

上市公司纷纷“链上”锂电产业 锂盐供不应求价格再创新高

■本报记者 李春莲

新年伊始，一家房企宣布跨界进入锂电产业。1月5日，宋都股份发布公告，公司拟设立浙江宋都锂业有限公司，根据测算，初期公司注册资本金拟定为5亿元。

宋都股份公告显示，目前尚未有锂业相关业务，没有相关的技术储备、相关的资源及专业团队。本次对外投资仅是公司新设全资子公司。截至目前，公司尚未明确具体投资项目，尚未签订相关投资协议。

即便如此，宋都股份开盘即涨停，所谓“沾锂”必涨。

2021年以来，新能源汽车一直处于爆发式发展态势，众多上市公司也追逐热点，向锂电产业链转型。

资本市场方面，在2021年，锂

电概念股大涨，其中，湖北宜化大涨566%，江特电机大涨457%。据记者粗略统计，去年以来，有超20家上市公司跨界进入锂电产业链。

2021年以来，新进布局锂电产业链的上市公司，已经尝到了股价大涨的“甜头”。比如新力金融在宣布跨界“锂电池”后，股价出现多个涨停。

此外，龙佰集团、中核钛白、安纳达等多家化工企业也都在2021年大手笔向磷酸铁锂发力。

巨头定增扩产，外行跨界入局，锂电产业链在2021年成为资本市场的香饽饽。但隔行如隔山，跨界的风险不容忽视，新力金融就因为收购资产质地不佳遭到市场质疑和交易所的问询。

“跨界的第一个风险是比较优

势和机会成本，如果上市公司并没有从事锂电池业务的专业经验和能力，虽然短期在二级市场对股价有一定刺激作用，但是业务本身可能会出现收益率较低甚至亏损的可能，不仅没能分享政策和发展红利，还将失去其他收益机会。”香颂资本执行董事沈萌向记者表示，第二个风险是成长和竞争风险，锂电池产业在高投入下，势必导致产业成长速率有所减缓、市场竞争有所加剧，最终结果是项目实际情况不如预期。

一边是上市公司纷纷跨界锂电产业链，一边是相关产品持续处于供不应求状态，价格屡创新高。

上海钢联数据显示，在春节集中备货等因素的驱动下，锂盐价格再创新高，1月5日，市场电池级碳

酸锂报价已突破31万元/吨，高达32.5万元/吨。但是商谈成交重心在29万元-30万元/吨。

“有电池企业因为碳酸锂暂时短缺不得不停产，整个产业链确实处于供不应求的状态。”有不愿具名的分析师向《证券日报》记者表示。

上海钢联新能源事业部锂分析师曲音飞向《证券日报》记者表示，2021年以来，碳酸锂市场整体维持上涨趋势，一季度因下游需求仍然旺盛，正极企业本着买涨不买跌的心态积极入市，对碳酸锂的采购量上涨，而碳酸锂现货库存有限，冶炼端检修致使产量下滑，市场供应紧张现象不减，锂盐企业纷纷提高报价，碳酸锂成交价格持续上涨。

新能源汽车行业的火爆导致锂盐供不应求，随着新能源汽车总量

的增加，锂电产业链更是加速狂奔。

数据显示，2021年11月份，我国新能源汽车产销数据继续刷新纪录，产销量分别达到45.7万辆和45万辆，同比分别增长1.3倍和1.2倍；2021年1月份-11月份产销分别完成302.3万辆和299万辆，同比均增长1.7倍，预计2021年12月份的产销量有望延续增长势头，去年全年产销量有望超过340万辆。

高工锂电预测，2022年中国新能源汽车销量将超550万辆。

新能源汽车赛道仍旧被看好，上下游相关产业链火爆程度或不亚于2021年。曲音飞认为，供需面在2022年不会出现太大变化，碳酸锂冶炼端供给速度远远不及下游需求增长速度，供需矛盾将有效支撑碳酸锂价格上行。

未及时披露关联方资金占用 新开源收警示函

■本报记者 肖艳青

因存在未及时披露关联方资金占用等问题，新开源收到了监管部门的警示函。1月5日晚间，新开源发布公告称，公司收到中国证监会河南监管局下发的《行政监管措施决定书》。

根据公告，公司存在以下三方面问题：一是未及时披露关联方资金占用。2018年1月份至2019年6月份，北京中盛邦新材料研究院有限公司、北京国泽资本管理有限公司和北京晨旭达投资有限公司非经营性占用公司资金合计27475.5万元，截至2021年12月份本息均归还完毕。公司未及时披露与上述关联方的关联关系，未及时对上述关联方非经营性资金占用事项履行信息披露义务。

