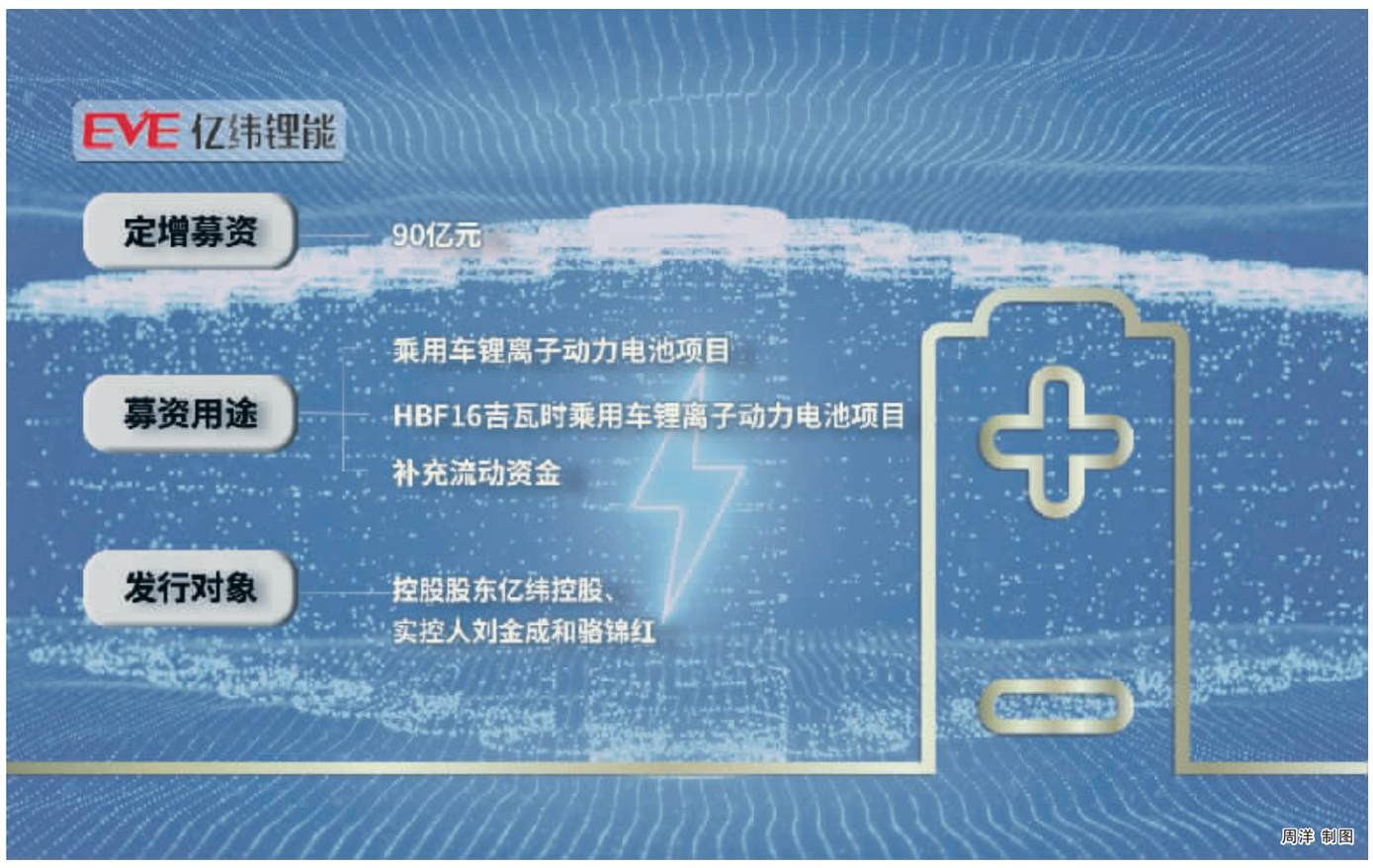
亿纬锂能拟定增募资90亿元 动力储能电池产能蓄势待发

◎记者 张问之 黎灵希



6月7日晚，亿纬锂能公告，拟向控股股东亿纬控股、实际控制人刘金成和骆锦红锁价定增募资90亿元，发行股票数量约1.426亿股，初始发行价格为63.11元/股。扣除发行费用后，募集资金净额拟用于动力储能锂离子电池产能建设项目和补充流动资金。

