价为11.98万元-15.58万元。小鹏MONA M03是一款智能纯电掀背轿跑，目前大定已经突破3万辆。

MONA M03承担着拉动小鹏汽车销量和扭转业绩亏损局面的重任。从目前情况看，MONA M03所处价格带热门车型不少，包括比亚迪旗下多款新车型，其中秦PLUS EV荣耀版售价为10.98万元-13.98万元。

8月30日，比亚迪推出王朝系列全新IP“夏”，首款中大型旗舰MPV夏在成都车展上首发亮相。新车型基于比亚迪新一代插混整车平台打造，预计售价30万元起，将于年内正式上市。

华福证券表示，作为“金九银十”晴雨表的成都国际车展，不仅是车企展示最新产品的重要舞台，也对提振市场信心、释放消费动能意义重大。车市迎来传统销售旺季，大量新车型上市将助力行业基本面持续改善。

发力智能驾驶领域

近期，产业链企业纷纷“抱团”布局智

能驾驶领域，推动技术迭代升级。

日前，长安汽车和赛力斯入股华为旗下引望，均以115亿元获得引望10%股权。“华为在汽车智能化方面具有优势，将引望打造成为汽车产业智能化开放平台，有助于释放华为在智能化领域的优势，助推汽车行业智能化转型升级。”业内人士表示。

专家对中国证券报记者表示：“华为智驾技术较为成熟，在国内具有较强的竞争力，知名度高，消费者的认可度也高。车企入股引望，可以直接搭载华为成熟的智能驾驶技术，减少同质化技术的研发投入。在华为智驾品牌效应的支持下，车企盈利能力有望提升。”

8月27日，比亚迪方程豹与华为在深圳签订智能驾驶合作协议，豹8车型将搭载华为乾崮智驾系统ADS3.0。“借助华为在智能化领域的优势，比亚迪将进一步补齐短板。”华福证券认为。

部分新能源汽车企持续完善智驾技术。8月27日，小鹏汽车发布自研芯片“小鹏图灵”。据悉，其为自动驾驶端到端大模型定制芯片。8月30日，理想汽车宣布OTA 6.2正式推送，持续围绕智能驾驶、智能空间和智能电动领域提升产品性能。理想汽车产品部高级副总裁范皓宇表示：“随着无图NOA发布，理想汽车城市NOA日均里程提升3倍，城市NOA日均活跃度提升8倍。”

硬蛋创新董事长康敬伟：

做芯片应用产业引领者

●本报记者 董添

作为一家芯片应用方案设计和分销服务商，硬蛋创新与全球80余家领先的芯片原厂紧密合作，获得了Xilinx（赛灵思）、Intel（英特尔）等知名原厂认证，拿到了英伟达的芯片代理权。硬蛋创新董事长康敬伟表示，公司拥抱AI技术，用超前的视野与尖端技术服务上下游。

抢抓技术革命机遇

“硬蛋创新上市的时候，互联网+才刚开始。”康敬伟在接受中国证券报记者专访时表示，“抓住技术革命的机遇非常重要，每次技术革命都会重写产业历史。”

2014年，硬蛋创新作为IC元器件自营电商平台在港交所上市，凭借重度垂直策略迅速吸引了数以万计的企业客户。作为互联网+代表企业，公司创新“关键决策人社区+O2O电商”商业模式。

互联网+之势刚起，康敬伟一众创始人就看到了互联网和芯片的发展潜能，迅速将移动互联网技术应用到硬蛋创新的垂直产业中，开创了自己独有的商业模式。“在AI时代，我们要做AI在芯片应用领域的先锋，成为AI算力产业链的核心供应商。”康敬伟表示。

