

# 新能源汽车“带飞”六氟磷酸锂需求 锂电公司扎堆抢签锂盐“长单”

■本报记者 龚梦泽

得益于上半年新能源汽车行业的快速发展,电池新能源产业链扩产热潮来袭。据《证券日报》记者不完全统计,今年上半年,锂电池投资项目37个,34个公布了投资金额,投资总额超过3100亿元。

作为动力电池最不可或缺的“配方”之一,六氟磷酸锂的市场需求增长显著。虽然多家企业推进扩产,但需求与产能产生缺口难填,产品价格持续上升。记者查询百川盈孚7月26日数据显示,目前,六氟磷酸锂市场均价稳定在42万元/吨,市场价格区间在41.5万元-43.5万元/吨,生产企业目前暂无库存,现货紧张,以交付订单为主。

“目前发公告供货和扩产的几家龙头,他们立项、报批、合规等手续,没个一年半载下不来。”有锂电从业人士对《证券日报》记者表示,锂电上市公司目前着手扩产正在交设备款,但设备加工进度缓慢。在此背景下,为保障原料供应,六氟磷酸锂市场订单大增,今年5月份以来,锂电各大龙头上市公司先后对外签订多份长期协议。

首创证券研报表示,随着新能源汽车需求提振,锂电市场景气度拉动六氟磷酸锂需求高速增长。现阶段六氟磷酸锂行业规模不断扩容,产能向头部集中,小厂商受累于上轮价格下行周期的低盈利已无心参战,龙头集中度不断提升。

## 锂电巨头抢签锂盐“长单”

近年来,我国新能源汽车销量整体呈增长趋势。2021年6月份,尽管受到车用芯片短缺、原材料价格上涨等不利因素影响,但新能源汽车产销量依旧保持高速增长。2021年前6个月,我国新能源汽车产销量分别完成121.5万辆和120.6万辆,同比增长2倍。

新能源汽车销量快速增长也带

动了动力电池装车量的增长。2021年5月份,我国动力电池装车量共计9.8GWh,同比增长178.2%。在供给刚性的背景下,动力电池厂商如雨后春笋一般涌现,但国内市场仍存在高质量的六氟磷酸锂产能缺口。因此锂电各大龙头上市公司自5月份以来,扎堆抢签六氟磷酸锂,争先对外签订长期协议。

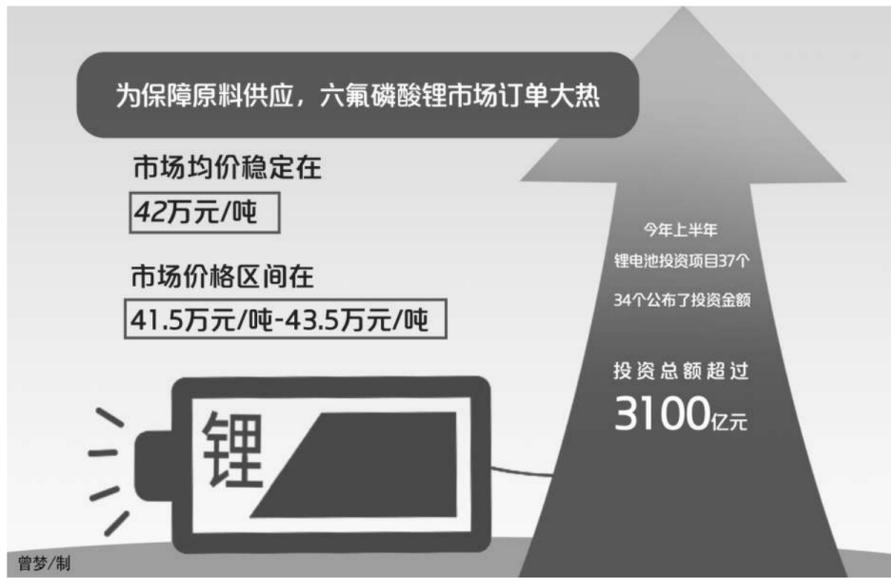
5月27日,宁德时代率先出手。当日,天赐材料全资子公司凯欣电池称,与宁德时代签订了《物料供货框架协议》,约定在协议有效期内,向宁德时代供应六氟磷酸锂使用量为15000吨的对应数量电解液产品。凭此订单,宁德时代产品预付货款就高达6.75亿元。

