

## 宁德时代的痛

不得不说的是,宁德时代正在经历一场阵痛。然而,这样一场阵痛对于每一个企业来讲都是必然的。我们看到,以往叱咤风云的互联网行业依然没有逃过历史的周期率,经历了早期的野蛮生长之后,现在同样正在经历着阵痛。相对于互联网玩家经历了早期的躺赚和收割之后,再进入到阵痛期,宁德时代正在经历这样一场阵痛似乎来得稍早了一些。

因为无论从哪个方面来看,衍生于新能源市场的宁德时代都将会有很长一段时间的红利期,然而,事情却并不这么简单。在竞争对手的觊觎下,在曾经合作客户的清醒下,宁德时代正在经历一场远比它所预料的时间点来得要早的阵痛期。最近,宁德时代在资本市场的表现,正是它正在经历这样一场阵痛期的突出体现。

尽管宁德时代针对最近资本市场的表现进行了解释和澄清,但是,我们依然需要从这样一个事件当中看到宁德时代正在经历的以及未来将要经历的。只有这样,我们才能真正把握宁德时代以及其所处的新能源行业的发展现状,并且为未来的发展寻找到某些启示。

宁德时代,新能源时代的佼佼者

不可否认的是,宁德时代的确是新能源时代的佼佼者。它不仅仅只是在中国的新能源市场上,纵然是将宁德时代放置在全球范围内,它都可以有一席之地。宁德时代之所以会取得如此大的成就,除了和它押对了新能源市场的赛道之外,还与它在电池技术上的研发、市场份额上的领先等诸多方面有着莫大的关联。

不得不说的是,宁德时代是新能源时代的佼佼者。现在,在新能源市场上,诸多新能源汽车品牌都是宁德时代的客户,都在使用宁德时代的电池。宁德时代之所以会有如此大的市场份额,除了和它的技术领先有关之外,我认为,更多的原因在于它压准了新能源汽车的赛道,并且在这样一个赛道上长期不断地深耕。

现在,但凡是我们谈及新能源电池,就必然会谈及宁德时代,但凡是一个新能源汽车的制造商都会将宁德时代的电池看成是

选项之一。宁德时代正在用自己的实际行动证明,押对了赛道,并且不断地通过技术创新,才能真正把握行业发展的风口。

宁德时代,仅仅是一家能源提供商

正如上文所说的那样,宁德时代凭借着先发优势,占据了新能源市场上的一席之地,并且这样的市场地位是其他厂商无法取代的。同时,我们还要看到的是宁德时代仅仅是一家能源提供商而已。笔者认为,对于新能源赛道的关注成就了宁德时代,同样将宁德时代带入了新的发展困境之中。

从某种程度上来讲,宁德时代之所以会经历目前这样的困境,从很大程度上来讲,同它仅仅是一家能源提供商有着莫大的关系。的确,新能源,特别是有别于石化能源的电池能源的确是未来相当长的一段时间内的风口,但是,我们同样要看到的是,能源本身对于任何一个行业来讲都是核心中的核心,对于汽车行业来讲,同样如此。

在大型的车企并未投身入局之前,宁德时代是可以借助先发优势获得一定的增长的,但是,我们同样要看到的是,等到越来越多的车企将关注的焦点聚焦新能源市场,特别是新能源汽车市场,仅仅只是依靠「独一份」的发展模式越来越受到限制。

另外,电池对于车企来讲,是一个核心部件,正如石化时代的发动机一样,它是每一家车企真正彰显自身市场地位的重中之重。对于这样一个如此重要,如此核心的存在,任何一家车企都不会选择外包的,他们要么自己去,要么自己去投资。因此,对于宁德时代这样的企业来讲,更多地扮演的角色是为那些中部以及腰部的车企提供电池,对于那些有研发能力的车企来讲,它们必然会选择自己研发电池。

正所谓,成也电池,败也电池。电池的核心战略成就了宁德时代,让它在新能源汽车发展的早期享受到了发展的红利,但是,等到早期的发展红利期已过。特别是等到越来越多的车企开始投身到新能源市场当中,我们将会看到的是宁德时代的以往老客户的倒戈,转而选择自研,亦或者是投资自己的电池生产线。