构建新型服务平台

硬蛋是一个创新型技术服务平台，左手涉及上游芯片产业，右手涉及下游制造业。硬蛋创新作为芯片代理商，如何高效连接并赋能上下游？

“公司专注于芯片应用设计和供应链解决方案两大核心产品，并与芯片供应商签署了代理协议，基于芯片开发创新应用方案，将这些方案精准推广给下游客户。我们通过销售芯片获取收益，同时运用AI技术赋能整个业务流程。我们在芯片产业链中发挥关键连接作用。”康敬伟称，“当汽车雷达客户使用非标准语言描述需求时，硬蛋利用自研的行业大模型技术，提取关键信息并生成结构化需求。公司结合自有的方案库，定制化开发设计方案，包括主芯片选型和配套产品推荐，大幅提高了需求匹配的准确性。”

硬蛋还利用行业大模型为下游客户提供高质量的生产计划，并按照需求匹配不同的上游供应商，调整到货时间，确保配套效率等。“硬蛋创新不是纯贸易公司。”康敬伟称，“硬蛋的贸易收入底层逻辑是服务。这些服务基于多年积累的专业数据和行业大模型。AI技术赋能，使得硬蛋可以高效形成方案，提升客户的竞争力。”

打造创新“护城河”

谈及硬蛋创新的优势，康敬伟表示，“我们既有应用层又有行业大模型，融合AI技术，形成商业闭环。AI技术与TO B商业场景结合是我们的独特优势。”

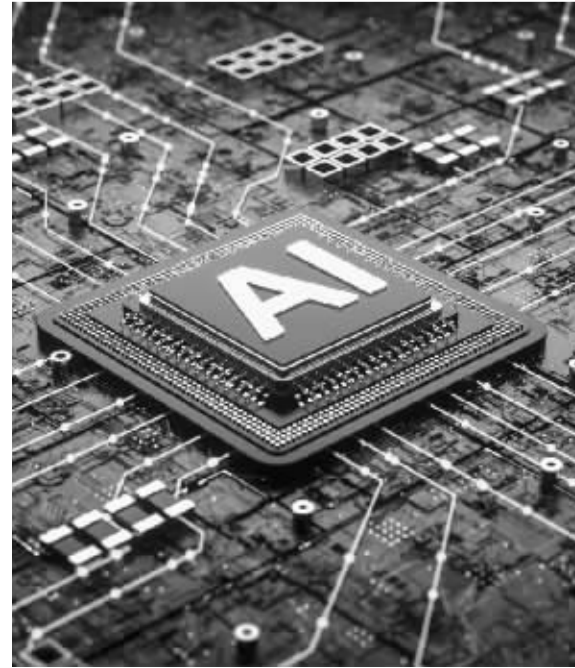
据硬蛋创新统计，硬蛋创新和科通技术每年交易的客户四千余家。多年来，硬蛋服务了数以万计的客户，为各行各业设计方案，积累了大量数据。“硬蛋凭借多年积累的应用方案设计经验，可以在细分领域迅速推出设计方案，在提高效率的同时增强对客户和供应商的影响力。”康敬伟说。

“我们是英伟达的核心代理商，同时国内很多算力中心采用我们的方案。长远看，硬蛋代理业务要覆盖全球50%以上的高端芯片公司。”康敬伟表示，“AI技术、行业数据、客户基础等因素形成了硬蛋的综合优势。”

据公开数据，2023年，硬蛋创新的销售额近90亿元。康敬伟表示，公司今年销售额目标是超过100亿元，AI算力需求带来很多新增业务。未来几年，硬蛋创新目标是每年30%以上的速度成长。

“我们的目标是做一家销售额超过1000亿元的平台公司。”康敬伟说，“目前，进口芯片规模约2万亿元，其中1.2万亿元至1.4万亿元通过代理商直供给厂商，大概6000亿元通过代理商销售。在这6000亿元中，国内有200多家代理商，大概占了2000亿元的代理销售额，剩下的4000亿元通过海外代理商销售。”

如何实现1000亿元销售额？康敬伟透露，“硬蛋拥有丰富的资源，要高效利用这个平台服务数以万计的中小型企业。中国是全球电子制造业中心。目前，国内很多企业开展产品和技术升级，拓展新市场。在客户扩张和布局新赛道的时候，硬蛋可以通过推广新的芯片应用方案切入，构建成长模式。”



视觉中国图片