

产能缺口巨大 价格不断上涨

六氟磷酸锂产能扩张进行时

□本报记者 黎宇文 任明杰

今年以来，随着新能源汽车产销量的高速增长，上游锂电池产业链成为上市公司募投最为密集的领域之一，并带动了锂电池四大材料之一的电解液市场需求快速增长。由于作为电解液原材料的六氟磷酸锂的产能缺口不断放大，今年以来，六氟磷酸锂价格一路上涨并已接近翻番。在此形势下，多家六氟磷酸锂厂商积极扩充产能，以填补产能缺口。从目前的投产周期来看，明年六氟磷酸锂产能缺口将仍然不断放大，价格依旧看涨。

扩充产能填补缺口

天赐材料12月1日晚间公告称，公司拟投资12557万元建设年产2000吨固体六氟磷酸锂项目。上述项目建设完成后，将形成年产6000吨液体六氟磷酸锂和年产2000吨固体六氟磷酸锂规模，加上公司现有的年产2000吨固体六氟磷酸锂产能，折合固体计算，合计拥有固体六氟磷酸锂产能约年产6000吨，可满足约年产48000吨电解液生产需求。

作为国内电解液行业的龙头企业，公司所产六氟磷酸锂主要用作自己的锂电池电解液的原料。随着下游新能源汽车的快速放量以及锂电池产能的日趋紧张，电解液需求与日俱增。有研究报告预测，公司明年将继续保持今年的出货量增长速度，明年电解液销量将超过2万吨，预计需要六氟磷酸锂2500吨。

相对而言，公司目前的六氟磷酸锂产能



新华社图片

为年产2000吨，实际产能只有1000吨，另外年产1000吨的产能正在试产，明年达产后公司六氟磷酸锂的实际产能也仅有2000吨，缺口不断放大。公司表示，目前的六氟磷酸锂产能已无法满足自身电解液的销售规模需求，扩充产能可谓正当其时。

实际上，除天赐材料外，六氟磷酸锂投资热潮已然兴起。新三板公司新泰材料今年11月6日公告称，计划在现有的年产1080吨六氟磷酸锂装置的基础上，投资新建年产6000吨六氟磷酸锂生产装置，以形成年产7080吨六氟磷酸锂的生产规模，项目预计投资2.5亿元。公司表示，该项目全部建成

后，六氟磷酸锂销售价格按12万元/吨计算，理论上公司全年仅六氟磷酸锂可形成销售收入85000万元，实现利润总额28320万元，净利润21000万元。

明年价格依旧看涨

随着以天赐材料为代表的电解液供应商纷纷扩充六氟磷酸锂产能，未来六氟磷酸锂是否将快速达到供需均衡，是否会对不断上涨的六氟磷酸锂价格形成打压受到市场的高度关注。

从下游需求来看，今年1—10月，新能源汽车生产181225辆，销售171145辆，同比

分别增长2.7倍和2.9倍，特别是三季度以来，新能源汽车市场出现爆发式增长的态势。在此带动下，锂电池产业链成为今年A股市场募投最为密集的领域之一，也带动了锂电池上游四大材料之一的电解液的市场需求。

从供应角度来看，目前国内电解液的供应瓶颈主要来自于上游的六氟磷酸锂。从市场的整体状况来看，今年国内电解液的需求在8万吨—9万吨，对应六氟磷酸锂的需求量在1.25万吨左右。预计明年电解液的需求在15万吨左右，对应六氟磷酸锂的需求在1.8万吨左右。

随着六氟磷酸锂需求的快速攀升，今年以来，六氟磷酸锂的价格也水涨船高。市场方面人士表示，目前六氟磷酸锂的出货价已经到16万元/吨—18万元/吨，相比去年同期价格已经翻倍。而且都要现金购买。安信证券的调研报告也显示，目前，六氟磷酸锂的小客户提货价格达到22万元/吨，到12月底均价有望达到20万元/吨，较年初增长150%。

