

产品价格高企 销售订单饱满 锂矿企业扩产声里迎“丰年”

◎记者 李少鹏

受疫情等因素影响,年初创下历史新高的碳酸锂价格,在4月初出现下挫趋势。近期随着新能源汽车整车厂商的全面复工复产,正极材料尤其是磷酸铁锂需求大幅回升,锂盐产品价格又逐步企稳。在多重利好的加持下,锂矿企业的“吸金”能力再度提升。

热度不减的锂盐产品行情让锂矿企业成为最直接的受益群体。受主要产品碳酸锂价格企稳、下游需求回暖等影响,包括雅化集团、盛新锂能、天华超净在内的锂电上游公司不约而同交出了一份亮丽的“期中考”估分成成绩单。

“锂矿企业上半年业绩表现应该都不错。”有熟悉锂矿人士告诉上海证券报记者,6月以来,大部分公司产能释放情况良好,销售订单饱满,待半年报密集披露期到来后,将会有更多公司传出喜报。

产销两旺 锂矿企业“期中考”成绩可期

二季度初,受疫情影响导致的下游开工不足让锂矿企业进入了自去年下半年以来的销售淡季。随着疫情影响的消退,下游全面复工复产,对于锂矿企业而言,4月、5月的销售淡季已一去不复返。

“电碳最新出厂价48万元/吨,销售订单饱满,库存只有不到300吨。”青海某年产万吨级碳酸锂企业负责人告诉记者,进入6月后碳酸锂市场再度活跃起来,眼下电碳的售价较6月初上涨了约2万元/吨,虽然涨幅没有年初时那般巨大,但结合实际销售来看,碳酸锂供不应求的局面仍未得到改观。

在产品供不应求的大背景下,抢抓价格红利成为锂矿企业共识。以藏格矿业为例,有接近公司人士告诉记者,公司旗下藏格锂业上半年生产电池级碳酸锂约5000吨,而一季度公司产量仅为1000吨左右。

“二季度随着青海地区气温回升等影响,公司产能大幅提升,眼下已达到满产状态。”前述人士表示,二季度藏格锂业生产电池级碳酸锂超过3000吨,该部分产品已被下游厂商“锁定”。

业内人士指出,即便以二季度电碳最低市场报价45万元/吨计算,碳酸锂产销两旺的藏格锂业上半年业绩再创新高并非难事。

事实上,已有多家锂矿企业提前“报喜”。雅化集团6月初就向市场传递了积极信号。在一季度盈利10.22亿元的基础上,公司预测上半年将实现净利润21.22亿元至23.72亿元,同比增长542.79%至618.52%。

盛新锂能的业绩预告更为亮眼。公司预计上半年盈利26亿元至29亿元,同比增长793.90%至897.04%。记者注意到,盛新锂能一季度净利润约为10.7亿元,若以盛新锂能业绩预告下限26亿元计算,公司二季度盈利约在15.3亿元,较一季度环比增长超过四成。

