



金冠电气
JINGUAN ELECTRIC

行业新闻信息期刊

2017年11月(下)

吉林省金冠电气股份有限公司

目录

目录.....	1
I 公司新闻.....	3
一、金冠电气拟 14.76 亿收购鸿图隔膜 募资 7.2 亿加码锂电池隔膜.....	3
二、执念锂电隔膜 金冠电气募资 7.2 亿收购鸿图隔膜.....	6
三、金冠电气深耕充电桩市场.....	8
II 充电桩行业新闻.....	10
四、解读 国网第三批充电桩中标信息情况.....	10
五、深耕研发，让行业未来不再雾里看花.....	13
六、充电桩千亿市场可循 企业盈利困局待解.....	16
七、广州明年公交 100%电动化 建设公交充电桩 4960 个.....	19
八、中国汽车技术研究中心左培文：充电补贴、服务平台的互联、与智能电网的互通等是未来充电桩行业的重点.....	21
III 锂电行业新闻.....	26
九、干与湿之争的“膜法” 谁是未来的主流?.....	26
十、中塑协孙冬泉：锂电池隔膜投资过热可能导致行业全面亏损.....	29
十一、隔膜格局初定，行业将开始整合.....	31
十二、隔膜国产率超 60% 谨防低端产能过剩！.....	34

十三、新能源形势一片大好，动力电池企业则更需谨慎	37
十四、动力电池行业一周盘点	40
十五、11月份国内锂电行业大事纪盘点	47

I 公司新闻

一、金冠电气拟 14.76 亿收购鸿图隔膜 募资 7.2 亿 加码锂电池隔膜

来源：中国电池网 发布：2017-11-21

11月17日，金冠电气(300510)发布《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)》披露，公司拟14.76亿元收购鸿图隔膜100%股权，同时拟募集资金总额不超过7.2亿元，为支付本次交易的现金对价及交易费用并支持鸿图隔膜的项目建设。

吉林省金冠电气股份有限公司 发行股份及支付现金购买资产 并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)



序号	交易对方名称	序号	交易对方名称
1	张汉鸿	2	共青城百富源鸿图投资管理合伙企业(有限合伙)
3	吉林天馨股权投资基金合伙企业(有限合伙)	4	英飞尼迪吉林产业投资基金(有限合伙)
5	北京国科瑞华战略性新兴产业投资基金(有限合伙)	6	广州怡珀新能源产业股权投资合伙企业(有限合伙)
7	广东国科蓝海创业投资企业(有限合伙)	8	吉林捷煦汇通股权投资基金合伙企业(有限合伙)
9	深圳长润新能投资企业(有限合伙)	10	李小明
11	王莹	12	柴梅娥
13	北京国科正道投资中心(有限合伙)		
序号	募集配套资金认购对象		
1	待定		

具体来说，本次交易方案为金冠电气拟向鸿图隔膜的全体股东以发行股份及支付现金的方式收购其持有鸿图隔膜合计100%股权，并拟以询价发行的方式发行股份募集配

套资金。本次交易总体作价为 147,624.81 万元，其中股份对价为 106,174.68 万元，现金对价为 41,450.12 万元。

为提高本次重组绩效，增强重组完成后上市公司的盈利能力和可持续发展能力，上市公司拟采用询价发行方式向不超过 5 名符合条件的特定对象非公开发行股份募集配套资金，总金额不超过 72,000 万元。本次募集配套资金在扣除中介机构服务等交易费用后优先用于支付本次交易的现金对价，剩余资金用于标的公司锂电池隔膜三期工程项目及研发中心项目。本次非公开发行股份募集配套资金总额不超过本次交易股份对价总额的 100%，拟发行的股份数量不超过本次发行前金冠电气总股本的 20%，未用于补充流动资金。

鸿图隔膜是国内最早专业做电池隔膜的企业，2012 年公司引进国外先进技术并消化吸收，对锂电池隔膜进行研发，填补了国内隔膜行业的空白。2014 年公司产品成功替代了进口产品进入了天津力神的供应商系统，并成为了天津力神的主供应商。鸿图隔膜现有两条湿法隔膜生产线，正在建设三条年产 4500 万平方米锂离子电池隔膜生产线，其中一条生产线设备安装已经进入尾声阶段，即将进入投料调试期。

鸿图隔膜的产品定位中高端，其多个隔膜产品已通过日本住友化学株式会社、日本帝人株式会社、韩国三星 SDI、南阳嘉鹏新能源科技有限公司等企业、机构的检测，产品质量稳定，性能指标一致性好。

鸿图隔膜 2015 年度、2016 年度和 2017 年 1-8 月分别实现的营业收入分别为 6,578.96 万元、10,694.61 万元、11,590.88 万元，实现的归属于母公司股东净利润 329.65 万元、2,328.36 万元、3,069.98 万元。

在业绩承诺方面，鸿图隔膜 2017 年度承诺净利润不低于 5,000 万元，2018 年度承诺净利润不低于 13,000 万元，2019 年度承诺净利润不低于 16,900 万元，2020 年

度承诺净利润不低于 22,000 万元。

金冠电气表示，本次交易前，上市公司的主营业务涵盖智能电气成套开关设备、智能电表、用电信息采集系统、新能源汽车充电设备的研发、生产与销售以及充电设施的建设与运营。本次收购标的鸿图隔膜目前主要从事锂离子电池隔膜的研发、生产、销售，所处行业为锂离子电池隔膜行业，主要产品为锂离子电池隔膜。

