

# 龙头公司争相布局四川省锂电产业集群渐成型

近期,比亚迪、宁德时代等多家企业宣布在四川省投资建设动力电池产业相关项目。随着新能源产业的快速发展,四川省因其锂矿等资源优势,叠加地方相关产业政策的支持,吸引了大批锂电产业链企业布局,产业集群正逐步成型。

● 本报记者 金一丹

## 投资项目密集落地

宁德时代7月31日公告称,公司与四川省成都市签署战略合作框架协议,双方将在换电运营、研发、资源综合利用、电池关键材料制造、新能源及储能等领域开展全方位合作。根据合作协议,宁德时代未来将在成都市设立西南运营总部和成都研究院,聚焦新能源开发利用、动力电池、新型储能等领域,助力成都市成为全国锂电产业高质量发展重要创新策源地和互联互通组合换电示范城市。宁德时代在四川省布局已久。2021年12月,宁德时代公告称,拟通过全资子公司四川时代新能源科技有限公司在四川省宜宾市三江新区内投资建设动力电池宜宾制造基地七至十期项目,项目总投资不超过240亿元。

除了宁德时代,比亚迪、蜂巢能源、亿纬锂能等锂电行业头部企业近年来在四川省也开展了大量投资、合作项目。

7月8日,比亚迪与成都市政府举行战略合作协议签署仪式,双方将在电子信息、新能源汽车、轨道交通等战略性新兴产业领域开展更加广泛、更深层次的合作。

4月27日,亿纬锂能发布公告称,



视觉中国图片

公司拟与成都经济技术开发区管理委员会签订项目投资合作协议,拟分两期投资建设年产50GWh动力储能电池生产基地和成都研究院,项目总投资200亿元。

蜂巢能源在2021年9月与成都市政府签订战略合作协议,将投资220亿元在成都市建设总产能约60GWh的动力电池制造基地及西南研发基地。

“中国动力电池产业发展的必然趋势是向西部转移,尤其是向四川转移,未来四川的动力电池产能可能达到1000GWh。”中国科学院院士欧阳明高在日前召开的2022世界动力电池大会上表示。

### 资源优势突出

四川省之所以受到锂电池产业链

巨头青睐,与其自然资源储备以及相关配套政策密切相关。

四川省政府近年来先后出台《四川省支持新能源与智能汽车产业发展若干政策措施》《“电动四川”行动计划(2022-2025年)》等多项政策,支持锂电池产业发展,吸引产业链企业落户。

锂资源作为动力电池生产非常关键的原材料,四川省有着丰富的自然资源储备。生意社数据显示,截至7月29日,碳酸锂现货价格报46.1万元/吨,较今年初26.6万元/吨,涨幅达到73%。据了解,四川省已探明的锂矿资源储量占世界锂矿资源储量的6.1%、在全国锂矿资源储量中占比为57%。业内人士表示,在资源地就近设厂有助于企业节省运输成本,同时便于锁定上游原料供应。

此外,中国证券报记者从2022世界动力电池大会上了解到,近年来四川省动力电池产业发展迅速,已聚集了锂资源开发加工、关键材料生产、电芯制造、回收利用等产业链企业100余家,具备锂矿石开采能力150万吨,基础锂盐产能24万吨,正负极材料产能125万吨,建成动力电池产能100GWh以上,形成了以宜宾市为主导,成都市、遂宁市、眉山市、甘孜藏族自治州、阿坝藏族羌族自治州等协同发展的格局。

宜宾市预计,今年全年,全市动力电池产销量共计将达到80GWh,全市全产业完成产值在700亿元以上,同比增长300%以上。预计到“十四五”末,宜宾市现有动力电池项目全部建成达产后,将实现年产值约5000亿元。

# 消费端需求大增 上市公司掀锂矿投资热潮

● 本报记者 张军

近日,雅化集团、赣锋锂业等上市公司相继披露了投资海外锂矿项目的公告。上市公司掀锂矿投资热潮的背后折射出其对锂资源需求大幅增长。

在近日中国五矿集团举办的“2022中国新能源材料产业链高端论坛”上,中国有色金属工业协会锂业分会副会长张江峰表示:“‘十四五’期间,全球对于锂的需求将大幅增长,预计全球锂产量与消费量每年的增速约为30%。”与会专家认为,面向未来,企业既要加强国内资源勘探,更要注重原生资源集约化高效开发,加大再生资源回收与综合利用。

