

投资者活动“爆料”焦点话题 宁德时代应对原材料涨价很有“锂”

■本报记者 李婷

经历了上周超15%的股价下跌后，本周以来，宁德时代连续对外发布正面利好消息。2月15日晚间，宁德时代发布一则投资者活动记录公告，内容涉及公众对公司聚焦的“热点20问”。公告显示，参与此次活动的50多位投资者中包括高瓴资本、红杉资本、腾讯投资、淡马锡等诸多知名机构，宁德时代董事长曾毓群参与了接待。

在本周二上述活动结束后，网络上已有疑似此次投资者活动的相关纪要流出，内容涉及对美国制裁的担忧、原材料价格上涨等核心问题。

“在电池生产过程中，公司没有使用直接涉及美国的技术、材料或设备，BMS上的芯片部分源自美国，目前已在进行国产化。”宁德时代在最新公告中表示。

一位业内人士对《证券日报》记者表示，宁德时代对相关问题的解答，被市场解读为利好消息。

对此，宁德时代的股价也给予积极回应。截至2月16日收盘，宁德时代股价报收530.8元，当日上涨0.72%。至此，宁德时代的股价本周已连续3日飘红，累计上涨8.14%。

应对上游材料涨价 四种方式保障资源供应

投资者反馈的多个焦点问题均围绕宁德时代上游原料供应的保障方面。

关于对上游锂资源的布局和控制情况，宁德时代在公告中表示，公司通过长协、投资合作、回收利用、自行开采等方式保障锂资源

供应。其中，在回收方面，公司的锂回收率已超90%；在开采方面，公司在宜春等地投资了锂资源，自行开采锂矿。

2月14日早间，宁德时代官微发布消息显示，近日四川时代资源与甘孜州投资集团、宜宾三江汇达公司、四川省天府矿业公司在成都签订合资协议，将加快四川全省锂矿资源勘查开发，增加锂资源供给，促进新能源全产业链协同发展。

记者对天眼查App信息查询后获悉，截至目前，宁德时代旗下已投资设立了宜春时代新能源资源有限公司、四川时代新能源资源有限公司两家公司，设立时间分别为2021年11月23日、2022年1月13日。工商信息显示，两公司的经营范围均涉及选矿、洗选加工、矿石销售等，注册资本均为10亿元。

“开采矿山并非宁德时代的优势，与矿业企业联手可实现效益最大化。”华安证券金属新材料首席分析师许其勇告诉《证券日报》记者，自去年以来，受下游需求旺盛等因素影响，企业对锂矿资源的争夺战持续升温。宁德时代此番再度出手布局锂资源，希望能在上游供应链中获得主导地位。

生意社数据显示，2021年碳酸锂价格累计上涨432%，位居所有大宗商品涨幅第一位。2月16日，上海钢联发布数据显示，电池级碳酸锂价格较上一工作日上涨0.85元/吨，报收46万元/吨；电池级氢氧化锂（粗颗粒）价格较上一工作日上涨1.25万元/吨。可见，市场看涨碳酸锂价格的意向明显。

“眼下新能源产业正在发生变化，特别是在动力电池行业，上游



的资源保障已成为电池厂商生存与发展的关键。”许其勇告诉《证券日报》记者，锂矿资源目前持续处于供应偏紧的状态，掌握上游锂矿等核心资源对于电池厂商的持续经营以及盈利空间极为重要。从目前情况来看，锂矿等新能源矿产的价格依然存在上涨的空间。

宁德时代表示，碳酸锂等原材料成本的短期上涨，对公司的利润有一定影响，但可通过多种方式对冲；对于铜、铝等原材料价格的上涨，公司可通过新技术，大幅减少使用量。

应对下游市场需求 拟加强海外基地布局

美国建厂的可能性也是备受

关注的另一个热点话题。

宁德时代在公告中称，公司与美国客户互动较多，双方共同探讨了各种可能的供应及合作方案，以及本地化生产的可能性。截至2021年年底，宁德时代已累计布局十大生产基地，未来拟加强海外基地布局，完善包括境外员工培训等方面的体系建设。不过，公司的成长速度、组织能力与人员的国际化能力将会是公司面临的巨大挑战。