本次交易完成之后，鸿图隔膜将成为上市公司子公司，通过本次交易，上市公司的主营业务将进一步延伸至新能源行业。

本次并购有利于增强上市公司新能源业务板块，深化上市公司“智能电网+新能源”的战略布局，丰富上市公司的技术资源、客户资源和渠道资源，有助于上市公司的产业融合、技术互补和优势互补。因此，上市公司的整体盈利能力将得到进一步提高，公司业务快速稳定发展将得到更好保障，上市公司持续经营能力得到进一步增强，公司股东价值也将得到更好地提升。

二、执念锂电隔膜 金冠电气募资 7.2 亿收购鸿图隔膜

高工锂电网 2017-11-20 10:35:00

金冠电气在进军锂电隔膜的道路上又前进一步。

近日,金冠电气(300510)发布了《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)》,公司拟 14.76 亿元收购鸿图隔膜 100%股权。同时,金冠电气拟募集资金总额不超过 7.2 亿元,为支付本次交易的现金对价及交易费用并支持鸿图隔膜的项目建设。

公告显示,鸿图隔膜主要从事锂离子电池隔膜的研发、生产、销售。鸿图隔膜 2015 年、2016 年和 2017 年 1-8 月分别实现营收 6578.96 万元、10694.61 万元、11590.88 万元,实现归属于母公司股东净利润 329.65 万元、2328.36 万元、3069.98 万元。

同时,鸿图隔膜承诺 2017-2020 年度,实现净利润分别不低于 5000 万元、1.3 亿元、1.69 亿元和 2.2 亿元。

金冠电气表示,本次并购有利于增强上市公司新能源业务板块,深化上市公司“智能电网+新能源”的战略布局,丰富上市公司的技术资源、客户资源和渠道资源,有助于上市公司的产业融合、技术互补和优势互补。

值得一提的是,作为一家智能开关设备制造厂商,金冠电气切入锂电隔膜领域的决心可谓十分坚决。

2017 年 5 月 16 日,金冠电气发布公告称,拟同时收购中锂新材和鸿图隔膜两家锂电隔膜企业。随后,金冠电气终止收购中锂并选择全心收购鸿图隔膜。9 月 25 日,金冠电气发布公告显示,公司拟与金冠投资共同出资 5000 万元设立湖州金冠鸿图隔膜。

湖州金冠鸿图成立后,拟总投资约 12.17 亿元,建设年产 2.7 亿 m^2 湖州锂离子电池隔膜生产基地项目,高工锂电获悉,该项目中包括 6 条由国外引进的锂离子电池隔膜生

产线，预计每条生产线产能为达 4500 万 m^2 /年。该项目将实行分期建设，一期项目预计建设周期为 2017 年 12 月—2019 年 12 月。

事实上，近年来，隔膜领域的兼并购案例此起彼伏，除了金冠电气收购鸿图隔膜之外，此前还有德尔未来收购河南义腾、胜利精密收购苏州捷力、双杰电气控股股东皋隔膜、创新股份收购上海恩捷等案例。

高工产研锂电研究所(GGII)分析认为，锂电隔膜领域存在的巨大市场前景，另外当前锂电隔膜毛利在四大关键材料中最高，这是隔膜成为上市公司扎堆布局的最主要动力。而对于隔膜企业而言，由于新建产线需要较大的资金投入，因此需要企业具备一定的资本实力，在此背景下，兼并购就成为隔膜企业导入资本的捷径，动力电池隔膜行业竞争日趋激烈，下游需求量也将逐步启动。

值得警惕的是，星源材质、惠强新材、中材科技、沧州明珠、金力新能源、金力股份、北大先行、纽米科技等十余家企业老牌隔膜企业，以及龙世纪、润沅新材、博盛新材、北星新材、新衡新材等新进入公司均先后发布扩产信息，扩产总规模超十亿平方米，且产能多集中于 2018—2019 年释放。

预计未来 2 年，国内锂电隔膜将面临更加严峻的产能过剩和竞价压力。金冠电气在锂电隔膜领域的发展如何，高工锂电将做持续跟踪报道。

三、金冠电气深耕充电桩市场

东方财富网 2017-11-28 05:50

11月27日,金冠电气董事长徐海江接受中国证券报记者采访时表示,新能源汽车产业迎来发展黄金期。公司做好智能电气业务的同时,抓住新能源汽车“风口”,完善产业链,构筑“智能电网+新能源”双轮驱动发展格局。

收购南京能瑞

今年5月,金冠电气以15.04亿元购买南京能瑞自动化100%股权,进入充电桩领域。

南京能瑞主要从事新能源汽车充电设施的建设与运营服务、智能电表及用电信息采集系统的研发、生产和销售,是国内最早专业从事电动汽车充电设备研发、制造企业之一。得益于南京能瑞的并表,金冠电气业绩亮眼,前三季度实现营业收入4亿元,同比增长58.03%;实现净利润7192.67万元,同比增长129.42%。

根据相关研究报告,到2020年中国纯电动汽车和插电式混合动力汽车生产能力将达200万辆、累计产销量超过500万辆,对应的充电设备和基础运营市场将分别达到848亿元和1283亿元。

徐海江说,新能源汽车市场空间大。在充电桩领域,公司将应用大功率快速充电技术,推动充电桩智能化制造和双向充电及储能技术发展。公司已获得多项专利,并承担数项国家及省市科技项目,参与制定5项行业标准,奠定了行业中的领先地位。在国家电网充电设备统一招标中,公司在民营企业中位于前列,近两年中标额超过1.08亿元。