二是未披露重大资产重组重要事项。公司2019年非公开发行股份购买博爱新开源生物科技股份有限公司83.76%股权过程中，未披露公司及股东与非公开发行对象签订的补充协议。

三是公司治理、内部控制不完善。公司独立性不足、重大事项审议决策程序不到位；关联方识别、子公司管控、对外投资管理、印章管理等内控制度未得到有效执行，导致关联方非经营性资金占用。

河南监管局表示，根据《上市公司信息披露管理办法》，决定对新开源及公司时任董事长方华生和王坚强、时任总经理王东虎、时任董事会秘书张军政和王实刚、董事会秘书邢小亮、财务总监刘爱民采取出具警示函的行政监管措施。

上海明伦律师事务所王智斌律师在接受《证券日报》记者采访时表示：“关联交易本身并不违法，但是关联交易存在利益输送的可能性，因此，我国证券法律法规对于关联关系和关联交易的审议和披露程序有非常严格的要求。上市公司应当依法披露关联关系和关联主体之间的交易，也应当履行严格的内部审议程序，否则将是对中小股东表决权 and 知情权的侵犯。更关键的是，‘台面’之下的关联交易，其交易价格是否公允存在很大疑问，监管部门应对交易的公允性进行进一步审查。关联公司之间拆借资金属于关联交易，上市公司应当及时、如实披露，未及时披露的或者披露内容不实的，已涉嫌构成虚假陈述。受损的投资者，可以在证监会做出行政处罚后，向上市公司及其他负直接责任的行人提起民事索赔诉讼。”

新开源对此表示：“公司及相关负责人收到上述行政处罚措施决定书后，高度重视决定书中指出的问题，相关责任人及其他董事、监事及高级管理人员将加强对证券法律法规的学习，增强合规意识，完善公司治理，强化内部控制，提升规范运作意识，避免此类事件再次发生。”

本版主编 于德良 责编 孙华 制作 董春云
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

减持+质押 南方银谷加速退出皖通科技

■本报记者 黄 群

在争夺皖通科技控制权败北后，南方银谷开始陆续减持上市公司股份。值得注意的是，在其减持至3461.29万股股份（占总股本8.44%）后，便迅速将其其中1631.59万股股份予以质押，占其所持皖通科技股份比例的47.14%。而质押权人也是大有来头，涉及中兴通讯、格力集团等。

场外质押 中兴通讯格力集团接手

皖通科技1月5日发布公告，公司2021年12月31日接到持股5%以上的股东南方银谷函告，其所持公司1631.59万股股份被质押，约占南方银谷所持皖通科技股份的47.14%，占公司总股本的3.98%。

《证券日报》记者注意到，南方

银谷将上述股份做了6笔质押。公告显示，834万股和76万股股份的两笔质权人均为上市公司中兴通讯。此外，465.91万股质权人为珠海格金六号股权投资基金合伙企业（有限合伙），215.91万股质权人为珠海市正菱创业投资有限公司，37.5万股质权人为珠海阿贝企业管理咨询有限公司（有限合伙），2.27万股质权人为珠海紫杏共赢三号管理咨询中心（有限合伙）。

国家企业信用信息公示系统显示，珠海格金六号于2021年5月20日成立，LP为分别为珠海兴格资本投资有限公司和珠海格力金融投资管理有限公司，而这2家公司的控股股东均指向珠海格力集团。

“这些质押都是场外质押，直接到中登证申报登记就可以了，场外利率基本在年化13%以上。像皖通科技股权这样的标的，本身就有很高的风险，有时候利率能超过

15%。”某券商人士对记者表示，“场外质押资金可以是各种投资人，所以这次中兴通讯、格力集团等都参与进来，就是要通过各种通道来实现投资理财。有的时候场外质押比例可达100%，这就是最大的优势。”

巧合的是，就在南方银谷将股权质押给中兴通讯同时，企查查APP显示，由中兴通讯作为发起人的深圳市中兴系统集成技术有限公司在2021年12月30日发生工商变更，持股90%的股东中兴通讯退出，新增南方银谷，持股比例90%。

