

# 宁德时代获特斯拉45Gwh锂电订单？ 特斯拉回应称“消息无法确认”

■本报记者 李婷

上周，一则宁德时代获得特斯拉电池订单消息被“刷屏”，10月29日，宁德时代股价收盘时报639.22元/股，大涨5.27%，总市值达到1.49万亿元。

消息称，特斯拉计划明年向宁德时代预订45Gwh磷酸铁锂电池，主要用于Model3和ModelY车型，此前，特斯拉刚刚传出获得赫兹42亿美元订单消息。

尽管该消息引发市场关注及多家媒体跟踪报道，但当时双方并未就该消息正面回应。10月31日，《证券日报》记者就上述传闻分别向宁德时代及特斯拉求证，未能得到双方确认，宁德时代表示不作回应；特

斯拉相关人士则称，“这个信息此前我也不知道，而且目前也无法得到确认。”

## 磷酸铁锂逆袭

据特斯拉官网显示，搭载磷酸铁锂电池的标准续航版Model3车型电池容量为55Kwh，ModelY车型的电池容量为60Kwh。据此计算，特斯拉向宁德时代预定的45Gwh的电池订单，将会对应近80万辆汽车，超过特斯拉截至今年第三季度的全球60万辆汽车销售数据。

虽然消息未能获得当事双方的正面回应，但有业内人士认为，在成本价格上，磷酸铁锂确实具有明显的优势。行业分析师墨柯对《证

券日报》记者表示，可以预测的是磷酸铁锂电池将继续成为明年市场主流。

不久前，特斯拉三季度投资会上透露出的消息称，特斯拉将在全球范围使用磷酸铁锂电池，同时特斯拉指出，大约95%的磷酸铁锂电池是在中国生产制造的。

一位业内人士对《证券日报》记者表示，今年以来，电池原料成本上涨压力突出，相比之下，磷酸铁锂电池更便宜，在特斯拉的搅动下，不少车企跟随选择。

该人士进一步表示，宁德时代的CTP(高效成组)技术、比亚迪的刀片等技术路线进一步完善了磷酸铁锂技术的成熟度。而CTP是一种可以提高电池包系统能量密度的技术，在性

能大幅提升同时成本大幅降低。

## “铁锂和三元”两条腿走路

宁德时代与特斯拉约定的合作始于去年7月份，今年6月份，特斯拉向宁德时代提出，双方将合作期限延长至2025年12月份。

随着双方合作的开始，一直被三元锂电池压制的磷酸铁锂电池，逐渐回归主流，并在今年逆袭。

数据显示，今年9月份，磷酸铁锂电池产销量、装车量均超过三元锂电池；前9个月装车量占比逼近50%，磷酸铁锂电池装车量的上涨速度远高于三元锂电池。

9月30日，工信部最新发布的新能源汽车目录中，共有52款新能源乘

用车入选，其中搭载磷酸铁锂电池车型25款，占比为48%。

虽然宁德时代并未对外披露磷酸铁锂和三元锂电池的具体产线布局，但业内人士认为，三元和铁锂的不同特点决定了能够满足不同的市场需求，而宁德时代目前依然是“铁锂和三元两种技术路线并重，且市占率均处于行业前列”。

业内人士对《证券日报》记者分析称，磷酸铁锂的另一个大应用是储能。按照行业测算，今年原材料价格上涨传导至动力电池端的成本涨幅约20%至25%，但宁德时代三季度毛利率环比上升，推测或是毛利率更高的储能业务的占比进一步提升。此外，宁德时代受益其产业链布局，一定程度上也抵消了部分成本压力。

# 云鸟科技再现“跑路”风波 员工称被拖欠数月工资

■本报记者 桂小笋

10月30日晚间，曾经的物流独角兽企业云鸟科技官方微博发布了一条消息，将坊间传说的公司“跑路”消息间接证实。云鸟科技的官方微博称，“CEO韩毅要破产清算，几个月工资一分没发。”

《证券日报》记者联系到了云鸟科技的一位在职员工，据该员工讲述，公司此前已拖欠了不少员工的工资。部门领导称，“韩毅不打算发工

资了，要清算破产，咱们该想想办法怎么回工资，走法律程序。”

小庄(化名)是云鸟科技的员工，据他讲述，10月30日，“云鸟科技CEO韩毅给高管开电话会议，宣布所有员工工资一分不发，然后给了个破产清算的方案。部门主管告诉了下属员工，让大家做好走法律程序的准备，随后大家就在工作群里问韩毅相关事项，但一直没有回应。”

