

投资电池，戴森弯道入局汽车业

本报记者 林安东 综合外媒

据路透社报道，近日，英国家用电器制造商戴森宣布，将在技术和产品开发方面额外投资36亿美元，进军电池、人工智能和机器人等领域，令其产品组合在2025年之前增加一倍。值得注意的是，这一投资规模超过了戴森在过去6年间所投入的33亿美元产品研发总额。



图片来源：Dyson

固态电池的未来难以估计

基于高能量密度、高安全性等优势，固态电池被认为是下一代电动车电池的最佳选项。除了戴森，其他想要争夺纯电动车市场的车企也在进行固态电池的研发。

据《纽约时报》报道，2018年，雷诺-日产-三菱联盟曾向电池公司 Ionic Materials 投资6500万美元，以开发电池新技术，目标是到2025年让联盟生产的电动车用上固态电池。丰田打算在2022年售实全固态电池汽车。宝马也曾于2017年宣布，与美国电池技术公司 Solid Power 合作着力研发下一代固态电池技术，希望此举能将电池的能量密度提升两到三倍。

跨界者的挑战

除了戴森，跨界玩家也越来越多，而且都是选择通过零部件或者软件等“弯道入局”的方式。11月15日，格力公司表示，将与相关汽车企业合作，切入新能源汽车产业链，进军储能以及电池制造领域。此外，华为于近日再度强调了“不造车”的理念，并继续聚焦 ICT 技术，致力于成为智能网联汽车的增量部件供应商。不过，有意思的是，华为的这份声明加上了有效期，为期三年。

《福布斯》认为，对于跨界企业而言，尽管零部件产业链的生存空间比造车更为宽松，但来自传统零部件巨头的挤压依然存在。博

此外，如宁德时代、三星等电池企业，以及其他固态电池初创企业都在全力冲刺，希望能在固态电池领域抢占先机，赢得市场份额。

《华尔街日报》指出，虽然固态电池的优势很多，但想要实现商业化并没有那么容易。成本过高是固态电池的“软肋”。业界有不少人认为，固态电池是一个很难以实现商业化的花瓶技术。比如，特斯拉创始人埃隆·马斯克就曾公开表示：“固态电池距离技术成熟还需要一段时间，不足以改变特斯拉的战略。”固态电池和锂电池，究竟谁才是未来的主流？最终还是得由市场来检验。

世、大陆等传统零部件巨头在汽车供应链中仍处于绝对的优势地位。而在动力电池这一细分领域，也同样有着“寡头效应”。市场追踪机构 SNE Research 的数据显示，今年1-9月，宁德时代、LG化学和松下这三家电池企业在汽车动力电池市场的占有率已经达到67.2%。戴森、格力等新玩家想要杀入动力电池市场，分一杯羹，恐怕并非易事。

《福布斯》指出，汽车零部件的竞争也是技术和成本的竞争。汽车行业今后将吸引更多的跨界企业入局。但新玩家能在汽车领域分得多少红利？目前仍是未知数。

日本计划2025年禁售燃油车，方案或效法加州

日本计划在2025年之前禁止销售传统燃油汽车，彻底转向混合动力或纯电动车型。就在今年10月，日本首相菅义伟曾对外承诺，到2050年，日本将把碳排放量降低至零。此举让日本成为G7（七国集团）中第二个公布逐步淘汰汽油车和柴油车最后期限的国家。

日本政府的表态意味着，日本汽车制造商，尤其是丰田等拥有更多研发资源的大型车企，未来在电气化转型方面将有更大的技术和研发空间，而相关车型的竞争也将在新一轮的比拼中渐趋于白热化。截至目前，汽车尾气占日本二氧化碳排放量的近20%，是该国解决碳排放问题的重中之重。目前，日本经济产业省正着手讨论关于引



进温室气体排放限额交易制度的方案，以倒逼制造商制订更高标准的电气化车型销售比例目标。

日本即将推出的这一新政，其灵感来源于美国加利福尼亚州。在那里，销售电气化车型比率不达标的车企可以从完成目标的企业那里购买排放额度，不能达标的将面临罚款。就拿特斯拉来说，碳排放配额的销售已成为该公司最大的收益来源之一，在今年7-9月期间，就因此获得了3.97亿美元的销售利润。