充电站运营的重点是平台建设和运维。公司构建性能完善的智慧管理云平台,提供全套服务解决方案,实现人、车、桩、电网、支付、管理统一的有机融合。此外,公司大力推动“光伏+储能+电动汽车充电”模式,抢抓新机遇,开拓更大市场。

拓展新能源版图

今年6月,金冠电气发布重组预案,拟以14.76亿元收购辽源鸿图隔膜100%股权,将触角伸向锂电池隔膜行业。该收购目前处于中国证监会审核阶段。

鸿图隔膜2016年在新三板挂牌,在锂电池PE隔膜、陶瓷涂覆隔膜方面优势明显,近年来业绩快速增长;今年1-8月营业收入达到1.16亿元,净利润3070万元,均超去年全年水平。徐海江表示,内部挖潜增效大幅降低了生产成本,提高了毛利率,奠定了扩大隔膜生产规模的基础。

据介绍,鸿图隔膜掌握了中高端湿法隔膜工艺技术和涂覆技术,拥有生产线设计和组装、工艺技术改良和新产品研发整套流程,产品质量稳定,指标优异,部分指标达到国际领先水平,产品可替代进口,市场前景看好。徐海江表示,金冠电气将加强研发力量,全力支持鸿图隔膜扩大生产规模,不断完善新能源产业链布局,提升综合盈利能力。

“半年内先后收购两家企业,金冠电气对做大做强新能源汽车产业信心坚定。未来将大力推进科技创新和管理创新,专注细分领域,最专业的电动汽车充电服务提供商,将新能源板块打造成公司业绩增长的第二极。”徐海江说。

II 充电桩行业新闻

四、解读 | 国网第三批充电桩中标信息情况

北极星输配电网 来源:充电桩视界 2017/11/23

昨天,国家电网公布了2017年电源项目第五次物资招标(第三批充电桩)采购中标人信息,本次招标共有15家公司幸运中标。从数量上来看,许继遥遥领先,共占据了总台数的44.24%;从功率来看,排在前三位的分别是许继电气股份有限公司,长园深瑞继保自动化有限公司,国电南瑞科技股份有限公司。下面我们看一下具体中标情况。

包号	类型	推荐的中标候选人	数量	总功率
包01	直流	长园深瑞继保自动化有限公司	252	15120
包02	直流	许继电气股份有限公司	246	17280
包03	直流	国电南瑞科技股份有限公司	198	15840
包04	直流	北京和信瑞通电力技术股份有限公司	156	12480
包05	直流	山东鲁能智能技术有限公司	104	12480
包06	直流	北京华商三优新能源科技有限公司	192	11520
包07	直流	珠海泰坦科技股份有限公司	104	11040
包08	直流	南京能瑞电力科技有限公司	92	11040
包09	直流	深圳市科陆电子科技股份有限公司	93	11160
包10	直流	科大智能电气技术有限公司	106	10080
包11	直流	杭州中恒电气股份有限公司	148	8880
包12	直流	深圳奥特迅电力设备股份有限公司	96	9600
包13	直流	杭州奥能电源设备有限公司	82	8400
包14	直流	北京方智科技股份有限公司	52	6240
包15	直流	杭州大有科技发展有限公司	72	6240
包16	交流	许继电气股份有限公司	1140	13260
总计			3133	180660

按中标总功率(kW)排序的中标情况

推荐的中标候选人	排名	中标总功率 (kW)	总功率 占比
许继电气股份有限公司	1	30540	16.90%
国电南瑞科技股份有限公司	2	15840	8.77%
长园深瑞继保自动化有限公司	3	15120	8.37%
北京和信瑞通电力技术股份有限公司	4	12480	6.91%
山东鲁能智能技术有限公司	5	12480	6.91%
北京华商三优新能源科技有限公司	6	11520	6.38%
深圳市科陆电子科技股份有限公司	7	11160	6.18%
南京能瑞电力科技有限公司	8	11040	6.11%
珠海泰坦科技股份有限公司	9	11040	6.11%
科大智能电气技术有限公司	10	10080	5.58%
深圳奥特迅电力设备股份有限公司	11	9600	5.31%
杭州中恒电气股份有限公司	12	8880	4.92%
杭州奥能电源设备有限公司	13	8400	4.65%
北京方智科技股份有限公司	14	6240	3.45%
杭州大有科技发展有限公司	15	6240	3.45%
总计		180660	100%

按中标数量(台)排序的中标情况

推荐的中标候选人	排名	中标数量	数量占比
许继电气股份有限公司	1	1386	44.24%
长园深瑞继保自动化有限公司	2	252	8.04%
国电南瑞科技股份有限公司	3	198	6.32%
北京华商三优新能源科技有限公司	4	192	6.13%
北京和信瑞通电力技术股份有限公司	5	156	4.98%
杭州中恒电气股份有限公司	6	148	4.72%
科大智能电气技术有限公司	7	106	3.38%
山东鲁能智能技术有限公司	8	104	3.32%
珠海泰坦科技股份有限公司	9	104	3.32%
深圳奥特迅电力设备股份有限公司	10	96	3.06%
深圳市科陆电子科技股份有限公司	11	93	2.97%
南京能瑞电力科技有限公司	12	92	2.94%
杭州奥能电源设备有限公司	13	82	2.62%
杭州大有科技发展有限公司	14	72	2.30%
北京方智科技股份有限公司	15	52	1.66%
总计		3133	100%