公司也与美国储能客户进行过探讨，客户希望公司提供本土化供应，还要综合考虑动力电池的生产产能、客户需求、生产成本等方面的因素。

市场流传的“投资者活动纪要”

显示，（宁德时代）和美国的车企、储能客户都在谈合作，比较理想的是在墨西哥或加拿大建厂；但如何把中国高效率、高质量的制造能力搬到海外，目前还是有一些难度。

针对其他厂商的扩产、价格战等行为，宁德时代认为，“友商扩产并不意味着会增加竞争，具有创新材料体系、结构体系的产品才值得竞争。”

“会有其他玩家依靠价格抢市场，但宁德时代的成本一定是最低的，供应可靠性则是最高的。公司认为，原始设备生产商在做电动化转型战略时，不应该为了一点优惠而承担供应链波动的风险。对于销量在100万辆以上的车企，引入多家供应商是正常的选择。”“投资者活动纪要”如此表示。

锂资源“需求焦虑”蔓延 中矿资源11亿元买了座亏损矿

■本报记者 李春莲

锂资源“需求焦虑”还在进一步蔓延。2月16日，澳大利亚锂矿商Liontown Resources Ltd发布声明称，公司已与电动汽车制造商特斯拉签署了一项为期五年、具有法律约束力的销售和采购（初步）协议。特斯拉将在协议开始的第一年（2024年）从Liontown处购买10万吨（DMT，扣除水分后的重量）的辉锂石精矿，并在随后几年增加到每年15万吨。

特斯拉作为新能源汽车行业下游的“一号”头部企业，能提前锁定上述大单并不意外，但其他企业大多数没有这么幸运。

“在‘双碳’背景下，全球新能源汽车的市场渗透率会大幅提升，锂电池上游原料在需求拉动下将出现供应偏紧的局面，价格会在需求拉动下上升。”中钢经济研究院首席研究员胡麒斌向《证券日报》记者表示，特斯拉作为全球顶尖的新能源汽车厂商，为了对冲未来上游原料成本的不确定性，也为了增强自身供应链的稳定性，提前锁定资源是未雨绸缪的选择。

2022年开年以来，除特斯拉外，其他锂电池相关企业也在延续2021年的“抢矿”态势。截至目前，已有多家A股上市公司宣布赴海外买矿。其中，中矿资源斥资11亿元直接买下亏损两年的锂矿，并因此收到了交易所关注函。

11亿元买了座亏损矿

中矿资源近日披露《关于收购津巴布韦Bikita锂矿的公告》称，公司全资子公司香港中矿稀有拟以基准价1.8亿美元（约合人民币11亿元）现金收购AMMS和SAMM合计持有的交易标的African Minerals Ltd（以下简称“Amfin”）100%股权和交易标的Amzim Minerals Ltd（以下简称“Amzim”）100%股权。目前，交易标的Amfin和Amzim合计持有Bikita Minerals (Private) Ltd公司（以下简称“Bikita公司”）74%的权益，Bikita公司的主要资产是位于津巴布韦的Bikita锂矿项目。Bikita锂矿项目处于生产阶段，主要产品为品位高、杂质低的技术级透锂长石精矿和钽榴石精矿。

由于新能源汽车行业目前处于

高景气发展阶段，导致锂产业链多个产品处于供不应求的状态，企业对锂矿资源的需求焦虑可以理解，但企业海外买矿的尝试却并非一帆风顺。

中矿资源在发布上述收购公告后，收到深交所的关注函，要求公司解释所收购的标的资产处于亏损和净资产为负数的原因。结合Bikita公司的业务开展情况、销售情况、矿山开采情况说明其营业收入波动较大的原因，以及Bikita公司持续亏损且净利润波动较大的原因。

