

■ 热点透视

磷酸铁锂投资狂飙突进

上半年新启动项目产能约150万吨,总投资超400亿元

○记者 覃秘 徐锐

○编辑 全泽源

7月27日,国轩高科披露拟在庐江投资年产20万吨高端正极材料项目。尽管国轩未披露具体投资方向,但业内预计大部分产能将投向磷酸铁锂(LFP),这一直是国轩高科的主攻方向。

“现在国内对铁锂的投资相当激进,远超其他环节。”一家大型券商的电新研究员对上海证券报记者分析,由于性价比和安全性上的优势,铁锂电池的渗透率在过去1年多里快速提升,相对广泛的材料来源和成熟的工艺技术也给了资本大量涌入的机会。

据上海证券报资讯统计,今年上半年,新启动的磷酸铁锂正极材料项目产能约150万吨,总投资规模超过400亿元。与之对应的是,2020年我国磷酸铁锂正极材料出货量为12.4万吨,今年上半年出货约17.58万吨。

投资凶猛

在国轩高科此次宣布投资20万吨正极材料前,富临精工刚披露了一个年产25万吨磷酸铁锂正极材料的项目,预计总投资为40亿元。

富临精工扩张依靠的是子公司江西升华新材料,这是一家有多年正极材料经验的企业,不过规模一直不大,截至去年底,其磷酸铁锂的产能为1.2万吨。今年1月,该公司刚启动了一个5万吨项目的扩张,预计今年8月可以投产。从经营情况来看,2020年度,江西升华新材料的销售收入为4525万元,今年上半年销售收入为1.25亿元。

还有一大批磷酸铁锂正极材料的重磅项目启动。

今年7月,龙佰集团宣布拟与湖北万润新能源合资建设10万吨磷酸铁生产线。

今年6月,湘潭电化公告,通过参股公司湖南裕能在贵州新建年产30万吨磷酸铁和30万吨磷酸铁锂,投资总额为70亿元;湖南裕能还拟在昆明市建设年产35万吨磷酸铁和35万吨磷酸铁锂项目,预计总投资100亿元。

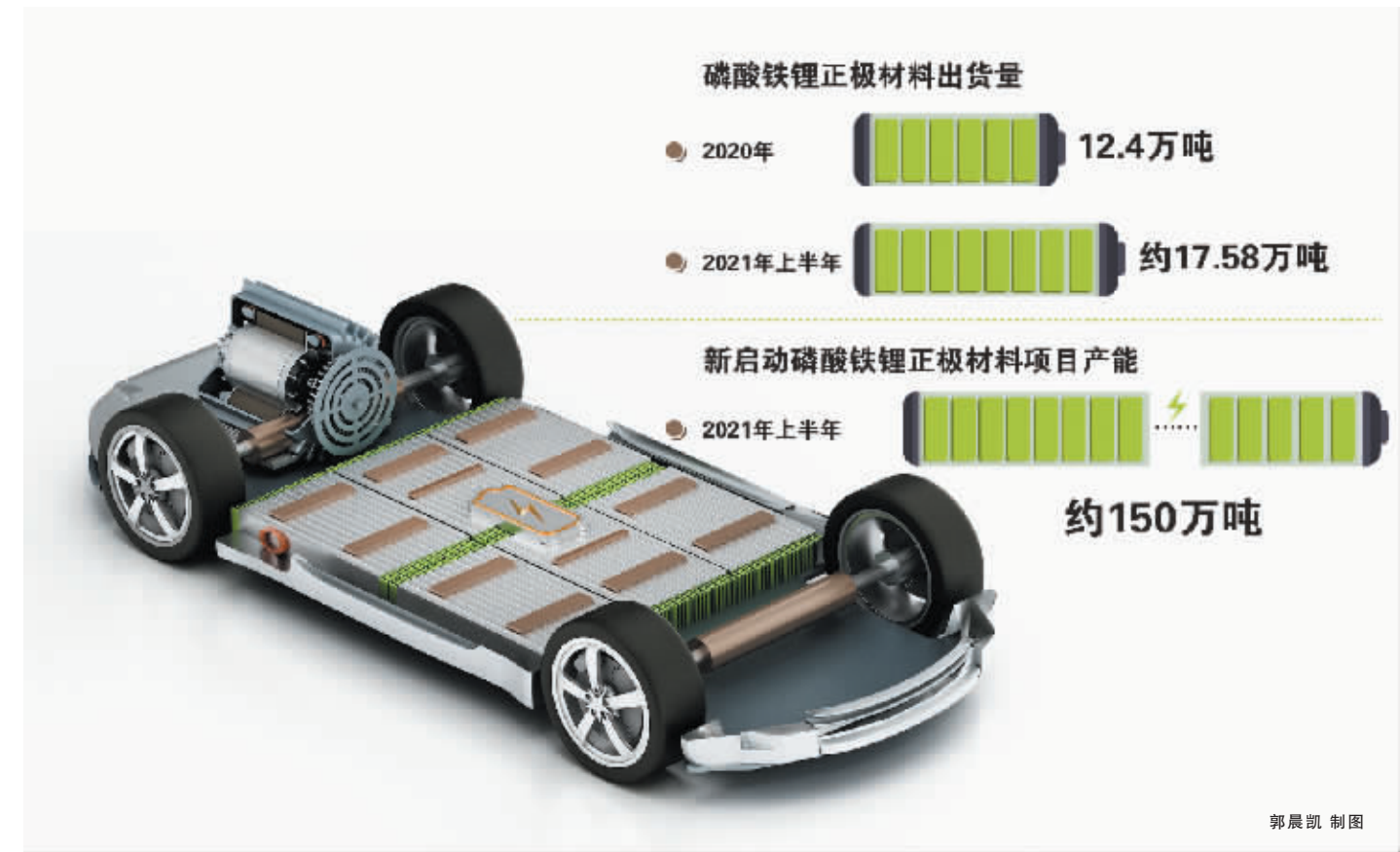
今年3月,德方纳米披露拟在云南曲靖投资建设年产15万吨磷酸铁锂生产基地项目,投资总额约29亿元。

