

宁德时代：动力电池储能双业务驱动 筑牢龙头地位

近期上游原材料价格暴涨，令动力电池行业利润集体承压。同时，随着TWh时代临近，动力电池产业全球竞争日趋激烈。宁德时代副总经理蒋理近日在接受中国证券报记者采访时表示，在全球共同推进“双碳”目标背景下，新能源行业发展不会因短期波动而变化，前景依然广阔。公司已通过布局上游、资源回收等多举措应对。公司正加速扩产满足未来市场需求，并通过动力电池、储能双业务驱动，筑牢公司行业龙头地位。

● 本报记者 金一丹

短期成本承压 长期优势凸显

中国证券报：新能源产业出现很多变化，公司有哪些变化？

蒋理：首先，我们的市场竞争力更强了。根据SNE Research统计，截至2021年，公司全球动力电池出货量已连续五年排名第一。2022年1-3月，动力电池出货量全球市场份额达到35%，市场份额持续提升。储能业务方面，我们在2021年首次取得了全球第一的好成绩，收入同比增长超6倍。公司积极开拓客户，与国家能源集团、中国能建、中国华电、三峡集团、阳光电源、阿特斯、伊顿（EATON）等企业签署战略合作协议；积极参与各地储能商业模式的探索，助力国内首个GWh级共享储能项目群落地山东。此外，公司产品远销全球35个国家和地区，涵盖新能源发电、调峰调频独立电站、绿色矿山等多种应用场景。

第二，我们的技术领先优势加大。2021年年底，我们的研发人员超过1万人，拥有和在申请的国内外专利超过1万项，规模和增速行业领先。2021年我们研发投入77亿元，同比增长115%，并陆续推出了12000次长寿命电池、钠离子电池、麒麟电池等。同时，在固态电池、无钴电池、无负极金属电池等多个技术路线上有储备技术。在量产车型中，我们的电池在性能上始终保持领先。

第三，我们的全球化战略进一步深化。公司作为全球领先的创新科技企业，自成立以来注重扩展国际市场，与海外主流车企深度合作。近年来，海外订单交付规模快速提升，2021年海外业务收入占比超过20%，已成为公司收入重要组成部分；首个海外工厂位于德国图林根州，模组已经投产，并获得电芯生产许可。

近期来自产业链，尤其是上游原材料价格的变化，对我们产生了一定影响。2021年以来，主要电池原材料价格均出现较大幅度上涨。特别是碳酸锂，尽管并不稀缺，但由于上游扩产速度跟不上下游需求增长，叠加人为炒作等因素，自去年年底以来价格加速上涨，一年涨幅超过10倍。这对公司产品成本造成较大压力，导致一季度公司的净利润有所下降，也使得电池行业整体盈利受到影响。

中国证券报：公司有哪些举措应对上游原材料价格暴涨？

蒋理：面对这一轮上游原材料大幅涨价冲击，宁德时代作为动力电池龙头企业，一贯注重与客户的长期合作关系，并希望维持产业稳定健康发展，从去年到今年一季度主要通过自身来承担原材料涨价的成本压力。但这轮涨价范围广、幅度大，已经对行业健康发展产生了冲击。公司在不得已的情况下与客户进行友好协商，对电池价格进行动态调整，共同面对供应链压力，客户也表示理解和支持。近期主要客户价格协商已经基本完成，但由于协商和价格传导需要一定时间，一季度业绩并未体现。

随着与客户的沟通协商逐渐落地，公司未来的盈利将得到合理修复。上游原材料价格波动为阶段性影响，随着资源端和供应链扩产，供需局面将逐渐好转，价格会回归到正常水平。另外，宁德时代这两年增强了对上游供应链的投资和布局。随着布局逐渐落地，将有助于进一步保障原材料供应，稳定采购价格。长期看，在全球共同推进“双碳”目标的背景下，新能源行业发展不会因为短期波动而变化，前景依然广阔。