亿纬锂能是行业内少数同时掌握消费电池和动力电池核心技术的锂电池制造商。公司主要业务是消费电池（包括锂原电池、小型锂离子电池、圆柱电池）和动力电池（包括新能源汽车电池及其电池系统、储能电池）的研发、生产和销售。

近年来，随着消费电子行业、储能市场和新能源汽车产业快速发展，锂电池行业进入快速发展阶段。亿纬锂能的销售规模也实现了跨越式发展，营业收入、净利润快速增长。2019年至2021年，公司营收从64.12亿元增至169.00亿元；归母净利润从15.22亿元增至29.06亿元。

定增募资90亿元扩产、补流

“在行业快速发展背景下，公司亟须通过募投项目的开展实施，阶段性满足市场和客户日益增长的需求。通过扩大优质产能，巩固与国内外龙头企业的长期合作关系，在行业集中度不断提升的变革中进一步提升公司核心竞争力。”亿纬锂能在此次定增公告中直言。

根据公告，此次募资投建的动力储能锂离子电池产能建设项目包括乘用车锂离子动力电池项目和HBF16吉瓦时乘用车锂离子动力电池。前者项目建设期为3年，达产后将形成年产20吉瓦时46系列动力储能锂离子电池产能；后者建设完成并完全达产后，将形成年产16吉瓦时方形磷酸铁锂电池产能。

除了扩大动力储能锂离子电池优质产能，本次募投项目的实施将助力亿纬锂能完善产品谱系，阶段性满足客户对高品质锂离子电池的多样化需求，提升动力储能锂离子电池的市场份额。

与此同时，亿纬锂能拟使用此次定增募集的30亿元用于补充流动资金。对此，亿纬锂能表示，随着公司行业地位的进一步巩固、经营规模的持续扩大，公司对于流动资金的需求也将不断增加。

斥资60亿元抢滩动力储能电池

同日晚间，亿纬锂能还披露了两笔“大手笔”投资。

公告显示，亿纬锂能拟与曲靖市政府、曲靖经开区管委会就公司在曲靖经开区管委会区域内投资建设“年产10吉瓦时动力储能电池项目”相关事宜签订投资协议，该项目总投资约30亿元，固定资产投资约23亿元。

另外，亿纬锂能及子公司亿纬储能拟与武汉东湖新技术开发区管理委员会就在东湖高新区建设亿纬锂能储能总部及储能技术研究院项目相关事宜签订合作协议，该项目总投资约30亿元。

其中，储能总部负责亿纬锂能储能业务的整体管理，下辖各区域业务公司，作为全国储能业务的营收结算主体，持有并管理相关知识产权。储能技术研究院计划开展锂离子电池核心技术的研发和储能设备的小规模制造，设立三元方形电池研究所、磷酸铁锂电池研究所、燃料电池研究所、电源系统设计所等。

“合作意在紧抓储能市场蓬勃发展的机遇，完善公司业务布局，提升新产品开发效率，满足市场和客户对于储能电池日益增长的多样化需求，提升公司在新能源行业的影响力和综合竞争力。”亿纬锂能表示。

据悉，今年以来亿纬锂能在动力储能电池赛道的布局明显提速。2月，公司宣布与云天化、恩捷股份、华友控股合作建设云南玉溪动力电池基地，项目规划总投资517亿元；3月，公司披露将在荆门高新区建设20吉瓦时方形磷酸铁锂电池项目和48吉瓦时动力储能电池项目，投资总额为126亿元；4月，公司宣布拟投资200亿元在成都建设年产50吉瓦时动力储能电池生产基地；5月，公司披露拟30亿元在云南玉溪投建10吉瓦时动力储能电池项目等。