今年2月,中核钛白宣布拟通过全资子公司甘肃东方钛业投资建设年产50万吨磷酸铁锂项目,投资总额为121亿元。

此外,还有中银绒业、合纵科技、百川股份等多家企业披露投资磷酸铁锂正极材料的计划。据统计,今年上半年,国内新增的磷酸铁锂材料项目产能约150万吨。

市场火爆

资本的大量涌入,源于市场需求的火爆。据高工锂电数据,2020年我国磷酸铁锂正极材料出货12.4万吨,同比增长41%,市场规模约45亿元。今年上半年,我国磷酸铁



锂出货量约18万吨,二季度市场出货量环比增长超35%,同比增长超350%。

价格充分反映了市场的形势。7月底,磷酸铁锂的主流报价每吨约5.2万元,较年初的每吨3.7万元上涨了约40%。分析认为,价格上涨有两方面原因:一是锂盐价格上涨,二是铁锂电池市场占比的提升。

一个标志性事件是,今年5月,磷酸铁锂电池的产量超过三元锂电池,这是自2018年以来首次反超三元锂电池。

中金公司研报称,高性价比与高安全性、新能源车渗透率提速对平价时点提前的需求以及特斯拉和戴姆勒等龙头车企接纳磷酸铁锂方案等,有望驱动铁锂电池渗透率进一步提升。从成本来看,磷酸铁锂路线目前的成本是0.6元/瓦时,低于三元电池的0.85元/瓦时。

在日前举行的特斯拉第二季度财报电话会议上,特斯拉创始人马斯克表示,未来特斯拉电池构成将使用三分之二的磷酸铁锂电池和三分之一的锂电池。国内市场,Model3、比亚迪汉、宏光MINI等爆款车型都采用磷酸铁锂电池。

正是在这种美好的预期下,对磷酸铁锂的投资变得异常火热。一是原有的磷酸铁锂企业纷纷加码。以德方纳米为例,2019年公司上市时产能约3万吨,到今年底,公司的产能将达到12万吨。

二是传统化工企业的跨界布局,尤其是磷化工和钛白粉类企业。目前,川发龙蟒、川金诺、川恒股份、龙佰集团、中核钛白和安纳达等一批企业披露了磷酸铁锂投资计划,部分公司的投资规模巨大。