宁德时代生产线

提升产能 迎TWh时代到来

中国证券报：2021年宁德时代产能利用率达到95%。近期公司450亿元定增项目获批，该项目将对公司发展带来哪些影响？

蒋理：TWh时代正在加速到来，我们需要迅速提升交付能力，满足客户需求。公司本次定增募集资金将全部用于产能建设及研发投入，将进一步提升公司产能和研发能力，更好地实现客户交付，加大产品研发和创新力度，有助于增强公司的市场竞争力，巩固市场领先地位。目前，动力电池和储能电池产业国际

竞争十分激烈，LG于今年年初上市，一次性融资金额达到680亿元，接下来其在全球的布局节奏会加快。因此，此次融资对我们参与国际市场竞争非常重要，获得批文也体现了监管机构对我们的支持。目前不少投资机构对我们的定增很感兴趣，后续公司将选择合理时机启动并完成发行。

中国证券报：疫情对公司的业务发展有哪些影响？目前生产情况如何？

蒋理：面对此次疫情，省、市、区县等各级政府部门快速响应、果断处置，“快准

创新发展 市占率持续提升

确保市场地位？

蒋理：在供应链、疫情等因素的影响下，公司仍然保持市场占有率持续提升，体现了客户和市场对公司的认可，主要基于宁德时代以下几个方面的核心竞争力：

前瞻性战略布局是核心。公司坚持三大战略方向和四大创新。三大战略方向包括：以“电化学储能+可再生能源发电”为核心，实现对固定式化石能源的替代，摆脱对火力发电的依赖；以“动力电池+新能源车”为核心，实现对移动式化石能源的替代，摆脱交通出行领域对石油的依赖；以“电动化+智能化”为核心，推动市场应用的集成创新，为各行各业提供可持续、可普及、可信赖的能量来源。根据三大战略发展方向的指引，公司构建了材料体系、系统结构、极限制造和商业模式四大创新体系。一是深入材料微观机理，开发高性能材料的材料体系创新；二是通过CTP、CTC等方式以系统优化实现系统能耗降低、效率提高、成本降低的系统结构创新；三是致力于打造灵活、高效、低成本、高质量、自升级的极限制造创新；四是打通从原材料、电池制造、运营服务、材料回收全产业链环节的商业模式创新。

在三大方向和四大创新的指引下，我们取得了丰硕的成果和突出的竞争优势。在技术积累方面，公司打造了全面的研发体系，研发成果持续处于行业领先地位，公司专利数量快速提升，通过向ATL技术授权每年获得1.5亿美元技术许可费，并与现代摩比斯签署了CTP技术许可与合作意向协议。接下来，随着M3P、钠离子电池、麒麟电池的持续推

出，公司将进一步引领行业技术发展。供应链布局方面，公司通过全产业链合作强化资源优势，在资源、材料、回收等环节进行深度布局，保障供应链的稳定和成本可控，并通过产业链垂直布局、合作开发，实现关键节点全覆盖。江西碳铝锂基地的落地、海外关键资源项目如印尼镍的推进，将为公司发展在资源端储备“粮仓”。

制造能力方面，公司致力于打造极限制造生产系统，生产效率、运营质量等持续提升，为实现高质量的交付，确保产品安全和质量提供了有力保障。公司2021年被达沃斯论坛评为全球电池行业唯一的“灯塔工厂”，宜宾基地通过产线改造、绿色物流等方式，在2021年实现了碳中和，成为世界首家电池零碳工厂。

客户生态方面，公司与全球几乎所有主流车企保持长期深度合作关系，客户优势支持全球扩张；在储能企业，公司和两大电网，“五大四小”发电企业及国际知名客户均有持续合作；中型电池方面，公司与ATL成立合资公司，双方优势互补，全面推进二轮车、无人机等应用场景电动化。