各省电力公司 VS 中标公司情况

项目单位	推荐的中标候选人	总功率	数量
安徽省电力公司	北京和信瑞通电力技术股份有限公司	12480	156
福建省电力有限公司	国电南瑞科技股份有限公司	15840	198
	许继电气股份有限公司	17280	246
河北省电力公司	北京华商三优新能源科技有限公司	11520	192
	杭州中恒电气股份有限公司	8880	148
	许继电气股份有限公司	1120	160
河南省电力公司	长园深瑞继保自动化有限公司	15120	252
	杭州奥能电源设备有限公司	8400	82
	山东鲁能智能技术有限公司	12480	104
湖北省电力公司	科大智能电气技术有限公司	10080	106
	深圳奥特迅电力设备股份有限公司	9600	96
	深圳市科陆电子科技股份有限公司	11160	93
冀北电力有限公司	南京能瑞电力科技有限公司	11040	92
	许继电气股份有限公司	392	56
	珠海泰坦科技股份有限公司	8160	68
辽宁省电力有限公司	珠海泰坦科技股份有限公司	2880	36
陕西省电力公司	北京方智科技股份有限公司	6240	52
	许继电气股份有限公司	6820	220
四川省电力公司	杭州大有科技发展有限公司	1440	12
重庆市电力公司	杭州大有科技发展有限公司	4800	60
	许继电气股份有限公司	4928	704
总计		180660	3133

各中标公司 VS 需求单位分布情况

推荐的中标候选人	项目单位	总功率	数量
北京方智科技股份有限公司	陕西省电力公司	6240	52
北京和信瑞通电力技术股份有限公司	安徽省电力公司	12480	156
北京华商三优新能源科技有限公司	河北省电力公司	11520	192
国电南瑞科技股份有限公司	福建省电力有限公司	15840	198
杭州奥能电源设备有限公司	河南省电力公司	8400	82
杭州大有科技发展有限公司	四川省电力公司	1440	12
	重庆市电力公司	4800	60
杭州中恒电气股份有限公司	河北省电力公司	8880	148
科大智能电气技术有限公司	湖北省电力公司	10080	106
南京能瑞电力科技有限公司	冀北电力有限公司	11040	92
山东鲁能智能技术有限公司	河南省电力公司	12480	104
深圳奥特迅电力设备股份有限公司	湖北省电力公司	9600	96
深圳市科陆电子科技股份有限公司	湖北省电力公司	11160	93
许继电气股份有限公司	福建省电力有限公司	17280	246
	河北省电力公司	1120	160
	冀北电力有限公司	392	56
长园深瑞继保自动化有限公司	陕西省电力公司	6820	220
	重庆市电力公司	4928	704
珠海泰坦科技股份有限公司	河北省电力公司	15120	252
许继电气股份有限公司	冀北电力有限公司	8160	68
	辽宁省电力有限公司	2880	36
总计		180660	3133

五、深耕研发，让行业未来不再雾里看花

2017 中国(广州)国际充电站(桩)设备及电动车电池展览会广州落幕

2017-11-29 14:39 来源：中国能源报 作者：赵争铮 责编：刘浩

11月17-21日，第四届广州国际电动汽车展览会暨2017中国(广州)国际充电站(桩)设备及电动车电池展览会在广交会琶洲展馆B区举办。此次展会面积超过20,000平方米，是国内唯一与电动汽车展同期同馆举行的充电桩及电池展会。

行走在展馆中，记者看到许多新型的充电桩及动力电池设备展出。壁挂式充电桩、落地式直流桩、带互动大屏幕的充电桩……各式各样的充电桩展示着各参展商在技术研发上的新尝试，代表着行业未来发展的方向，同时也吸引了前来观展的观众的好奇心——许多人驻足询问，饶有兴致。

私桩共享渐成主流

消费者在购买电动汽车的时候，车企一般会赠送消费者一根自用随车桩。在以往，这根随车桩一般都是车主自用。而现在，许多新能源车主白天上班出门，小区里的自家车库和充电桩就闲置了，通过安装安共享私桩，新能源车主就能“升级”成为桩主，方便社会的同时，还能有些盈利，这是真正意义上的共享经济。

据记者了解，前来参展的安悦充电近期就在上海地区推广私桩共享。安悦充电网络拓展部高级经理陶佳铭在采访中表示：“我们将一些车主家的随车桩升级成了共享私桩，这样车主家就成为了一个公共充电站点、就能显示在安悦充电 app 上，其他车主通过 app 可以看到附近小区的这些开放私桩，通过预约、导航，顺利前往这些小区充电。小区的停车费通常都比较便宜，电费支付给国家，部分服务费支付给这些桩主，桩主能够盈利，车主又解决了充电的燃眉之急。这种双赢的充电模式目前受到了新能源车主热烈的反响。”

重庆国翰能源发展有限公司运营总监杨初果则告诉记者，国翰有一款产品叫共享盒子“Operator”，也叫“接线员”，它可以将纯粹的私人充电桩变成共享充电桩。它具有上网功能，只需接在不可共享的私人充电桩上，充电桩就会被“接线员”控制，并由其接入互联网，从而实现私桩共享。