而对于业绩增长原因,雅化集团、盛新锂能均表示锂盐产品需求和价格持续增长是主因。

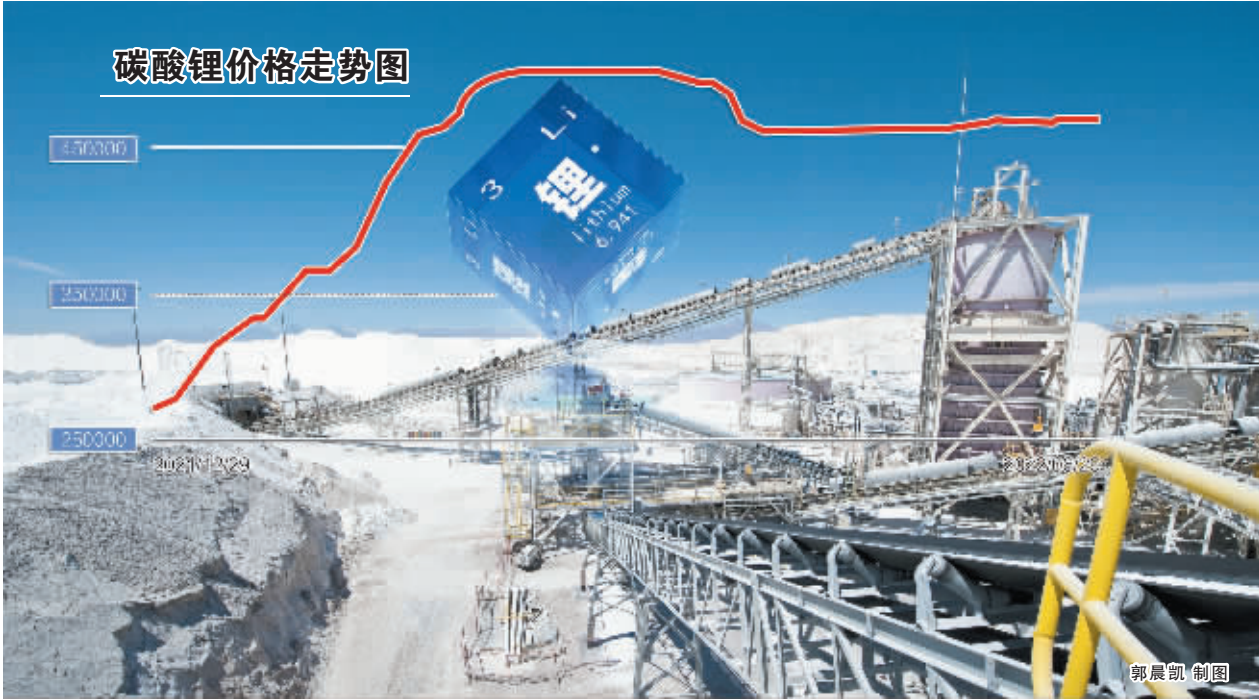
“锂矿企业上半年业绩表现应该都不错。”有熟悉锂矿人士告诉记者,6月以来,大部分公司产能释放情况良好,销售订单饱满,半年报业绩值得期待。

价格企稳 碳酸锂高位运行或贯穿全年

说起今年的锂盐市场,“涨价”绝对是关键词。

回顾过去半年,锂盐价格涨势可谓凶猛。以电池级碳酸锂为例,据上海有色网统计,其现货均价一度从年初的27.8万元/吨,冲至3月中下旬的最高点50.3万元/吨,涨幅高达80.94%。

碳酸锂价格过高也一度引发下游电池厂商的“抵制”



行动,并喊出“吨价超过50万元拒绝采购”的口号。

在上下游双方“僵持”的关键时刻,国家相关部门于3月中旬组织召开锂行业运行座谈会,要求产业链上下游企业加强供需对接,共同引导锂盐价格理性回归。在受到国家相关部门关注后,恰逢青海地区锂盐产能逐步提升,彼时高企的碳酸锂价格并未再涨,回调最多时吨价约在45万元左右。

“落至45万元左右就没再跌,近期价格又有上升势头。”四川某锂矿企业人士告诉记者,碳酸锂涨价的核心因素还是供需关系,“面对2022年新能源汽车市场产销超过500万辆、实现50%左右增速的预期,锂盐的巨量需求仍然客观存在。”

碳酸锂供需关系紧张的背后是锂资源的稀缺,锂资源开发进度难以匹配下游需求增长的速度和量级。从目前公开披露的情况可看出,2022年碳酸锂产能不会有大的增量。

另外来看,电池厂的大手笔扩产也带来了需求的爆发式增长。据不完全统计,2021年以来,仅头部动力电池企业宣布未来5年新增产能已超过2000GWh。

“由于上游扩产项目今年还不能完全投产或达产,供给紧张平衡的状态短期内无法改变。”西藏某锂矿企业高管认为,随着下游企业恢复正常状态,供需关系又紧张起来了。“涨不涨价不好说,但至少不会再跌。”

此外,海外锂精矿拍卖价的持续走高也对国内锂价高位运行起到支撑作用。澳大利亚锂矿商皮尔巴拉于6月23日完成第六次5000吨5.5%锂精矿拍卖,报价约为7017美元/吨。记者注意到,该价格较5月同类精矿拍卖的每吨5955美元上涨1062美元,环比上涨17.83%,创下历史新高。