云鸟科技官网显示，公司成立于2014年11月份，是一个致力于“同

城供应链配送”的互联网平台。梧桐和雷鸟是云鸟科技旗下两大核心

板块业务，公司曾获经纬中国、金沙江、盛大资本、红杉等机构投资，此前，也被业界称为“物流独角兽”企业。

10月初，公司就曾出现过“跑路”的相关信息，当时，云鸟科技对此进行了澄清。

小庄对《证券日报》记者介绍，他入职公司的时间也不长，但目前被拖欠了两个月的工资，“而且，10月份的

社保公司也没有给上。”

除了员工工资之外，云鸟科技员工还购买了公司的金融产品互利筹：“公司要求中高层员工缴纳互利筹，金额不等，但有些钱目前也没有及时退给大家。”

也有行业人士告诉《证券日报》记者，曾听云鸟科技离职员工提及，公司要求购买金融产品的相关信息。

小庄说，云鸟科技和司机的合作模式是：“公司提供货运线路，司机缴纳4000元服务费，司机每送一单，可

以从4000服务费里按照8%的比例抽取，公司管这种模式叫前置抽佣。3个月到期后，司机不愿合作了，可以退还剩余服务费。公司的其他收入来源还有货车租赁，司机没有车可以从云鸟科技租车跑活，交1.8万元的押金就可以。最近这些日子，几乎每隔几天就会有十多名司机到公司讨要押金，初步估算公司欠了全国上万名司机的费用。”

对于云鸟科技的相关事项，《证券日报》将继续给予关注。

# 国内首个数字文创自律公约发布

■本报记者 李乔宇  
见习记者 贺玉娟

10月31日，国家版权交易中心联盟、中国美术学院、浙江省杭州互联网公证处、央视动漫集团、湖南省博物馆、蚂蚁集团、京东科技、腾讯云等机构在北京共同发布《数字文创行业自律公约》，强化行业自律，共建良性的数字文创行业发展生态，助力中国文创产业发展。

据了解，这是国内首个面向数字文创领域的行业公约，共包括11项共

识，分别为：赋能实体经济、弘扬民族文化、促进行业发展、坚持原创正版、保证价值支撑、保护消费者权益、联盟链技术可控、维护网络信息安全、杜绝虚拟货币、防范投机炒作和金融风险、以及防范洗钱风险。

国家版权交易中心联盟理事长李衡表示，“通过《公约》的发布和实施，我们希望能有更多的机构与社会力量参与到数字文创行业的规范发展中来，共同为文化产业发展营造一片干净、公平、健康的发展环境。”

近年来，借助数字技术，文创

正在经历新一轮产业变革。作为数字文创的主要类型之一，以区块链技术进行唯一标识的数字藏品受到了年轻人的喜欢。通过区块链技术，数字藏品等数字文创产品实现了发行、购买、收藏和使用等全生命周期的真实可信，在保护创作者权益的基础上有效激活了作品的衍生价值。

近期，国家博物馆、故宫博物院、杭州亚运会等机构的优质IP与蚂蚁链合作，通过数字化技术探索数字藏品创新形态，把文化传播到更广泛的大众群体。腾讯、字节跳动也分别探

索基于音频、视频的数字藏品内容。针对此前市场炒作数字藏品现象，行业龙头企业已经在自律行为上迈出步伐。今年9月，蚂蚁链曾发布关于数字藏品“三不要”的声明，提醒消费者注意风险：坚决反对一切形式的数字藏品炒作，坚决抵制任何形式的数字藏品为名，实为虚拟货币相关活动的违法违规行为；坚决抵制任何形式

的数字藏品商品价格恶意炒作，用技术手段确保商品价格反映市场合理需求；坚决抵制任何形式将数字藏品进行权益类交易、标准化合约交易等

违法违规行为，反对数字藏品金融产品化。腾讯幻核也在10月份表示，幻核一直致力于在合规框架下落地数字收藏品业务，坚决抵制虚拟货币相关活动的违法违规行为。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林表示，区块链等数字技术帮助文化产业释放出了新的生命力，但是炒作违背基本的价值规律，虚火上升对社会有害无益，一个新兴产业抵住风险和诱惑需要社会多方一起努力，把保护消费者权益放在首位，推动行业健康、合规发展。