未来或将无人充电

“当前有些车企会对充电桩有特殊需求，比如自己的充电桩只能识别自己的客户，通过车桩感应使用户感到自己得到了更好的待遇。”杨初果在采访中表示，“未来汽车无人驾驶的时候，充电桩或许也可以做到无人值守，车主不在的时候依然可以满足车的充电需求。”

她进一步解释道，目前充电桩可以做到远程无人值守、整桩电子性能自检（包括漏电、接地、保护）等基本内容，互联互通方面可以实现导航、找桩、充电、支付等功能，总体希望不给用户设置过多的使用障碍，可以便捷地刷卡充电。甚至做到当用户不在现场时，也可以远程监控充电情况并控制充电的启动和停止。

谈及充电桩行业的未来，杨初果展望道：“当电动汽车的保有量到达一定水平，十辆车中有三辆是电动汽车的时候，汽车路面生态将会相应发生改变，续航里程将不再是问题，因为充电桩的数量也会相应增加，整个充电桩生态链也会‘活’起来。”

醉心研发精益求精

不仅充电桩企业在研发的道路上不断向前，电池方面的企业研发也不甘落后。展会上，记者还采访到专业研发、生产动力电池 BMS 系统的深圳市超思维电子股份有限公司副总经理文艺。

文艺表示，超思维一直高度注重研发方面的投入。“2016 年研发投入占比在 11% 左右，保守估计 2017 年的研发占比在 10% 以上。预计未来两三年内，研发投入占比都

会在 10%左右。”他说。

在研发的不断投入下,超思维具备了自己的核心技术优势。文艺特别向记者介绍道,超思维 BMS 产品创新采用了“实时在线估算 SOC”和“实时在线纠错”的估算方法。这样既能够极大简化电池的标定工作,使得对一致性不太好的电池组状态得到精确控制成为现实,也使得无论是新电池还是老化后的电池,都能保持高精度和超强的纠错能力,极大降低 SOC 估算精度误差,提高安全性。在实车搭载验证中,超思维 BMS 的 SOC 估算精度可达到 3%,远优于行业 8%的限值。

此外,不同于行业中大多数纯研发型公司,超思维还建设了自有工厂。“厂内按照高配置设置,在行业里率先使用 MES 产品追溯系统实现生产制造数字化信息化智能管理,对产品进行在线分析和追溯,与上下游产业链智能互动,共同提升产品的属性品质和售后服务质量,满足大型主机厂对产品质量管控要求。”文艺说。

六、充电桩千亿市场可循 企业盈利困局待解

来源：通信信息报作者：周霞 2017-11-30 10:23

近年来，随着国网供电公司不断推动电动汽车配套设施建设，充电设施建设出现了前所未有的良好局面。据国内权威市场调研机构智研咨询预测，到2020年，充电设备和基础运营市场将分别达到848亿元和1283亿元。相应地，对于公交客车行业来说，充电桩的建设也在紧锣密鼓的建设中，大多公交公司都配备起了自己的充电桩设备，以满足公司车辆的正常运营。国务院《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》也提出，到2020年，我国将实现当年新能源汽车产销量200万辆，累计产销量500万辆以上。另根据《能源发展“十三五”规划》，到2020年我国将新增集中式充换电站超过1.2万座，分散式充电桩超过480万个。预计届时我国充电设施市场规模将突破1000亿元。

尽管新能源汽车和充电桩的快速发展已是势不可挡，看似繁荣的背后，其实却存在“赚钱难”问题。充电桩不仅仅能改变交通，更能改变国民的生活方式。如何破解企业盈利困局，将成为未来行业健康发展的关键。

“前程远大”的充电桩

为适应当前中国电动汽车和充电设施的产业发展形势需要，国家充电桩补贴上调，刺激了充电桩基础建设。

根据发改委印发的《电动汽车充电基础设施发展指南（2017-2022年）》显示，我国充电基础设施发展的目标是到2020年建成集中充换电站1.2万座，分散充电桩480万个，满足全国500万辆电动汽车充电需求。截至2017年10月，我国公共充电桩总数达19.5万个，私人充电桩达18.8万个。按照估计，充电桩市场将会达到千亿规模，甚至会远超过这个预计。

宝马中国服务有限公司高级副总裁邵儒廷日前表示将会在中国打造6000个充电桩

和充电的站点,让更多的客户在这些充电点当中进行充电。苏宁帮客与特来电、中国普天、浙江万马、思度科技等充电运营企业签订战略合作协议,充分发挥苏宁基础安装建设的强项,共同布局充电服务网络,建成的共享充电桩近 5000 个。

滴滴官方日前表示,在 2020 年之前,滴滴将筹备搭建新能源汽车充换电体系,通过开放合作实现全国范围的“桩联网”,并把正在搭建的新能源充换电体系称之为“小桔充电”。

充电桩市场喜忧参半

虽然充电桩市场正在如火如荼的建设当中,国家也给予了大力支持,但是“赚钱难”还是使不少企业陷入了尴尬的局面,与蓬勃发展的电动汽车行业形成了对比。

据《21 世纪经济报道》报道,有 20 家主要充电桩上市企业的三季报显示,今年的前三季度,充电桩上市企业营收或利润下滑的有 8 家。还有一家企业在 2016 年充换电业务销售收入快速增长的情况下,今年前三季度亏损 400 多万元。

目前充电桩运营收入主要来自服务费,电价便宜,而充电设施属于专业的电气设备,运维成本居高不下并不能带来盈利。此外已投建的充电站利用率不高、充电运营效率低下也是无法盈利的重要原因之一。国家电网和南方电网集中建设的充电站,因为选址和运营上的欠妥,无法满足一般用户的需求,市面上出现大量的僵尸充电桩。