有券商研报认为,由于今年矿端增量受限,叠加下游新能源汽车等加速扩产对锂盐需求增加,2022年锂盐价格有望维持高位运行。

抢抓市场 资源“大户”上半年扩产忙

碳酸锂价格的高位运行也让坐拥锂矿资源的“大户”们纷纷行动起来,各家都希望借助新建或扩产的方式进一

步巩固行业地位。据不完全统计,今年上半年A股公司宣告拟投建的锂盐产能合计已超过30万吨,部分锂矿企业的新项目有望加速推进。

最新披露扩产计划的是川能动力。6月13日晚,川能动力公告称,拟与亿纬锂能、蜂巢能源共同组建合资公司,投建年产3万吨锂盐项目,项目总投资达14.9亿元。

拥有亚洲最大单体锂辉石矿李家沟锂矿采矿权的川能动力被视为锂矿“新秀”。勘测数据显示,李家沟锂辉石矿保有矿石资源储量3881.2万吨,保有氧化锂资源储量50.22万吨,折合126万吨LCE(碳酸锂当量)。此前,公司在李家沟锂矿就已规划了105万吨/年采选项目。对于此番合资投建锂盐项目,川能动力表示,对外投资有利于公司加快锂电产业迅速布局。

新建2万吨电池级碳酸锂项目刚投产不久,盐湖提锂龙头盐湖股份就宣告再建4万吨产能,包括新建年产2万吨电池级碳酸锂和年产2万吨氯化锂,总投资约70.82亿元,建设周期为两年。

记者注意到,这是盐湖股份的第三个锂盐项目,也是盐湖股份独立投资的第一个锂盐项目。有分析人士表示,盐湖股份此次独立投资,一个主要原因或是“赶进度”,同时公司也有相对充裕的资金支持。

此外,赣锋锂业也宣布拟投资不超20亿元在丰城市建设锂辉石提锂生产基地,形成年产5万吨碳酸锂当量的锂电新能源材料产能。若公司碳酸锂设计产能达产及丰城项目顺利投产,公司碳酸锂合计产能将超过9万吨,届时公司碳酸锂产能将成功翻倍。

中矿资源拟定增募资30亿元,用于春鹏锂业年产3.5万吨高纯锂盐项目、津巴布韦Bikita锂矿建设工程和改扩建工程等。其中,锂盐项目的投资额为10亿元。中矿资源目前拥有锂盐总产能2.5万吨/年,此次扩产后公司锂盐产能将增加近1.5倍。

除上述项目外,江特电机、天华超净等公司也在上半年披露了投资新建锂盐产能的计划。公开信息显示,宁德时代、比亚迪、亿纬锂能等下游电池厂家都已布局锂矿(盐湖)资源。有券商研报称,政策支持叠加产业资本集聚,国内锂资源开发速度有望进一步加快。



奥比中光黄源浩： 为智能终端打造“机器之眼”



奥比中光董事长黄源浩

◎记者 邱德坤

“初心产生的驱动力,是创业的首要条件。”奥比中光董事长黄源浩向上海证券报记者表示,希望利用3D视觉感知技术推动生产力发展,让中国企业在更多领域从“跟跑”变为“领跑”。

3D视觉感知技术可以让终端获取更多三维信息,而奥比中光的目标是在万物互联时代,为智能终端打造“机器之眼”,践行“让所有终端都能看懂世界”的使命。目前,奥比中光在该领域的技术可比肩苹果、华为等国内外巨头。

“想要引领世界潮流需要很长时间,创业要做好长期准备。”黄源浩认为,创业不是投机。奥比中光才成长了9年,现在走到一个新的起点,未来还有很长的路,需要持续奔跑。

比肩业界巨头

据介绍,全球掌握核心技术并实现百万级面阵3D视觉传感器量产的公司,目前仅有苹果、微软、索尼、英特尔、华为、三星和奥比中光等少数企业。

能够在3D视觉感知领域比肩国内外巨头,主要是奥比中光先人一步开始研发。黄源浩在该领域研究多年,意识到3D视觉是将来人工智能社会获取信息的最重要能力。奥比中光成立于2013年,彼时业内对3D传感、3D视觉的认知还比较少。

