

订单爆满 锂电企业忙扩产

锂电产业链相关上市公司近期陆续公布半年报,容百科技、天赐材料、当升科技等公司业绩大增。因在手订单量超出现有产能,多家公司公告披露扩产计划。

●本报记者 金一丹



新华社图片

业绩亮眼

8月24日晚,容百科技发布2021年半年度报告。1-6月,公司实现营业收入35.92亿元,同比增长191.69%;归属于上市公司股东的净利润为3.21亿元,同比增长491.36%。

容百科技表示,报告期内,全球新能源汽车市场与动力电池需求进一步增长,公司主营业务高镍三元正极材料订单饱满,出货量同比增长约135%,营业收入较上年同期大幅增长。

上半年,天赐材料实现营业收入36.99亿元,同比增长132.27%;实现归母净利润7.83亿元,同比增长151.13%。天赐材料预计,2021年1月至9月实现归属于上市公司股东的净利润14亿元至16亿元,同比增长170.08%至208.66%。其中,预计7月至9月实现归属于上市公司股东的净利润6.17亿元至8.17亿元,同比增长198.65%至295.40%。

对于业绩预增的主要原因,天赐材料表示,锂离子电池材料电解液产品市场需求旺盛,销量及价格有较大程度增长,同时产品原材料自产率提升,毛利率提升。

当升科技上半年实现营收29.89亿元,同比增长174.1%,归属于上市公司股东的净利润为4.47亿元,同比增长206.0%。报告期内,当升科技正极材料销量1.89万吨,同比增长131.6%,主要在于动力电池出货量进一步增长。

需求大增

全球新能源汽车市场保持高速增长。数据显示,上半年,中国新能源汽车销量达120.6万辆,同比

增长201.5%,渗透率提升至10%以上;欧洲市场新能源汽车销量达到101万辆,同比增长154%;美国市场新能源汽车销量为27.5万辆,同比增长116%。

中信证券表示,2021年全球电动车加速放量,电动化供应链需求爆发,国内电动化供应链企业尤其是各环节头部企业加速走向海外,充分享受全球电动化放量红利。

高工锂电(GGII)数据显示,2021年1-6月,全球储能锂离子电池出货量达18.2GWh,较2020年1-6月的10.1GWh增长80.2%。其中,国内储能锂离子电池出货量11.1GWh,较去年同期的5.5GWh增长101.8%。

中信证券认为,国内电动化供应链较为完善,尤其锂电池及关键原材料(包括正负极材料、隔膜、电解液等)、热管理、上游设备、金属资源及加工等细分行业格局逐步清晰,具备全球竞争力,已进入全球供应链。

高工锂电称,上半年头部储能锂电池企业处于订单爆满、产能严重不足的状态。

国轩高科在互动平台表示,公司目前生产经营情况良好,在手订单充足。为确保下游重点客户的电池供货,公司各个生产基地开足马力,按计划有序生产。

容百科技公告,加大与宁德

时代、亿纬锂能、孚能科技、蜂巢能源、SKI等国内外主要客户的合作深度,与孚能科技等客户签订战略供应协议。同时,积极匹配新能源终端车企的国际布局规划,加深与终端车企的全面战略合作,实现全球市占率进一步提升。

加快扩产

高工锂电表示,订单爆增驱使头部企业频繁募资扩充电池产能。

半年报显示,当升科技锂电材料业务产能达到1.7万吨,在建产能1万吨,产能利用率达到112.95%。其中,多元材料产能为1.56万吨,在建产能为1万吨,产能利用率达到115.73%。截至报告披露日,锂电材料业务1万吨在建产能已建成并快速投产。

8月23日晚间,天赐材料连发多则公告,加快电解液及其原材料产能建设进程,强化电解液一体化战略,投资总额达52.78亿元。

具体看,天赐材料全资子公司南通天赐拟投资建设年产35万吨锂电及含氟新材料项目(一期),项目一期总投资17.66亿元,将形成电解液20万吨/a、双氟磺酰亚胺锂(LIFSI)2万吨/a、硫酸乙烯酯6000t/a的产品规模。天赐材料全资子公司九江天赐拟投资建设年产9.5万吨锂电基础材料及10万吨