此后,比亚迪频频亮出大动作。7月17日至19日,多氟多、天际股份和延安必康分别发布与比亚迪的六氟磷酸锂供货公告。延安必康公布称,公司控股子公司九九久科技与比亚迪供应链签署《长期合作协议》,约定2021年7-12月份供货不低于1150吨;2022年供货不低于3360吨;2023年供货不低于3360吨。

天际股份表示,公司全资子公司新泰材料与比亚迪就长期供应六氟磷酸锂事宜签订了《长期合作协议》。在2021年7月份至2022年12月份,向比亚迪供应六氟磷酸锂不少于3500吨;2023年供应3600吨-7800吨,具体可供产能双方将于2022年12月份再行协商。

多氟多也宣布,比亚迪向公司采购总数量不低于6460吨的六氟磷酸锂;公司还与孚能科技签订了《销售合同》,孚能科技向公司采购总数量不低于1700吨的六氟磷酸锂。

“伴随着新能源汽车的产销两旺,对电解液的旺盛需求直接带动了六氟磷酸锂需求上扬。而此前落后的产能陆续出清,市场产能和订单逐步向优质龙头企业靠拢。”天视宏氟锂电董事长曹斌在接受《证券日报》记者采访时预计,2021年,六氟磷酸锂将持续保



持高景气度。

## 六氟磷酸锂产能扩建进行时

据了解,六氟磷酸锂是目前最常用的电解液锂盐,同时也是动力电池不可或缺的配方之一。由于六氟磷酸锂技术门槛高,生产工艺要求严格,环保审批以及设备采购时间较长导致其扩产周期长。同时扩产后产能释放也需较长时间,扩张的周期在1.5年以上。因此当六氟磷酸锂需求旺盛、行业开工率较高时该环节供给弹性不足,价格易涨。

正是在需求增长和价格上涨的双重推动下,多氟多、天赐材料、天际股份等六氟磷酸锂生产企业陆续新增产能布局。此外,包括永太科技、天津金牛等企业的六氟磷酸锂产能也将于今年年内投产。

多氟多表示,公司六氟磷酸锂现有产能10000吨/年,下半年会达到

15000吨/年。7月17日,公司拟使用自筹资金投资建设10万吨六氟磷酸锂及4万吨双氟磺酰亚胺锂(LiFSI)和1万吨二氟磺酰亚胺锂项目,项目总投资为人民币51.5亿元。

作为含氟医药与新能源材料的制造商,永太科技控股子公司永太高新拟自筹资金7.94亿元,投资年产20000吨六氟磷酸锂及1200吨相关添加剂和50000吨氢氟酸产业化项目。6月5日,该公司子公司内蒙古永太拟投资建设第三期项目,新增投资1.5亿元,形成年产3000吨FEC、5000吨VC等生产能力。

6月17日,天赐材料全资子公司九江天赐新动力投资建设“年产6.2万吨电解液基础材料项目”,项目总投资5.13亿元;全资子公司池州天赐高新投资建设“年产15.2万吨锂电新材料项目”,项目总投资10.49亿元;公司还设立合资公司,投资建设“年产30万吨磷酸铁项目(一期)”,项目总投资5.04亿元。

“全球新能源汽车的需求对六氟磷酸锂有明显拉动。因电解液为全球供应,六氟磷酸锂主要生产地在中国,预计国内相关生产企业的业绩上升与产能扩张都将持续。”新浪财经专栏作家林表示,2021年是全球新能源汽车确定性大年,全球范围内欧洲预计产销在160万辆-170万辆;美国市场因特斯拉Model Y、中国合资品牌因双积分压力都将显著提升新能源车销量。他预计,六氟磷酸锂价格还将向上调价,且看好后市行情。

“长期来看,成本和杂质的问题解决后,预计在五年后,双氟磺酰亚胺锂可以替代50%的六氟磷酸锂,其使用量将超过4万吨。”曹斌对记者表示,六氟磷酸锂固然好,但仍存在热稳定性较差、易水解等问题。国家对未来新能源汽车的安全性不断提出更高的要求,双氟磺酰亚胺锂作为在安全性和稳定性上更优的电解液溶质,未来有望成为替代六氟磷酸锂的最佳选择。

