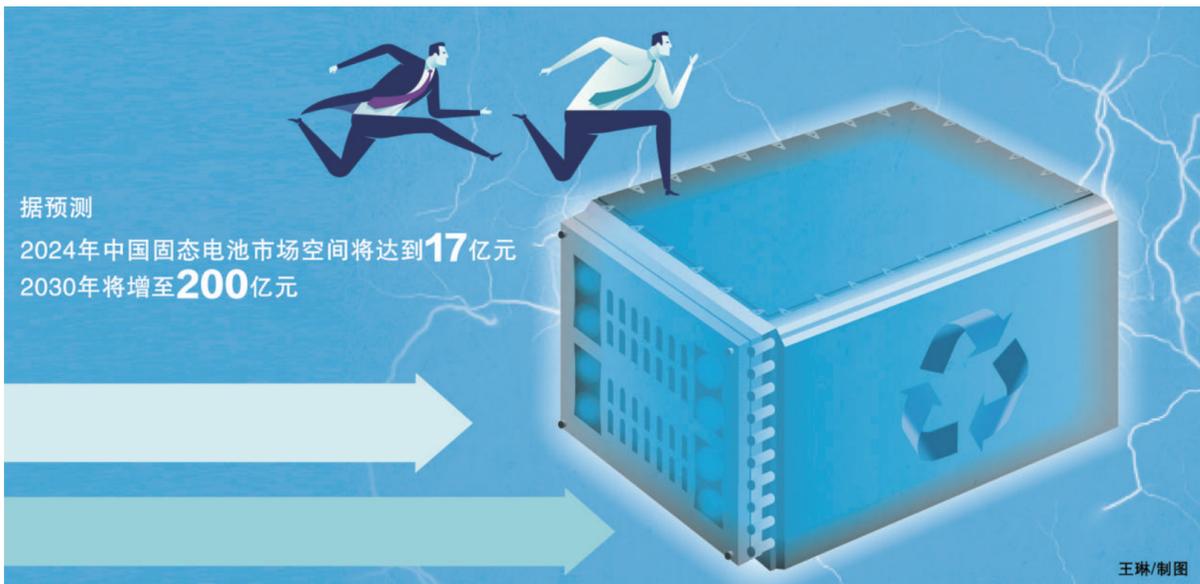


产业巨头竞逐固态电池高地 商业化进程面临哪些挑战?



据预测
2024年中国固态电池市场空间将达到**17亿元**
2030年将增至**200亿元**

■本报记者 张晓玉

近年来,随着电动汽车和高端消费电子产品的不断增长,电池技术的升级换代成为行业关注的焦点。而考虑到安全性和能量密度等因素,固态电池凭借其显著优势逐渐进入市场视野,成为全球电池技术发展的热点。

据中商产业研究院统计,2023年,全球固态电池出货量约为1GWh,渗透率仅约0.1%。到2030年,预计全球固态电池出货量将增长至614.1GWh,全球电池市场渗透率有望增长至10%。

作为下一代电池技术的“明星”,固态电池赛道吸引了大量资本和技术投入,商业化进程不断提速。近日,多家上市公司、动力电池和材料供应商纷纷披露固态电池领域最新进展。12月3日,光华科技、普路通等固态电池概念股涨停。

上市公司积极布局

中国固态电池市场正处于快速发展阶段,市场潜力巨大。根据中商产业研究院预测,2024年中国固态电池市场空间将达到17亿元,2030年将增至200亿元。

清华大学战略新兴产业研究中心副主任胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示:“固态电池具有能量密度和优异的安全性,解决了传统液态锂电池面临的一些瓶颈问题,因此在电动汽车及高端消费电

子产品领域,固态电池的应用前景广阔。”

多家上市公司纷纷加码布局固态电池市场。12月3日,先导智能在投资者互动平台上表示,公司是拥有完全自主知识产权的全固态电池整线解决方案服务商,已成功打通全固态电池量产的全线工艺环节,实现了从整线解决方案到各工段的关键设备覆盖。