中矿资源发布的公告显示，Bikita公司2020年和2021年的营业收入分别为521.12万美元、1966.23万美元，净利润分别为-3552.73万美元、-280.86万美元。截至2020年12月31日、2021年12月31日，Bikita公司的资产总额分别为169.20万美元、390.45万美元，负债总额分别为2985.14万美元、2135.59万美元，净资产分别为-2815.94万美元、-1745.14万美元。

斥资11亿元巨资买下一座亏损矿，中矿资源究竟图的啥？从2月15日开始，《证券日报》记者曾多次拨打中矿资源公开的联系电话进行询

问，但截至发稿，均无人接听。

海外买矿风险重重

上市公司不断去海外寻求锂矿，更多缘于对资源需求的焦虑。

伴随新能源汽车销量的暴增，对动力电池原材料的需求也水涨船高。目前，制造动力电池所消耗的资源主要有锂、镍、钴三种，但对外依存度都非常高，分别达到79%、92%、97%。

过高的需求导致锂矿价格一直不断上涨。上海有色网数据显示，截至2022年2月14日，辉锂石精矿的均价已达2635美元/吨。

中信证券发布的研报表示，澳洲锂矿生产扰动持续，去年第四季度产量环比下滑，预计锂矿价格将在2022年上半年突破3000美元/吨。

上海钢联新能源事业部锂分析师曲音飞分析称，资源端开采难度较高，整体增量有限，2022年供需错配现象较严重；碳酸锂新建项目放量时间不一，市场整体增量有限，受需求支撑，2022年供需矛盾尚存，氢氧化锂受海内外高镍需求影响，2022年供应仍偏紧；磷酸铁锂需求

旺盛，2022年处于供不应求的状态，三元材料、锰酸锂与钴酸锂按计划生产，供应略显充足。

受国内锂电材料供不应求、价格暴涨因素的影响，上市公司纷纷去海外寻找锂矿资源，进一步布局上游原材料领域。但海外买矿的风险不容忽略。

曲音飞向《证券日报》记者表示，上市公司海外买矿面临当地政策法规与地缘政治带来的不确定性因素。此外，矿山开采难度与当地劳动力问题、周边配套基础设施建设、道路交通设施建设等问题，也可能对项目正常运行带来很多阻力。

北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔也对《证券日报》记者表示，企业在海外买矿时，一定要摸清标的公司的财务、债务情况，以及最近几年运营情况和资源储备情况，还要准确把握出矿量情况。

锂电产业链相关企业如何化解对资源需求的焦虑？在曲音飞看来，一方面，要加强上下游联动性，与矿产丰富的企业合作，寻求共赢；另一方面，要丰富自身锂原料来源渠道，开发多种提锂工艺，加强回收提锂的应用。

公告速递

家属短线交易公司股票 杭可科技实控人遭立案调查

■本报记者 吴文婧
见习记者 冯思婕

2月16日晚间，杭可科技公告称，公司实控人、董事长曹骥于今日收到中国证监会下发的《立案告知书》，因其配偶违规买卖公司股票导致其涉嫌短线交易，根据相关法律法规，中国证监会决定对其立案。

当晚，杭可科技董秘傅凤华向记者表示：“公司当前收到立案告知书的原因是公司实控人曹骥先生的配偶孔海萍违规买卖公司股票导致涉嫌短线交易，此事是对人立案，公司经营生产管理活动不受影响。”

公告披露的孔海萍证券账户交易明细显示，其于2021年1月12日至2021年9月16日期间，陆续买入公司股票1.15万股，成交金额100.30万元；于2021年1月13日至2021年9月

15日期间，陆续卖出公司股票9700股，成交金额88.05万元，上述买入公司股票后六个月内卖出的行为涉嫌构成短线交易。

由此大致计算，孔海萍购入杭可科技股票的成交均价约为87.22元/股，卖出均价约为90.77元/股，已出售的9700股股票获利约3.44万元。

根据《证券法》第四十四条规定，孔海萍上述违规交易的所得收益应归上市公司所有。

京师律师事务所刑民法律师部主任张立文向记者表示：“证券市场具有高风险、高收益、高风险的特点，隐蔽性强、可靠性高的内幕信息可以降低交易风险，是引发违规交易的主要原因。只有不断加强打击力度和惩罚力度，才能降低违规行为的发生频率和影响程度。”

