

# 电池原材料涨价离谱致新能源车价上涨 业内呼吁干预上游炒作行为

■本报记者 矫月 曹琦 李婷  
见习记者 张晓玉

3月份以来,近20家新能源车企业宣布涨价,涉及车型近40款,包含特斯拉、比亚迪、小鹏、零跑、哪吒、长城欧拉等品牌。

长城汽车欧拉品牌CEO董玉东在接受《证券日报》记者采访时谈道:“磷酸铁锂每吨涨10万元,以60度电计算,一台整车的成本会上涨大概3500元到4500元。”

在新能源企业大喊原材料涨价太离谱的同时,新能源电池的厂商也表示吃不消。宁德时代方面人士对记者回应称:“因上游原材料价格大幅上涨,公司相应动态调整了部分电池产品的价格。”

鉴于动力电池原材料价格大幅上涨,3月26日,工信部副部长辛国斌在中国电动汽车百人会论坛上表示,当前动力电池原材料大幅涨价问题需要高度关注,认真研究解决。

北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔向记者表示:“原材料涨价可能对今年新能源汽车的销量会造成一定的影响。建议我国有关部门出台相关政策措施来解决涨价问题,特别是坚决打击囤积居奇、投机炒作等不正当竞争行为。参考去年芯片炒作,上海和深圳有些公司把芯片囤货以后,涨价40多倍进行售卖,结果被罚款。针对这次动力电池的原材料涨价,建议相关部门收集证据对相关违规企业进行处罚。”

## 碳酸锂厂商: 希望出台措施干预

“现在原材料的涨价幅度确实有点不合理。”张翔对记者表示:“原材料的涨价一方面是因为新能源汽车销量增长带动动力电池需求增多;另一方面是储能电池需求也比较大,我国提出‘双碳’目标,像钢铁、水泥以及石化行业等,现在都需要清洁化,而清洁能源像光伏发电和风力发电都需要储能,储能对电池的需求也比较大,就进一步加剧了电池原材料的供需矛盾。”

据生意社数据监测,2022年第一季度工业级和电池级碳酸锂价格仍处于大幅走高区间,3个月价格涨幅约80%。据最新数据显示,工业级碳酸锂市场综合报价在44.5万元-49万元/吨附近,电池级碳酸锂市场综合报价在49万元-51万元/吨附近。

锂盐产品价格的大涨,让上游厂商争得盆满钵满。其中,赣锋锂业2022年1月份-2月份实现扣非后净利润同比增长1000%左右。最上场的锂矿企业西藏矿业则预计2022年一季度净利润同比增长398.08%-647.12%。

赣锋锂业董事长李良彬向《证券日报》记者表示:“碳酸锂价格上涨最根本的原因还是供需关系失调导致的价格上涨。如果需求降不下来,供应又不提上去的话,是很难实现碳酸锂有效降价,通过行政手段调控以实现价格的回归效果还有待观察。”

一家不愿具名的锂盐龙头企业相关负责人向记者表示,2021年下半年以来碳酸锂价格持续上涨,主要系市场供需错配所致。“下游拉动行业需求迅速回升,中游企业迅速扩产,而上游无法匹配中下游的扩产节奏,资源价格出现加速攀升的现象,进一步催生中游产品价格的提升。”

除了上述市场供需错配的说法外,也有观点认为,最近碳酸锂价格涨势脱离正轨,跟中间商哄抬价格有关。

张翔认为,今年3月份碳酸锂价格比2月份涨了逾30%,涨势有点不正常。整个锂盐行业的信息不透明,一些中间商囤货居奇,也是导致本轮价格疯涨的原因之一,毕竟企业掌握的信息有限,而碳酸锂企业又很多,大量信息没有公开,所以监管出面是非常有必要的,因为监管掌握的数据资源比较多,匹配供需之后就可以有助于得到一个合理的价格。

此外,北京亿纬新能源总裁郝海坤在接受《证券日报》记者采访时表示,未来几年的锂价在50万吨左右高位运行应该是大概率事件,除非有政策干预。

“我们也希望实现产业的共赢发展,公司会积极配合工信部的相关要求。”李良彬表示。

## 碳酸锂巨头 加速扩充锂盐产能

在业内人士看来,要解决上述问题,还需企业加强产能布局,增加供给以平衡价格,以前锂矿石主要是依靠进口,特别是澳大利亚进口比较多,但是最近一年锂矿石涨价幅度达到了5-6倍,导致碳酸锂生产厂商成本很高。