商业模式创新方面，公司在多个市场应用场景推动集成创新，覆盖智慧矿山、换电服务、光储充检、智慧港口、电动船舶等领域。我们在今年推出了EVO-GO组合换电解决方案，并率先在厦门落地。这不仅使电池在全生命周期实现了价值链闭环，更能够通过打造城市矿山，真正实现电池原材料的回收利用，目前我们已与多家车企达成合作。

ST中孚重整圆满收官 2021年业绩创历史新高

● 本报记者 于蒙蒙

ST中孚2021年实现营业收入152.83亿元，同比大幅增长86.83%；实现扭亏，归母净利润达6.56亿元。营收和净利润两项指标均创公司上市近20年来新高。两年前，公司有息负债一度高达140亿元。公司的巨变与当地政府和重整管理人的努力密不可分。业内人士坦言，ST中孚的成功重整，为困境企业如何通过市场化手段获得重生提供了一个难得的实例借鉴。

面临困境

从2018年开始，ST中孚的负债不断攀升，资产负债率从57.75%升至行业警戒线70%以上，至2020年超过90%。

“2018年至2020年，由于金融大环境收紧，加上行业周期性波动等原因，公司当时的日子很不好过。短期债务规模较大，即期偿债压力巨大，而债务逾期会导致连锁反应；同时，融资途径受阻造成流动性紧张，处理不好会导致资金链断裂。”时任ST中孚董事长崔红松告诉中国证券报记者。

2019年，公司爆发债务危机。根据ST中孚披露的信息，截至2020年年底，ST中孚合并报表层面的有息负债高达140亿元，财务费用超过10亿元。除了大型股份制银行的贷款，对地方小型金融机构的负债占到20%左右，绝大多数都是短期融资。

“一时‘掉队’可能意味着永远‘出局’。”ST中孚相关负责人表示。

重整破局

公司陷入财务困境之时，河南各级政府紧急启动纾困行动。

ST中孚清算组组长梁先生表示：“虽然坚信ST中孚总体健康，但在市场经济环境下金融机构启动风险隔离机制也是正当和正确的”。

2020年12月11日，郑州市中级人民法院分别裁定受理ST中孚及其五家子公司重整。2021年7月9日，ST中孚及其五家子公司分别召开第二次债权人会议，对重整计划草案进行表决。2021年12月29日，郑州中院裁定ST中孚及其五家子公司重整执行完成，终止重整程序。

“ST中孚的重整，在负债金额、涉及的债权人人数，以及债权类型和债权关系等方面均非常复杂。”谈及ST中孚的重整事项，郑州中院清算与破产审判庭庭长高志强直言该案意义非同一般。

一系列困难考验重整管理人的方案设计及斡旋能力。作为ST中孚重整管理人主要成员，深圳达沃财务顾问公司负责人杨双展表示，上市公司的重整在筹划期间。因为上市公司有严格的信披制度，这意味着在与债权人尚未进行正式和全面的沟通之前，就要模拟出理论上的最佳方案，需要同时考虑债权人与投资人（即流通股股东）对方案的接受程度，实现债权人和债务人的共赢。

经过多方努力，ST中孚重获新生。根据重整计划，ST中孚通过现金即期清偿、现金展期清偿、资本公积转增股本用于抵偿债务的组合方式成功化解了债务危机。

“经过测算，ST中孚重整计划规定大股东需要承诺3年合计28亿元的业绩。这需要合格的控制人和经营管理层共同努力来实现。”杨双展认为，重整不仅是解决债务问题，还涉及企业暂时脱困后能否再生的考量。

业绩大增

2021年，ST中孚营收和净利润双双创出历史新高，并向上交所申请撤销对公司股票实施的其他风险警示。公司直言，重整工作的完成，有效化解了公司债务及诉讼风险，对公司业绩提升产生了积极的影响。

今年一季度，公司实现营业收入47.73亿元，同比增长48.17%；实现归母净利润4.24亿元，同比增长144.57%。业绩飙升与行业周期密切相关。今年以来，全球大宗商品价格再度上涨，电解铝价格再创新高。