产业上的逻辑很清晰。磷酸铁锂主要由磷、铁、锂组成,上游磷酸铁占磷酸铁锂成本50%以上,而磷源又占磷酸铁39%。这意味着,具备上游磷源的企业在磷酸铁行业具备一定的成本优势。同样,钛白粉生产过程中产生的副产物硫酸亚铁可以用来制磷酸铁,因此钛白粉企业也具备明显的成本优势。

过剩忧虑

然而,资本的大量涌入也引来市场对短期过度投资的忧虑。“和动力电池产业链的其他材料相比,磷铁的投资增速最快,已经出现明显的失衡。”一位券商研究员对记者分析。

据中金公司测算,预计2021年磷酸铁锂正极材料新增需求为13.6万吨,预计新增有效产能为26.5万吨;预计2022年磷酸铁锂正极材料新增需求为14.2万吨,当年新增有效产能为48万吨。

高工锂电近日也提出,磷酸铁锂材料的核心竞争最终将回归成本与产能规模,如今动辄数万吨产能的扩充,将加剧磷酸铁锂材料领域的市场竞争。一旦后期下游

磷酸铁锂电池市场需求不及预期或需求放缓,或出现产能过剩,行业再次陷于低价格战竞争,磷酸铁锂材料的市场竞争环境或将再次恶化。

部分企业已经意识到其中的风险,并制定了相应的预案。如富临精工,公司日前在回复深交所问询函时表示,虽然已经做出了25万吨磷酸铁锂正极材料的规划,但目前已经确定投资的只有6万吨,剩下19万吨产能的建设,将依据后续主要客户的需求变动情况、市场需求预期变动情况、资金使用安排情况适时启动。

还有一部分企业选择了与客户合作建设产能。如德方纳米,今年3月,德方纳米与亿纬锂能成立合资公司,将共同投资20亿元建设10万吨磷酸铁锂产能,产品优先向亿纬锂能及其关联方供应。

当然,也有业内人士认为,随着电动化的加速,下游主力磷酸铁锂电池车型将持续增长,叠加储能市场、电动工具市场以及电动两轮车市场的装机贡献等,磷酸铁锂电池需求将进一步增长,优质产能或将供不应求。

从市场经济角度而言,充分竞争的行业,避免出现产能过剩问题,如果能通过激烈市场竞争,实现行业优胜劣汰,从而提升磷酸铁锂品质,夯实中国企业在磷酸铁锂产业链的龙头地位,那么狂飙突进的投资也不会没有意义。

容知日新聂卫华：重塑数据价值，“智”造美好工业

坚持自主攻坚

深夜,距离容知日新千里之遥的某化工厂内传来设备异常的报警,正在轮班值守的诊断工程师迅速通过容知云诊断中心观察到该设备自由端上升较为明显,加速度总值超出正常值的4倍。经过详细分析,容知日新的诊断工程师发现设备轴承存在早期损伤,并第一时间将相应的维修建议通知化工厂现场值班人员,避免了一场可能由设备小故障造成的大损失。

从“千里眼”和“顺风耳”监测到设备异常,到智能监测软件数据处理并推送报警,再到智能诊断平台的算法模型处理数据生成初步诊断信息,最终结合诊断分析师的评估和分析提供故障诊断服务,这就是容知日新的“拿手戏”。

回忆起创业之初,聂卫华坦言没有预料到容知日新能走到“鸣锣上市”这一步,而一路走来最重要也是最正确的事就是坚持,容知日新从成立至今最重要的是坚持,坚持创业时的初心——真正为用户创造价值,一直思考如何为用户解决问题,整个技术路线的变迁也是为客户解决问题,坚持了十几年才一步一步走到今天。

从自主研制高端频谱分析仪填补国产空白开始,聂卫华和容知日新就在智能运维这一全新的细分领域中扎下根。

“从传感器到数据采集、领域专家、AI算法等,我们是一条龙布局。因为硬件能力不行算法就无法下沉,算法不行硬件也无法智能,没有平台就不能构建解决方案,所以一个真正有效的解决方案一定要同时具备几项能力,这样才能把商业模式跑通。”聂卫华阐述道。

经过多年的探索,容知日新拥有较为完善的产品系列,产品覆盖有线系统、无线系统

和手持系统等系列,成为国内同行业中为数不多打通了从底层传感器、智能算法、云诊断服务和设备管理等环节的公司之一。招股说明书显示,容知日新已累计远程监测超过4万台设备,监测的设备类型逾百种,积累各行业故障案例超过4500例。