有公开数据显示,2021年,中国碳酸锂价格从年初的5万元/吨,上涨到年底的50万元/吨。其中2021年中国消费了30万吨锂资源,当年中国进口和生产的锂资源约33万吨。预计2025年,中国碳酸锂需求量将达到60万吨。

中国化管理协会乡村振兴建设委员会副秘书长、新能源产业发展研究人士袁帅认为,为保障锂资源供应,需加快开发国内锂资源,降低我国海外锂资源依存度,实现全产业链自主可控。同时也要鼓励企业对相关技术的攻关突破,特别是在盐湖提锂相关技术领域,如此一来原材料价格过快上涨的问题必将得到改善。



在买矿方面,赣锋锂业目前已经收购了无锡新能锂业、国际锂业爱尔兰公司、美洲锂业近20家公司的股权,在澳大利亚、阿根廷、墨西哥、爱尔兰和中国青海、江西等地均持有优质矿源。

李良彬向记者坦言:“当前各地锂矿开采情况不一,希望放开国内锂矿资源的勘探和开采,让这些资源尽快地释放出来。”

坐拥“亚洲锂都”多处锂矿的江特电机将重点放在了推动当地锂矿的“探采转”工作上。公司表示,未来如果西坑锂矿开采规模每年有300万吨,对应的碳酸锂当量为约2万吨。

锂资源争夺已愈演愈烈,抢矿“内卷”成为了众多资本实力大企业的必选项。在锂资源相对有限和开采周期不太同步和顺畅的情况下,面对下游的旺盛需求,涨价和扩产,成为行业发展的新常态。

## 电池巨头 多措并举应对原材料涨价

虽然碳酸锂巨头纷纷加快锂矿资源的扩张和开发,但现如今高涨的碳酸锂价格已经传导至锂电池企业。

宁德时代被曝公司电池价格两次上调,调价幅度累计达到2万元。对此,宁德时代对记者坦言,电池涨价主因是上游原料价格大幅上涨。

对此,真锂研究创始人兼首席执行官墨柯告诉记者,此前大部分锂电企业已或明或暗地涨价,宁德时代是去年最后一个涨价的电池厂。宁德时代凭借其在龙头地位技术规模优势,来应对自上游涨价的成本压力。

来自高工锂电数据监测显示,今年以来涨价已在动力电池产业链蔓延。今年已在2月底,动力电池价格普涨15%以上,部分厂商给客

户价格涨幅达到20%至30%。而今年以来,动力电池成本较去年涨幅至少超五成。

专家认为,在成本压力下,电池厂不得不多次涨价,不过这种情况不会一直持续。

在3月26日,国轩高科董事长李缜预测“制造电池对原材料电池的总需求和回收电池提供材料的总供给终将达到平衡,并且这将在2040年基本实现”。

李缜透露,随着技术进步,国内锂矿资源的开采以及电池回收技术进步,进口锂资源需求量将大幅减少,预计到2025年,宜春将有望形成50万吨的锂资源开发,终结中国锂资源的短缺情况。

事实上,为了应对原材料上涨,早在2021年初,宁德时代董事长曾毓群就指出,必须从原材料、电池制造、运营服务以及材料回收等环节突破,很多伙伴要形成一个生态链,才能在TWh(太瓦时)时代真正胜出。

以宁德时代为代表的电池厂纷纷拓展产业链,加强产业链上下游合作,保障原料供应的稳定性。天眼查显示,宁德时代旗下已投资设立了宜春时代新能源资源、四川时代新能源资源两家公司。此外,其他电池大厂也纷纷持续向上游产业链布局,其中包括亿纬锂能、国轩高科、蜂巢能源等。

## 新能源汽车销售 或短期波动

碳酸锂,作为锂矿的化学物质,是构成磷酸铁锂的基础和关键成分,而磷酸铁锂是构成锂电池的正极材料,是锂电池组成的一部分。面对碳酸锂涨价进而推动磷酸铁锂价格上涨,新能源车企业纷纷上调整车价格。

# “人参冬眠”资产难盘点 未名医药年报遭10余家审计机构拒接

■本报记者 王佳

3月25日晚,未名医药回复交易所关注函称,公司一直积极推进2021年度会计师事务所的选聘工作,但前后邀请了十余家,却没有一家愿意接单,原因是公司全资子公司吉林未名天中中药材科技发展有限公司(简称“吉林未名”)人参资产盘点工作有特殊性,加上公司连续4年被出具保留意见审计报告的风险因素,因此至今尚未有会计师事务所愿意与公司年审事宜达成合作。

对此,上海明伦律师事务所王智斌律师接受《证券日报》记者采访时表示:“人参资产暂无法查明并不是上市公司无法聘请审计机构的合理理由,也不是审计机构无法完成审计工作的合理理由,更不是年报无法如期出具的合理理由。”

人参难盘点造成审计难?