甩卖自动驾驶业务后，Uber 出售飞行出租车业务

近日，共享出行巨头 Uber 宣布将其自动驾驶技术部门 Uber ATG 卖给同样是共享出行公司的 Aurora Innovation。Aurora 以40亿美元将 Uber 手中的自动驾驶王牌收入囊中。据悉，收购将于2021年第一季度完成。此外，Uber 的飞行出租车业务 Uber Elevate 也被加州一家开发全电动垂直起降客机的公司 Joby Aviation 收购。

Uber 创始人 Travis 曾经对自动驾驶热情高涨，认为它是属于未来的交通方式。在 Uber 的招股书中，自动驾驶被提及了100多次，其份量之重可见一斑。2019年4月，当软银、电装和丰田入股时，ATG 的估值更是达到了72.5亿美元。

现在，Uber 却以40亿美元将其“甩卖”，目



的很明显，为了盈利。剥离自动驾驶和 Uber Elevate 将为 Uber 节省数亿美元。

早在去年，Uber 股票在发行当日跌破发行价时，这家科技公司似乎就错过了借 IPO 发行可迎来的里程碑胜利，其后的表现不佳也让市场热情受挫。再加上监管方、消费者以及出租车司机之间的分歧，也是导致其巨额亏损的重要原因。在2020年，Uber 一直在努力遏制其叫车业务的亏损。直到如今，Uber 为了盈利，不得不通过出售副业来节约成本。

弯道人局

一年前，戴森宣布放弃电动车项目。“虽然我们在整个研发过程中竭尽全力，但是我们依然没有找到一个将其商业化的方法。”戴森创始人詹姆斯·戴森在发给员工的一封电子邮件中写道。简而言之，尽管戴森已经研发了一款很棒的汽车，但是无法从中获得盈利。

不过，戴森从这个项目中收获了很多，比如大量关于汽车行业的研发经验和专业知识，这些很快就被投入到了其他领域的研究和发展中。此前，戴森研发的原型车是一辆七座 SUV，续航里程可达到600英里（约966公里），0-100km/h 加速仅需4.8秒。高续航里程是戴森的优势之一，加上戴森在电动机方面的专业积累，这些被认为是一个新的商业机会。所以戴森选择用“电池”来弯道入场。

当时，在造车新势力中，戴森是为数不多选择自主研发电池的玩家。2015年3月，戴森发起了第一笔外部投资：向固态电池创业公司 Sakti3 注资1500万美元。7个月后，戴森再度斥资9000万美元收购了 Sakti3 的剩余股权，并宣布将投入10亿美元建设固态电池工厂。除了 Sakti3，戴森内部还培养了另一支电化学团队，这支队伍自2010年以来，一直致力于固态电池的商业化。与现在使用的主流三元锂电池不同，固态电池

的能量密度更高，并且不易燃、不易漏，安全性更佳，完美符合车载电池的需求。

据戴森透露，Sakti3 的固态电池能够做到550Wh/kg 的超高能量密度，与三元锂电池的能量密度最高为300Wh/kg 左右相比，提升了近一倍。如此一来，可以让纯电动车的续航里程从主流的400-500公里提升到700公里以上。

“尽管我们放弃了汽车项目，但戴森可以为其他车企提供固态电池，在汽车行业站稳脚跟。”此举也是出于对电动车市场现状进行深入调研而做出的决定。戴森于日前表示，与特斯拉相比，戴森的续航能力是其决定性优势之一。我们经过研究发现，在市场中，只有能提供长续航的车型才会被消费者接受。

《华尔街日报》指出，近几年，戴森陆续推出吹风机、空气净化器、照明设备以及扫地机器人等产品，获得了不少好评。但随着越来越多的其他厂商推出更高性价比的产品，戴森的市场优势明显减弱，因此，后者扩充产品类别，进入全新领域也是必然之举。对于戴森而言，如果能够在固态电池领域实现突破，无论是重启电动车计划还是转型成为车企供应商，其都将是受益者。不过就目前来看，只有投资固态电池领域才能帮助戴森争取商业利益最大化。