两猪企相约“贴膘” 行业1年融资逾200亿元

◎记者 王乔琪

猪周期“磨底”之际，又有上市猪企启动融资计划。

6月6日晚，天邦股份发布公告，拟向不超过35名特定对象非公开发行股票不超过5亿股，募资不超过28亿元，投入到数智化猪场升级项目和补充流动资金。

无独有偶，大北农同日宣布，拟募资不超22.6亿元，用于饲料生产项目、种猪养殖及研发项目、信息化系统升级改造等项目。

据上海证券报记者统计，去年下半年以来，已有新希望、牧原股份、温氏股份等生猪养殖企业发布融资计划，行业融资总额已超200亿元。

定增融资“解渴”

天邦股份此次计划将20亿元募集资金投至数智化猪场升级项目。具体包括，利用新兴技术实现养殖场饲养环境自动调节以提升猪只舒适度，实现疫病监测、精准饲喂、生物安全防控智能化、料塔称重、电子耳标全程追溯管理等功能，提高公司生猪养殖的标准化水平和智能化程度。

公司表示，规模化、标准化和数智化养殖在原材料采购、标准化生产、成本控制、养殖效率、生物安全、智能化程度等方面具有明显优势，通过募投项目的实施，可提高生猪养殖效率和猪场产出，进而提升经济效益。另外的8亿元资金则计划全部用于补充流动资金。

值得一提的是，自去年开始，天邦股份便开始了“瘦身”计划，先后出售了生物制品业务、水产饲料业务和部分猪用饲料业务，转让完成，公司或最高回笼近20亿资金。

如今来看，连番抛售资产并未缓解其资金紧张的处境。数据显示，2021年天邦股份巨亏44.62亿元，今年第一季度仍亏损6.74亿元，目前公司资产负债率高达83.67%。

天邦股份坦言，随着产能拓展的持续投入和经营规模的逐步增长，叠加猪周期低位的不利影响，公司资产负债率呈现大幅上升趋势。本次非公开发行股票募集资金，将有效改善公司资产负债结构，降低公司的现金流动性风险，提高公司的偿债能力及后续融资能力。

大北农同样处于亏损状态。其中，2021年亏损4.4亿元，为上市以来的首亏，今年一季度亏损2.33亿元。业绩亏损之余，其整合步伐并未停歇。今年1月，其宣布13.2亿元收购湖南九鼎30%股权，并对后续70%股权收购达成了协议；3月宣布用20亿元至25亿元收购正邦科技在西南地区的8家饲料公司。

数据显示，大北农资产负债率从2020年末的45.77%增至目前的55.65%。为改善公司财务结构、降低财务风险，公司也计划将此次募集资金中的6.76亿元用于补充流动资金。

上市猪企密集融资

自去年下半年以来，在“猪周期”下行压力下，不少上市猪企都启动了融资计划。

例如牧原股份，公司于2021年10月发布非公开发行A股股票预案，拟以40.21元/股向公司控股股东牧原集团非公开发行股票，预计募资不超60亿元，扣除发行费用后将全部用于补充流动资金。今年2月，公司将募资额下调为不低于50亿元且不超过60亿元。截至目前，该定增事项尚未获得证监会批复。去年8月19日，牧原股份刚完成公开发行可转换公司债券，募集资金总额不超95.50亿元，主要用于23个生猪养殖项目、4个生猪屠宰项目，并偿还银行贷款及补充流动资金。

又如新希望。公司今年1月披露称，拟向第一大股东南方希望实业有限公司发行股份，募集资金总额不超过45亿元，扣除发行费用后将全部用于偿还银行债务。

温氏股份在4月15日发布公告称，为确保融资渠道顺畅，优化融资结构，公司拟向中国银行间市场交易商协会申请注册发行不超50亿元（含）的短期融资券，每期发行期限不超1年（含1年）。募集资金用途包括但不限于补充流动资金、投资项目建设、偿还公司债务等其他用途。去年4月，温氏股份已通过可转债的形式获得了93亿元资金补充。

为缓解资金流动性紧张，正邦科技今年5月宣布，拟终止2019年公开发行可转换公司债券8个募集资金投资项目、2020年非公开发行股票14个募集资金投资项目，并将该募投项目结余资金36.18亿元永久补充流动资金。

