

公司零距离·新经济新动能

纳科诺尔：争做新型电池设备行业“排头兵”

本报记者 张晓玉

近年来，随着全球新能源汽车和储能产业的蓬勃发展，新型电池市场需求快速增长，相关设备制造企业也迎来发展新机遇。纳科诺尔凭借在锂电池设备领域的深厚积淀和技术创新，已成为行业内不可忽视的新力量。公司在国内市场占据重要份额，同时还加码布局钠离子电池、固态电池等新型电池设备领域。

近日，《证券日报》记者走进纳科诺尔，与公司管理层及研发团队深入交流，了解其最新的技术进步、市场布局及未来发展规划。

推动新能源设备“升级换代”

纳科诺尔的生产车间，繁忙而有序。在车间的显眼位置，一块生产看板实时更新着生产数据，其中最引人注目的是“生产一代、研发一代、储备一代”的标语。

纳科诺尔董事长付建新对记者表示：“我们这个行业的核心是技术更新快，市场竞争激烈。为了保持领先地位，我们必须在技术研发上不断投入，实现快速迭代。”

在生产现场，工人们正在忙碌地装配着辊压设备，这些设备是纳科诺尔的主营产品，广泛应用于锂离子电池的生产过程。

付建新表示：“辊压设备是电池生产中的关键设备之一，它的性能直接影响到电池的质量和产能。我们将通过持续的研发投入，确保在市场上的领先地位。”

在车间的另一侧，有一台刚刚下线的幅宽高速辊压设备，付建新对记者说：“这是公司最新研发的产品，它的幅宽更宽，速度更快，能够大幅提升电池的生产效率和产能，为新能源汽车的发展提供有力支撑。”

在走访过程中，记者深刻感受到了纳科诺尔对创新的重视和投入。公司不仅在锂电池设备技术上不断推陈出新，还通过研发与布局，积极推动钠离子电池、固态电池等新型电池设备产业化。

近年来，随着新型电池技术的快速迭代，锂电池之外的新型电池技术逐渐进入市场视野。钠离子电池因其成本低、资源丰富和良好的低温性能，在储能和低速电动车等领域拥有广阔的市场前景。

纳科诺尔董事会秘书吴民强表示：“钠离子电池设备将成为未来重要的市场方向之一。预计到2025年，钠离子电池的产能将达到60GWh，而这将为我们带来全新的发展机遇。”

为抓住新兴市场的机遇，纳科诺尔加大了对钠离子电池和固态电池设备的研发投入。公司研发负责人表示：“与传统的湿法工艺相比，干法电极制备工艺不仅能够大幅降低制造成本，还能够提升生产效率和成品质量。这一工艺特别适用于高能量密度的固态电池和大圆柱电池生产。”

固态电池被认为是下一代动力电池的核心技术，具有能量密度高、安全性高、长循环寿命等优点。围绕新型电池制造工艺，纳科诺尔积极与顶尖院所合作，开展正极、电解质膜干法成膜、多层材料复合、金属负极成膜、高压成型技术等设备的研发，开发出了适用于固态电池生产的多层材料复合技术和高压成型技术。

“固态电池市场虽处于发展初期，但潜力巨大，我们的目标是成为这一领域的设备供应领跑者。”吴民强说，未来几年，随着钠离子电池和固态电池设备需求的快速增长，公司将通过持续的研发投入，确保在市场上的领先地位。

积极拓展非锂电领域

锂电池设备市场近年来呈现出高度景气态势，尤其是在新能源汽车的快速普及和储能系统需求的激增下，锂电池生产设备的需求迅猛增长。“锂电池产业的高速发展给我们带来了巨大的市场机遇。”付建新说。

根据高工产研锂电研究所(GGI)调研数据，2024年上半年中国锂电池出货量达到459GWh，同比增长21%。锂电池市场的扩张为公司的发展提供了广阔的市场空间。



图①纳科诺尔展厅 图②纳科诺尔产品应用 图③公司生产厂区 图④纳科诺尔辊压设备 张晓玉/摄

数据显示，近年来，纳科诺尔的营业收入稳步增长。2021年至2023年，公司营收分别为3.89亿元、7.56亿元、9.46亿元；2024年前三季度，营收为8.54亿元，净利润为1.51亿元。

