

吉利子公司起诉欣旺达索赔23亿元

新能源汽车供应链迎来“世纪对决”？

12月26日，一则诉讼公告让本就硝烟弥漫的新能源汽车行业再掀波澜。欣旺达公告称，其子公司欣旺达动力收到法院传票，吉利旗下极氪品牌关联企业——威睿电动汽车技术(宁波)有限公司(下称“威睿动力”)以“电芯质量问题”起诉索赔23.14亿元，涉案核心直指2021—2023年供应的极氪001 WE86车型电芯问题。

这一天价索赔不仅相当于欣旺达两年的归母净利润，更将昔日紧密合作的伙伴推向对立面。尽管案件尚未开庭审理，但截至12月30日，欣旺达股价已从固态电池研发利好时的37.9元/股跌至27.19元/股，市值大幅缩水。欣旺达方面在公开渠道回应称生产经营正常，正积极筹备应诉材料，诉讼对公司利润的最终影响需以法院生效判决为准。

■新快报记者 刘佳淇



■本版制图/廖木兴

多重博弈下的决裂 起诉时机暗藏深意

针对该起诉讼，广东济方律师事务所杨晓栋律师告诉记者，从整个事件来看，极氪选择2025年末起诉并非偶然，而是多重因素叠加的必然结果，也可以判断其符合时间线的发展。

从面上看，首要原因是用户问题集中爆发与损失核算完成。涉事的极氪001 WE86版，累计销量超8万辆，其中相当部分搭载了欣旺达电芯，2024年进入使用关键期后，车主普遍反馈，这批极氪001车型出现充电速度骤降、电压不稳、电池容量衰减、续航虚标等问题。

为平息用户不满，极氪于2024年12月启动“冬季关爱活动”，为检测异常车辆免费更换电池包，部分车型升级为宁德时代5C快充电芯。据行业测算，单台电池包更换成本约15万元，此次23.14亿元索赔正是终端更换成本、品牌声誉修复费用的综合核算，经过近一年的大规模更换，损失规模已完全锁定，为诉讼提供了坚实的成本依据。

然而，结合业界的分析，这一起诉讼更深层的推手是吉利的供应链战略重构。2025年4月，吉利整合内部电池业务成立吉曜通行，明确未来80%电池供应将集中于自主品牌与宁德时代，仅预留20%份额给其他供应商。此时与欣旺达通过诉讼切割，既不会影响当前产能保障，又能为新供应链体系铺路。

同时值得注意的是，欣旺达动力正处于冲刺“H+A”双平台上市的关键期，2023—2024年累计亏损超34亿元，诉讼带来的财务压力与声誉冲击，无疑精准击中其资本运作的“软肋”，形成战略与资本的双重施压。

显然，叠加吉利的战略调整与欣旺达的上市冲刺节点，让这场诉讼成为折射行业深层矛盾的“照妖镜”，也折射出新能源供应链的信任与规则正面临前所未有的考验。

23亿索赔底气何在？律师解构吉利三重证据逻辑

杨晓栋律师分析，从行业惯例与公开信息推测，吉利系发起大额索赔大概率已掌握关键依据，潜在证据链具备一定完整性，而非盲目维权。

其一，终端运行数据构建基础支撑。极氪在“冬季关爱活动”公告中明确提及，通过全面系统检测发现部分长行驶里程车辆存在充电速度变慢、容量衰减曲线异常等情形。依托新能源汽车企的数据采集能力，极氪可通过车辆后台系统，收集涉案车辆电芯的电压、内阻、衰减曲线等实时运行数据，这些数字化记录能追溯电芯从交付到使用的性能变化，为印证“衰减异常存在批次性”提供基础支撑。

其二，第三方检测提供技术佐证。按照行业处理质量纠纷的常规操作，极氪大概率已委托第三方权威机构对更换的旧电池包进行拆解检测。从车主

反馈的共性问题来看，检测结果有望指向电芯一致性差、热稳定性不足等潜在缺陷，这类问题与充电慢、续航异常存在直接因果关系，若检测报告属实将成为核心技术证据，不过目前该报告尚未公开披露。

其三，大规模免费更换构成事实参照。极氪主动启动全覆盖式免费换电池服务，即便未达质保标准仍全额兜底，这一面向终端的补救行为，客观上构成了对“车辆存在使用异常”的间接认可。虽非直接的质量缺陷认定证据，但能显著增强索赔诉求的合理性与可信度。

此外，吉利在大额诉讼领域的过往表现提供了旁证。2023年，吉利曾以21亿元标的起诉威马汽车侵权，最终胜诉获赔6.4亿元，这一案例显示其发起大额诉讼前通常会进行充分的证据固定与法律论证，而非贸然行动。

