

逼近3000亿元 宁德时代前三季营收增幅逾四成

◎记者 邱德坤

10月19日晚间，宁德时代发布2023年三季报显示，公司业务规模增长，促使2023年前三季度营收2946.77亿元，同比增长40.10%；归母净利润311.45亿元，同比增长77.05%。

至此，国内新能源领域两大巨头，均发出了2023年前三季度业绩向好的信号。上海证券报记者注意到，宁德时代提及在动力电池领域市占率全球第一，比亚迪在全球新能源汽车领域市占率全球第一。

“长期来看，市占率主要是有技术、成本等多方面因素决定的。”宁德时代近期对外称，公司致力于为客户提供一流产品及服务解决方案，有信心持续保持较高市占率。

阔步国际化

在动力电池使用量方面，宁德时代在2022年已经连续6年排名全球第一。SNE Research数据显示，2023年1月至8月，宁德时代动力电池使用量的市场份额排名全球第一，海外份额稳定增长。

以欧洲市场为例，宁德时代的市场份额达到34.9%，同比增加8.1个百分点。宁德时代方面介绍，欧洲市场是公司率先突破的海外市场，已全面覆盖欧系本土车企。

近期，宁德时代持续获得多个欧系本土车企的大额订单，包括大众、Stellantis、宝马、奔驰等。在2026年至2030年的新一轮欧洲车企定点中，宁德时代拿到了更高的市场份额，持续支撑其在欧洲市占率稳步提升。

在欧洲市场，宁德时代提前布局电池碳核算、本土化要求等领域，其德国图林根工厂2022年投产并实现全绿电运营，其匈牙利基地的布局将更好保障后续欧系车企的电池需求。

对于电池认证，欧洲新增5分钟无热扩散的安全性要求。从无热扩散技术进展来看，宁德时代领先于其他电池厂商，有助于继续提升在欧洲的市占率。

此外，2023年1月至8月，宁德时代在中欧美以外地区的市场份额为27%，同比提升10个百分点，排名第一。

从合作车企来看，宁德时代与日韩车企密切合作关系，尤其是丰田、现代和本田等。其中，丰田将在2026年至2027年的纯电动车中引入磷酸铁锂电池；现代将宁德时代的CTP技术引入韩国销售。

“全球主流车企的认可度持续提升，海外定点进一步突破。”宁德时代方面介绍，得益于公司技术、产品、服务持续获得客户认可，前期海外客户定点陆续交付。

技术、成本保持优势

技术与成本，是宁德时代保持竞争优势的两大关键要素。2023年前三季度，宁德时代研发费用148.76亿元，同比增长40.65%。

在动力电池方面，随着麒麟电池、M3P、神行超充电池等陆续落地，宁德时代针对不同市场需求和应用场景多元布局，形成了具备竞争力的新一代产品矩阵。

其中，宁德时代发布全球首款采用磷酸铁锂材料，并可实现大规模量产的4C超充电池“神行超充电池”，实现“充电10分钟，续航400公里”的超快充速度，兼具长续航、全温域快充和高安全等性能。

“接下来，新能源汽车发展关键在于能否快速补能。”宁德时代国内乘用车事业部CTO高焕近期表示，行业预测在2026年，全球极速超充车辆的保有量有望突破1300万辆，占新能源汽车总量的30%以上。

“宁德时代会努力想办法控制成本。”高焕称，目前，神行超充电池刚落地应用，当规模化效应凸显时，成本一定会有很好的优化空间。

宁德时代的神行超充电池将在2023年底量产，搭载神行超充电池的车型将在2024年第一季度上市。此前，阿维塔、哪吒汽车、奇瑞、北汽新能源宣布，将配套搭载神行超充电池。

在成本管控方面，2023年第三季度末，宁德时代存货账面价值为488.84亿元。公司表示要持续加强存货周转，优化库存管理，上游部分原材料价格下降。

“公司将持续对库存进行有效管理，进一步提升存货周转效率。”宁德时代方面近期介绍，公司从2022年下半年开始，对库存进行主动管理，根据季节变化进行动态调整。

全球碳中和正在加速，主要市场电动化趋势明确。宁德时代方面介绍，在零碳转型发展过程中，公司在产品、技术创新、产业链布局、成本优势、专利集群、生态建设等方面，将打造全系列新能源产品及服务解决方案，进一步构筑长期竞争优势。