锂电池设备领域以外，纳科诺尔还积极探索其他新兴领域的设备制造市场。付建新说：“我们在高分子材料、碳纤维、燃料电池等非锂电领域的布局，正逐渐进入收获期。未来，这些领域将为公司带来更大机遇。”

在碳纤维领域，纳科诺尔的碳纤维预浸布生产线和高分子材料成型设备已经实现小批量生产，并得到客户的广泛认可。此外，燃料电池设备则是公司近年来重点研发的方向之一。通过与国内外燃料电池制造商的合作，相关定制设备的研发已取得显著进展。不过，在快速发展的过程中，纳科诺尔也面临着一些挑战。

“传统思维固化和成本控制不足是公司当前面临的主要问题之一。”付建新向记者提到了新型电池市场面临的两大挑战：一是高级技术人员需求激增。因电池工艺复杂化，对生产设备性能与智能化要求提升，因此，对于高级技术人员的经验、综合素质要求以及整体数量的需求也随之提升，人才需求缺口持续增大；

二是企业资金压力增大。项目实施周期长且收款慢，多个大型项目并行时资金压力尤为显著。

为应对这些挑战，纳科诺尔采取了一系列措施。一方面，公司积极引进新人才和培养年轻一代员工；另一方面，公司加强成本控制和精细化管理，提高运营效率和盈利能力。

此外，纳科诺尔对碳纤维、固态电池、膜材料等行业的布局，将采取增加与用户技术交流的措施，确保新设备研发成功，形成市场效应，在此基础上，继续寻找新的利润增长点。

付建新对记者表示：“公司将关注新材料、新工艺等领域的企业，寻求与产业链上下游优质企业的合作机会，通过并购重组等方式拓宽业务范围，提升公司的市场竞争力和盈利能力。”

智能化与国际化“双轮驱动”

对于未来的发展规划，纳科诺尔有着清晰的蓝图。

付建新称，辊压机设备市场未来将向无人化、智能化、数字化方向发展。纳科诺尔将紧跟这一趋势，不断提升产品的自动化水平和稳定性。

“我们将引入更多的AI技术和大数据技术，让辊压机设备更加智

能、高效。”付建新说，通过智能化改造，不仅可以提高生产效率和产品质量稳定性，还可以降低人工成本和管理难度。

此外，随着新能源技术的不断发展和应用场景的不断拓宽，锂电池设备的需求也将更加多元化。纳科诺尔还将拓展应用场景，不仅限于锂电池行业，还关注储能、低空经济等新兴领域。

在推动国内市场稳步发展的同时，纳科诺尔积极开拓海外市场，实施全球化战略。付建新透露，纳科诺尔已经启动了国际化战略，正在积极筹备德国全资子公司，这将作为公司的国际化战略平台，为公司海外业务拓展提供国际化窗口。同时，公司也在积极开拓北美、东南亚等区域市场，希望能够更好地服务全球客户。

纳科诺尔的国际化战略不仅体现在市场布局上，还体现在产品研发与管理模式的国际接轨上。公司通过与多家国际科研机构合作，进一步提升了技术储备，同时引入了国际先进的管理经验，确保企业在快速扩张中保持高效运营。

付建新表示：“随着全球新能源汽车市场的不断扩大，锂电池设备的需求也将持续增长。纳科诺尔通过国际化战略布局，可以更好地抓住这一市场机遇。”

以技术创新和产业链协同推动转型升级

张晓玉

随着全球新能源需求的增长与环境保护意识的增强，锂电池设备行业迎来重要的发展机遇。作为新能源汽车、储能系统等产业链中的关键部分，锂电池设备不仅在技术上要求日益提升，而且在市场需求、产业链整合与全球化布局方面也面临着巨大的挑战。如何在持续创新的同时应对这些挑战，并借助科技的力量推动行业的转型升级，是锂电池设备企业亟须解决的核心问题。

