

千亿“锂王”再战资本市场

本报记者 茹阳阳 吴可仲 北京报道

被业界称为“锂王”的江西赣锋锂业股份有限公司(以下简称“赣锋锂业”,002460.SZ),在资本市场又有新动作。

近日,赣锋锂业公告称,其拟分拆控股子公司江西赣锋锂电科技股份有限公司(以下简称“赣锋锂电”)于深交所上市,并

拟分拆电池业务上市

以锂盐起家的赣锋锂业,其电池业务板块规模尚小。

11月24日,赣锋锂业公告称,根据赣锋锂业构筑赣锋生态循环的发展战略,为促进控股子公司赣锋锂电的业务发展,同意启动赣锋锂电在深交所分拆上市的可行性方案论证工作,并授权赣锋锂业及赣锋锂电管理层根据后者经营情况和相关法律法规适时推进分拆上市工作。

同日,赣锋锂业亦披露了对赣锋锂电的增资扩股公告。该公告称,为支持赣锋锂电抓住机遇做大、做强锂电业务,赣锋锂业以自有资金对其增资不超过20.9亿元,并同意11名外部投资人和员工持股平台新余鸿翔服务管理中心(有限合伙)分别向其增资不超过3.9亿元和2.1亿元。本次增资扩股完成后,赣锋锂业对赣锋锂电的持股比例为65.48%。

值得注意的是,该公告显示,如赣锋锂电未能在2025年底前成功实现IPO,上述投资人股东有权要求赣锋锂电实控人李良彬家族回购其所持赣锋锂电股份,并计6%的年息。

公开资料显示,赣锋锂业被业界称为“锂王”,成立于2000年,其锂矿资源遍及澳大利亚、阿根廷、爱尔兰、墨西哥和中国青海、江西等地,业务贯穿资源开采、提炼加工、电池制造回收全产业链。截至12月15日收盘,赣锋锂业的市值为1578亿元,位居申万A股有色行业135家上市公司

授权赣锋锂业及赣锋锂电管理层根据情况适时推进相关上市工作。

IPG中国首席经济学家柏文喜向《中国经营报》记者表示:“赣锋锂业分拆赣锋锂电上市,有利于后者利用资本市场助力自身的发展壮大及实现规范透明运营。同时,这也有利于以合并报表的形式促进赣锋锂业

第二位。

而背靠赣锋锂业的赣锋锂电成立于2011年,产品主要包括消费类电池、聚合物小电池、动力电池、储能系统、固态电池五大类20余种,覆盖毫安时至百安时各个级别。赣锋锂电旗下拥有六大核心业务板块,分别为:主营动力电池及储能电池的江西赣锋锂电科技股份有限公司;主营工业车辆动力电池系统解决方案的江苏赣锋动力科技有限公司;主营固态电池的浙江锋锂新能源科技有限公司;主营消费电子设备聚合物电池研发的东莞赣锋电子有限公司;主营微型电池定制化服务的新余赣锋电子有限公司;主营锂电PACK制造的广东汇创新能源有限公司。

柏文喜表示,赣锋锂电分拆上市,有利于利用资本市场助力自身的发展与规范透明运营,也有利于以合并报表的形式促进赣锋锂业的业绩增长、企业流动性和市值提升。“赣锋锂电较其他友商,拥有来自母公司的供应保障优势,不过其在电池研发生产方面可能缺乏足够的创新能力、行业经验和市场基础。”

祁海坤则向记者表示,赣锋锂业在固态电池领域布局较早,产品处于即将产业化的前期阶段。分拆赣锋锂电上市,或可更好地发挥公司电池产品特性,更

的业绩增长及流动性与市值的提升。”

北京特亿阳光新能源总裁祁海坤表示,赣锋锂业在固态电池领域布局比较早,产品处于即将产业化的前期。分拆上市或许可以更好地发挥其电池产品特性,并实现利润最大化和更好连接上下游客户,转变材料供应商的角色。

好地做到产品利润最大化及连接上下游客户,转变材料供应商的角色。

其实,以锂盐起家的赣锋锂业,其电池业务板块规模尚小。

Wind数据显示,2015年,电池相关业务以1.6亿元贡献首次出现在赣锋锂业的主营构成中,之后电池业务便稳步增加,并于2021年达到18亿元。不过,相较公司2021年44亿元的锂盐主营业务收入及同行业头部电池公司动辄数百亿元的营收,都尚有距离。