二氯丙醇项目,项目总投资15.58亿元。全资子公司九江天锡高新拟投资建设年产20万吨锂电材料项目,项目总投资14.03亿元,将形成液体六氟磷酸锂20万吨/a、五氟化磷7万吨/a、氟化锂1.2万吨/a的产品规模。

此外,天赐材料全资子公司九江天锡拟通过设立全资子公司投资建设“废旧锂电池资源化循环利用项目”,项目总投资5.51亿元,将形成高纯碳酸锂2.72万吨/a、电池级磷酸铁1.76万吨/a、镍钴锰硫酸盐7600t/a产品规模。天赐材料表示,此次着力扩充电解液产能,提升液体六氟磷酸锂、添加剂、新型锂盐自供比例,并通过废旧电池生产碳酸锂及磷酸铁、镍钴锰硫酸盐。

江苏国泰半年报显示,公司电解液总产能为7万吨/年,其中包含宁德时代新增产能4万吨,尚处于爬坡阶段。

同时,江苏国泰投资了波兰华荣4万吨/年锂离子电池电解液项目、宁德华荣年产8万吨新材料项目(其中有机硅材料2600吨)、波兰华荣新建Prusice年产4万吨/年锂离子电池电解液项目、华荣化工3万吨/年增至10万吨/年电池电解液扩建项目、年产4000吨锂电池/超级电容器电解质新材料及5737.9吨化学原料(副产品)新建项目。

业链,寻求开发锂矿的机会。

矿山机械公司鞍重股份8月5日晚披露,拟以自有资金收购江西同安不低于51%股权。江西同安持有江西鼎兴矿业70%股权、江西兴锂49%股权,而鼎兴矿业同时持有江西兴锂51%股权。截至2021年8月5日,鼎兴矿业持有共计6处稀土矿采矿权,矿界内累计查明资源储量(332+333)共计约为6000万吨。本次交易完成后,项目预计年开采原矿约135万吨,年产钾钠长石粉约90万吨,锂精矿约30万吨,折合碳酸锂当量约2.3万吨。

面对众多矿业上市公司的踊跃热情,北京某头部券商有色分析师坦言,布局方向和趋势没问题,但是短期热度太强。

估值焦虑或是部分企业入局原因。“紫金矿业面临一个问题,铜和锌是长周期产品,做得大估值也难起来。”国内某矿业上市公司高管陈鹏(化名)告诉中国证券报记者,新能源金属领域现在是风口,加之目前需求缺口较大,紫金矿业等企业进入该领域也不难理解。

解决资源难题是关键。国内优质锂矿资源目前多已“名花有主”,海外并购成为重要选项。科达制造董秘李跃进指出,未来如想继续深挖资源储备,后续锂矿的投资可以更多关注海外市场,非洲津巴布韦有部分透锂长石资源,阿根廷、玻利维亚还有部分盐湖项目可以关注。

立讯精密上半年净利润增长21.73%

●本报记者 张兴旺

8月24日晚,立讯精密发布2021年半年报。上半年,公司实现营业收入481.47亿元,同比增长32.08%;归属于上市公司股东的净利润为30.89亿元,同比增长21.73%。

符合预期

立讯精密是A股苹果供应链头部公司。公司研发、制造及销售的产品主要服务于消费电子、通信及数据中心、汽车电子和医疗等领域。

立讯精密上半年扣非后净利润为25.22亿元,同比增长7.87%。上半年经营活动产生的现金流量净额为21.88亿元,同比下降31.24%。立讯精密表示,受相关因素的综合影响,今年以来全球芯片供应短缺、部分原材料价格上涨、人力成本持续上升,众多外部环境因素的共同影响对行业形成一定冲击,对公司部分业务的落地时间带来不同程度的递延。

立讯精密称,公司近年来处于高速发展阶段,不断在消费电子、通信和汽车等领域进行业务拓展,体系内经营主体较多且相对分散,客户对公司产能布局国际化程度要求越来越高,这些都对公司经营管理能力及优质人才储备提出了更高要求。

在一季报中,立讯精密预计上半年实

现归属于上市公司股东的净利润29.18亿元-32.99亿元,同比增长15%-30%。对比半年报,立讯精密上半年净利润符合预期。

投资未来

立讯精密称,上半年,在部分新产品导入且尚未进入量产阶段的情况下,公司仍然坚持投资未来,累计研发投入26.29亿元,致力于实现企业的长期可持续发展。

今年5月,立讯精密表示,公司研发投入主要包括先期投入和产品迭代投入。先期投入主要围绕公司中、长期产品与业务规划布局,囊括公司在未来新产品新领域的投入以及针对底层技术研究的相关投入。产品迭代投入则基于产品的更新换代。