## 16个交易日股价大涨130%

# 久吾高科业绩“翻车” 提锂技术未经大型工业化验证

■本报记者 李春莲

一边是股价翻倍,一边是净利大降。近段时间最火的盐湖提锂赛道,久吾高科用爆冷的业绩上演了一场“翻车事故”。

7月份以来,受益于盐湖提锂概念,久吾高科股价一路高涨。从7月1日的开盘价24.23元/股,上涨到22日的55.8元/股,16个交易日股价大涨130%。

但就在7月22日股价大涨的当天,久吾高科公告预计上半年业绩骤降。这一公告给投资者泼了一盆冷水。7月26日,久吾高科股价收盘时下跌3.83%。

此前,久吾高科发布的三份股价异动公告都显示,公司“吸附+膜法”技术尚未经过大型工业化验证,股价连续上涨与基本面严重偏离。

久吾高科在公告中强调,根据wind金融数据库显示,截至7月22日收盘,公司市盈率PE(TTM)已达74.2倍,同期所属的申万行业-公共事业-环保工程及服务II平均市盈率PE(TTM)为28.4倍,对比同行业公司三达膜、碧水源、南方汇通市盈率PE(TTM)分别为35.9倍、20.8倍、35.2倍,公司市盈率PE(TTM)已显著高于行业水平。

有不愿具名的分析师向《证券日

报》记者表示,“膜法”提锂技术成本较高,是此前一直没有大规模应用的主要原因。

7月26日下午,《证券日报》记者多次拨打久吾高科董秘办公室公开电话,均无人接听。

## 股价与基本面严重偏离

7月22日,久吾高科发布2021年半年度业绩预告称,预计业绩同比下降。报告期内归属于上市公司股东的净利润850万元-1200万元,比上年同期下降42.86%-59.53%。

报告期内业绩变动主要原因为,收到的政府补助较上年同期相比下降较多。同时,因原材料价格变动以及部分新领域示范项目毛利率偏低等因素造成综合毛利率较上年同期相比有所下降,从而导致本报告期归属于上市公司股东的净利润有所下降。

在业绩爆冷之前,久吾高科的股价如坐上了过山车。7月5日、7日、21日和22日,四天股价均大涨20%。

7月5日、8日和22日,久吾高科发布了三份关于股价异动的公告,公告内容大同小异。

对于投资者关注的久吾高科提锂技术相关业务,公告称,该业务占公司2020年度、2021年一季度营业收入比例较小。公司近期经营情况正

常,基本面没有发生重大变化,股价的连续上涨与基本面已发生偏离。

公司“吸附+膜法”技术尚未经过大型工业化验证,从小试、中试至工业化应用有较长过程,公司目前尚未有大型工业化在手订单。不同盐湖卤水的提锂工艺有不同程度的区别,单一技术不具有完全的适用性。同时锂产品价格波动可能会抑制下游客户的投资建设需求,从而对公司业务开展产生不利影响,未来公司能否获得大型工业化应用项目订单以及提锂技术相关业务对公司未来经营业绩的影响存在较大不确定性。

根据公告,2020年,久吾高科提锂技术相关业务收入为482.66万元,占公司2020年度合并财务报表营业收入的比例为0.91%;2021年第一季度,提锂技术相关业务收入为971.68万元,占公司2021年第一季度合并财务报表营业收入的比例为12.86%。2021年第一季度,提锂技术相关业务收入占公司总收入比例相对较高,主要是因为:2021年一季度,公司营收规模较小(参考公司近三年第一季度营业收入占比全年营业收入比例,分别为:2020年占比12.86%、2019年占比16.48%、2018年占比9.74%,占比均较低),而提锂技术相关业务确认收入相对较多,2021年第一季度提锂技术相关业务收入占比数据不一定具

有可持续性,也不构成对全年提锂技术相关业务占比的预测。

不难发现的是,久吾高科的提锂技术尚处在初级阶段,在此背景下想要突出重围可谓困难重重。

久吾高科在7月12日接受机构调研时表示,目前有少数几家公司有万吨级的大型工业化项目经验,也有萃取等其他工艺的竞争,随着市场的热度提升,肯定会有越来越多的公司想要参与其中,但是从技术开发到成熟应用需要一个较长的过程,不是短时间内就可以完成的。