在此次关注函回复中,未名医药表示,吉林人参有多半年时间(每年11月至次年5月)处于冰封

冻土中,因此从地表无法观测出人参存苗,也无法从冻土中挖取,所以该阶段无法开展人参的审计盘点工作。

同时,人参资产盘点的难度非常大,专业性要求也高,必须由会计师事务所会同具有中国林业工程建设协会颁发的林业调查规划设计资质证书的林业业勘察研究院,携带专业国家林班地图、罗盘、卫星定位装置、蓝牙摄像头、5米铁杆等重装专业设备结合奥维软件、ACGIS软件等进行,从而确保获得真实有效的审计盘点数据。

因此,困难的资产盘点和会计师事务所对公司风险评估的影响,让公司选聘审计机构出现“一所难求”的困境。

公司给出的解决方案是,一方面继续扩大邀约事务所的范围,另一方面和曾参与过公司人参资产现场审计盘点的会计师事务所进行深入沟通,期待其可以接受邀约。

对此,透视镜公司研究创始人况玉清接受《证券日报》记者采访时

提出了质疑,既然今年说人参资产盘点难,那么此前的审计报告是怎么出的?如果公司此前连续4年都被审计机构出具了保留意见的年度审计报告,进而导致今年无会计师事务所肯接单,监管机构也要进一步深度追问。

记者查阅未名医药2020年度审计报告得知,公司2020年度财报即被中兴财光华会计师事务所(特殊普通合伙)(下称“中兴财光华”)出具了保留意见的审计报告,主要基于未名医药长期股权投资及投资收益的确认、控股股东抵债资产价值确定及抵债资产交易的正当性。

其中,针对2019年12月,未名集团以其所持四项药品技术以及吉林未名100%股权,抵偿未名集团占用的资金及利息,中兴财光华给出的审计意见是:“无法取得有关参龄、出苗率、参种的充分、适当的审计证据,因此也无法确认吉林未名100%股权用于抵账的价值是否公允。”

如此看来,在2020年的审计

报告中,人参盘点难的问题已经存在。

## 或面临退市风险警示

现在摆在未名医药面前最大的困局是,距离公司披露年报满打满算也就一个月的时间了,公司仍未找到可以合作的年报审计机构。

“如果公司未能履行延期披露年报的相关手续,并且无法在4月30日之前披露年报,公司有可能面临监管部门的立案调查以及行政处罚。此外,公司股票也会被实施退市风险警示。”上海明伦律师事务所律师王智斌律师对《证券日报》记者说。

另外,未名医药此次收关注函,起因则是公司“不接电话”,即公司公布的对外咨询电话处于无人接听的状态,因此遭到了很多投资者的投诉。

在此次关注函回复中,公司表示这是因为董事会办公室前一段时间因人事变动调整进行新老工作交接,相关人员对业务还在适应

和熟悉的过程中,因此出现“个别漏接投资者电话”的情况。对此,公司称已认真检讨并已积极接听投资者咨询电话,并将继续加强投资者关系管理。

有不具名的私募机构人士对记者表示,虽然与一直选聘不到审计2021年度年报的会计师事务所相比,“不接电话”显得事儿并不大,却也在细节层面暴露出公司目前内部管理出现的问题。

值得注意的是,回复中所说的“人事变动”指的是今年1月26日,未名医药披露实现扭亏为盈的2021年度业绩预告的同时,公布了多名高管集体辞职的信息。彼时公告称,包括公司副总经理、董秘、财务总监、证券事务代表集体辞职,形成岗位空缺。公司也不得不急忙“补充”高管。

“如今看来,‘不接电话’背后是公司董事会办公室核心管理人员的集体辞职造成,但究其根本,这些关键岗位一起辞职,与选聘不到年报审计机构有一定相关性。”上述私募机构人士说。

# 云南白药炒股失利净利下滑 布局医美尚在投入期

■本报记者 张敏

3月26日,云南白药发布2021年年报。数据显示,公司实现营业收入363.74亿元,同比增幅为11.09%;实现利润总额34.82亿元,同比下降48.80%;实现归属于上市公司股东的净利润28.04亿元,同比下降49.17%。