同日,南都电源表示,固态电池项目已经上报验收申请,将严格按照项目验收程序执行,预计第四季度验收完成。结合目前公司固态电池的技术特性,已在积极对接相关公司。

除上述公司外,12月2日,还有7家上市公司通过投资者互动平台透露了自己在固态电池领域的布局。德尔股份表示,公司在上海建立的固态电池试制生产线,预计于2024年底前完成;光华科技则表示,已拥有300吨固态电池用的硫化锂生产线,并有扩产计划。此外,长阳科技、大东南、美联新材、万向钱潮等企业也已在固态电池相关领域展开布局,涵盖电解质复合膜、铝塑膜等关键材料的研发与生产。

不仅是技术研发,生产制造的产能布局也在迅速推进。根据GGII统计,固态电池投资规划总金额已超过2000亿元,规划产能超400GWh。随着大量资金和政策的支持,固态电池产业链逐步成型,公开数据显示,超过200家企业进入这一领域,其中60多家企业专注于固态电解质的研发。

宁德时代、欣旺达等产业巨头在固态电池研发方面的投入也在加速。宁德时代今年增加了对全固态电池的研发投入,已将全固态电池研发团队扩充至超1000人,主攻硫化物路线,近期已进入20Ah样品试制阶段。欣旺达第一代半固态电池已经完成开发,第二代半固态电池的芯样品已经开始中试试验,第三代聚合物复合全固态电池已完成实验室验证,预计2025年完成产品开发。

此外,还有多家车企公布固态电池相关业务进展。日产计划2024年内启动试点工厂,丰田、宝马等均计划于2030年实现量产。上汽集团日前在互动平台上表示,计划于2026年量产新一代固态电池。

胡麒牧表示:“随着产业布局的加速和技术突破的不断推进,固态电池有望在未来几年迎来爆发式增长。”

持续推进商业化进程

尽管固态电池产业发展提速,但其商业化进程仍然面临一系列挑战。目前,固态电池仍未涌现出确定性的技术路线。据GGII统计,超六成企业布局多种技术路线,其中硫化物占比约40%,氧化物比例达到35%,其余则为其他技术。

从市场来看,硫化物未来潜力最大,头部电池厂商均重点布局。国内的宁德时代、比亚迪、华为,日本的丰田、松下,韩国的三星SDI、LG新能源、SK On,美国的QuantumScape、Solid

Power等均重点布局硫化物体系。

其中,日本押注硫化物路线,研发布局较早,技术和专利全球领先,打造车企和电池厂共同研发体系,政府资金扶持力度超2千亿美元,力争于2030年实现全固态电池商业化,能量密度目标500Wh/kg。韩国选择氧化物和硫化物路线并行,目标于2025年至2028年开发出能量密度400Wh/kg的商用技术,2030年完成装车。欧洲以聚合物路线为主,同时布局硫化物路线。美国全路线布局,目标在2030年达到能量密度500Wh/kg。

相比之下,国内固态电池的发展起步稍晚,但近年来随着政策支持和行业迅速发展,市场形势发生重要变化。胡麒牧表示,从国内来看,主流电池供应商如宁德时代以及电动车企业都在加大投入,力图尽快商业化。从政策层面来看,我国将固态电池列为重点研发技术,给出了配套的研发支持。目前固态电池商业化面临的问题主要是成本高和功率低,而随着技术的不断迭代以及应用的推广,这些问题都将被解决。

首都科技发展有限公司特聘研究员董晓宇对《证券日报》记者表示:“从全球看,全固态电池产业化节奏加快。国内全固态电池的材料体系基本定型,目前的主要问题在于成本较高,制约全固态电池商业化进程。但国内主流厂商已实现了小批量量产,主要以示范运营为主,后续随着工艺、设备突破后,成本有望大幅降低。”