记者在调研了多个行业代表性企业后，对锂电池设备行业的未

来发展、技术创新以及国际化战略等方面有了新的认知与思考。

第一，技术创新助力锂电池设备行业升级。随着电池能量密度的不断提高，尤其是在新能源汽车、储能系统等对高效电池的需求急剧增加，锂电池设备的技术要求也日益提升。其中，钠离子电池和固态电池作为新兴的替代能源，正在成为行业的新焦点。钠离子电池的成本优势和低温性能使其在低速电动车和储能领域拥有广阔的市场前景。而固态电池作为下一代动力电池的核心技术，其高能量密度、高安全性等特点，使其在未来的市场中备受青睐。

为此，各大设备制造商纷纷加

大研发力度，力争在新兴电池设备市场中占得先机。例如，一些设备制造商已经在研发固态电池生产设备，力求提高生产精度和安全性，以适应未来电池市场需求。

第二，产业链协同与整合推动行业发展。锂电池设备行业的发展离不开产业链的紧密协同。设备制造商不仅要与电池制造商保持紧密合作，还需要与原材料供应商、科研机构加强协作，共同推动产业链的技术升级。

例如，许多设备制造商开始与电池材料供应商联合开发新型材料，以满足高能量密度电池的生产需求。同时，设备制造商还与电池制造商合作，提供定制化设备，满

足不同电池产品的生产需求。在产业链整合方面，越来越多的锂电池设备厂商与自动化、人工智能、大数据等领域的企业展开合作，推动设备智能化升级。通过技术融合，提升生产效率和自动化水平。

第三，国际化布局助推全球市场扩展。随着全球市场对锂电池需求的增加，锂电池设备企业正在加快全球布局的步伐。许多企业已经在海外市场建立了生产基地和销售网络，并通过跨国并购、合作等手段，提升在全球市场的竞争力。

在国际化布局的过程中，锂电池设备企业面临的不仅是市场竞争，还需要满足不同国家和地区的

技术标准与市场需求。为突破这些挑战，企业必须根据不同市场的特点制定差异化的产品和服务方案。此外，通过与国际科研机构的合作，积极参与全球科技创新，逐步提升在国际市场的影响力和认可度。

展望未来，锂电池设备行业正在经历前所未有的技术变革和市场机遇。随着智能化、自动化技术的加速应用、产业链协同的深化以及国际化布局的逐步展开，行业正朝着更加高效、智能、全球化的方向迈进。未来，锂电池设备行业将在技术创新的推动下，不断提升生产效率和产品质量，助力全球能源转型和绿色目标的实现。

网易第三季度营收达262亿元 AI研发及应用持续发力

本报记者 袁传玺

11月14日，网易发布2024年第三季度财报。报告期内，网易实现营业收入262亿元，非公认会计准则下归属于公司股东的净利润75亿元。此外，网易在第三季度研发投入为44亿元，研发投入强度(研发投入占总营收的比例)达16.9%。

“在多元化和全球化的过程中，网易不断推出各类新游戏，吸引全球玩家加入，取得了里程碑式的突破。”网易首席执行官丁磊表示，除游戏外，网易云音乐和网易有道也实现稳健成长。网易坚持将具有独特性、吸引力和影响力的产品体验带给用户群体，推动网易不断创造成功。

端游回归助力业绩

分具体业务来看，第三季度，游戏及相关增值服务净实现营收209

亿元，环比增长4%。游戏营收202亿元，环比增长5%，端游营收同比增长29%、环比增长30%。《大话西游2》《第五人格》《永劫无间》等长线IP创新高，《魔兽世界》和《炉石传说》重返中国市场连破纪录，日活跃用户较停服前分别涨超50%、150%。

在新游戏方面，《永劫无间》手游上线后不久便登上iOS畅销榜第三名；《巅峰极速》8月份在日本上线后，迅速登顶苹果和谷歌应用商店免费榜第一名；《世界之外》则进一步发挥内容差异化优势，多次登上游戏畅销榜前十。

野村证券研报提出，尽管本季度表现受去年手机游戏收入高基数影响，但《永劫无间》手游的推出和《魔兽世界》的回归，以及持续的游戏研发和投资战略调整，为网易收入增长提供有力支撑。

与此同时，网易有道在第三季度实现营收16亿元，盈利能力显著改善，经营利润同比实现扭亏为

盈，这是网易有道历史上首次实现第三季度盈利，单季度经营利润也创下历史新高；网易云音乐营收20亿元，进一步拓展订阅会员规模，驱动在线音乐收入持续健康增长；创新及其他业务营收为18亿元。