白马股云南白药净利润下滑的重要原因之一是炒股失利,投资的多家上市公司致亏损超亿元。在扣除非经常性损益后,云南白药的净利润33.39亿元,同比增长15.17%;公司经营活动产生的现金流量净额52.23亿元,同比增长36.42%。

对此,医药战略专家史立臣在接受《证券日报》记者表示,云南白药发展面临着产品结构单一、老化的困局。近年来,无论是发力医美、进行投资都是试图改善公司发展采取的措施。“但应注意的是,国家最近两年来持续给予中药板块支持,但公司在这一块投入相对较少”。

值得一提的是,就在3月16日,云南白药总市值一度跌出千亿元市值俱乐部。截至3月27日,云南白药的总市值为1040亿元。

## 年报发布前夕联席董事长被卸 无实际控制人模式存挑战

数据显示,云南白药共投资了包括小米集团、腾讯控股、伊利股份、恒瑞医药、通威股份等在内的9只股票。报告期内,投资小米集团损益为-14亿元,腾讯控股损益为-1.05亿元,投资恒瑞医药损益为-2.1亿元。

此外,云南白药介绍,公司持有股票的价格在资产负债表日后发生变动,可能会因交易性金融资产的公允价值变动,对公司一季度未合并财务报表中归属于上市公司股东的净利润产生影响。目前公司正在逐步减仓,不再继续增持。

对此,巨丰投顾高级投资顾问吴灿向记者表示:“炒股巨亏对企业发展和投资者利益短期内有负面影响,但更重要的是看长期影响,这方面要看上市公司炒股是为了战略投资还是投机,一种情况是公司主业增速下降为了开拓新的业务,与其他上市公司通过证券投资的方式形成战略同盟,促进其形成业务的增长点,炒股一时的巨亏可能换来未来长期的业绩增长。另一种就是为了获得股票的价差收益,这种投资收益受二级市场的波动影响对企业未来发展增加不稳定性风险,一旦亏损也将影响投资者的利益。”

值得一提的是,在云南白药公布上述炒股成绩单时,公司联席董事长陈发树却因“炒股”被监管部门点名。

3月23日,北京证监局开出8张罚单,其中就包括陈发树。

云南白药2021年年报显示,陈发树现任福建省发树慈善基金会理事长、云南白药集团股份有限公司联席董事长、新华都实业集团股份有限公司法定代表人及董事长。在云南白药投资巨亏之际,陈发树对云南白药治理结构的影响也引发了市场的诟病。

云南白药介绍,云南省国有股权运营管理有限公司与新华都实业集团股份有限公司及其一致行动人并列云南白药的第一大股东,公司无实际控制人且无控股股东。

在史立臣看来,云南白药公司治理结构存在较为严重的问题,这也是国企混改需要注意的地方。

吴灿认为,无实际控制人的上市公司主要有以下几个挑战:

第一,没有一个股东能单独控制上市公司,存在股东之间为了争夺上市公司的控制权可能引起的动荡风险。

第二,上市公司重要的事宜可能因股东分歧不能顺利推进影响决策效率。

## 布局医美 第二增长曲线初见成效?

近年来,云南白药一直谋求转型,打造除白药、牙膏等固有核心产品外的“第二曲线”。在2021年年报中,云南白药称,公司2021年在医学美容、口腔护理和新零售健康服务、皮肤科学的布局初见成效。

其中在医美赛道,为更好地整合集团资源,提高决策效率,云南白药下属二级全资子公司云南白药集团健康产品有限公司拟以2021年11月30日为基准日,将其直接持有的公司下属三级全资子公司上海云臻医疗科技有限公司(云臻公司)100%股权按账面净值62.58万元,无偿转让给公司。本次转让完成后,健康产品公司不再直接持有云臻公司股权,变更为由上市公司直接持有云臻公司100%的股权。此次股权转让完成后,公司拟向云臻公司增资50000万元人民币,增资完成后云臻公司注册资本将增加至50090万元。

云南白药介绍,上述转让及增资完成后,云臻公司计划于2022年12月前,在北京、上海开设8家医疗门诊部机构,以达成公司阶段性战略意图。

不过,数据显示,上海云臻医疗科技有限公司合并日至年末净利润为-144.5万元。

吴灿向记者表示,云南白药的优势不再,比如云南白药明星产品的品牌优势不能转移到医美领域,传统业务建立的销售模式、管理模式也不能简单的复制到医美业务上来。更重要的是,医美行业特别是盈利较高的环节,具有技术壁垒、人才壁垒、品牌壁垒、管理壁垒,需要长期的积累、反复的探索和维护,不是短时间就能见效。