# 京东方前三季度业绩激增7倍 品牌升级后物联网转型或迎“秋收”



今年三季度以来显示行业面板价格出现波动。不过即便如此，行业龙头仍有强势表现。

10月28日晚，京东方发布2021年第三季度报告，前三季度实现营业收入1632.78亿元，同比增长72%；归属于上市公司股东的净利润200.15亿元，同比增长708%；归属于上市公司股东的扣非净利润185.98亿元，同比增长近20倍。其中，第三季度实现营业收入559.93亿元，归属于上市公司股东净利润72.53亿元，同比增长441%。

“今年，尽管全球经济和产业发展充满挑战，但京东方依靠内功化危为机，实现了营收和利润的大幅双增长，远超行业平均水平并创历史新高。这一成绩的取得也再次凸显了京东方一直以来所坚持的‘以持续创新推动高质量发展’的理念！”谈及业绩上行，京东方董事长陈炎顺表示。

## 进一步稳固显示龙头地位

京东方在我国显示行业发展史中扮演着特殊的角色，此前曾带领中国显示产业实现了从无到有、从有到大、从大到强的过程。目前全球每四个智能终端就有一块显示屏来自京东方，其超高清、柔性、微显示等解决方案已广泛应用于国内外知名品牌。多年来，京东方从一个显示领域的追赶者成长为如今的行业领跑者，在年度新增专利申请、首发产品覆盖率、

显示器件整体和五大主流应用市占、毛利率、产能规模等方面连续多年稳居全球前列。

市占方面，据全球市场调研机构Omdia数据显示，2021年上半年，京东方在智能手机、平板电脑、笔记本电脑、显示器、电视等五大应用领域液晶显示屏出货量均位列全球前列。在此基础上，LCD主流应用全球市占率进一步提高。另据来自群智咨询的数据显示，京东方柔性显示屏市占率持续稳居国内榜首、全球第二。

在首发新产品方面，京东方更是引领各细分市场技术升级及产品迭代，连续推出动态卷曲次数高达20万次的柔性滑卷屏、360deg;内外双向折叠屏等新一代柔性显示产品。此外还推出55英寸4K AMQLED量子点显示产品、行业领先的480Hz超高刷新率等专业电竞显示产品等，今年第三季度还率先推出95英寸8K OLED显示屏，不断占领行业制高点。

“半导体显示事业是京东方航母事业群的母舰，是我们的主力军、行稳致远的压舱石，是赋能集团其他事业实现快速突破的核心能力基础。”陈炎顺表示，“后续我们有信心、也有能力以半导体显示领域全球领导者为积淀，在确保行业龙头地位不可撼动的同时，全面开启‘屏之物联’时代。”

京东方在显示领域的实力亦得到券商研究机构的认可。国海证券披露研报显示，京东方作为全球半导体显示领域龙头企业，通过LCD+OLED等多维度布局，深耕市场，技术储备深厚，长期优势显著，国海证券认为公司将优

享显示行业持续增长、周期性变弱带来的长期盈利红利。

## 物联网转型进入“秋收”阶段

在过去的一年里，京东方在业务布局上逐步从以显示与传感事业为基础向“1+4+N”航母事业群全面转型，开始真正意义上驶入物联网“深水港”。所谓“1+4+N”，即以半导体显示事业为核心，传感器及解决方案、MLED、智慧系统创新、智慧医工事业融合发展的“1+4+N”航母事业群。

如今，物联网转型已经步入“秋收”阶段。除了显示事业贡献收益外，京东方还收获来自多个行业的业绩增量。公告显示，2021年前三季度，除显示事业外，京东方的传感器及解决方案事业、MLED事业、智慧系统创新事业和智慧医工事业等多个领域均获得快速发展。

在传感领域，前三季度，BOE(京东方)传感事业医疗影像产品销量同比大幅增长，已向欧美日韩等全球高端医疗器械公司量产出货；为全球首列时速600公里高速磁悬浮列车提供智慧视窗解决方案；同时成功开拓乘用车后装市场，智慧视窗还首次实现奔驰V260应用落地，为后续全面进入汽车后装市场提供契机。

在MLED领域，京东方在第三季度携手创维推出全球首款主动式玻璃Mini LED电视，实现了Mini LED电视画质质的全新飞跃，以技术迭代加速推进Mini LED市场向高端化演进。此外，京东方还推出75英寸8K Mini LED、86英寸8K Mini LED等显示产品，通过搭载玻璃Mini LED背光以及HDR技术，可以大幅提升显示效果；京东方还推出了P0.9玻璃Mini