锤炼体系能力

“为客户创造价值,就是满足客户真正的需求,比如规避风险、提升效率、降低成本等。我们就需要围绕这些问题去打磨解决方案,真正解决这些问题,给客户带来帮助。”在聂卫华看来,作为专业的工业设备智能运维整体解决方案提供商,容知日新最引以为傲的就是“365×24”保障着数万台设备的正常运行。

事实上,通过设备预测性维护系统和智能运维平台,从设备运行温度、振动等的细微变化中准确识别和预测潜在故障并及时进行验证处理,从而最终为用户的生产经营“保驾护航”,要真正跑通这一业务流程并不容易。

“首先要把更多的设备连接起来,升级服务形式,升级商业模式,才能更好地服务于客户,才能体现附加值。从传感器到数据采集,再到平台算法,最后是应用场景,一定是一个整体的技术链条。”聂卫华表示,单靠硬件或软件是无法构成行业竞争的壁垒,垂直一体化的技术链条不能存在任何短板。

据介绍,容知日新具有10多年的故障诊断和智能诊断算法开发经验,针对各行业不同监测产品在复杂工况下对多项状态参数的采集;而在算法模型应用上,容知日新在软硬件及智能诊断平台上均部署了不同复杂程度的算法模型,涵盖了数据预处理、智能预警、智能诊断等方面,可以确保工业设备的高效监控。

聂卫华坚信,认知的提升决定着公司能力和行动的边界,“我们要继续提升对智能运

维的认知,首先是从行业的角度,关注全球各个行业的最佳实践标杆,那些效能最高、智能化程度最高的企业在做什么;其次是关注技术本身,有没有更创新、更智能的算法能够解决问题”。

重塑数据价值

在聂卫华看来,现在工业企业面临的很多问题,比如效率、质量、成本、用工等都可以通过大数据智能算法的方式解决,首先要解决数据采集,然后是存储分析、价值挖掘,再到解决具体问题,不同的问题就有不同的业务状态。实际上,整个链条就是数据,各种信息也都是由数据构成的,所以未来工业一定是数据驱动的工业,一定会发生翻天覆地的变化。

正在这样的思考下,聂卫华为容知日新定下了“让工业更美好”的宏大使命,也立下了“成为全球领先的设备智能服务企业”的美好愿景。“设备智能运维是一个新领域,我们也在培育市场,与用户一起做出真正有价值的案例来引领市场。因为国内市场在全球的占比非常高,数据量也很大,所以我们有信心能在细分赛道上成为全球的佼佼者。”

随着我国工业智能化升级战略的不断推进和工业互联网技术的不断进步,工业设备智能运维行业将迎来快速发展期。作为其中的重要组成部分,工作设备状态监测与故障诊断系统对促进工业转型升级和提升现代工业设备科学维护有着重要的推动作用。

“大数据时代中国工业能真正超越一些传统的工业强国,因为数据就是‘新石油’,里面有很多的工艺‘秘密’,我们有信心能通过大数据、AI算法等技术手段把这些‘秘密’挖掘出来并解决一些实际难题。”聂卫华憧憬道,“这需要更多的行业客户和科技企业一起来做。”

东鹏饮料首份半年报出炉 全国化布局稳步推进

○记者 李少鹏

○编辑 全泽源

7月28日晚,登陆A股2个月的东鹏饮料交出首份半年报。据披露,公司2021年上半年实现营业收入36.82亿元,同比增长49.11%;实现净利润6.76亿元,同比增长53.14%。同时,公司半年报利润分配方案为每10股派发现金红利15元(含税),预计分配现金股利约6亿元。二季度,东鹏饮料前十大流通股东出现了包括东方红、易方达在内的多家公募基金身影。

数据显示,东鹏饮料上半年实现净利润6.76亿元,同比增长53.14%。此前公司预测上半年实现净利润6.65亿元至6.85亿元,同比增幅为50.69%到55.22%。

进一步来看,能量饮料良好的销售情况是公司业绩增长的重要保障。据披露,能量饮料作为东鹏饮料的核心产品,为公司最主要的收入来源,上半年销售收入为35.47亿元,同比增长56.11%。其中,“东鹏特饮”作为公司主导产品,销售收入占能量饮料比例超过98%。