行业洗牌信号？专家预判供应链治理升级

作为国内第六大动力电池供应商，欣旺达2025年1—11月装车量达21.8GWh，市场份额3.25%，合作客户涵盖理想、东风、上汽、小米等主流车企，其中与理想汽车已成立合资公司推进自研电池项目。

此次诉讼已引发供应链连锁震荡，中山大学岭南学院经济学教授林江认为，这一案件或将推动行业规则深度重构。林江指出，此次是国内动力电池领域罕见的“整车体系向上游电芯厂发起的大额诉讼”，起诉主体是吉利体系核心电池平台公司，指控对象直指电芯层面质量缺陷，而非电池包装问题。这意味着整车厂开始通过司法手段，将“电池质量责任”从系统级进一步施压到电芯制造端，也标志着“电芯寿命衰减或一致性问题”可能构成重大违约责任。

“这对行业释放出两大关键信号。”林江强调，一是“只要不起火就算合格”的时代正在结束，电芯的长期耐久性、一致性、真实使用场景表现将成为法律

与合同层面的核心指标；二是推动电池供应链从“规模优先”转向“质量可追责”。结合今年8月15日生效的锂电池CCC认证新规，电池需加刻“电子身份证”实现终身溯源，300次快充循环后短路测试等要求已落地，行业正从标准到司法全面强化质量管控。

对于其他采用欣旺达电芯的车企是否带来影响，在林江看来，影响将分三个层面显现：短期不会引发大规模波动，但车企会显著提高产品检测与合同审查力度；中期来看，新项目导入将更谨慎，部分车企已偏向选择宁德时代等头部供应商，在用车企会加强电池健康度抽检并完善延保预案，合同条款将强化质量责任穿透，衰减指标绑定赔付等内容；长期影响则取决于诉讼结果，若法院认定电芯存在系统性质量缺陷且归责于制造方，欣旺达的行业扩张将受显著限制，电池企业的产业竞争门槛将整体抬高。

一周人物



● 零跑科技创始人、董事长、CEO朱江明

“我们找到了造车的感觉”

12月28日，零跑汽车创立十周年发布会在杭州举行，零跑科技创始人、董事长、CEO朱江明在回顾品牌十年发展时提到：“零跑十年，我们找到了造车的感觉。”这句凝练的话语，是这家新势力车企在新能源赛道深耕十载后的阶段性总结。

2015年，朱江明跨界入局造车，确立“全域自研”核心路线，初创团队以研发人员为主体搭建。十年间，零跑从首款车型S01市场试水遇阻，到T03、C11系列逐步打开大众市场，逐步构建起覆盖三电系统、智能座舱的自研体系，核心零部件自供率达65%。截至目前，其累计交付量已突破120万辆，2025年全年销量预计近60万辆，稳居中国造车新势力首位；更关键的是，零跑已实现连续季度盈利，企业经营步入高质量、可持续发展轨道，完成了从行业追随者到新势力主流玩家的跨越。

记者点评

朱江明口中的“找到造车的感觉”，本质是零跑在十年行业迭代中，摸索出了契合自身资源禀赋的发展逻辑。在新能源汽车市场从蓝海走向红海的十年里，零跑避开流量营销捷径，坚持以自研控制成本，以高性价比产品切入大众市场，这种差异化选择让其在激烈洗牌中站稳脚跟，也印证了汽车行业“长期主义”的底层价值。

从行业视角看，这句话更折射出中国新势力车企的成长轨迹——从最初的技术摸索、产品试错，到逐步摸清市场需求、建立供应链体系，最终形成自身核心竞争力。对于零跑而言，“找到感觉”是对过去十年坚守的肯定，更是对未来发展的底气。未来，如何在保持自身优势的同时，应对行业升级带来的新挑战，将阶段性成果转化为长期竞争力，仍是零跑需要持续探索的课题。

(新快报记者 刘佳淇)

一周股市

动态汽车整车

5日涨幅前五 (12.24-12.31)

比亚迪(002594)	+5.21%
江淮汽车(600418)	+4.32%
江铃汽车(000550)	+2.53%
长城汽车(601633)	1.86%
赛力斯(601127)	+1.42%

5日跌幅前五 (12.24-12.31)

海马汽车(000572)	-10.92%
众泰汽车(000980)	-6.53%
北汽蓝谷(600733)	-4.27%
上汽集团(600104)	-0.90%
广汽集团(601238)	-0.12%



更多优质汽车资讯
请关注新快报汽车视频号及新快报汽车频道