据上海证券报记者不完全统计，自去年下半年以来，生猪养殖行业已公布近10起融资计划，融资总额超200亿元。有业内人士表示，一方面，一些养殖企业希望通过融资来缓解资金压力，抵御行业“寒冬”；另一方面，部分头部企业也凭借资金优势逆势扩张，以期在新的一轮周期中获得更大的利润弹性空间。

2021年下半年以来生猪养殖行业部分融资计划

公司名称	披露时间	融资方式	募资金额	募资用途
天邦股份	6月6日	定增	28亿元	数智化猪场升级及补流
大北农	6月6日	定增	22.6亿元	饲料生产、种猪养殖及研发项目等
牧原股份	2021年10月	定增	50亿至60亿元	补充流动资金
新希望	1月6日	定增	45亿元	偿还银行债务
温氏股份	4月15日	发债	50亿元	投资项目建设、补流等

欲募资超12亿元 伊戈尔加码新能源应用

◎记者 黎灵希

6月7日晚，伊戈尔公告，拟向不超过35名的特定投资者非公开发行股份，募集资金总额不超过12.54亿元。扣除发行费用后拟用于中压直流供电系统智能制造建设项目、智能箱变及储能系列产品数字化工厂建设项目、研发中心建设项目及补充流动资金。

伊戈尔表示，公司自设立以来，集中精力于电源及电源组件领域的研发与制造。目前，公司将数据中心和新能源应用领域作为未来战略重点，力争为数据中心和新能源领域提供更具市场竞争力的优质产品。本次非公开发行是促进公司在数据中心和新能源应用领域战略扩张的关键环节。

具体来看，伊戈尔此次募投项目之一的“中压直流供电系统智能制造建设项目”的产品应用于数据中心电源及移相变压器领域。未来建成投产后，将进一步丰富并扩大公司产品线，提升公司在数据中心电源、移相变压器等产品的行业地位。

“智能箱变及储能系列产品数字化工厂建设项目”则是公司在新能源智能箱式变电站和储能变压器领域的战略布局，拓展“新能源+储能”相关业务。项目实施后，公司的新能源智能箱式变电站和储能变压器将实现量产。

“双碳”目标下，储能已成为电气化时代能源调节的必需品，作用日益凸显。据相关机构预测，2025年我国电化学储能新增投运规模将达8241兆瓦，储能行业迎来最大发展机遇期。

基于此，伊戈尔预计，作为新能源发电系统和储能系统的重要核心部件，公司新能源智能箱式变电站和储能变压器的市场份额将随之大增。

与此同时，伊戈尔将通过“研发中心建设项目”，布局智能化供电系统、新能源智能箱式变电站、储能变压器等领域的研发，进一步增强公司在输配电、控制设备、新能源电源行业内的技术研发实力。

6月7日晚，伊戈尔还公告，拟以自有资金7780.94万元，通过受让部分股份及增资的方式合计获得深圳市安和威电力科技股份有限公司（下称“安和威”）16.0443%股份（对应1157.0326万元注册资本）。本次交易前，伊戈尔不持有安和威股份，伊戈尔的控股股东麦格斯持有安和威约7.32%股份

据悉，安和威主要业务包括电力设备生产建设业务和新能源业务，前者主要为电力及机电设施的生产、建设、安装，后者主要为车用充电设施的研发、设计、制造、安装及运营。

伊戈尔表示，目前安和威已在行业内积累了一定技术能力和客户资源，预计未来几年将进入快速发展期。本次投资前，安和威已是公司客户，希望通过本次交易，加强在充电设备产品方面合作，争取更多市场机会。

折叠屏手机出货逆势大增 华为等大厂持续加码研发

◎记者 时娜

“没有现货。Magic V上市以来一直都处于预定状态，您可以在店里体验，然后在荣耀商城或京东等平台进行线上预约。”近日，上海证券报记者在深圳随机走访荣耀体验店发现，荣耀首款折叠屏手机仍处于缺货状态。