ST中孚仍保持着忧患意识。公司管理层坦言，将加大对行业周期与宏观经济共振或错峰的研究和关注，提前做出科学预判，提前做好布局，努力保持持续稳健发展，以较好的收益回报债权人和股东。

荣耀CEO赵明：全面启动海外市场销售

● 本报记者 张兴旺

中国证券报记者近日在深圳坪山荣耀智能制造产业园看到，一部部荣耀Magic4系列手机在这里下线，将从深圳发往全球多地市场。荣耀CEO赵明告诉记者，2022年荣耀将全面启动海外市场销售，预计未来五年荣耀将不存在瓶颈期。

机构数据显示，一季度荣耀销量保持强劲复苏势头，排名国内第二，同比增长176.0%。

市场表现强势

根据市场研究机构CINNO Research数据，2022年一季度，中国智能手机市场销量约为7439万部，同比下降14.4%，环比增长0.7%。荣耀表现强势，一季度销量为1260万部，同比增长176.0%，环比增长20.9%，销量仅次于OPPO，排名国内第二。

赵明在接受中国证券报记者专访时表示：“市场份额提升对荣耀来说是一个自然结果，我们要把每一款产品打造好。”

市场研究机构Omdia发布的报告显示，荣耀一季度全球智能手机市场出货量1520万部，同比增长322.2%，环比增长1.3%，市场份额为4.9%，排名全球第七。Omdia分析称，荣耀在中国和印度的市场份额正在稳步提升。

根据Omdia发布的报告，2022年一季度，全球智能手机出货量3.08亿部，同比下降12.9%。除了苹果、荣耀、realme，其他前十手机品牌出货量均同比下滑。

谈及智能手机市场发展，赵明表示，目前全球智能手机出货量13亿部至14亿部，中国智能手机市场年销量为2.5亿部至3亿部，市场空间巨大。2021年，荣耀优先发展国内市场，2022年荣耀将全面启动海外市场销售。预计未来五年荣耀不存在瓶颈期，市场份额将持续上升。

智能制造示范工厂挂牌

疫情防控方面，荣耀供应链管理部部长宋亦文对中国证券报记者介绍，在园区疫情防控、特殊物流解决方案、供应商布局、地域

布局以及进出口布局方面，荣耀做了很多准备工作。

日前，位于深圳市坪山区荣耀智能制造产业园的智能制造示范工厂挂牌。荣耀Magic4系列手机产线和荣耀制造质量实验室首次对外开放。

赵明表示，荣耀将不断走出原有的舒适区，挑战更高的领域，入选智能制造示范工厂是荣耀在制造领域的一个突破。通过研发、试制、量产与检测的深度融合，荣耀将为消费者提供更多高品质的创新产品。

据了解，荣耀智能制造产业园主要生产荣耀Magic系列、数字系列等高端精品手机。据宋亦文介绍，荣耀有很多优秀合作伙伴，包括比亚迪、深科技、光弘科技等，荣耀进行技术支持，并提供相关设备。

持续技术创新

目前，众多头部手机厂商发力折叠屏手机市场。CINNO Research认为，头部安卓厂商已经推出折叠屏手机产品，但仍在试水阶段，且产能有限。

宋亦文表示，折叠屏手机制造难度大，制造周期和复杂度是传统手机的2-3倍以上，主要难度在转轴、柔性屏等方面。另外，物料需要定制，而折叠屏手机销售情况超出厂商预期。

市场研究机构Canalys认为，手机厂商间的竞争愈演愈烈，国内厂商须继续对中高端手机市场加大投资，以对冲大众手机市场销量放缓的风险。

赵明表示，荣耀现有员工12000人，研发人员占比在50%以上。荣耀将持续进行技术创新，研发投入占比会远高于营销投入占比。今年一季度，荣耀的利润兑现率（出售时的业绩承诺），现金流兑现率都超过100%，经营性现金流非常好。一些银行主动给荣耀提供各种支持，股东和资本多元化能够让荣耀更好地发展。