光洋股份拟斥资10亿元投建 新能源汽车及机器人用精密零部件项目

■本报记者 李亚男

12月3日,光洋股份发布公告称,公司拟在安徽省黄山高新区投建年产6000万套高端新能源汽车及机器人用精密零部件项目,项目投资总额预计为10亿元,资金来源为自有资金及自筹资金。

对于此次大手笔投建高端新能源汽车精密零部件项目,《证券日报》记者以投资者身份致电光洋股份,公司相关工作人员表示,当前投资总额为初步预估金额,将根据后续项目的具体情况确定,分批投入。

公告显示,光洋股份拟与安徽黄山高新技术产业开发区管理委员会(以下简称“黄山高新区管委会”)签订《项目投资协议书》,在安徽省黄山高新区内拍取面积100亩土地使用权,用于建设年产6000万套高端新能源汽车及机器人用精密零部件项目,以公司全资子公司黄山光洋传动科技有限公司为投资建设主体。

本次建设项目将用于配套新能源汽车等产品。项目计划分二期实施,其中一期总投资预计为6亿元,选址黄山高新区战新园,占地面积50亩,拟建设厂房及配套基础设施,购置安装设备。二期投资预计为4亿元,预留约50亩用地,扩大生产规模。

该项目总建设期为5年,其中前2年为工程建设期,后3年为产能爬坡期,预计第5年达产。项目一期达产后初步预计可实现年销售额10亿元,二期、三期建设达产后初步预计可实现年销售额16亿元。

公告显示,2024年7月份,光洋股份曾与黄山高新区管委会签署了《战略合作框架协议》,基于公司整体战略发展和业务规划需要,依托现有核

心优势和黄山当地政府资源条件,可以加大与重要品牌客户的产业合作深度。本次投资旨在通过与黄山高新区管委会的充分合作,共同打造国际领先的新能源汽车零部件生产基地,助力黄山当地汽车产业升级发展。

光洋股份产品主要应用于汽车发动机、变速器、离合器、重卡车桥、底盘轮毂及新能源汽车电机、减速机等重要总成。目前,公司来自汽车行业的营业收入占总营业收入的比重超过90%。近年来,光洋股份积极拓展新能源汽车项目,向中高端、电动化、智能化、轻量化方向转型升级。

据了解,新能源汽车的众多零部件可应用于低空经济飞行器上,但对轻量化的要求更高。对于本次投建项目产品是否可用于低空经济领域,公司相关工作人员表示,公司研发制造的各类新能源与燃油汽车精密零部件,除汽车之外也大量适用于其他相关领域,具体情况以公司定期报告披露内容为准。

黄河科技学院客座教授张翔在接受《证券日报》记者采访时表示:“精密零部件市场大,技术门槛高,光洋股份本身具有丰富的零部件研发及制造经验,与当地政府共同布局新能源产业链,可以实现共赢发展。”

今年9月份,光洋股份实际控制人变更为黄山市国资委,公司控股股东仍为光洋控股。

排排网财富管理研究员丁益力对《证券日报》记者表示:“国资成为上市公司实际控制人,除了可以为上市公司提供资金支持,纾解企业的财务压力,还可以改善和优化上市公司的治理结构,提高信息披露质量。另外,可以帮助上市公司获得更多的资源支持,拓展其业务领域,提高公司市场竞争力。”

金杯汽车推出上市后首份回购计划 回购股份拟全部用于注销

■本报记者 李勇

12月3日,金杯汽车披露公告称,公司拟在股东大会审议通过后的3个月内,以集中竞价交易方式回购公司股票,回购金额不低于5000万元且不超过5500万元。资金来源为自有资金,回购价格为不超过10.19元/股,所回购股票将全部用于注销并减少公司注册资本。

据悉,此次公布的股份回购预案,也是金杯汽车上市以来推出的首份股份回购计划。

“回购后注销股票可以提升公司资产收益率以及每股收益,对于投资者而言,不仅可以提升股票的潜在价值,也体现出管理层呵护股价、维护投资者利益的态度。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示。