除拳头产品“东鹏特饮”外,公司在二季度推出的新品亦有不俗表现。具体来看,公司2020年6月推出的新品“东鹏加氢”在上半年实现销售收入3113.92万元;今年4月推出了新品“0糖特饮”实现销售收入3074.20万元。

销售量的增加让东鹏特饮现金流大幅增长。据半年报,公司上半年经营活动产生的现金流量净额为11.79亿元,同比提升96.03%。同时,公司在报告期内加大了对新品研发投入,2045.44万元的研发费用同比上升33.59%。

股东榜方面,二季度,东鹏饮料前十大流通股东出现了多家公募基金身影。

分别来看,工商银行-东方红启元三年持有期混合型证券投资基金二季度新进公司70.88万股;招商银行-南方阿尔法混合型证券投资基金新进63.20万股;工商银行-南方新优享灵活配置混合型证券投资基金新进48.63万股;中国银行-易方达战略新兴产业股票型证券投资基金新进46.87万股;工商银行-富国高新技术产业混合型证券投资基金新进46.31万股。

从半年报中不难看出,公司全国市场渠道开拓工作在稳步推进中。据披露,在全国市场,公司上半年加强开拓华东、华中、西南等区域的小卖店等传统渠道,加速开发高速路服务区、加油站、等特通/现代渠道,产品的整体铺市率与覆盖广度得到大幅提升,实现销售收入20.18亿元,同比增长58.53%。

记者注意到,在公司持续推进全国化战略的过程中,品牌影响力及市场占有率得到进一步提升。数据显示,公司在全国区域销售收入同比增长60.25%,收入占比上升3.06%;直营本部销售收入同比增长51.31%,收入占比上升0.13%。

“下半年公司将进一步完善销售网络的全国布局,加强渠道建设,保障市场供应,逐步向全国区域推广公司新产品。”东鹏饮料表示,公司将积极研发健康功效饮品,满足消费者多元化的消费需求。

事实上,公司全国化布局工作正在按计划进行,28日晚披露的对外投资事项就是最好印证。

公司公告称,根据整体经营发展战略规划,东鹏饮料拟与长沙金霞经济开发区管理委员会签订《东鹏饮料华中区域总部及生产基地项目入园协议书》,投资项目名称为“东鹏饮料华中区域总部及生产基地项目”。基于该协议,公司拟在长沙市开福区注册设立长沙东鹏维他命饮料有限公司(暂定名),注册资本为1亿元,专项负责推进、实施所投资项目。

中鼎股份 成理想汽车热管供应商

○记者 王子霖

○编辑 全泽源

中鼎股份7月28日晚公告称,公司子公司安徽特思通管路技术有限公司近期收到客户的通知,公司成为重庆理想汽车有限公司(下称“理想汽车”)X03项目汽车热管理系统总成产品的独家供应商。本次项目生命周期为4年,生命周期总金额约为11.24亿元。

中鼎股份表示,公司子公司德国TFH一直致力于发动机及电池热管理系统总成产品的研发与生产,在配套传统热管理管路的基础上,公司大力推进新能源汽车热管理管路系统总成业务,积极拓展新材料在产品上的应用。在完成国内项目落地之后,安徽特思通更成为汽车热管理系统总成产品的高端供应商,此次得到理想汽车的认可,将对公司进一步拓展汽车热管理系统总成配套业务产生积极作用。

根据中汽数据最新发布的终端零售数据,理想汽车2021年6月上险量为7827辆,在中国造车新势力品牌中跃居第一。另据乘联会发布的6月销量数据显示,2021年6月理想汽车销量为7713辆,同样位居新势力品牌首位,较去年同期上涨320.56%,年内累计销量达30154辆。

记者注意到,中鼎股份旗下产品已经应用于多个新能源汽车品牌。据公司2020年年报,公司空气悬挂产品已经取得蔚来、东风岚图订单;轻量化底盘产品已经取得奔驰、长安、广汽、比亚迪等多个传统主机厂订单,同时在新能源头部企业也取得业务突破性进展;新能源汽车热管理管路系统总成业务已经给宝马、沃尔沃、奥迪、大众、吉利、小鹏和理想等新能源汽车平台配套;新能源电池模组密封系统和电桥总成等产品已为沃尔沃、蔚来、上汽、广汽等新能源汽车平台配套。