对于电解液供应商纷纷扩充产能是否将对上涨的六氟磷酸锂价格形成打压，中国证券报记者了解到，六氟磷酸锂技术壁垒高，进入下游供应链需要较长的认证期，新增有效产能缓慢，扩产周期至少需要一年，包括多氟多等上市公司新增的六氟磷酸锂产能也基本上要在2016年底才能投产。即使加上老线改造释放的产能，预计明年六氟磷酸锂的产能也仅有1.5万吨，也就是说，明年六氟磷酸锂的缺口仍然有3000吨，供应依旧十分紧张。

阿里五矿联手打造钢铁电商平台

□本报记者 李香才

中国五矿集团旗下五矿发展与阿里巴巴集团旗下杭州阿里创业投资有限公司12月2日举办合作协议签约仪式，双方将通过组建合资公司，打造金属交易生态圈。双方共建电商平台，面向钢材市场上下游，为仓储、加工、金融、货运等交易相关服务提供支持，包括在线交易、物流、金融等各种电商服务，提升大宗商品供应链整体运行效率。

推动钢铁产业转型升级

五矿发展此前公告称，拟对下属子公司五矿电子商务有限公司增资，同时引入阿里创投及五矿电商员工激励平台海立云垂共同

参与本次增资。增资完成后，五矿发展、阿里创投、海立云垂分别持有五矿电商46%、44%、10%的股权。

阿里巴巴集团CEO张勇表示，在新的商业环境下，阿里巴巴希望以创新的方式与各个行业共同发展。此次双方联手打造电商平台，可以帮助广大钢企及贸易商缩短贸易链条，降低成本及拓宽销售渠道，加速推动传统钢铁产业转型升级。此次合作对阿里旗下B2B平台具有特殊意义，未来将探索复制到其他更多垂直行业领域。

中国五矿集团公司董事长何文波表示，此次合作有望在钢铁及有色金属大宗商品生产和服务领域，创造出崭新的商业模式。这个项目将成为中国五矿深化国企改革的一块重要试验田。合资平台在股权

层面上的探索 and 改革，有利于将央企的实力与民企的活力紧密结合，将员工的利益与企业的利益紧密结合，让员工与企业共同发展，让国有资本在更大的范围内创造更广阔空间。

钢铁电商平台竞争激烈

今年前10月，粗钢产量同比下降2.23%，降幅持续扩大。下游需求低迷导致钢材价格持续下降，今年累计跌幅30%，且未有筑底迹象。而铁矿石价格年内两次大幅反弹，阶段性涨幅超过30%。根据中国钢铁工业协会数据，目前行业亏损严重，前三季度全国大中型钢铁企业亏损总额达281.22亿元，主营业务亏损552.71亿元。

在钢铁亏损严重、供求关系持续恶化的

当下，钢铁电商成为钢铁行业探索的一个方向。有数据显示，2014年底国内较大的电商平台达178家，占全国大宗商品网站的30%。按2014年粗钢产能、分销比和线上销售比计算，钢铁电商行业规模可达1.1万亿元，但钢铁全产业链企业中自建平台不足10%，参与的平台不足30%，通过电商平台实现的网上交易占总销售量的10%左右。

业内人士分析指出，目前钢铁电商平台竞争非常激烈，未来能够具备影响力的交易平台可能只有三五家。此次五矿和阿里的合作，以中国五矿在钢铁行业的经营经验、上下游资源以及风控体系积淀，再加上阿里巴巴技术支持和网站运营、线上营销、服务商管理等丰富经验，未来钢铁垂直电商平台规模有望发展壮大。

多家上市公司布局激光放映领域

□本报记者 蒋洁琼

在12月2日举办的2015新浪C+峰会上，中影光峰激光影院技术有限公司宣布其ALPD激光放映技术已成功应用于百余块影院屏幕。业内人士表示，目前院线大多安装氙灯放映机，设备价格昂贵且氙灯的更换频率比较高。而激光放映机的色彩、图像、对比度构成的画面极佳，还能节约运营成本。长期来看，激光取代氙灯将是行业的发展趋势。