业绩稳步增长 深圳A股公司三季报频传佳音



◎记者 黎灵希

A股上市公司前三季度业绩陆续上榜。从目前披露情况看，深圳上市公司普遍延续上半年稳步增长态势，交出了不错的前三季度“成绩单”。截至10月18日，深圳7家A股上市公司披露三季报，均实现营业收入、归母净利润双增长，整体增幅分别为14.6%、56.2%。

业绩增长靠前的公司有禾望电气、艾比森、传音控股。前三季度，禾望电气实现营业收入26.15亿元，同比增长49.0%；归母净利润4.01亿元，同比增长135.9%。同期，艾比森实现营业收入25.37亿元，同比增长42.6%；归母净利润2.19亿元，同比增长93.1%。

得益于继续开拓新兴市场及推进产品升级，传音控股前三季度实现营业收入430.22亿元，同比增长19.4%；实现归属

于上市公司股东的净利润38.84亿元，同比增长72.0%。

截至10月18日，深圳23家A股上市公司披露前三季度业绩预告，20家公司预喜，占比为87.0%。

产业龙头公司率先发出业绩稳增长信号。比亚迪预计前三季度归母净利润205.00亿元到225.00亿元，同比增长120.2%到141.6%；立讯精密预计前三季度归母净利润约70.40亿元到76.80亿元，同比增长10.0%到20.0%；汇川技术预计前三季度归属于上市公司股东的净利润约32.39亿元到33.93亿元，同比增长5.0%到10.0%。

截至目前，深圳有423家A股上市公司，总市值超8.5万亿元。整体来看，三季报报喜的深圳A股公司，大部分来自制造业，并且均是在上半年良好增长的基础上，持续实现经营质效的提升。

今年上半年，深圳A股上市公司累计实现营业收入3.02万亿元、净利润2936.22亿元，规模位居全国大中城市前列，同比增速分别为0.2%和8.9%。

制造业与信息传输、软件和信息技术服务业上市公司，有力拉动深圳A股公司业绩增长。其中，深圳制造业A股公司营业收入规模排名各主要城市第2位，业绩同比分别增长10.1%和5.5%；信息传输、软件和信息技术服务业上市公司营业收入规模排名各主要城市第3位，业绩同比分别增长8.3%和155.3%。

上半年，深圳公司持续加强创新研发，筑牢核心竞争力。期内，深圳A股公司研发支出同比增长20.5%，高于同期全国上市公司平均水平。比亚迪、中兴通讯2家公司上半年研发支出在100亿元以上；11家公司研发支出在10亿元以上。

锂矿企业首份三季报出炉 藏格矿业前三季盈利近30亿元

◎记者 李少鹏

碳酸锂价格止跌之际，A股锂矿企业首份三季报出炉。

藏格矿业10月19日晚披露了2023年三季报，公司前三季度实现营收41.89亿元，同比降低26.67%；实现净利润29.69亿元，同比减少28.74%。其中，公司第三季度实现营收13.93亿元，同比降低36.77%；实现净利润9.42亿元，同比降低46.73%。

盐湖提锂龙头今年前三季度赚钱能力看似不及去年，但需指出的是，相对今年碳酸锂价格“腰斩式”下跌，藏格矿业还是稳住了生产经营的基本盘，盈利水平只是有所下降。而从公司三季报披露的相关产销数据不难看出，碳酸锂暂未出现大量过剩局面。

锂价“过山车” 矿企赚钱能力减弱

尽管今年以来锂价呈“过山车”走势，但从藏格矿业三季报来看，对于盐湖提锂企业而言，碳酸锂仍属高毛利产品。

据藏格矿业披露，碳酸锂前三季度的平均售价为每吨24.61万元，而其销售成本仅为3.89万元。也就是说，尽管锂价大幅下滑，但盐湖提锂碳酸锂产品的毛利率仍旧保持较高水平。在市场预测“碳酸锂不可能低于15万元/吨”的情况下，以盐湖股份、藏格矿业为代表的盐湖提锂企业仍具有一定竞争优势。