此外，在回购方面，2023年1月10日至2024年9月30日，网易回购约16亿美元美国存托股票，其中，2024年第三季度回购5亿美元股份，较上季度增长98%。

艾媒咨询CEO张毅对《证券日报》记者表示，网易第三季度业绩稳健，游戏业务表现突出，端游回归助力收入增长。此外，研发投入持续增长，显示公司对创新的重视。面临市场竞争和经济波动的挑战，网易将进一步优化业务结构，提升非游戏业务盈利能力，以维持长期增长动力。

AI与多项业务融合

随着大模型逐步落地应用端，

网易AI技术也持续在跨产业中深度融合。在游戏领域，《逆水寒》手游与网易伏羲合作，首创全球首个UGC 3D互动陪伴系统——门客系统；《新倩女幽魂》联动网文头部IP《道诡异仙》，推出全视角水墨风大世界玩法，搭载基于网易伏羲易生诸相大模型打造的智能NPC系统。

在“AI+教育”双轮驱动战略的带动下，第三季度网易有道AI订阅服务的销售额已接近7000万元，同比增长超150%。Hi Echo也随着“子曰”大模型技术的进一步成熟而持续升级；“AI全科学习助手”有道小P在第三季度使用人数接近2000万，月度复合增长率超过100%；有道AI文档翻译目前已累计翻译了1亿篇文档。

在“AI+音乐”领域，网易云音乐最近推出“AI帮唱”工具，通过定制化UGC内容创作，满足用户个性化的需求；在“AI+工业”领域，网易

灵动工程机器人则拥有高效自主的作业能力、精确的操控系统、出色的环境适应性。

“网易在AI技术的应用和研发上持续发力，尤其在游戏AI、AI教育等方面取得了显著进展。通过强化AI技术，网易提升了用户体验并优化了运营效率。”一位不愿具名的行业分析师对《证券日报》记者表示，面对激烈的市场竞争和不断变化的技术趋势，网易还需进一步加大研发投入，拓展AI技术在更多业务场景的应用，以保持竞争优势。

摩根大通发布研究报告称，网易于今年9月份重新引入《炉石传说》，预计该游戏在2024年第四季度将实现超过15亿元的收入。另外，《第五人格》收入持续增长，在iOS收入排行榜中最高达到第三名。预计网易游戏收入在2025年第一季度恢复正增长，增速将从2024年的4%增至2025年的8%。

冲刺2026年产销百万级目标 吉利系品牌极氪和领克战略整合

本报记者 刘 劼

11月14日，吉利控股集团(以下简称“吉利控股”)宣布对旗下两大品牌极氪智能科技(以下简称“极氪”)和领克汽车(以下简称“领克”)进行战略整合，旨在通过理顺股权关系、减少关联交易和消除同业竞争，推动内部资源的深度整合和高效融合，共同冲刺2026年年产销量“百万级”的全球领先高端豪华新能源汽车集团目标。

中欧协会智能网联汽车分会秘书长林示对《证券日报》记者表示：“极氪与领克的整合将更有利于双方的长远发展。因为在中高端产品领域，燃油车已面临严峻的生存挑战，唯有彻底向新能源转型，才能找到新的出路。极氪与领克能够整合，将对提升领克品牌价值产生积极影响，同时也有助于发挥两个品牌的协同效应。”

强强联手发挥协同效应

此次战略整合是在吉利控股今年9月份发布的《台州宣言》的战略框架下进行的。根据《台州宣言》，吉利控股将通过“战略聚焦、战略协同、战略稳健、战略人才”五大举措，聚焦汽车主业，布局科技生态，提升竞争力，稳中求进，推动企业可持续发展。此次极氪与领克的战略整合正是落实这一宣言的关键性举措。

吉利控股宣布，吉利控股向吉利汽车控股有限公司(以下简称“吉利汽车”)转让其所持有的11.3%极氪股份。交易完成后，吉利汽车对极氪的持股比例将增至约62.8%。与此同时，吉利控股对领克进行了股权结构优化，以推动极氪和领克进行全面战略协同。极氪将持有领克51%股份，领克其余49%股份继续由吉利汽车旗下全资子公司持有。此外，同日，沃尔沃汽车宣布，将其所持领克30%的股份出售给极氪，交易对价为人民币54亿元。交易对价将以现金支付，交易完成时支付70%，交易完成后一年支付剩余30%及利息。该交易预计将于2025年第一季度完成。