金杯汽车在公告中表示,回购目的是基于对公司未来业务发展的信心和对公司价值的认可,为维护广大投资者特别是中小投资者的利益,增强投资者信心,促进公司长期可持续发展并实现价值增长。

12月3日,金杯汽车报收于7.81元/股。屈放表示,回购价格上限与当前市场价格仍有较大空间,体现出管理层对于股价未来走势的预期,有利于短期提振股价。

资料显示,金杯汽车主要从事汽车零部件设计、加工、制造和销售服务等业务,产品涵盖内外饰、车身部件、底盘部件等,是中国百家优秀汽

车零部件供应商。

近年来,金杯汽车一边瘦身减负,退出低效无效资产;一边“稳存量”“挖潜量”,努力开拓业务,资产质量和经营质量均有明显改善。

公开数据显示,金杯汽车资产负债率近年来持续下降,已由前些年超90%下降到今年三季度末的61.53%;归属于上市公司股东的净利润自2021年扭亏以来,连续多年稳定盈利。金杯汽车披露的三季报显示,今年前三季度,公司实现归属于上市公司股东的净利润2.92亿元,同比增长52.84%。截至三季度末,公司总资产42.78亿元,较年初增长6.35%。归属于上市公司股东的所有者权益13.70亿元,较年初增长29.47%。公司账面货币资金22.30亿元。

“股份回购除了是对公司价值的认可,也显示出公司财务及经营状况良好,有条件进行回购。”新热点财富创始人李鹏岩对《证券日报》记者表示,回购需要结合自身的具体情况来实施,不能因为回购影响正常经营及财务稳定。

按金杯汽车本次回购股份的资金总额上限测算,本次回购股份所需资金占金杯汽车截至今年三季度末总资产的1.29%,占三季度末归属于母公司所有者权益的4.01%。金杯汽车在公告中表示,根据公司经营、财务及未来发展情况,认为本次回购股份事宜不会对公司的日常经营、财务、研发、盈利能力、债务履行能力和未来发展产生重大影响。

2023年年报多计利润总额127.47万元

昆工科技及相关责任人收到警示函

■本报记者 李如是

12月2日晚间,昆工科技披露公告称,公司2023年年报共多计利润总额127.47万元,影响了公司相关财务信息披露的准确性,违反了相关规定。云南证监局对昆工科技和负有主要责任的董事长兼总经理郭忠诚、财务总监兼董事会秘书朱承亮,采取出具警示函的行政监管措施,并记入资本市场诚信档案。这是昆工科技本年度第二次因信披不准确收到警示函。

公告显示,昆工科技涉嫌违法违规的事实包括:整体销售合同模式下,分批发货的部分收入未计入恰当的会计期间;个别在建工程未及时转为固

定资产,固定资产折旧金额不准确;个别存货跌价准备冲回依据不充分,存货跌价准备金额计算不准确。

12月3日,《证券日报》记者以投资者身份致电昆工科技,公司工作人员表示:“公司将会按照云南证监局的相关要求做出整改。”

北京市京师律师事务所合伙人卢鼎亮对《证券日报》记者表示:“上市公司的信息披露是市场和投资者了解公司的重要途径,财务信息披露不准确会引发市场对公司治理水平、管理能力和诚信度的质疑。公司应当建立健全标准化的会计核算流程,明确财务人员的职责分工,加强对财务数据生成、记录、审核和披露等各个环节的管理,确保财务信息的准确

性和一致性。”

早在今年5月份,昆工科技就因大幅修正2023年年度业绩预告,净利润由盈转亏而被云南证监局出具过一次警示函。

具体来看,昆工科技于2024年2月9日披露《2023年年度业绩预告》,预计2023年归属于上市公司股东的净利润为459.44万元。2024年4月24日和4月30日,公司先后披露了《2023年年度业绩预告修正公告》和《2023年年度报告》,将2023年度归属于上市公司股东的净利润修正为亏损105.74万元,净利润由盈转亏。