充电设施运营服务方面也存在运营主体不明确,收费模式混乱,未形成完善的商业模式等问题。不少电动汽车主表示充电排长队还得交停车费、不同平台的充电卡无法通用、车桩不匹配充不了电等,使不少有购买电动汽车的消费者望而却步,运营商也未能达到预期的盈利目标。

充电桩未来模式亟待进一步探索

显然现下解决盈利问题成了充电桩市场未来发展的突破口,这是需要政府和企业双

方共同探讨和设计的。一方面政府的引导和大力支持就是各个充电桩运营商的有力后盾，另一方面运营商们也需要寻找可持续盈利的发展模式。

目前充电桩运营商的盈利方式目前短期还是靠充电费、充电服务费以及国家补贴。运营商可在充电桩上安装液晶屏或广告灯箱，提供广告、新闻、天气等咨询；也可以与车商合作，提供在线一站式服务，配合电动汽车的分时租赁，为电动车 4S 店提供数据分析；或是构建强大的充电桩网络，包括各大运营商充电桩、私人充电桩和公共充电桩等海量信息，真正实现人、车、桩的互联互通。大力发展私人充电桩共享业务，将私人电桩接入互联网，届时电桩运营商、电动汽车主、私人电桩分享者均能受惠。

充电桩市场未来仍需较长一段时间来完善基础设施建设，探索新的发展模式，建立起不断赋予新的发展内涵、良性竞争发展的市场。

七、广州明年公交 100%电动化 建设公交充电桩 4960 个

2017-11-30 广州日报

昨日召开的广州市府常务会议审议通过了《广州市推进公交电动化工作方案》和《关于加快广州市公交充电设施建设的实施方案》，明确了广州市公交电动化工作的有关目标、任务和要求。方案中提出，2017年至2018年将建设公交充电桩4960个，确保车辆运营与充电基础设施相匹配。

制订财政补贴办法

《工作方案》提出，从2017年起，新增及更新的公交车100%推广使用纯电动车，力争在2018年底前实现公交电动化，并从车辆采购投放、充电桩建设、财政补贴、车辆技术保障等方面提出了相关措施。

组织市公交集团(筹)对公交电动化商业模式进行研究，在资金测算等工作基础上，探讨有关融资方式，选取符合实际情况、可持续发展的商业运营模式，解决短期内资金压力大的问题。同时研究制订新能源公交车财政补贴办法，落实新能源公交车辆购置、充电桩建设、用电增容等财政补贴资金，扶持公交企业加快推进公交电动化工作。

《工作方案》同时要求提高纯电动公交车的技术保障能力。纯电动公交车的推广使用中，充电基础设施和配套电网的建设是必要的基础条件。经初步统计，**截至2017年10月30日，全市共建设完成公用、专用充电设施12500个，已初步建成一定规模的**城市充电服务网络。

推进公交充电设施建设

《工作方案》中明确，由市工信部门将公交电动化配套充电设施纳入全市充电基础设施规划，根据市内现有变电设施和公交车辆的分布情况，充分利用现有资源进行扩容、增容改造，并按照桩车比1:2的原则，同步组织推进公交充电基础设施建设和配套电网

建设工作，确保车辆运营与充电基础设施相匹配。

《实施方案》中则进一步明确，根据全市新增纯电动公交车数量，配套建设公交充电设施。**2017年至2018年共建设公交充电桩4960个，其中2017年力争建设完成充电桩1217个，2018年力争建设完成充电桩3743个。**

根据“车充联动”原则，按照区域和公交车经营主体，分三类确立充电设施投资建设和运营管理主体。一是市属国有公交车配套充电设施由市公交集团和广州供电局合资组建的充电设施建设运营公司负责；二是市中心区民营公交车配套充电设施由所属公交运营企业明确投资建设运营主体；三是花都区、番禺区、南沙区、从化区和增城区公交充电设施由相关区政府按照市政府统一部署参照市级做法，明确投资建设运营主体。

《实施方案》还提出，充分利用现有公交站场用地建设充电设施、建设一批路边充电设施、规划新建一批大型综合性公交场站并同步建设充电设施等5项措施，充分挖潜和保障公交充电设施建设用地，解决“用地难”的问题。同时要求所有公交充电设施均需接入广州市充电设施智能管理平台，公交充电设施运营企业要履行安全生产主体责任。

八、中国汽车技术研究中心左培文：充电补贴、服务平台的互联、与智能电网的互通等是未来充电桩行业的重点

北极星储能网 来源:电力头条 APP 2017/11/22

中国汽车技术研究中心情报所领域专家左培文总监就《新能源汽车充电桩发展状况与商业模式研究》发表演讲，以下为演讲实录：



目前充电标准方面，围绕着充电桩已经初步建立了一个标准体系，其中2015年出台的标准是最多的，充电建设影响比较大的就是充电结果和通信协议的标准，执行的过程当中还是没有解决新桩与旧车的兼容性问题，2016年底出台了一个实施方案，通过这个方案推动整个新能源充电接口通信协议等等的统一，也是要求今年年底完成整个相关的升级改造，只是对公交、出租以及环卫等等具有特殊用途的领域区别对待，可以根据使用的需求情况完成相应的升级改造工作。可以说，充电接口和通讯协议的升级改造也是解决了新能源汽车产业在充电过程当中一直遇到的燃眉之急，对未来的趋势预判可以发现有几个特点，购车的补贴已经逐渐向使用环节进行转移，也就是说充电的补贴将会成为一个重点，不同服务平台的互联互通应该会成为非常重要的一个点，包括电池兼容的标准，新型充电的标准规范也会进一步提升，包括充电接口的技术以及电动汽车与