黄源浩生于1980年,在获得博士学位后,相继在香港中文大学及麻省理工学院SMART中心等从事博士后研究,师从光学测量泰斗Michael Y. Y.Hung教授等人。

“过去4年,我们把技术研发的基础打扎实了。”黄源浩介绍,公司研发投入的增长特别快。2019年至2021年,公司的研发费用分别为3.7亿元、2.86亿元、3.88亿元。

在3D视觉感知行业投入芯片研发,正常要两三年才有产出,之后做模组还得半年至一年,然后给客户送样测试无误才能批量供货。从投入研发到最终有营收回报,平均周期是4年。

目前,奥比中光的主要产品包括:3D视觉传感器、消费级应用设备和工业级应用设备。自2015年底实现量产以来,公司先后服务了全球超过1000家客户及众多开发者。

技术、经营两手抓

奥比中光具有科学家创业的特色。一位投资了奥比中光的投资人告知黄源浩,风投行业做过调研,科学家创业的成功概率低于总体平均水平,因为他们对技术的执念太深。

“只会技术不会经营不行,企业的本质是经营,只盯技术不盯经营企业就完蛋了。”黄源浩表示,他们创业的初心,是希望让更多用户在生活中使用技术,而不是只想着把技术做到最好。

奥比中光在3D视觉感知技术的几次商业化过程中,都提前捕捉到了商机,并且做到了很好的商业落地。黄源浩认为,奥比中光的商业嗅觉优势,主要来自对技术有足够的敏锐度,以及团队成员频繁跑市场。

“一定要在一线跑市场。”黄源浩表示,科学家创业如果只是坐在实验室,想的永远都是理论、逻辑。科研成果不能只是写在纸上,而应融入商业产品中。要让技术变成产品给用户使用,就需要考虑成本、售价、销售等因素。

奥比中光在成立初期更重视技术投入,对企业组织、管理的关注度不够,团队只能通过解决一个个具体问题来持续学习。黄源浩表示,公司今后在外部行业理解、客户诉求等方面会有一系列动作。

上市后仍要稳扎稳打

奥比中光此次在科创板上市,在黄源浩看来是为今后持续发展夯实“地基”。

招股书显示,利用此次募集的资金,奥比中光将加大对3D视觉感知技术的创新投入,开展3D视觉感知技术升级研发和应用拓展,顺应3D视觉感知技术持续、快速发展需求,进一步推动3D视觉感知技术创新。

“我们所有的研发都聚焦在3D视觉感知技术。”黄源浩介绍,该技术现在处于发展的早期到中期,未来还有10年至20年的大发展期。所以,今后公司仍会非常重视研发投入。

3D视觉感知是人工智能和物联网时代的关键基础性技术。根据Gartner新兴技术成熟度曲线图分析,3D视觉感知逐渐步入大规模产业化前的重要发展阶段,正不断探索潜在的细分领域应用,寻找潜在的增长点。

奥比中光强调要稳扎稳打。黄源浩多次向记者表示,部分行业倡导“唯快不破”,这容易产生“虚胖”等各种隐性问题。我们将坚持长期主义,保证公司持续健康发展。

网红牛奶携手老牌快餐“赶潮”IPO

◎记者 郑俊婷

消费者耳熟能详的网红牛奶品牌“认养一头牛”和中式快餐品牌“老娘舅”要上市了。

上海证券报记者昨日从证监会网站发现,认养一头牛控股集团股份有限公司(简称“认养一头牛”)、老娘舅餐饮股份有限公司(简称“老娘舅”)同时披露招股书申报稿,两家公司不约而同将上市目的地瞄准沪市主板。

根据招股书,认养一头牛拟发行不超过4047.06万股募资18.51亿元,用于海勃日戈智慧牧场建设、品牌建设营销推广等项目。老娘舅拟发行不超过6100万股募资8.32亿元,用于连锁门店建设、供应链综合基地建设等项目。

新锐乳企营收高增长

认养一头牛成立于2014年,主要从事乳制品的研发、生产与销售,以及一体化牧场经营业务,产品主要包括多款式纯牛奶、酸奶、奶粉、奶酪等乳制品及生牛乳。

认养一头牛的诞生和公司实控人徐晓波的亲身经历有关。2012年,徐晓波为儿子购买进口奶粉,因为不了解限购政策而被海关查扣。这让他意识到,“中国每天有那么多孩子正在出生、长大,我们有责任,也需要向他们证明,这个国家同样可以生产出健康美味的牛奶”。