在半年报中,立讯精密表示,公司重视与重要客户长期稳定的合作关系。目前,公司客户集中度相对较高,且短期主要集中在消费电子领域。尽管相关客户在业内均属于顶尖客户,具有强大、领先的市场竞争力,且与公司保持多年的稳定合作关系,但如果重要客户发生严重的经营问题,公司将面临一定的经营风险。

对于2021年下半年,立讯精密称,在规划上保持前瞻,在行动上保持高效,充分利用前期搭建的平台,发挥自身产品、工艺制程的垂直整合与协同优势,持续革新,在挑战中寻找机遇。

尚品宅配引入京东战投 实现优势互补

●本报记者 万宇

京东的战略投资让尚品宅配近期备受市场关注。线上线下互相引流获客,供应链及物流全方位合作等优势互补,互联网和家居家装行业龙头牵手充满想象空间。

尚品宅配副总经理、董秘何裕炳接受中国证券报记者专访时表示,秉持解决行业痛点、为用户提供更好的体验,两家公司的合作水到渠成。双方将在引流、供应链、金融等领域开展合作,从终端消费者的角度建立新的家居家装商业模式,力争打造中国版“家得宝”。

解决用户痛点

达晨财信、达晨创富与京东旗下北京京东日前签署股份转让协议,拟将其持有的尚品宅配993.38万股股份通过协议转让给北京京东。同时,尚品宅配引入北京京东作为战略投资者,认购公司发行的827.81万股A股普通股股票。全部交易完成后,北京京东将持有尚品宅配3.83%股份。

在何裕炳看来,价值观念契合,追求解决消费者痛点,这是尚品宅配与京东牵手的根本原因。



尚品宅配智能制造生产基地

公司供图

从率先提出全屋定制概念,到探索家装业务,再到今年全面发力整装,满足消费者简单轻松做家装的需求,尚品宅配从未停下探索的脚步。作为一家直面消费者的互联网企业,京东为消费者提供更好的线上购物体验。双方认为,家装行业市场规模大,但行业痛点一直未能很好地解决。两家公司将致力于为消费者提供更好的家装体验,为实现中国消费者美好家居的愿景不懈努力。

事实上,互联网龙头进入家装领域并不是新鲜事。此前,阿里巴巴已与躺平开展合作。京东为什么选择尚品宅配?何裕炳认为,尚品宅配是业内为数不多的从前端设计到后端生产全链条都有积累的公司,在品牌、生产、渠道、技术等方面均衡发展,尤其是贯穿家装全流程的技术能力。

此次合作,尚品宅配将通过京东线上引流、双品牌营销、共建供应链等方式,推动公司整装业务规模快速扩大。同时,尚品宅配将与京东分享公司的整装业务模式及供应链、BIM整装数字化软件体系,共同打造泛家居产业链互联网平台。

补齐供应链短板

尚品宅配与京东的合作主要从六个方面展开,包括线上引流获客及线下门店运营、中央厨房式供应链及物流、数字化

手段,可以帮助消费者解决资金来源问题,提升装修品质。尚品宅配目前未开展金融服务,而京东拥有金融牌照。“通过方便快捷的方式促成交易,小单变大单,这是未来双方探索的方向。”

打造中国版“家得宝”

在上述合作的基础上,尚品宅配与京东未来还有更大的雄心——打造中国版“家得宝”。家得宝是全球最大的家居建材用品零售商,与家相关的几乎所有商品都能在家得宝买到。

与海外消费者不同,国内消费者大多通过装修公司选购家居建材,而装修公司又需要从产业链各个品类和品牌的渠道采购。一次装修背后可能需要很多供应商提供产品服务,全套家装建材可能来自几十个甚至上百个仓库。尚品宅配和京东的合作有望逐渐改变行业现状。京东的大货场可能成为超级终端,消费者家中需要的家居建材由京东提供,可以免去消费者分散挑选家居建材的麻烦,同时家装行业运营成本会大幅降低,效率会大幅提高。