因此,宁德时代对于电池的专注,成就

了它,同样让它带入了一个相对狭隘的发展境地里。当越来越多的玩家投身到电池领域,当越来越多的车企开始选择自己研发电池生产线的时候,宁德时代必然会经历一场阵痛期。

宁德时代,正在进入新周期

正如文章开头所讲的那样,宁德时代正在经历一场与它这个年纪并不相符的阵痛期。要知道,互联网行业是发展了很多年之后,才经历这样的阵痛期的。但是,对于宁德时代来讲,短短的几年之内,它就经历了这样的阵痛期。

如果一定要为宁德时代正在经历的这样一个阵痛期做一个总结的话,笔者认为,它用极短的时间内获得了造车运动发展带来的红利,这其实与互联网时代的野蛮生长期有着某些相似之处的。经历了这样一个早期的收割红利期和野蛮生长期之后,宁德时代其实正在进入到一个全新的发展周期。

在这样一个全新的发展周期里,宁德时代已经不能再按照以往的发展模式来前进了,它需要抛弃造车运动兴起时的发展模式和方法,选择一种全新的发展模式和方法。如果一定要为宁德时代找到一个应对新周期的正确的方式和方法的话,技术的迭代升级,技术的提升与进化,才是关键所在。

试想一下,如果宁德时代能够在电池领域有技术的突破,能够进一步提升电池的利用效率,能够进一步提升电池的利润空间,那么,宁德时代就能够在众多电池厂商和车企的联合围猎下获得突围。所以,透过宁德时代正在经历的这样一个阵痛期,我们需要更多地看到的是宁德时代正在进入到发展的新周期。

找到应对这样一个新周期的正确的方式和方法,而不是继续延续以往传统的发展模式和方法,才是保证宁德时代可以在围猎里突围的关键所在。笔者相信,有了宁德时代的先发优势,再加上其长期以来的技术积淀,宁德时代可以在这样的困境下获得突围,绝对不是一个问题。

宁德时代,仅仅只是一个缩影

俗话说,树大招风。宁德时代在新能源市场的地位,注定了它的一举一动都会受到

外界的诸多关注。因此,我们在看待宁德时代最近发生的这些事情的时候,并不仅仅只是应该将关注的焦点聚焦在宁德时代本身,而是需要更多地将关注的焦点放置于更加广阔的新能源市场,特别是放置于宁德时代之外的其他电池提供商的身上。

同外界仅仅只是将宁德时代遭遇的局限与宁德时代本身,甚至将其看成是宁德时代自身发展模式存在问题的观点不同,笔者认为,宁德时代目前正在遭遇到的阵痛期,其实是当下电池行业的一个缩影。

现在的电池行业正在经历一场相当严苛的竞争,很多的电池厂商正在用压薄利润,正在用规模效率的方式来获得增长。以电池为代表的新能源市场业已从一片蓝海,变成了一片红海。未来,我们还将会看到更多以宁德时代为代表的电池厂商出现类似的问题。

这是以电池为代表的新能源行业的竞争开始进入到白热化的发展阶段的表现。笔者认为,并不仅仅只是宁德时代,其他的新能源厂商同样正在经历这样的问题。从另外一个侧面,我们可以非常明显地看出,以电池为代表的新能源行业正在进入到一种深度洗牌期。有了这样的洗牌之后,新能源行业的发展才能进入到新的发展阶段。正是因为如此,我们在看待宁德时代的问题上,并不应该仅仅只是将这件事情归结为宁德时代本身,而是应当将这个事件放置于广阔的新能源市场。

宁德时代正在经历的这场「风雪」,比预期的来得更早了一些。这说明新能源市场正在从早期的红利期进入到贴身肉搏的发展阶段,宁德时代在资本市场的表现是一场电池生产商与车企共同围猎的结果。我想,对于新能源市场来讲,特别是对于宁德时代而言,它所经历的这样一场阵痛期,是必然的,也是必须的。只有经历了这样一个阶段的发展之后,宁德时代才能跳出传统的发展周期率,以一种更为前瞻性的方式和方法来应对新能源市场的风险和挑战。没有风雨,怎会见彩虹,没有经历痛,哪会有领悟。我相信,经历了这样的洗礼之后,宁德时代未来的发展步伐,一定会越来越稳健。

## 有人眼红了,库克9900万美元薪酬方案要被否了吗?



众所周知,蒂姆·库克在苹果公司做得非常成功,虽然创新不够,但是苹果的市值站上了30000亿美元的市场巅峰确实是前无古人的,这也是库克最大的功绩。在创新上没有新的突破,在乔布斯之后也一直被市场诟病苹果缺乏了特立独行的创新风格和领军气质。不过,在怎么赚钱方面,库克无疑是非常成功的。把苹果公司的市值不断地带到巅峰是库克的能力,当然,库克也从苹果公司获得了不菲的回报。