关于电池业务,赣锋锂业在2021年年报中表示,为支持其未来增长,拟进一步开发及升级现有锂电池生产,开展新一代固态锂电池技术研发和产业化建设,消费类电池、动力与储能电池和TWS无线蓝牙耳机电池将会进一步扩张产能。

“公司是全球固态电池领域的技术领跑者,并努力跻身于全球锂电池行业第一梯队。”赣锋锂业方面称,控股子公司赣锋锂电目前正在筹划及建设广东惠州、江西新余和重庆两江等多地的锂电池项目。

至于赣锋锂电的前景,祁海坤讲道:“锂电产业链本身就存在不同技术路线竞争的问题,百家争鸣后谁能脱颖而出都还有待市场验证,如何在这个庞大的赛道上发挥出各自的优势,各家企业可以各显神通。”



近日,赣锋锂业公告称,其拟分拆控股子公司江西赣锋锂电科技股份有限公司于深交所上市。图为赣锋锂业车间内,人工智能机器人正在进行备货。视觉中国/图

全产业链发力

在业绩暴增的同时,赣锋锂业还积极布局上游锂资源。

Wind数据显示,2018~2019年,赣锋锂业的归母净利润分别为12亿元和3.6亿元,同比分别下滑17%和73%;2020~2021年,公司归母净利润则分别为10亿元和52亿元,同比分别增长约178%和420%。

今年前三季度,赣锋锂业业绩更是出现爆发式增长。其三季报显示,2022年前三季度,公司实现营收276亿元,同比增长291%;实现归母净利润148亿元,同比增长达498%。

兴业证券研报表示,2021年第四季度至今年第三季度,赣锋锂业归母净利润分别为27.6亿元、35.3亿元、37.3亿元和75.4亿元。公司今年第三季度归母净利润环比大幅增长102%,主要受益于锂盐价格走高和公司锂盐产销量的增加。三季度锂盐市场需求转旺叠加供给刚性,锂盐价格高位上

涨。同时,公司旗下Mt Marion和马洪四期项目产能爬坡,公司锂盐产销量持续增长。“锂盐业务量价齐升,推动公司业绩高速增长。”

赣锋锂业公告显示,截至8月末,公司在江西新余、河北沧州等6地拥有各类锂盐年产能分别为:氢氧化锂8.1万吨、碳酸锂3.1万吨、金属锂2150吨、氯化锂1.2万吨、氟化锂1500吨和丁基锂1000吨。

在业绩暴增的同时,赣锋锂业还积极布局上游锂资源。

2022年7月,赣锋锂业审议通过了以9.62亿美元收购Lithea公司100%股份的议案。相关公告显示,Lithea公司的主要资产为位于阿根廷萨尔塔省的PPG项目(主要是Pozuelos和Pastos Grandes两个资源量达1106万吨碳酸锂当量的锂盐湖资产)。该项目目前拥有25个采矿/勘探许可证,规划的碳酸锂产能为每年3万吨。

赣锋锂业公告显示,10月12日,其全资子公司赣锋国际已完成对Lithea公司的股权交割工作。

赣锋锂业证券部人士向记者表示,目前公司上游锂资源的自给率在40%左右,未来随着上游布局项目产能的释放,自给率将会逐步提升。

西南证券研报表示,据其测算,赣锋锂业目前控制的上游锂资源权益储量为3072万吨碳酸锂当量,将能保障公司中游锂盐生产所需原料来源,并平抑原料端价格波动及来自供应商的断供风险。

此外,今年8月,赣锋锂业与广汽埃安新能源汽车有限公司签署战略合作协议,双方同意从新能源动力电池最上游材料端展开合作,并探讨在锂资源开发、中游锂盐深加工及废旧电池综合回收利用各层面的合作。

储能电池扩产引发过剩隐忧 三四线品牌存被淘汰风险

过剩隐忧

今年以来,随着欧洲能源价格和居民用电价格的攀升,储能经济性得以体现,促进户用储能需求激增,叠加国内新型电力系统加速构建,进一步刺激可再生能源配储能需求,因此全球储能市场迎来爆发式增长。