深耕家装产业链多年,尚品宅配可以帮助京东精准把握消费者的需求,并将BIM整装软件系统部署在京东云上,给京东的海量商家提供工具。比如,为装修公司提供从设计到下单的全套服务,辅助企业更好地服务消费者。

海南矿业“杀入”锂电材料赛道

面临资源紧俏难题

●本报记者 于蒙蒙

锂资源紧俏,矿业公司的脚步纷至沓来。海南矿业8月24日公告,拟在海南省东方市投资建设2万吨电池级氢氧化锂项目(一期),预计总投资额不超过10.65亿元。

海南矿业表示,海南离项目原材料锂辉石主产地澳大利亚距离更近。不过,业内人士认为,目前澳大利亚核心的锂辉石资源基本被锂业巨头瓜分,而客户认证倒逼锂盐企业需具备固定的锂矿资源和长单保障。海南矿业大举入局锂电材料产业面临一定压力。

具区位优势

海南矿业计划投资锂产业早前便有端倪。海南矿业在2020年年报中指出,加大优质项目并购,重点关注新能源产业上游资源、清洁能源等领域优质项目。

根据海南矿业“十四五”战略规划,公司将新能源产业上游矿产资源的采选及加工业务作为未来五年产业转型升级的重要方向。为此,公司拟在海南省东方市投资建设2万吨电池级氢氧化锂项目(一期)。

谈及区位优势,海南矿业称,氢氧化锂项目落户海南,可以利用海南自贸港政策优惠。同时,海南省离项目原材料锂辉石的主产地澳大利亚距离更近,相比内地主要的氢氧化锂产地有明显的海运物流优势。东方工业园区西部为北部

湾海域,西北侧有八所港,是海南最大的深水良港之一,开辟有多条国内外航线,运输便捷、运输成本优势明显。

公告显示,该项目包括从原料锂辉石采购运输到2万吨/年电池级氢氧化锂生产线建成达产及配套的公用工程和辅助设施的建设,项目建设周期预计为1.5年。海南矿业表示,该项目符合公司的战略发展规划。项目投资金额较大,公司将采用谨慎和稳健的投资方式,分阶段实施项目,不影响现有主营业务的正常开展。

存原材料瓶颈

动力电池主要以磷酸铁锂与三元锂离子电池为主,三元锂离子电池受高续航里程与降本需求推动,加速向高镍低钴方向发展,进一步推动氢氧化锂需求高增长。券商预计,氢氧化锂价格今年有望冲击20万元/吨。

但要吃到这块“肥肉”并不简单。氢氧化锂认证壁垒较高,对产品的杂质规格、形貌、产品一致性等要求严苛,这就要求锂资源供应优质且来源稳定。华东一家私募机构负责人朱晓川(化名)告诉中国证券报记者,除了氢氧化锂本身技术难度,并是否拥有固定锂矿资源关系密切,客户认证包含矿种来源。

获取优质锂矿资源是海南矿业切入氢氧化锂产业的关键。若无

法保障澳洲锂矿的供给,项目效益将大打折扣。业内人士指出,部分通过碳酸锂苛化制备氢氧化锂的厂家,由于购买的原料为工业级碳酸锂,原料杂质较多,来源不稳定,因此对后续除杂工艺的要求更为严苛,产品一致性较低。且该工艺路线受制于碳酸锂和氢氧化锂价差,如果价差太小,苛化企业则无利可图。

根据信达证券研报,利用锂辉石生产氢氧化锂的企业均受制于锂辉石资源的供应,尤其国内的二线生产商,控制的锂矿资源有限且包销量较少,导致实际产能利用率较低。这一现象在2021年下半年至2022年上半年会更为明显。期间氢氧化锂实际供应情况可能比预期更为紧张。

争相入局

今年以来,随着锂价不断上行,众多矿业上市公司入局锂电。

洛阳钼业公告,与宁德时代在新能源金属资源领域建立战略合作伙伴关系,在锂、钴、镍、铜等新能源金属资源的投资开发等方面发挥各自优势。公司近期在互动易平台称,持续关注新能源金属领域的投资机会。

矿业龙头紫金矿业也“坐不住”了。公司董事长陈景河8月2日表示,将布局包括锂矿在内的新能源新材料资源,计划收购一些项目与矿山资产,打通从锂上游资源到材料的全产