市场规模或达千亿

据了解，中影光峰打造的激光放映方案——ALPD激光放映技术，具备高亮度、低能耗、寿命长等特点。ALPD为先进激光荧光粉显示技术，其应用打破了西方发达国家在影院光源技术上的垄断地位。

中影光峰股东深圳光峰光电技术有限公司的投资人王求乐对中国证券报记者表示，

激光放映应用于影院效果特别好，中影光峰的激光投影技术未来将应用于家庭影院，也能支持VR（虚拟现实）产品。

事实上，包括上市公司万达院线在内的多家影院已引入激光放映技术。目前，万达院线在北京通州万达影城引入了科视的激光放映技术，并已投入运营；东莞万达IMAX也使用了激光放映系统。今年8月，北京千禧影城的所有影院皆采用中影光峰的ALPD激光技术放映。

我国非常重视激光显示产业的发展。针对激光显示产业，《新型显示科技发展“十二五”专项规划》中提出了年产值达到100亿元的目标，影院系统占有率达到30%。

券商研报表示，过去十年中国电影行业经历了快速增长，并将延续快速增长的趋势，预计2020年中国总票房将达1084亿元，银幕数量将达到7.3万左右。中国证券报记者从业内人士了解到，一套进口RGB（红、绿、蓝

光）技术激光投影设备的价格平均是300万元左右，而国内RGB技术激光投影设备的价格平均50万元，一套设备应用于单个影厅。按照十年后7.3万块银幕数量计算，2020年中国激光放映设备的影院投放市场规模将达到1277.5亿元。

不过，有影院经营人士对中国证券报记者表示，尽管激光放映设备的运营成本较低，但单个影厅前期的投资规模过大，且目前RGB技术激光放映设备还有安全性、闪斑等问题需要解决。

多家上市公司布局

在A股市场，目前已有多家上市公司布局激光放映设备领域。

迪威视讯此前发布自主创新的激光投影产品，立足高端激光显示领域。公司第三季度实现归属于母公司所有者的净利润559万元，相较于前两个亏损季度盈利得到改善。分析

人士预计，凭借智慧城市和激光显示业务，2015年公司有望实现业绩拐点。公司前三季度激光显示电影放映机和工程机均开始规模销售，实现近2000万元的销售额，预计在年底完成6000流明单DLP一体机和12000流明3DLP一体机原型机的研发。

在今年初的CES展上，海信推介了其“激光影院”产品。海信集团董事长周厚健预计，未来“无屏”的激光显示技术最终将取代LCD平板显示。公司自主研发的100吋激光影院系统，采用超短焦技术，距离墙体不到50厘米的空间可投射出100吋的显示画面。

此外，业务涉及激光技术的A股上市公司还有华工科技、大族激光、金运激光、利达光电、福晶科技等。

业内人士表示，现阶段激光放映的首要问题是初期的投入成本过高，安全性和光斑等技术问题随着技术成熟将逐渐解决。

打造环保纵深平台

傅涛认为，环保产业经历了四次转型，从设备业的兴起到工程服务业的兴起，从投资运营业的兴起到现在效果时代的兴起，环保产业进入第三阶段。早期是把污染物运出去，第二个阶段是把污染物消灭掉，第三个阶段

是进入到清洁生产。环境产业所面临的变革影响之大超出很多产业。

他表示，环境服务平台化是未来的趋势。E20希望通过并购的形式，完善服务链和服务水平，成为环保行业第一纵深服务平台，甚至在全国也成为各个行业中间聚焦于成长性行业的一个纵深平台。

2016年，E20瞄准几个目标：首先是继续做强影响力业务。这是公司其他所有业务的源泉，公司有足够的实力来加强非营利性业务的投入和水平。二是进一步拓宽通道业务。继续做大公司的现金流业务，做深做专，包括金融服务，成立产业基金，加快子平台布局。