从藏格矿业前三季度产销数据来看，眼下碳酸锂产能过剩的情况的确存在，但并未出现大量过剩局面。藏格矿业

三季报显示，公司前三季度共计生产碳酸锂8222吨，销量为7760.5吨，库存水平并不高。

对于近期碳酸锂价格出现的止跌反弹迹象，藏格矿业旗下藏格锂业相关负责人告诉记者，目前能做的就是尽力降低库存水平，不要让高库存成为企业负担。

另外，被视作藏格矿业第二增长极的西藏麻米错盐湖采矿权事宜也传来好消息。据三季报披露，麻米错盐湖地质采矿权证需办理完成10项前置报告或手续，截至三季度末，已完成9项前置报告或手续。资料显示，麻米错盐湖已探明的可利用氯化锂储量约为250.11万吨，折碳酸锂约217.74万吨，该盐湖首期5万吨碳酸锂项目计划于2024年底前建成投产。

值得一提的是，虽然碳酸锂板块未能延续高光表现，但藏格矿业钾肥板块增长势头强劲。2023年前三季度公司实现氯化钾产量76.63万吨，同比下降5.26%；销量为99.61万吨，同比增长60.80%。对于销量大增，公司表示主要系三季度氯化钾下游需求旺盛。

锂价止跌信号已现 四季度价格有望企稳

事实上，年中锂价再次走低让市场产生了一定的悲观情绪，投资者更是发出“碳酸锂到底是不是门好生意”的疑问。

从藏格矿业的三季报来看，成本相对低廉的盐湖提锂仍有赚头，但与盐湖提锂企业相对“淡定”有所不同，由于市场报价已逼近生产成本线，锂云母提锂企业

“挺价”意愿强烈。记者了解到，有企业已明确通知下游客户，价格低于18.5万元/吨“一律免谈”。

由此可见，锂价走低影响最大的便是锂云母提锂企业。记者了解到，目前江西通过外采原料加工碳酸锂的企业成本几乎都在15万元/吨甚至更高，若价格进一步下跌，多数企业将做“赔本买卖”。

记者采访获悉，目前江西多数碳酸锂生产商在销售端按下了“暂停键”，且库存保持在较低水平。江西宜春某碳酸锂企业人士告诉记者，由于锂云母提锂本身成本较高，加之锂精矿等原材料需要外购，眼下各企业均有强烈的减产意愿。

面对碳酸锂价格的再度走低，已有企业已通过减产、检修等方式表明“挺价”立场。在上游强烈的“挺价”意愿下，碳酸锂价格近期也止住了下跌势头。上海钢铁10月19日发布的最新数据显示，电池级碳酸锂均价报17.95万元/吨，与10月18日持平，而该价格已维持半月有余。

对于后续走势，业内普遍认为，此轮碳酸锂价格跌势有望得到缓解。究其原因，碳酸锂价格跌破18万元/吨后，或已经击穿不少以外采锂矿为主的锂盐公司的成本线。

同时，记者从青海各家盐湖提锂厂商处了解到，进入11月后，青海盐湖产能利用率将降至60%，这或给锂价看涨带来一定支撑。此外，近期锂精矿等原材料的价格已出现止跌迹象。有外采原料的碳酸锂生产企业人士告诉记者，之前外采锂精矿的每吨成本约11万元，而近期该价格并未再降。

AI赋能 消费电子产业逐渐复苏

◎记者 刘怡鹤

近日，记者采访了解到，消费电子从终端产品到产业链各环节的复苏信号越来越强，产业链公司第三季度业绩显著回暖，企业对于行业复苏具有充足信心。

我国是消费电子产销规模第一大国，消费电子市场的冷热直接牵动着电子信息制造业、软件和信息信息技术服务业等产业的景气度。2022年，我国这两个产业的收入规模分别达到15.4万亿元和超10万亿元。

今年以来，以ChatGPT为代表的AI大模型浪潮席卷各行各业。业内认为，AI广泛应用时代已经到来，AI赋能消费电子趋势明确。AI技术加持的手机、电脑等将重新定义用户体验，拉开新一轮产品创新周期。

消费电子行业走向复苏

科大讯飞消费者业务工作人员郑杰克告诉记者，得益于今年出国旅游、留学等活动的增多，科大讯飞翻译机累计激活数量同比增长202%。

电子产品消费是实物消费的重要品类。受疫情提前透支需求、产品创新乏力以及行业周期等因素影响，近两年，消费电子遭遇“寒冬”。手机、电脑等产品的销量连续下滑。

今年7月，国家发展改革委等部门印发《关于促进电子产品消费的若干措施》，表示电子产品向数字化、智能化发展趋势明显，由“有”向“优”的消费升级潜力旺盛，但仍面临换机周期延长、部分群体渗透率偏低、回收渠道不畅等问题。为此，从加快推动电子产品升级换代、大力支持电子产品下乡、打通电子产品回收渠道、优化电子产品消费环境等方面出台具体措施。