为此,徐晓波开始了创业之旅。2014年7月,徐晓波在河北故城县斥资4.6亿元建立了自己的第一座牧场,并配套种植了60000亩的草场。截至目前,公司已在河北、黑龙江等地相继建立了7座现代化大型奶牛牧场,奶牛存栏数超6万头。

2016年,“认养一头牛”品牌正式诞生之时,国内乳制品行业已是一片红海,为了在激烈的市场竞争中胜出,认养一头牛以“认养”概念走起了差异化的营销路线。公司抓住乳制品线上销售与互联网深度融合、突破线下传统渠道限制的市场机会,建立了以电商运营与推广能力为基础的业务体系。2019年至2021年,认养一头牛线上渠道收入占比均超过60%。其中,2021年占比达77.67%。

凭借差异化的打法,2019年至2021年,公司分别实现

营业收入8.65亿元、16.50亿元、25.67亿元,年复合增长率达72.27%,远超行业平均水平。2019年至2021年,公司净利润分别为1.05亿元、1.47亿元、1.4亿元。

记者注意到,认养一头牛自成立以来进行过多轮融资,仅2021年就进行了4轮融资。在2021年12月最新一轮增资中,公司引入了机构投资者龙珠及知名茶饮企业古茗,整体投后估值约100.64亿元。本次公开发行前,境外知名私募股权机构KKR和DCP分别通过下属的投资主体持股5.64%、7.02%。

老牌快餐加码预制菜

与乳企新秀同日“赶考”的还有一家老牌中式快餐企业老娘舅。

老娘舅成立于2000年5月,是长三角地区门店规模较大、标准化程度较高的中式快餐品牌,曾多次获得“中国快餐十大品牌”称号。公司主要提供以江南口味为特征、米饭套餐为代表、兼顾多元美食餐品的中式快餐。截至2021年底,老娘舅在长三角区域共开设了388家“老娘舅”品牌连锁中式快餐门店。其中,直营门店364家,加盟店24家。未来3年,

中国华融资产管理股份有限公司重庆市分公司 资产处置公告

中国华融资产管理股份有限公司重庆市分公司合法拥有对重庆茂隆万隆实业有限公司等3户债权及其从权力。截至基准日,该3户债权本金为人民币405,071,788.64元,利息为人民币34,756,321.78元。债权担保方式包括抵押担保、质押担保及保证担保(具体信息请投资者登录华融网网站查询或与有关部门接洽查询)。

我公司拟对上述债权进行公开处置,处置方式为公开竞价等,现予以公告。

交易条件为:交易对象信誉好,有付款能力,能够接受债权资产存在的瑕疵及购买债权所带来的风险,交易资金来源合法。

对交易对象的要求为:具有完全民事行为能力、支付能力的法人、组织或自然人,且以下人员不得购买:国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、金融资产管理公司工作人员、国有企业债务管理机构以及参与资产处置工作的律师、会计师、评估师等中介机构相关人,或者上述关联人参与的非金融机法人,以及参与不良债权转让的金融资产管理公司工作人员、国有企业债务人或者受托资产评估机构负责人等有利害关系关系的人员。

公告期限:自本公告发布之日起七个工作日内,如有购买意向请以书面形式在上述公告有效期内提出。公告期内同时受理该资产处置有关异议和咨询。

受理公示事项联系人:刘女士、张先生,联系电话:023-67612005、023-67719848。

受理排斥、阻挠征询或异议的举报电话:023-67719844。

联系地址:重庆市江北区海尔路178号美仑22世纪A1座

特别说明:本公告仅列示截至基准日的借款本金、利息余额,基准日后债务人和担保人及其他义务人应支付给中国华融资产管理股份有限公司重庆市分公司的利息、罚息、复利、违约金及其它应付按借款合同、担保合同及中国人民银行的有关规定或生效法律文书确定的方法计算。公告内容如有错误,以债务人、担保人原已签署的相关合同或生效法律文书为准。

中国华融资产管理股份有限公司重庆市分公司
二〇二二年七月七日