不仅仅是薪酬高企,每年的股票期权的奖励也让他成为全球独一无二的职业经理人。加上股票和分红的奖励,库克在苹果公司一年可以赚几亿美金。这是实实在在的回报。而且,库克在苹果的薪酬也在不断地向上调整。

近期,有投资人建议股东们否决库克提出的9900万美元的薪酬方案。机构股东服务部周三告诉其客户,建议对库克的薪酬和奖金方案投反对票。有媒体披露,在2021年给予库克的股票奖励时存在“重大关切”,这是自2011年以来首席执行官的第一次。在2021年,库克获得了价值8200万美元的股票。这位高管的薪酬方案还包括630630美元的个人保安费用和712488美元的私人飞机补贴。这一数额“大大超过”同类公司给予的奖励。

有意思的是,苹果公司董事会已经建议股东批准库克的薪酬方案,股东们通常会遵循董事会的建议,这使得投资者咨询小组给客户的信能起多大的作用几乎是可以被忽

略不计的。库克的薪酬方案被通过的可能性还是非常大的。毕竟其把苹果的市值不断地推高,也得到了市场的认可。苹果的年度股东大会定于3月4日星期五线上举行。

目前市场对于苹果的预期主要来自三个方面:其一是苹果预计在2022年会率先推出自己的AR硬件设备,这也是被库克非常看好的一个未来,虽然苹果公司避而不谈元宇宙概念,但AR设备的推出,无疑是迈入元宇宙市场的第一步,是一种新的开始,更是尝试。曾经,知名的分析家郭明錤还表示,未来十年苹果公司的AR终端设备将取代iPhone在市场的地位,成为下一个风口的顶尖产品。虽然库克不谈元宇宙,但是对于AR设备,虚拟现实市场的延伸和应用场景的重新搭建还是充满信心的,这也被外界解读为苹果下一个市场发展的拳头产品之一。

其二是2022年苹果将推出新一代的iPhone 14系列产品。当然,在过几天的3月初会推出新一代iPhone SE,这是苹果的廉价版5G iPhone手机,目的是抢占中低端市场

份额。同时iPad Pro、新一代iMac Pro、新一代iPad Air 5等等都会亮相,在当前市场上还是拥有一定的竞争力的。

其三是苹果公司的Apple Car战略的逐渐落地。虽然还搞不清苹果公司未来究竟是自己造车,还是和别的汽车厂家合作,亦或者推出自己的真正拥有技术优势的自动驾驶汽车。总之,苹果公司进入智能汽车领域的理想已经树立,未来就看如何落地了。因为有强烈的市场预期,因此也被资本市场当作一个长期的故事可以一直讲下去,有预期总比看不到前景好一些。尤其是特斯拉的成功更让投资人对于苹果未来造车的前景充满了期待。

这些计划的落地预计都会在库克在任时得到实施。市场也期待库克能够给苹果公司带来更多的成就,尤其是在公司市值方面能够再上一层楼。在这样的预期下,董事会和股东大会通过对库克的薪酬奖励的概率自然也是非常大的。预计2022年,库克依旧可以从苹果公司获得丰盈的回报。

## 美林贷款

Marion Mortgage LLC

诚实 敬 业  
经 验 丰 富  
客 户 至 上

NMLS#176854

Yue(Jill)Zhou NMLS#281400 Sr.Loan Officer 571-432-5811(C) jzhou@marionmortgage.com

Jia Yu NMLS # 2017104 loan officer 571-207-5811(C) jia@marionmortgage.com

Mark Shankle NMLS #1047216 loan officer 703-424-0750 (C)

Triet Le NMLS #2094471 loan officer 571-249-3321(C)

Ha Chu Processor 540-208-8006(C)

黄捷博士 Jayie (Jenni) Rowe NMLS#177851 President 571-934-8000(C) jrowe@marionmortgage.com

Tel: 703-830-6680(O) 703-830-6681(O) Fax: 703-830-6682

地址: 14637 Lee Highway, #103 Centreville, VA 20121

http://www.marionmortgage.com

MC-2854 NMLS ID #176854  
MB 11096 www.nmlsconsumeraccess.org

5-106