以国内为例,中关村储能产业技术联盟数据显示,截至2022年9月底,中国已投运电力储能项目累计装机规模50.3GW,同比增长36%。2022年前三季度,中国新增投运新型储能项目装机规模933.8MW/1911.0MWh,功率规模同比增加113%,新增规划、在建新型储能项目规模73.3GW/177.0GWh,年底装机规模将大幅提升。

在此背景下,自9月底开始,储能电池呈现供应短缺局面,特别

是大型280Ah储能锂电池出现了结构性短缺,市场一度出现“一芯难求”现象。

记者了解到,目前部分储能电池供应商处于供销两旺行情,并且订单已经安排到了2023年上半年。

旺盛需求刺激了储能电池企业的扩产。2022年以来,宁德时代(300750.SZ)、亿纬锂能(300014.SZ)、比亚迪(002594.SZ)、中创新航(03931.HK)、鹏辉能源(300438.SZ)、欣旺达(300207.SZ)、蜂巢能源和海辰储能等电池企业密集公布了产能建设规划、项目签约、开工、投产等动向。

比如,9月,宁德时代拟投资不超过140亿元在洛阳投资新能源动力电池系统及储能系统生产线;

淘汰赛开启

在碳中和目标背景下,万亿储能市场已经成为锂电池企业必争的新战场。随着储能电池新老玩家的扩产,市场竞争进一步加剧,这也考验着各企业的真正竞争力。

GGII公布的2022年上半年储能电池出货量TOP5显示,宁德时代的储能锂电池出货量居首位,比亚迪紧随其后,鹏辉能源、亿纬锂能并列第三,第四名为瑞浦兰钧,第五名为中创新航。“不难想象,非头部的储能电池企业也正在抢抓机遇,试图分食这个市场。

刘勇向记者表示,储能电池的竞争目前主要是锂电,当前锂电技术最为成熟,产业链完善、人才众多,竞争最为激烈。由于钠电池、钒电池等处于规模化前期和示范应用阶段,因此一方面是一线锂电厂商的直面竞争,另一方面是二三线锂电厂商的加速入局,加剧了对市场和人才的争夺。

回归当下储能产业的现实,尽管投资热潮泛起,但储能系统成本偏高、安全事故频发、循环寿命预测不准确且有待提升等问题仍是产业需要直面的痛点。因而,目

前储能电池企业努力地在朝着大容量、长循环、安全性、低成本方向发展,这也是企业争夺市场的竞争点。

刘勇分析认为,“从竞争态势看,行业集中度较高,市场占有率排名前三的公司,市场占有率合计超过50%,但最终竞争点还体现在技术创新上能否为储能系统降本增效带来价值空间,并更好地匹配应用场景需求,当然更重要的是确保储能锂电电芯及电池的安全性。性能、安全性和经济性是储能电池最关注的三

大方向,唯有在这些方面都胜出者才能长期立足市场,品牌才能溢价。”

GGII也指出,随着上游材料价格的下降、企业产能的释放,一二线品牌的储能电池产品在性能、成本、售后、安全等方面的综合性价比优势将会进一步凸显,2023年全年仍将处于相对紧俏的状态。三四线品牌及部分新玩家有可能因为产品滞销发生产能过剩的问题。不具备产品性能持续升级,或者产成品控未能接轨一二线制造能力的上述玩家,将

成为本轮储能发展周期中第一批被淘汰的企业。

刘勇告诉记者,储能锂电池目前阶段的大幅扩产,加剧了未来市场风险,一旦储能装机需求不及预期,过剩风险可能较大。此外,比较适合于储能的钠电池生产线开始起势,产能规模将陆续释放,对锂离子电池将是一个逐步替代的过程。

“从储能下游需求和上游电池产能扩张计划来看,产能肯定是过剩的,存在结构性过剩问题。”吴辉向记者解释,有的储能锂电池产能缺乏竞争力,根本没有客户,本身就是无效产能。而一些龙头企业生产的280Ah电池产品较为稀缺,相对具有市场优势。不过,目前业内认为280Ah电池比较有竞争力,扩产较多,很快会有过剩风险。

吴辉告诉记者,一家电池企业的竞争力还是取决于是否具有好的技术与产品。一方面,企业自身的研发实力是否能够一直推动产品更新换代;另一方面,企业对于现有成熟产品的成本控制能力,是否更具有好的性价比。

“目前行业竞争已经比较激烈,大企业在大容量、长循环、安全性、低成本指标上更具有优势,到明年小企业应该会被淘汰一部分。”吴辉说道。