■本报记者 矫月
见习记者 李昱丞

2月16日晚间，*ST广珠公告称，当日收到中国证监会《立案告知书》，因涉嫌信息披露违法违规，中国证监会决定对其立案。

对于涉嫌信息披露的更多细节，公告未予详述。长期代理投资者维权的浙江裕丰律师事务所律师在接受《证券日报》记者采访时表示，*ST广珠被证监会立案调查，或与此前广东证监局处罚上市公司实际控制人之一的张坚力涉嫌信息披露一案有关。

该案最早要追溯到2020年4月29日，*ST广珠披露《2020年年度报告》，华兴会计师事务所出具了无法表示意见的审计报告，并出具了否定意见的内部控制审计报告。*ST

广珠还称，自查发现存在实际控制人及关联方资金占用情形，发生额合计35.17亿元。此后，*ST广珠连收交易所问询函，实控人违规占用上市公司资金的帷幕被揭开一角。

2021年6月25日，*ST广珠实控人张坚力因涉嫌信息披露被中国证监会立案调查。

2021年12月24日，*ST广珠发布《关于公司实际控制人收到中国证券监督管理委员会广东监管局行政处罚决定书及市场禁入决定书》的公告称，广东监管局决定对张坚力予以警告，并处以500万元罚款；同时对张坚力采取5年证券市场禁入措施。

2021年5月6日起，*ST广珠被实施退市风险警示，股票简称开始“披星戴帽”。去年以来，*ST广珠积极自救，拟通过重大资产重组的方式置出原有一级土地开发业务，置

入大顶矿业资产包，主营变更为铁矿采选。

“对*ST广珠而言，证监会的调查可以说是屋漏偏逢连夜雨。”上海市光明律师事务所付永生律师在接受《证券日报》记者采访时表示，如果公司的行为经过证监会认定构成重大违法，将严重影响公司壳壳，依法股票应被终止上市。

厉健对记者表示，根据《证券法》、最高法院对虚假陈述的司法解释，上市公司因涉嫌信息披露违法违规被证监会立案后，后续不仅要面临行政处罚，还要面临投资者索赔。

“根据虚假陈述的司法解释规定，上市公司、实际控制人等因证券虚假陈述行为导致投资者权益受损，受损投资者可以依法起诉索赔，赔偿范围包括投资差额、佣金、印花税损失等。”厉健称。

欧拉停售黑猫白猫车型 为高利润车型让路？

■本报记者 龚梦泽

“从今晚零点起，撤除欧拉汽车黑猫和白猫的宣传物料及展车。两款车不再接单，之前已录入系统的订单不受影响。”2月15日晚间，有欧拉汽车销售人员突然广告告之，称黑猫、白猫车型已停止销售。

《证券日报》记者在第一时间向欧拉经销商求证，得到了肯定答复：2月14日接到厂家通知，2月15日起不再接收黑猫、白猫车型的订单，持续时间未知。

长城汽车于2021年6月份发布的2025年战略规划表示，到2025年，长城汽车全球销量要达400万辆，其中80%为新能源汽车。这意味着，长城汽车新能源车的销量将由2021年的13.7万辆一举提升至320万辆。欧拉作为长城汽车旗下的新能源车代表性品牌，2021年的销量为13.5万辆，同比增速达140%，但在长城汽车总销量占比中仅为10%左右。

随着黑猫、白猫两款车型的下架，欧拉未来销量增长的压力可想而知。数据显示，2021年欧拉销量13.5万辆，同比增长140%。其中，黑猫、白猫车型全年累计销量超过8.8万辆，占欧拉品牌总销量的65%。

订单积压较多 黑猫白猫车型宣布停售

《证券日报》记者了解到，目前欧拉品牌有欧拉IQ、黑猫、白猫、好猫等4款车型。欧拉IQ是欧拉品牌的首款车型，推出时间较早，售价也较高。在欧拉IQ之后，欧拉品牌玩起改名风，“欧拉R1”改名为“黑猫”，“欧拉R2”改名“白猫”，系列车型凭借猫系命名以及圆润外形主打女性新能源汽车市场。