## 盐湖提锂技术有待提高

今年以来,盐湖提锂板块多次成为市场热点。

5月20日,《建设世界级盐湖产业基地规划及行动方案》通过国内专家评审,为加快建设世界级盐湖产业基地提供了依据。此后盐湖提锂概念板块一路高歌猛进,迎来多轮涨停潮。

由于新能源汽车行业的快速发展,锂板块相关产品需求旺盛,价格不断上涨。

中信证券研究报告表示,预计本轮锂价有望上涨至12万元/吨-15万元/吨,价格的拐点最快在2022年下半年出现,且有望在下游需求持续超预期的拉动下持续更长。

国内盐湖提锂行业发展前景毋庸置疑,但没有业绩支撑的久吾高科遭到诸多质疑。

真锂研究首席分析师墨柯向《证券日报》记者表示:“碳酸锂价格才才停了两三个月,近期又开始上涨,导致成本再高的技术也有获利空间,所以国内盐湖提锂各种技术又开始炒作。”

“新能源汽车高速发展导致锂材料供应不足,本来中国锂材料储量是全球第一,但普通品质不高。以前国内企业宁愿去进口,也不愿意在中国采矿。因为在中国采矿成本比进口的还要高。”北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔向《证券日报》记者表示,最近一年锂矿石的价格大幅度上涨,导致盐湖提锂技术有了商业化的机会,进口锂矿石涨价,国内锂矿的成本就有可能比进口的要低。

由于长期以来依赖进口,多数企业此前在盐湖提锂方面经验并不多,技术方面还有待提高。

香颂资本执行董事沈萌对《证券日报》记者表示,锂是目前新能源汽车动力电池的主要成分,而目前国内锂矿储存大多集中在盐湖,但在锂的开采过程中,因为技术原因,会产生对环境资源的破坏,所以盐湖提锂技术仍具有很大的提升空间。

## 共享衣橱不“香”了 衣二三8月15日关闭服务

■本报记者 董积君

近日,有用户陆续收到共享衣橱头部企业衣二三停止服务的通知。

衣二三发布公告称,因业务调整,衣二三将于2021年8月15日关闭服务,8月1日起开启统一退还会员费及押金的通道。

近几年,越来越多的“伪共享经济”类创业公司开始倒闭。自2016年起,魔法衣橱、爱美无忧、有衣、摩卡盒子、跳色衣橱等平台就陆续停止运营。如今,衣二三也要关停了,只剩下女神派、托特衣箱、美丽租、优之翼等几家平台。此次衣二三关停,也表明共享衣橱创新行业的衰落。

## 衣二三宣布关停

衣二三成立于2015年,一开始的定位为“轻奢衣橱”。衣服的吊牌价平均为1500元,目标人群是22岁到35岁的一线城市白领女性。用户每月交499元成为会员就可以在平台租各种品类的衣服。用户每次可以租三件衣服左右,会员期不限次数,一段时间后归还,部分旧衣还会打折出售。

“由于工作需求会参加一些活动,需要不同风格的衣服,衣二三租衣服很方便。”小黎是一名英语翻译也是衣二三的用户,她告诉《证券日报》记者,作为新用户首次租赁再叠加优惠,第一个月会员费花了大约200元,觉得很超值,“上面有很多大牌或是轻奢的衣服,风格、样式多,可以每天穿不重复的”。

共享衣橱最初于2012年在海外开始兴起,之后逐渐进入国内。人们可以通过线上预订,依靠快递收到租借的衣服。

衣二三出现时,国内共享经济风头正盛。投资巨浪涌来,衣二三也被资本推至头部。

据天眼查App统计,衣二三4年共融资6轮,仅公开金额就有数亿元。公司刚成立就获得了滴滴的天使投资人王刚注资。接着,公司先后被真格基金、红杉资本、IDG资本、金沙江创投等明星VC投资,其中几家持续多轮跟投。衣二三还被阿里巴巴看好,被连续两次投资。

据公开披露的数据显示,衣二三平台2019年5月份实现了整体盈利。截至2020年初,平台注册用户超2200万人。扩展了500多个全球时装周品牌,并且在北京、广州、南通、成都设立了自家的仓洗配一体智能运营中心。

7月26日,当记者再次打开衣二三App时,发现页面依然有衣服可租赁,但点开具体页面时,被提醒已停止服务。

“在中国,共享租衣首先要解决物流成本问题和诚信问题。”鞋服行业品牌管理专家、上海良栖品牌管理有限公司总经理程伟雄对《证券日报》记者表示,国内共享租衣模式基本上是学习和模仿国外租衣平台,但受制于国情不同,文化不同、消费环境迥异等因素,需要面临的挑战众多。