持续减持 一场没有赢家的战争

南方银谷在2021年7月30日便宣布：自公告发布之日起15个交易日后的6个月内以大宗交易及集中竞价交易方式减持皖通科技股份不超过2401.32万股，即不超过

公司总股本比例的5.83%。彼时，南方银谷合计持有皖通科技11.86%股份。

公告显示，截至2021年5月11日，南方银谷以定增和增持方式合计持有皖通科技5659.30万股，占当时公司总股本的13.73%。截至2021年12月31日，南方银谷合计持有皖通科技3461.29万股股份，持股比例降至8.44%。

南方银谷持续减持得以获得资金回流，而伴随南方银谷减持的是皖通科技股价的下跌。2021年2月4日皖通科技股价达到最高19.71元股，这也是上市公司年内第一次股东大会召开前夕。在这次会议上，南方银谷杀回董事会，周发展二次担任董事长。此后，西藏景源开始不断增持，但对股价影响有限。在2021年7月1日股权争斗结束后，皖通科技股价迅速进入下降通道。

“我是2021年5月份买入的皖通科技，当时成本在12元左右，现在跌去近三成。”一位投资者对记者说。

上市公司控制权争夺虽已过去，但留下的“一地鸡毛”仍需时间来消化。

“皖通科技一直是国内大交通产业智慧化解决方案与综合服务提供商。由于控制权争斗的原因，2021年订单同比有一定程度下滑。2021年上半年之前公司董事会一直处于动荡中，高层没有精力搞经营管理，普通员工也是人心惶惶。这些都给公司品牌、资源、客户关系维护带来了很大伤害。目前西藏景源并没有太多的安排和计划，公司经营仍处于恢复期。由于是2020年业绩亏损，公司现在更多的是搞好内控，加强外部经营和客户关系的维护，这都需要一定时间去修复。”接近皖通科技的业内人士告诉《证券日报》记者。

京东方陈炎顺：企业高质量发展的四重逻辑



岁序更替，华章日新。

刚刚过去的2021年，世界新一轮科技大潮与产业革命方兴未艾，势如破竹。对于所有京东方人而言，2021年注定是进取之年，也是收获之年；京东方不仅夯实了显示领域的龙头地位，同时在物联网转型之路上保持着突飞猛进的态势。

28年发展实践证明，京东方的“小有成绩”源于两个坚持：

一方面，坚持创新、尊重技术，为自身的成长提供了强大的牵引力；另一方面，坚持转型变革，提升管理质量与运营效率，使核心竞争力不断提升。

也正是围绕两个坚持，京东方在2021年的大道阔行中硕果累累：业绩上，前三季度实现营业收入1632.78亿元，同比增长72%，在多个细分市场保持全球领先；技术上，OLED实现全球标杆客户突破，LCD技术力持续领先；发布中国半导体显示领域首个技术品牌，开创“技术+品牌”双价值驱动新纪元；转型上，物联网创新实力不断提升，创新业务得到快速发展；基于“屏之物联”战略打造的全新组织架构和运营机制进一步聚焦优势，初露锋芒；品质上，京东方以接近满分的绝对优势，荣膺代表我国质量领域最高荣誉的中国质量奖；品牌上，首次跻身Brand Finance全球品牌价值500强，品牌定位全面升级，品牌美誉度进一步提升。

可以说，上述成长进步具有鲜明的京东方基因，很多人好奇这样的“基因”如何推动京东方成长？我想，答案可归结为京东方高质量发展的四重逻辑：

第一，创新驱动高质量发展的领先逻辑。1998年，京东方明确提出“进军液晶显示领域”的战略抉择，并在此后破解了中国电子信息产业的少屏困局，引领中国半导体显示产业突飞猛进。如今，京东方发明专利申请量、首发新产品覆盖率、出货量等多方面均遥遥领先于同业，累计可使用专利数量超7万件。

创新驱动高质量发展的动力，来源于京东方在“破”、“立”、“升”三个层面的决心与行动：破，京东方敢于找方向、树信心。例如，研发团队在真空显示的基础上，敢于选择半导体显示作为业务转型的突破口，一路创新：从CRT到TFT-LCD，从TFT-LCD到OLED，从显示龙头再到物联网转型，行稳致远。