对于业绩修正,昆工科技表示,公司对不满足终止确认条件的商业承兑汇票补充计提坏账准备;基于销售合

同整体验收结算条款及自提货物权是否转移的依据完整性考虑,冲回相应应收账款以及合同资产坏账准备;将涉及2023年再融资业务相关的费用调整至当期管理费用。

根据云南证监局出示的最新警示函,昆工科技编制的2023年年报除公司本身做出的修正外,还存在固定资产折旧金额不准确、个别存货跌价准备冲回依据不充分等问题。

北京威诺律师事务所主任杨兆全对《证券日报》记者表示:“公司应组织专业的财务团队对公司的财务状况进行全面审查,找出存在的问题和漏洞,并制定相应的整改措施。如果公司未能及时整改或整改不到位,可能会面临更严厉的监管措施。”

定位存量资产运营商 奥雅股份转型升级初见成效

本报讯(记者李昱丞)近日,奥雅股份举行投资者调研活动。在活动现场,奥雅股份总裁李方悦表示,目前,奥雅股份向以综合城市更新及文旅一体化综合规划设计服务为主引擎的创意设计以及亲子文旅业务转型升级初见成效,并在城市更新、乡村振兴、儿童友好、数字科技等方面取得亮眼成绩,正式迈入4.0时代——奥雅IP时代,定位

为存量资产的运营商。

奥雅股份表示,在亲子文旅领域,公司作为中国儿童友好城市建设的发起者和领导者之一,创办“落嘉儿童”品牌,致力为亲子家庭带去成长、陪伴、治愈。

而在人工智能应用领域,奥雅股份自主研发首款云端智能化设计工具——LA Engine。据悉,该项目已

搭建首个行业多源数据库,囊括了UrbanFlow、UrbanForms、UrbanMeadow三个Urban系列的计算模块,在城市更新、公园景观等多方面打通了概念设计阶段从场地分析到专业设计图纸的一键生成的技术链路。

此前,奥雅股份已与华为云计算签署全面合作协议,基于华为云底座强大的基础能力,极大提升模型运算、

图形处理、图像渲染的能力,让实时决策成为可能。

奥雅股份表示,面对快速崛起的IP经济浪潮,公司将积极探索如何将IP打造与亲子文旅产业相结合,构建独特的品牌生态圈,在坚持国家政策导向下,在AI与IP经济领域深耕布局,抓住技术赋能与产业升级的核心机遇。

方大特钢子公司正拟定五年规划 年销售收入目标10亿元

11月29日获悉,方大特钢旗下子公司南昌方大冶金建设有限公司(简称南冶公司)正拟定五年规划,计划达到年销售收入10亿元目标。

据了解,南冶公司是方大特钢全资子公司,是一家集建筑、钢结构、机械设备加工、机电设备安装为一体的综合性企业,目前具有国家冶金工程施工总承包、建筑工程施工总承包、钢结构工程专业承包等施工资质,连续多年获得江西省冶金先进施工企业荣誉称号。

据公司相关人员介绍,此前南冶公司以服务方大特钢内部为主,今后将充分利用好企业施工资质,按照“做精制造加工,做强检修维修,做活建安工程,做大贸易板块”

的多元化发展思路,拓展业务辐射辽宁方大集团钢铁板块,并将加强与北方重工集团有限公司的沟通合作,开展业务互补,从而逐步推进规划目标的实现。

目前,公司正计划引进100名专业人才,增设自动化装备,2025年将进一步拓展方大特钢内部业务,增加九江钢铁、萍安钢铁等企业业务,从而提高产能及销售收入。今后将逐年对业务发展策略、采购营销策略、生产管理策略、财务资金策略、人力绩效策略等进行完善优化,提高资源综合利用率,建成比较完善的以服务企业为主的优质生产营销体系。

(罗霞)

(CIS)