吉利控股董事长李书福表示，此次战略整合将对各品牌协同发展，提高创新能力、盈利性和可持续发展后劲产生深远影响，进而形成稳健经营的局面，为广大用户和投资者创造更大价值。

吉利汽车行政总裁及执行董事桂生悦称，领克和极氪的战略整合基于多个方面的原因。回顾历史，领克作为吉利汽车在2017年成立的子品牌，拥有沃尔沃作为股东背景，初期就具备高端属性，并在市场中取得了显著成绩。而极氪是为应对新能源智能化快速发展而于2021年创建，从领克分拆出来后，经过三年的努力，极氪已经取得阶段性成果，成为拥有领先优势的豪华新能源科技汽车公司。然而，两者在运营过程中出现了交叉竞争和内部矛盾。

“如果不整合，会带来同业竞争以及重复投资问题，影响整体运营效率和成本控制。整合能够消除同业竞争，实现品牌定位互补、产品架构统一、销售网络互补以及规模经济效益，从而大幅提升企业竞争力和股东回报，因此领克与极氪的战略整合是势在必行的。现在将极氪收购回领克，实际上是对两者发展进程的一种整合与优化。”桂生悦强调。

根据吉利控股的规划，极氪和领克将在技术、产品、供应链、制造、营销与服务、国际市场拓展等方面强化协同，提高技术创新实力，激发规模效应。极氪定位为全球豪华科技品牌，以“豪华、极致、科技”的品牌调性覆盖高端豪华市场；领克定位为全球新能源中高端品牌，以“潮流、运动、个性”的品牌调性覆盖中高端市场。通过此次战略整合，极氪和领克的品牌区隔将更加清晰，同时保持相对独立，包括市场营销、商业模式、用户运营等前台业务。

林示进一步分析称，领克在中高端市场已有较深的积淀，而极氪则在新能源领域展现出强劲实力。两者的整合不仅能在资源上实现互通有无，还能在传播策略上更加协同，实现更为紧密的协同发展。

优化布局应对市场竞争

吉利控股旗下各品牌股权结构的优化，是基于当前全球经济和汽车行业的变化做出的调整。吉利控股方面表示，当前全球经济环境和行业竞争格局发生了重大变化，中国正在从汽车大国迈向汽车强国。作为一个跨国的全球性企业，吉利控股需要根据时代变化做出提前安排，以提升企业的竞争力和战斗力。

在过去十年中，吉利控股通过多品牌、多渠道、多元化的发展策略，产品矩阵覆盖全价格段、主流细分市场，实现了高速增长。然而，战略扩张期的策略在做大规模的同时，也带来了一些资源浪费和内部重复建设的问题。

此次极氪和领克的战略整合，不仅有助于理顺股权关系、减少关联交易和消除同业竞争，还将推动吉利控股旗下品牌实现更高质量的发展。吉利控股表示，公司致力于2026年底将极氪、领克打造成为年产销百万级的全球领先高端豪华新能源汽车集团。

桂生悦表示：“此次战略整合主要带来五个方面的益处：一是消除同业竞争；二是品牌定位互补，助力产品组合提升；三是产品架构统一，实现研发能力互补；四是销售网络互补，扩大用户触及范围；五是规模经济效益，持续推动降本增效。通过整合，无论领克还是极氪，其竞争力都将得到大幅提升，给股东带来更高的回报，并有效避免不整合所带来的诸多问题。”

今年以来，吉利汽车的海外市场表现强劲，第三季度海外出口销量达11.7万辆，同比增长71%。前三季度，吉利汽车海外出口累计销量达31.4万辆，同比增长68%。

国际智能运载科技协会秘书长张翔表示：“作为大规模经济的产品，汽车生产需达到一定规模以确保盈利，品牌整合能促使不同车企共享平台和技术，简化供应链管理，减少零部件采购链的复杂性和开发成本，同时降低营销支出和管理成本，实现资源优化配置。通过减少品牌数量，可以进一步提高管理效率，降低成本，促进行业的健康发展。”