立，京东方勇于在新领域加速度，立旗帜。例如，京东方创造性提出“开放两端，芯屏气/器和”、“屏之物联”物联网转型战略，落地卓有成效。

升，京东方勤于优化管理体系，不断提升管理和运营质量。例如，京东方积极推进内部产线升级迭代，制定了“首发、独供、小众”的产品转型战略并成功实施。

事实证明，时刻保持创新意识，用研发寻求突破，用匠心拥抱市场，京东方高质量发展的创新价值才能得以显现。

第二，品质驱动高质量发展的精进逻辑。京东方自创立起就提出以“团队、速度、品质”为核心的企业基本价值理念。今年，京东方在物联网转型战略指导下，通过推进数字化变革等一系列举措，企业管理品质和运营效率迈上新台阶。

从技术上看“质”，京东方秉持“对技术的尊重和对创新的坚持”，建立起确保三十年领先的技术创新体系。通过基础/前瞻技术研发与应用技术产品开发相结合，实现短、中、长、远期协同创新。

从生态上看“质”，京东方借助人工智能、大数据、云计算等技术，通过落实“决策智能化、场景信息化、工厂自动化”等关键举措，落实全生命产品周期理念。

正是得益于对“质”的坚持与积累，京东方才有今天管理体系更加完整、生产更加高效、品牌影响力更加深远、产品与服务品质不断提高的发展态势。

第三，价值驱动高质量发展的进取逻辑。振臂翱翔28年的京东方，或许飞的不算最快，却飞到行业领先。如今，京东方人在“创新进取、正道经营”核心价值观指引下，在多个细分行业均表现优异。

值得一提的是，2021年12月份，京东方正式对外发布中国半导体显示领域的首个技术品牌，引导半导体显示产业从过去唯规模、产能论，到以技术和品牌价值为参照，不仅是行业发展的重要里程碑，更开创了“技术+品牌”双价值驱动的新纪元。

第四，物联网驱动高质量发展的变革逻辑。要更好地发挥高质量发展的价值转化，不是简单地完成市场预期，而是在尊重企业发展规律、产业规律的基础上，用变革激发自身成长活力，用科学的行动成就企业发展新格局。

2021年，京东方发布“屏之物联”战略，明确企业的目标为全球物联网创新企业，京东方物联网转型进入攻坚阶段。

谋定而后动，知力而有得。京东方通过确立“1+4+N”事业发展架构，明确企业发展的策源地、赛道和着力点；横向整合“显示器件-智慧终端-系统方案”三层业务，以此实现向物联网转型的价值延伸；纵向整合“市场-研发-生产-销售”等内部能力，由此实现端到端的运行效率提升和在一个细分行业的话语权。

“屏之物联”战略是京东方通过物联网转型型实践总结出来的未来发展核心指导方针。其核心意义在于，京东方以客户为导向，在充分激发企业自身能力和资源优势整合的同时，加速核心能力成长和新兴市场开拓，开启京东方高质量高速增长的物联网创新发展新纪元。“屏之物联”这碗“米饭”需要更多的“海藻”、“三文鱼”式的创新应用，才能发挥出物联网这道“寿司”的美味。

如今的京东方，已经牢牢占据了全球显示器件的头把交椅，全球出货量占比高达25%以上，在手机、电脑、平板等各个细分市场均位列全球首位。数字化大潮下智能终端爆棚式发展，为京东方提供了施展“智能显示+物联网应用场景”的“厨艺”空间。

而“屏即平台、屏即系统”的产业生态就是京东方施展“厨艺”的载体，其高质量发展的重点在于，京东方通过给屏集成更多功能、将屏置入更多场景、赋予屏更多的出货形态，让屏融入各个细分市场和应用场景，提供服务，创造价值，实现数字化时代“屏即终端”的用户感知革命，重塑价值增长模式。

从“全球半导体显示产业龙头”迈向“全球领先的物联网创新企业”，京东方笃信，只有通过客户导向，不断创新，用科技服务大众，改变人们的生活，方能可持续发展，创造更大的价值。

律回春晖新，万象始更新。新的成绩催生新的起点，新的目标承载新的使命！

2022年，我们因梦而行，因势而变，因光而成，我们将以“创新引领、数字驱动、深耕物联、高速增长”为工作方针，在不断践行物联网转型中谱与发展新篇；将显示技术与其他新兴技术相融合，确保未来30年技术持续领先，同时在商业模式、管理模式方面持续创新；围绕“数字驱动”持续推进数字化变革，实现运营效率和经营效益的双提升；贯彻落实“屏之物联”发展战略，坚持以“深耕物联”为主线，通过技术创新、管理创新、数字化变革，实现长期稳定高质量增长。

（作者系京东方董事长 陈炎顺）
（CIS）