智能电网之间的互动，也是解决行业里面一直关注的问题。整个电动汽车必须要形成智能的储能单元，实现和智能电网的互通和削峰填谷的作用。

充电桩建设方面目前主要分成了私人的充电桩和公共的充电桩，**公共的充电桩目前全国保有量已经达到了19万亿的水平**，这个数量虽然在增长，但是增长的速度还是远远低于新能源汽车的增长速度，所以整个比例是在逐渐下降的，目前已经下降到了0.2%这样的水平，由于基础设施建设的位置不太合理，还有我们故障维修的不及时等等方面的原因，其实在终端还是不能满足我们消费者充电的便利性等等需要。前面几个省份基本上可以达到2万辆的规模，后面可能就相对比较少，这些省份也是参差不齐，集中在东部比较发达的省份，目前前十的集中度也是达到了80%以上。

私人充电桩方面也是引用了充电联盟的数据，通过企业向充电联盟报送的数据，随车充电桩的数量目前已经有17万个，根据相关的调研安装比例可能也就在86%这样的水平，还有一些消费者因为物业的管理、固定的停车位等等影响，可能还是采用一些非线充电等等方式。我们同时也建立了一些模型，就是对中国的公共充电桩和私人充电桩未来的发展规模做了相关的预测，**公共充电桩方面2020年将会达到140万个，私人随车充电桩安装数量方面会达到80万辆这样的水平。**

商业模式方面我们也研究了国外一些典型的特征，比如美国的Charge Point，目前占到了50%的份额，最大的一个优势在公共充电桩领域当中做到了很高的水平，然后才进入了私人充电桩，这个商业模式也是根据不同的主体提供相关的服务，商家主要是要直接出售充电桩，并且按月收取相关的服务费，公寓是免费提供充电桩，也是按月收取相关的付费，而对私人用户只会收取少量的安装费、维护费等等，同时对所有公共充电桩的使用者提供免费充电。

盈利模式主要是为合作商家或者个人带来隐形的收益，充电桩可以提升营业收入，所以比较愿意合作。消费者可以和公寓获得相关充电费和服务费，也会有相关的收益，这些合作对象都有很强的合作意愿。APP 方面的应用虽然对所有的使用者提供了免费的服务，但是通过大量的数据收集可以产生大量的增值服务。还有很重要的一点是获得国家以及地方相关的政策补贴以维持它的运营。

日本的充电服务公司是由日本丰田、本田、三菱进行建设，主机厂也进行了参与，包括 ACS 直接购买相关的服务向消费者出售电卡，获取相关的充电方面的服务，但是消费者也可以通过直接向 NCS 购买相关的充电卡来获得相关的服务，同时实现了充电设施方面的建设。整车厂可以获得相关的收益，经过一段时间的运营，充电设施将会获得所有权以及收益。

欧洲主要的运营目前还是采用分时租赁的模式，所以每一个分时租赁点都会建设充电基础设施，我们也总结了国内的商业模式，主要分为政府主导、企业主导以及很快型的模式，主要是政府进行支持，然后企业来做众筹模式以及用户主导等等五类模式，企业主导和众筹模式以及混合模式具有比较好的发展潜力。

盈利方式目前短期还是靠充电费、充电服务费以及国家补贴，这是目前国家获取收益非常重要的方式，长远来看我们觉得更多的是向新能源汽车租赁、车装网一体化互动的服务，报告里面也提到了这一块，还有一些相关平台方面的服务拓展。

我们总结商业模式这一块还是需要依靠政府补贴，这是开展所有新型商业模式探索的一个非常重要的保障，必须要让相关的主体升级下去才能探索更好的模式，要在新能源汽车发展比较好的地区进行先行先试，线下建装和线上运营要联合起来做，如果线上运营不能盈利的话必须要靠卖装实现相关的补贴。整个线上的运营还是需要依靠互联网

或者 APP 等等获取相关的数据，通过这种数据进行开发获得增值服务的收益。关于私人充电桩的共享，这也会成为未来非常重要的趋势。

充电桩的构建方面我们也提出了非常重要的思路，围绕着不同的城市，从基础服务到高附加服务逐渐过渡。综合运营管理方面，目前行业当中做得都相对比较成熟了，远程监控方面围绕着充电桩管理、充电的监测、充电器电池方面的管理很多企业也在做，但是还有很大的空间可以进一步挖掘。

未来还有非常重要的一个点，就是充电桩在充电过程当中会获得大量的数据，这些数据可以更好地分析和利用，一方面可以为数据的集成提供相关的支撑，也可以为各种应用的平台、应用的服务提供相关的支撑，这是未来非常重要的一个空间。

用户还有一些增值服务，这个里面充电桩、运营商作为整个运营的主体，需要整合各个方面的服务，比如我们对电池企业可以提供电池的检测、电池故障的分析、电池管理系统等等优化，可以通过充电桩采集各个方面的数据，由电池企业提供相关方面的数据支撑。再就是汽车企业，通过充电运营商提供的数据，对汽车用户的数据、充电桩的数据、使用行为的数据都可以进行数据的开发，也为汽车产品的开发运营投入以及售后服务等全生命周期的服务提供相应的支撑，包括对其它的群体都可以开展这种大数据的服务。