受疫情影响，今年以来国内手机市场需求疲软，但折叠屏手机市场却呈逆势高速增长的态势。这一趋势让越来越多手机厂家加码折叠屏手机投入。近日，华为举办折叠旗舰创新技术媒体沟通会，华为旗舰手机产品线总裁王永刚透露，华为自建了占地1000平方米“超级材料实验室”，未来将持续加大对折叠旗舰的研发投入。

华为建“超级材料实验室”

作为折叠屏手机赛道的引领者，华为自2019年推出首款折叠屏手机华为MateX以来，一直在折叠技术上攻坚求新，目前已推出五代折叠屏手机。

4月28日，华为发布新一代折叠旗舰华为Mate Xs 2，在轻薄、平整和可靠方面实现突破，整机重量仅255克，做到了接近普通直板手机的重量和厚度。双旋鹰翼铰链为业内首创，屏幕平整度相比Mate Xs提升70%。

数据显示，上市以来，在国内主流三方电商平台，华为Mate Xs 2消费者好评度稳居第一。5月中国市场折叠屏手机销量前三名均来自华为，包括华为Mate Xs 2、华为P50 Pocket和华为Mate X2。

王永刚介绍，华为Mate Xs 2的出色表现，源于华为“超级材料实验室”赋能。该实验室拥有业界唯一厂商自建的全制程产线，包括九类生产设备、十二类监测设备，总占地1000平方米。这个产线不用于量产，仅为研究材料。

“通过对材料的成分、工艺进行端到端的创新研究，该实验室不断带来业界领先的MIM材料。依托于‘超级材料实验室’的全制程材料研究能力，华为Mate Xs 2首创了复合支撑铰链结构，有效提升了铰链强度，更提升手机了抗摔、抗冲击能力。”王永刚说。

王永刚表示，华为将持续加大对折叠旗舰的研发投入，为消费者带来更加极致的使用体验，推动折叠屏手机更新迭代。

明确表示要大力投资折叠屏的还有荣耀。荣耀CEO赵明表示，折叠屏代表未来的方向，荣耀在折叠屏方面还会持续发展，在重量、厚度、双屏体验等方面进行优化，外折、内折、小折叠屏等产品形态都在荣耀的思考范围内。

“这会是一个新的增长领域，荣耀必须为未来投资。”赵明说，“折叠屏手机给了荣耀一个弯道超车、证明可以做得比苹果手机更好的机会。”

此外，据分析师郭明錤透露，苹果正在测试电子墨水屏，将用于折叠屏iPhone和iPhone等设备上，并采用彩色电子墨水屏。谷歌也一直在开发折叠屏手机。

从“尝鲜”走向“常用”

手机厂商重金加码的背后，是折叠屏手机的逆势扩张。

受疫情影响，一季度国内手机市场需求持续疲软，数据显示，1至4月，国内市场手机总体出货量累计8742.5万部，同比下降30.3%。与此同时，细分赛道折叠屏手机却保持了高速增长的态势。咨询机构DSCC数据显示，一季度全球折叠屏智能手机总出货量为222万部，同比增长571%。

其中，三星以74%的市占率继续主导折叠屏手机市场，华为的折叠屏手机市场份额上升，一季度该公司折叠屏手机市占率为20%。时尚小巧、价格亲民的纵向折叠手机，成为爆品。一季度，三星Galaxy Z Flip3出货量占了2021年全球折叠屏手机的60%，同为纵向折叠屏的华为P50 Pocket，也为华为市场占有率提升立下汗马功劳。

DSCC表示，折叠屏手机市场大幅扩张，预计今年全球可折叠智能手机的出货量将增加107%至超1600万台。中信建投认为，折叠屏手机渗透加速，将迎来快速增长期。2021年至2022年全球折叠屏手机出货量将从560万部增至1720万部。

近年来，手机厂商纷纷以折叠屏为“敲门砖”，冲击高端手机市场，安卓阵营的五大巨头——华为、小米、荣耀、OPPO、vivo，目前已在折叠屏手机市场聚齐，且各品牌的折叠屏起售价均降至万元以下。

中信建投认为，随着新款折叠机型价格继续下探及工艺材质持续优化，消费者的购机使用欲望将被激发，这将带动折叠屏手机加速渗透，并进一步带动成本和价格降低。