“环保行业目前有四万多家公司，未来的市场并不需要这么多。”傅涛表示，未来五到十年将是产业重构期。

石基信息拟收购长益科技

□本报记者 任明杰

石基信息12月2日晚间公告称，拟以现金共计6.3亿元购买长益科技100%股权。

资料显示，北京长益康信息科技有限公司成立于2004年，专注于流通零售行业信息化全面解决方案和服务，其业务涉及零售、分销、物流、电子商务等流通业各个领域，产品线覆盖百货、超市、购物中心、专卖店以及无店铺销售等零售业态。长益科技的客户包括北京翠微集团、北京华联集团（SKP）、北京首商集团、北京物美集团等上市公司及太平洋百货等众多国际顶级零售企业。

公司表示，本次收购长益科技100%股权，将与公司之前已经投资或控股的深圳万国思迅软件有限公司、科传计算机科技控股有限公司及eFuture Information Technology Inc.（富基融通）进行整合，为零售业提供从低端到高端，从个体便利店到大型连锁覆盖所有零售业态的信息系统解决方案。

通过收购长益科技，公司拟将在酒店信息系统行业的成功经验复制到零售行业，为中国零售业提供助力。通过对零售业信息系统的有效整合与云化，公司将加速建立包含吃喝玩乐购全消费链条的以数据为驱动的大消费平台，加速公司从软件服务商向平台运营商转型。

国中水务拟出售天地人公司

□本报记者 欧阳春香

国中水务12月2日晚间发布公告，拟以6.5亿元的价格向上海东熙投资发展有限公司出售全资子公司北京天地人环保科技有限公司100%的股权。

天地人专业从事垃圾渗滤液处理和高难度废水膜法深度处理，主营业务收入来源为垃圾渗滤液处理设备及备品备件销售、垃圾渗滤液处理工程承包和垃圾渗滤液处理项目托管运营。截至2015年6月末，其资产总额4.69亿元，所有者权益3.36亿元；该公司2014年和2015年上半年分别实现营业收入2.996亿元、5352.92万元，实现净利润8316.96万元、184.35万元。

交易对方东熙投资主营业务为基金管理、天使投资、创投服务，旗下有朗盛股权投资基金、数元创业投资基金、趣娱天使投资基金、东数创业投资基金4只股权投资基金。

国中水务表示，此次出售全资子公司股权，有利于盘活资产，补充流动资金，提高资产的运营效率，进一步优化资产结构，有利于公司集中资源，增强核心竞争力。

药品市场格局有望重新划分

□本报记者 戴小河

在第28届中国医药产业发展高峰论坛上，业内人士一致认为，2016年医药行业增速依然承受压力，增速约为11%左右，投资者应关注成长与创新两条主线。

重划市场格局

业内专家表示，医药行业未来发展趋势逐渐明朗，创新与并购将是医药企业未来成长的两大驱动主力。

在创新方面，旧有的行业格局正在发生变化。对药企而言，医保控费背景下老产品在新一轮招标降价过程中竞争力逐渐趋弱，尤其是在辅助用药药厂传统优势品种的企业，在业绩和估值上面临压力。药品注册审评制度改革、仿制药一致性评价、药品上市许可持有人制度试点等政策的推进，将考验企业的研发实力，具备扎实创新能力的企业有望取得优势，药品市场格局将重新划分。

对器械公司而言，招标降价的压力比药品企业小，且享受国产设备进口替代的政策契机。然而从近期一些省份的招标情况来看，对于耗材类产品的价格逐渐纳入政府的管控范围。越来越多的器械公司借助自身产品的用户黏性，开始向新的业务领域进行拓展，如慢病管理、远程诊断、康复医疗等。