## 供需错配催生投资热潮

近日,雅化集团发布公告,全资子公司兴晟锂业拟以不超过9290.47

万美元的总对价收购普得科技70.59%股权,间接持有其控股子公司KMC公司60%股权,KMC公司拥有Kamativi矿区锂钒铋铌铍等伟晶岩多金属矿100%矿权。

赣锋锂业日前公告称,拟收购Lithea公司不超100%股权,后者主要资产为阿根廷萨尔塔省的两块锂盐湖资产,交易对价不超9.62亿美元。

中矿资源日前在接受机构投资者调研时表示,将持续发展海外固体矿产勘查和矿权开发,在全球范围内继续获取锂、铍、铷等矿种的优秀矿产资源,继续扩大矿产资源优势。

“消费端需求爆发式增长和原料端短缺,造成阶段性的供需错配,不仅提高了新能源汽车的制造成本,也催生了新一轮锂资源投资热潮。”中国有色金属工业协会副会长段德炳在论坛上表示。

“双碳”战略将引领新能源汽车持

续高质量发展已是行业共识。上汽集团副总裁陈德美预计,2022年中国新能源汽车销量将突破560万辆,“十四五”期末新能源汽车渗透率将超过25%。

## 加速产业链创新升级

“我国已经成为全球最大的新能源材料生产国,并且成为全球最大的新能源汽车生产国。”国务院参事室副主任张彦通在论坛上表示,“可以预见的是,新能源汽车及相关电池材料产业将成为未来赢得全球产业竞争话语权的重要优势产业。”

中国五矿集团副总经理焦健直言:“新能源材料作为能源绿色低碳发展的基础和底盘,直接影响我国新能源产业的发展水平。”

因此,资源保障问题也随之而来。段德炳建议,一方面,既要加强国内资源勘探,强化找矿行动,更要注重原生

资源集约化高效开发,加大再生资源回收与综合利用;另一方面,要扩大高水平对外开放,加大境外资源的获取与共享开发的力度,提升资源保障的能力和水平。

在中国五矿集团先进材料首席科学家、中国恩菲副总工程师严大洲看来,“双碳”目标驱动新能源行业快速发展,技术创新是保障产业链供应链安全的重要途径。

焦健提出,要瞄向高端,加速产业链创新升级。既要把握当下,稳住产业发展的良好态势,更要放眼未来,联合各方科研力量,加强在基础研究及共性技术难题方面的投入,推动产品服务向高端化迈进。

“面向未来,产业链上下游领军企业应在资源、资本、技术方向等重大战略问题上构建创新共同体,不断提升我国在产业关键环节的控制力。”焦健表示。

## 三一重工：数智化与电动化助力公司高速发展

● 本报记者 段芳媛

“近年来,三一重工抓住机遇实施三大战略,其中数智化、电动化两大战略本质上就是将互联网、物联网、大数据、人工智能、新能源等新兴科技与实体经济相融合的创新实践,成功打破并拓宽工程机械行业商业边界。”三一重工相关负责人表示。

数据显示,三一重工自创立以来,一直将研发创新作为事业发展的第一推动力,每年将销售收入的5%左右投入研发,2021年研发投入占营收的比重超7%,积累了深厚的科技创新成果。

## 持续推进数智化转型

此前,三一重工董事长向文波接受中国证券报记者采访时表示,传统企业数智化转型是一件“要么翻身,要么翻船”的事。他认为,数智化、电动化正在重构全球经济体系,传统制造业的门槛持续降低,三一重工作为一个传统企业,必须要完成数智化转型。

近年来,三一重工大刀阔斧地开展数智化转型。一方面,三一重工战略投资树根互联,并依托树根工业互联网操作系统实践全要素、全价值链、全产业链的重构和升级,涵盖数据驱动的智能产品、智能服务、智能运营等场景。

其中,在智能产品方面,三一重工打造全球首台5G遥控挖掘机,无人起重机、无人压路机和无人搅拌车;在智能运营方面,三一重工实现了互联网营销、智能供应链、智能设计;在智能服务方面,三一重工通过对70余万台海量设备的工况等进行数据分析,将服务延伸至世界各地的客户终端市场,并持续创造更大的价值。

同时,通过深入挖掘、分析大数据,三一重工基于树根互联工业互联网操作系统还打造了业内著名的

“挖掘机指数”,在实现智能服务同时,为中国宏观经济发展走势提供判断依据。

另外,三一重工持续打造“灯塔工厂”。公司携手树根互联,将传统的重工业制造工厂变成了自动化、少人化、无人化、智能化的“灯塔工厂”。2021年年报显示,三一重工2021年推进22家“灯塔工厂”建设,累计已实现14家“灯塔工厂”建成达产,产能提升70%,制造周期缩短50%,工艺整体自动化率大幅提升。