## 从繁荣到陨落

共享衣橱行业经历洗牌后,目前只剩下女神派、衣库、托特衣箱等几家平台,而这几家的发展也不顺利,用户体验不佳最受关注。

2018年开始,女神派遭遇大规模用户投诉。天眼查App显示,女神派两次被列为失信被执行企业,涉案金额合计17万元。

“对于共享衣橱平台来说,尝鲜期一过,用户体验能否支撑起持续续费与复购是很大的挑战。”网经社电子商务中心主任曹磊对《证券日报》记者表示,2018年后,共享衣橱企业遭到越来越多用户吐槽,在在微博和天猫投诉上,用户主要投诉问题集中在衣服脏污、平台擅改规则、擅自自动扣款、包裹异常等。

共享衣橱为何不“香”了?程伟雄对《证券日报》记者分析称,这个行业持续性付费用户太少、需要大量资金投入。

“从根本上说,用户需求低才是行业原罪。”程伟雄称,真实需求、有限场景是困扰整个共享衣橱企业最核心的问题。服饰类的相对低门槛,中低档服饰出租意义不大,而奢侈品和轻奢才是需求端,问题是如果出租奢侈品,而相对低廉的月租也是人不敷出。

“针对参加工作不久的工薪阶层或者学生阶层而言,衣二三会员费确实偏高些,如果按照499元一个月来看的话,年度费用基本达6000元左右。但针对偏小众的群体,花费499元可以每月持续租三件不同样式的衣服,性价比虽然不错,但也难以形成持续消费。”曹磊表示。

程伟雄认为,共享衣橱运营成本高、盈利模式单一,收入相对比较少,但是实际需要投入的推广成本却非常高,共享经济的核心问题就是利润低。

“共享衣橱务要搞清楚它的用户是谁?提供什么样的产品和服务去满足用户的需求?”程伟雄强调,鞋服行业创新商业模式需要根植本土市场用户需求,需要把生产要素结合技术、用户、模式、品牌、渠道、服务、体验迭代等来重构。总的来说,就是要进一步拉近需求端和供应端的对话,唯有产品、价格、服务等有机结合才更有说服力。

本版主编 于德良 责编 徐建民 制作 董春云 E-mail:zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

## 华联综超筹划重组拟并购创新金属

■本报记者 桂小笋

7月26日晚间,华联综超发布公告称,公司拟通过发行股份的方式购买山东创新集团有限公司(以下简称创新集团)、崔立新、杨爱美、耿红玉、王伟共5名股东合计持有的创新金属74.8558%的股权;天津济齐等20名股东合计持有创新金属25.1443%的股权,公司将根据其意愿和谈判情况,发行股份购买其持有的创新金属25.1443%的股权;公司拟向北京华联

集团出售置出资产;上述资产购买和出售为一揽子交易,同时生效、互为前提,任何一项内容因未获得政府部门或监管机构批准而无法付诸实施,其他项均不予实施。在实施上述发行股份购买资产的同时,公司以非公开发行股票方式募集配套资金。

由于此次交易预计构成重大资产重组,公司股票自7月26日起停牌。

查阅公开信息可知,创新金属的业务包括加工销售合金铝及其压延

产品、合金铝型材、机械设备、金属制品、铸造、锻造;销售氧化铝、矿石、矿粉;出口其生产经营的产品等。

若交易成功,华联综超的实际控制人将由海南省文化交流促进会变更为崔立新。对于公司披露的相关信息,香颂资本董事沈萌向《证券日报》表示,从过往经验来看,有色金属行业上市必须排队等待,时间成本非常高,而且,在等待的过程中不确定因素也是企业要考虑的风险,基于这

些思考,创新金属选择此种方法登陆资本市场。

华联综超主营超市零售,门店分布在华北、华东、华南、西南、西北、东北等多个地区。公司经营模式包括自营模式、联营模式和租赁模式。今年一季度,华联综超营业收入同比下降10.51%,约为24亿元;归属于上市公司股东的净利润同比下降46.62%,约为3504.9万元。

7月16日,华联综超发布公告称,4月27日召开第七届董事会第三十六

次会议,审议通过了《关于转让控股子公司广州北华联设备采购有限公司股权的议案》,同意将华联综超持有的广州北华联设备采购有限公司(以下简称“广州北华联”)70%股权转让给北京华联集团投资控股有限公司(以下简称“华联集团”)。目前,华联综超已收到华联集团支付的全部转让款,广州北华联于近日完成了本次股权转让的工商变更登记手续,本次转让广州北华联股权的关联交易完成。