据国新办近日举行的前三季度进出口情况新闻发布会介绍，消费电子产业进出口呈现了复苏的势头，集成电路进出口在8.9月连续环比回升，9月手机、电脑出口同比降幅明显收窄。

市场调研公司GfK发布的《2023—2024中国科技类消费电子产业发展白皮书》预计，下半年我国科技类消费电子市场的零售额规模同比增速预计约11%，将全年的行业同比增速拉高至4%。分品类看，除IT品类需求尚未回暖之外，其他多个重点品类均能实现全年零售额规模正增长。

产业链公司业绩显著回暖

近期，华为手机新品引发一阵消费热潮。一家供货华为终端产品的显示器件供应商对记者表示：“从三季度开始，公司新开项目和去年相比增加了近10倍。从7月开始，公司就陆续收到华为的十几个投标意向。”

10月16日，显示面板龙头公司TCL科技发布第三季度业绩预告，公司预计第三季度营业收入为464.6亿元至494.6亿元，同比增长11%至18%；净利润为12.01亿元至13.51亿元，同比增长414%至453%。

TCL科技在业绩变动原因说明中表示，半导体显示业务领域，虽然全球显示终端销量依旧低迷，但在大尺寸化趋势下，面积需求稳步增长，大尺寸产品获利显著改善；中尺寸产品和应用渗透率提升，部分IT产品价格止跌回升。公司坚定大尺寸高端化策略，加速中尺寸IT和车载等业务布局，巩固小尺寸市场地位、拓展VR/AR及专显市场，半导体显示业务实现三季度盈利同比和环比均大幅增长。

存储芯片广泛应用于智能手机、电脑等产品中。据TrendForce集邦咨询，自第四季度起主流存储芯片DRAM与NAND Flash均价开始全面上涨。

天风国际证券研报分析，从近10年DRAM、NAND Flash存储芯片价格起伏规律来看，本轮下行周期已经持续了一年半，根据牛长熊短的周期分布和DRAM、NAND Flash近日调涨的价格信号，当前可能已经处于下行尾部重拾升势的酝酿阶段。

AI驱动行业变革

消费电子是普通人应用AI产品的主要载体。消费电子产品的用户体验有望在AI赋能下被重新定义。

联想官网私人定制业务负责人接受记者采访表示，今年8月，联想官网推出了AIGC定制外观功能。消费者输入语句后，就可以生成AI图画作品，作品可以喷绘在电脑表面。只要消费者在联想官网下单，就可以免费享受这项服务。

记者了解到，此前，联想官网提供的外观和内部配置定制服务中，消费者仅能喷绘联想的官方图片，或自定义上传的图片。自AIGC作品喷绘上线以来，已有近6万人次在联想官网体验这项功能，私人定制业务销量同比翻了近一倍。

联想集团副总裁王传东说：“AI的广泛应用时代已经到来，而且已经体现在人们的工作、学习、生活中。任何消费电子设备如果没有正在结合智能或迈向智能，必然被淘汰。”

郑杰克说：“讯飞星火大模型推出后，很快就加持到了我们的录音笔等电子产品中。录音笔因此具有了语篇整理、会议纪要等功能，以往冗长的录音速记可以直接被梳理成工作待办。传统录音在转写中只能过滤普通语气词，升级后的转写可以将重复含义的语句精简成一句话，使用效率能得到很大提升。”

10月18日，联发科宣布与vivo在AI领域深度合作，率先实现了10亿和70亿AI大语言模型以及10亿AI视觉大模型在手机端侧的落地。联发科的新一代旗舰级AI处理器APU与AI开发平台NeuroPilot，能提高大模型在终端侧的运行效率，为vivo的端侧生成式AI应用提供强大的AI算力和性能。

群智咨询预计，2024年将成为AI PC规模性出货的元年。2024年全球AI PC整机出货量预计将达约1300万台。在2025年至2026年，AI PC整机出货量将继续保持两位数以上的年增速，并在2027年成为主流化的PC产品类型。