值得一提的是,2021年9月,全球重工行业首家获认证的“灯塔工厂”花落三一重工北京桩机工厂,代表当今全球制造业领域智能制造和数字化最高水平。

三一重工相关负责人表示:“三一重工已经迈入无人领航的‘深水区’,将数字化战略升级为数智化战略,为加速转型注入了新动能。”

## 电动化进程提速

“10亿”是三一重工推进电动化进程的关键词。2021年三一重工电动化工程车辆产品销量破千台,销售额近10亿元,市场份额居行业第一。

“2021年我们已经把电动化提升到公司战略高度。”公司相关负责人说。2021年,三一重工针对电芯、电驱桥技术、VCU集控平台、充换电站、燃料电池系统及控制技术五大方向布局,开发电动挖掘机多合一集成控制器、电驱控制策略、动力电池技术等24项电动化技术,为领跑电动化新赛道提供强有力的技术支持。

持续创新研发为三一重工带来了丰富的电动化产品。2021年,三一重工密集推出20款电动化产品,包括全球首款38吨级量产化电动大型挖掘机及首款SY215电动中型挖掘机型产品,成为全球行业第一家全线覆盖电动小型挖掘机、电动中型挖掘机和电动大型挖掘机的企业。

## 荣耀CEO赵明：荣耀将在高端手机市场不断取得突破

● 本报记者 张兴旺

日前,市场研究机构IDC发布报告显示,荣耀手机二季度出货1310万部,同比增长88.6%,季度出货量首次排名国内智能手机市场第一。荣耀CEO赵明接受中国证券报记者专访时表示,从去年9月开始,荣耀的目标已不是追求市场份额第一,荣耀更看重服务消费者,以及在高端手机市场不断取得突破。

## 延续高速增长势头

IDC报告显示,二季度,国内智能手机市场出货量约6720万部,同比下降14.7%。上半年国内智能手机市场出货量约1.4亿部,同比下降14.4%。

IDC报告称,二季度,在新品荣耀70系列手机上市的带动下,荣耀延续了高速增长势头。畅玩30系列、Play6系列等普惠型手机产品成功抓住了入门级市场需求。同时,Magic4系列手机在高端手机市场帮助荣耀持续扩大市场份额。

赵明称:“荣耀脱离华为后,刚起步时,我说荣耀要用12至18个月做到行业领先的位置,这是为了给渠道合作伙伴、公司内部员工打气。但去年9月开始,对于荣耀来说,市场份额第一已经不是我们追求的目标,我们看重的是服务消费者,在高端手机市场不断取得突破。”

市场研究机构CINNO Research数据显示,在国内智能手机市场,上半年,OPPO销量为2240万部,排名第一;荣耀销量为2230万部,跃居第二,销量同比增长118.3%。

## 打造更好的产品

IDC报告称,上半年折叠屏手机

市场保持了高速增长的态势,其中荣耀以6%的市场份额排名国内第四。赵明表示,荣耀折叠屏手机从1月份发布以来,一直处于供不应求的状态。

赵明直言,目前在售价4000元以上的手机产品中,荣耀还不是国内市场排名第一的品牌。虽然荣耀脱离华为运营只有一年多的时间,但荣耀的研发与市场团队成长速度非常快,预计未来荣耀在高端手机市场上将快速发展。

CINNO Research认为,国内智



视觉中国图片

能手机市场格局依然处在重塑阶段。在品牌价值与高端产品的竞争上,目前,OPPO、vivo、荣耀、小米这四家国内智能手机品牌,仍然落后于苹果。苹果在均价、营收、利润上与其他厂商拉开差距。

市场研究机构Canalys称,二季度手机厂商仍在持续进行市场和研发投入,提升产品及品牌价值。除常规主力产品线,手机厂商的高端产品不断推出,例如vivo X80系列、OPPO Find X5系列、荣耀Magic4系列等。

Canalys认为,手机厂商采取高端化产品策略,有助于手机出货、留住用户。但手机产品的创新需要整个行业的共同投入和良性竞争。

赵明表示,目前手机行业面临着巨大挑战,需要产业界共同努力打造更好的产品。预计荣耀今年研发投入同比增长60%-70%,创新、品质和服务是荣耀赢得未来竞争的关键。