北京一家欧拉品牌4S店销售人员向记者透露：“店里还有黑猫、白猫展车，可以看，但不能下订单了。”据该销售人员介绍，随着黑猫、白猫的停售，欧拉旗下将仅保留好猫、好猫GT两款在售车型。

谈及黑猫、白猫停售的原因，欧拉官方回复称，“由于芯片短缺以及零配件供给、国补退坡等诸多方面原因，黑猫、白猫车型的订单积压较多，客户购车周期过长，影响了客户体验。为避免给信任欧拉品牌的车主带来不良感受，综合各方因素考虑，停止接收欧拉黑猫、白猫车型的新订单。厂家将协调内部资源，更快满足已有订单的排产计划，保证已订车客户的提车速度及购车利益。”

欧拉官方还表示，黑猫、白猫并未停产，目前仅是不再接受新订单，已有订单仍会继续安排生产。至于暂时不接新订单、还是永久不接，官方并未阐明。

按照欧拉的生产规划，2022年欧拉品牌将继续推出芭蕾猫、朋克猫、闪电猫等新产品。上述销售人员表示：“受2022年新能源补贴政策退坡和原材料价格上涨等因素影响，欧拉旗下部分车型或将在2022年3月份上调售价，预计每辆上涨5000元左右。”

肩负巨大销量压力 欲提价摆脱盈利难题

作为欧拉系列早期车型，黑猫、白猫售价较低，在原材料价格上涨和芯片短缺的背景下，这两款车型的盈利能力和对品牌形象传播的效果已极其有限。最新数据显示，欧拉汽车今年1月份总销量为13229辆，其中，好猫销量独占9020辆。这意味着，黑猫、白猫两款车型今年1月份销量合计仅约4200辆。

据了解，黑猫和白猫车型起售价格仅为6.98万元和7.18万元。目前在售的好猫售价区间为10.39万元至13.39万元，好猫GT的售价为13.5万元。另有消息称，芭蕾猫将在今年3月份上市，闪电猫或将在今年二季度上市。

有观点认为，停售黑猫、白猫，实际上是欧拉品牌的转型之举。“黑猫、白猫相当于欧拉品牌的开端之作和低端过渡车型，之后发布的车型在售价和品质方面提升明显。考虑到销量有限和芯片供应紧缺的因素，现已没有生产的必要。”有业内人士指出，欧拉在找准产品定位后，希望通过接连上市的黑猫和白猫的助力，完成品牌焕新升级。

在中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳看来，随着“双积分”政策的推进，长城汽车以燃油SUV车型为主导的造车理念将被动摇，新能源市场已成为长城汽车未来5年的核心发力点。

按照战略规划，到2025年，长城汽车新能源车销量将由去年的13.7万辆跃升至320万辆。但结合长城汽车目前的新能源布局，旗下高端新能源车品牌沙龙的首款车还未上市，欧拉此次又停售了两款10万元以下的微电车型，因此落在欧拉身上的销量压力不言而喻。

此外，转型新能源后的短期盈利前景也同样待考。2021年，即便是蔚来、理想、小鹏这三家头部造车新势力企业也处境艰难。2021年第三季度财报显示，三家公司的经营均在亏损。报告期内，小鹏净亏损15.95亿元，蔚来净亏损8.3亿元，理想净亏损2150万元。随着补贴政策退坡，新能源车将付出更多资金投入，为了更好地改变盈利问题，欧拉后续新产品的价格带已明显上升，以期通过更高的产品售价改善公司的毛利空间。

值得一提的是，欧拉品牌此前曾遭遇大规模用户投诉。2021年12月份，央视财经曝光长城汽车旗下品牌欧拉好猫的“车机系统芯片与宣传不符”，并一度登上热搜。近期，欧拉又因“电池秘密升级”引发市场争议。“在品牌向上、车型推新的关键时期，出现上述产品和服务质量问题，实属不该。”张秀阳对此评价称。