对商业流通企业而言，深化医改背景下，政府将继续加强对流通渠道的费用压缩，行业集中度将进一步提升。目前已有商业公司在传统的纯销、分销业务上拓展新的业务，诸如医院供应链管理、GPO、PBM等。商业渠道中，作为零售终端的药店值得关注，随着一心堂、益丰药房、老百姓等连锁药店的上市，在资本推动下国内40多家药店将面临行业整合。借助线下连锁药房的规模优势，大规模的连锁药店正积极向医药电商、患者健康管理等新的业务领域布局。

在行业旧有格局在不断变化下，医药企业可能通过新产品、新模式、新业态等不同维度在原有业务基础上进行创新，重新分割国内医药市场蛋糕。

并购方面，行业集中度提升趋势将延续，拥有较强行业整合能力的企业会持续受到关注。2015年前三季度，医药上市公司前三季度收入增速均在14%左右，利润增速均超过20%；远超过医药工业市场蛋糕。原因有两方面：首先，企业内部而言，毛利率与2014年同期略有增长，平均增长约0.1%。销售费用、管理费用和财务费用等期间费用率与2014年同比略有下降，平均下滑约0.3%，反映了企业加大了成本和费用控制力度。其次，外延并购并表因素对上市公司业绩的影响较大。预计后续行业整合的趋势仍将延续。

行业现三大机会

产品招标方面，目前各省在陆续展开，在医保控费背景下，降价依然是主旋律。在招标降价大环境下，拥有新产品的企业在2016年招标过程中依靠新品放量，仍会对内生产业绩产生积极贡献。

降价压力下，行业仍有三大机会。首先是创新药，随着招标进展加快，在近几年的招标间隔期获批品种多的企业，将借招标导入市场，终于迎来新品种放量的机会，如恒瑞医药、海思科、莱美药业等。

其次是质量过硬的品种，国务院办公厅今年初发布的《关于完善公立医疗机构药品集中采购工作的指导意见》明确提出，优先采购达到国际水平的仿制药。这是对高品质仿制药的认可。

第三，细分领域的尖端品种前景依然可期。如精麻药物、妇儿药物、低价药以及短缺的血制品等领域，均不受招标降价的影响，成为为数不多的避风港湾，涉及华兰生物、天坛生物、人福医药等上市公司。

■ 新三板探营

E20环境平台瞄准环保业纵深服务

□本报记者 欧阳春香

作为首家登陆新三板的环境产业纵深平台公司，E20环境平台首席合伙人、董事长傅涛近日在沟通会上表示，E20力争做环境领域的阿里巴巴，希望在不断股权融资以后，发起二三十亿的股权基金，带动二三百亿资本市场的基金。

五大业务板块

11月11日，E20环境平台在新三板挂牌，成为环保行业纵深平台第一股。E20环境平台起始于2000年创建的中国水网。自2013年开始，E20的战略再次升级，从资讯、网站、论坛、联盟等业务扩展到战略、资源整合和资本市场。公司的核心客户包括各细分领域的企

业以及大集团环保板块的创新型企业。

公司介绍，E20希望建成一个生态型的平台型商业模式。E20业务包括五大板块，分为通道业务和增值服务收益两部分。第一个板块是公司坚持了15年的中国水网、固废网、大气网三个网站，以及E20研究院。这两个业务属于公司非营利的导入业务，主要做影响力导入。第二个板块是公司每年创办的论坛和正在开拓的培训业务，这是微利的导入业务。

“这两项导入的业务可以进入到第三个平台，就是公司咨询平台。”傅涛介绍，“从去年开始，公司完善了咨询和顾问服务体系，这目前是公司的现金流业务。我们已经给50多个公司提供了从战略、品牌、资源整合到投融资服务等多种类型业务。”

第四个板块是导入到金融。公司今年发起了E20一号产业基金，半年内该基金投出8000万元。第五个板块，公司将继续布局一些子平台。公司融资大部分是在做子平台投资和发起基金。

“子平台在后年或者之后更长时间会陆续上市。”傅涛说，E20希望在不断股权融资以后，发起二三十亿的股权基金，带动二三百亿的资本市场的基金。