LED显示产品，该产品基于行业领先的玻璃基显示工艺和先进的微米级封装工艺，采用主动式驱动方式，可实现超高亮度、百万级超高对比度，具有无屏闪、低功耗等优势，还可实现纯黑无缝拼接，多项技术指标都处于行业的领先水平，目前该产品具备量产交付能力。

在智慧系统创新领域，京东方已为中国工商银行、建设银行、农业银行、邮储银行、民生银行等全国2000余家银行网点提供智慧金融解决方案；智慧交通解决方案在太原地铁、北京地铁、青岛地铁等11个城市地铁线路以及大兴国际机场、首都国际机场等5个机场落地应用；智慧园区解决方案在北京、天津、重庆等20多个城市落地应用，为北京环球度假区提供近5000台智慧终端产品以及行业领先的智慧园区、智慧办公解决方案；智慧能源业务在推动“双碳”节能行动中取得突破性进展，基于自主研发的BSEOS(京东方智慧能源操作系统)平台打造的“源-网-荷”一体化的零碳综合能源解决方案陆续落地，在北京、合肥、江苏等全国范围内开展节能业务，助力打造“绿色工厂”“绿色智慧城市”“绿色学校”等。

在智慧医工领域，京东方先后在北京、合肥、成都、苏州等地布局多家数字医院，2021年1-9月，合肥京东方医院门诊量同比增长39%，出院量同比增长81%；其旗下的知微生物30分钟全自动微流控核酸检测系统更获得欧盟CE认证，助力快速核酸检测技术性能和效率的双突破。

## 品牌战略升级背后的千亿美元目标

京东方曾被誉为“技术隐形冠军”，如今，

# 方大特钢 前三季净利同比增43% 需求不振成本企企净利增速放缓

■本报记者 曹琦

今年前三季度，钢铁行业积极应对国内外需求形势变化，努力克服原料、燃料价格高位运行、环保压力上升等困难，前三季度总体运行态势良好，钢铁企业业绩普遍增长。

10月30日，方大特钢发布2021年三季度报称，前三季度公司实现营业收入159.91亿元，同比增长34.88%；实现归属于上市公司股东的净利润21.41亿元，同比增长43.04%。其中，第三季度实现营收61.24亿元，同比增长36.12%。

“整个三季度，钢企原料成本仍处于高位，主要原料铁矿石价格虽大幅下跌，但焦煤、焦炭价格大幅上涨。”方大特钢相关负责人向《证券日报》记者表示。据兰格钢铁研究中心测算，三季度生铁成本较二季度高4%，较去年同期高49%，在量价及成本因素的综合影响下，钢企净利润同比增速普遍放缓。

看懂研究院高级研究员程宇向《证券日报》记者表示，“钢铁行业的下游主要是房地产、汽车和基建行业，出于防风险的考虑，国家对房地产划了三道红线，城投融资也划了线，所以地方政府的发债相比去年会有所下降，这些都对钢铁行业造成影响。”

短期来看，国内钢市因需求弱、成本高将延续调整，即便如此，对于部分头部公司来说，由于规模效应及精细化管理，仍然有望保持良好发展态势。

在碳中和背景下，钢铁行业的成长逻辑已切换到个体“精细化管理降成本”的内生性增长。方大特钢董事长徐志新表示，公司上下要增强危机意识，强化基础管理，采取有力措施，在确保安全、环保的基础上，以“一分钱一分钱”的精神，进一步降低生产成本，促企业生产经营“跑赢大盘”。

精细化管理的不断落实，使得大特钢得以保持突出的成本竞争力，有效提升了公司的经营业绩，公司销售利润率、吨钢材盈利水平、净资产收益率等指标多年保持在行业上市公司第一方阵。同时，公司瞄准市场缝隙，推进新品研发，开发生产出出货又扁钢，为后期拓宽扁钢市场打下基础，使企业竞争力持续增强。

“通过精细化管理以提升利润空间是有限的，公司始终要坚持‘贴近市场，精准服务’的理念，精益求精把好产品质量关，以更优质的产品和服务在竞争激烈的钢铁行业中赢得主动权。”上述负责人表示。

程宇认为，将来房地产、基建的市场需求肯定会下降，钢铁企业可以开发出新的材料工艺来迎合新的市场需求。

本版主编 袁元 责编 徐建民 制作 李波  
E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785