最后简单地做一个总结：双积分政策的影响下新能源汽车仍然会实现稳步发展的过程，未来还会有很大的提升空间。进入后补贴时代，整个地方政府会对基础设施建设更加重视，不仅提出量的需求，可能在运营管理、实际效果方面会进一步加强管控，也就是说全部实行一种先运营后补贴的方式。政府的补贴我们一直认为是所有商业模式非常重要的一个方面，无论是补贴的多少，也是积极开展商业模式创新非常重要的一个保障，对基础的运营，比如充电桩这方面的服务做得逐渐成熟以后，更多的还是会基于增

值的服务。私人充电桩的共享可能是未来充电桩运营企业商业创新非常重要的一个点。理想充电桩的生态建设我们觉得还是要以充电桩运营企业为核心，整合相关不同类型的企业，基于大数据大服务形成相关的盈利。

III 锂电行业新闻

九、干与湿之争的“膜法” 谁是未来的主流?

来源:锂电大数据 发布时间:2017-11-30

隔膜成本占锂电池成本的10%~20%,是锂电池四大材料中技术壁垒最高的一环,目前国内隔膜产业需求巨大,但仍有40%左右需要进口,进口替代市场空间巨大。

起点研究(SPIR)预测,2017年中国市场锂电池隔膜需求将达到15亿平方米,且国产隔膜市场占比不断提升,进口替代步伐加快。

而隔膜干法与湿法两大技术路线之争将进一步加剧,尤其是近年湿法隔膜市场占有率的提升,对干法路线形成了巨大的威胁。但锂电大数据注意到,在动力电池企业降本压力传导下,干法隔膜却一反常态的呈现向上发展的良好态势。

低成本干法隔膜的未来看储能

锂电大数据注意到,目前包括比亚迪、比克及LG等国内外动力电池企业均开始加大批量使用干法隔膜,且不少隔膜企业已增加干法隔膜产能。锂电大数据认为主要有3大原因:

①技术提升,性能可满足市场需求。目前市场上干法隔膜的生产工艺主要是干法单向拉伸技术和干法双向拉伸技术,随着生产技术的提升,使用干法隔膜的单体电池能量密度大幅提升,可满足当前市场对能量密度的要求。

②成本优势明显。今年以来,新能源补贴政策发生变化,动力电池企业价格已下降30%,且在上挤下压之中仍存巨大的降价压力,而干法隔膜成本更低,吸引动力电池企业转用干法隔膜。

③储能成巨大潜在市场。不同于车用动力电池,储能市场对锂电池的能量密度、寿

命等要求较低，因而使用干法隔膜的锂电池更受市场青睐。锂电池在储能领域的渗透率正在提升，且储能产业已经进入发展的关键时期，随着政策逐渐明朗，未来干法隔膜在储能方面的市场相当可期。

湿法隔膜稳定性好 动力市场大展身手

起点研究(SPIR)调研数据显示，2016年中国隔膜厂商产量为9.29亿平方米，其中，湿法隔膜产量达到3.9亿平方米，占比42%，超越干法单拉隔膜，成为隔膜市场主要供应类型。

在产品的稳定性、一致性良品率等方面，湿法隔膜均强于干法隔膜。

一方面，根据新能源汽车补贴政策，电池能量密度成为补贴的重要指标之一，三元电池将凭借其高能量密度的特点成为未来市场主流。

另一方面，根据工信部发布的新能源汽车推荐目录，三元电池在乘用车电池中占比超过75%，因此，乘用车的快速发展将带动三元动力电池的需求增长，而湿法隔膜将深度受益于三元动力电池的发展。但前提是三元电池的安全问题得到解决，恰恰湿法隔膜涂覆技术可完美解决此问题。

可以预见，随着三元动力锂电池领域的普及应用，湿法隔膜的市场占有率将进一步提升，其规模增速或将远超干法隔膜，迎来爆发性的增长。

尽管湿法隔膜未来的市场需求将大增，前景高企，但是国内目前尚未形成规模较大的湿法隔膜龙头企业，集中度较低，竞争激烈；而我国在控制隔膜产品的强度、孔径、孔隙率一致性方面的技术，与国外相较仍有大差距，产品批次的一致性也有待提高。

下一个增长点：基膜+涂覆

基于锂电池安全性、能量密度需求，具有较高技术壁垒及毛利水平的涂覆隔膜或将成为动力锂电池隔膜下一个增长点，尤其是湿法隔膜在较低的熔融温度下容易收缩，从

而造成电池短路,电池的安全得不到保证。涂覆技术可以很好弥补湿法工艺的这个缺陷。

另外,基膜+涂覆的技术方案还能为隔膜产品提供可定制化能力。

在动力电池领域,未来干法隔膜和湿法隔膜会各占一定市场份额,但随着成本差距的缩小,性能更优的湿法隔膜显然将占据更大优势。从目前来说,动力电池选用干法隔膜在一定程度上分食湿法隔膜的市场空间。

十、中塑协孙冬泉：锂电池隔膜投资过热可能导致行业全面亏损

2017-11-25 锂电与燃料电池观察

近日，中国塑料加工工业协会副秘书长孙冬泉介绍，随着国产隔膜的快速增长，隔膜行业的投资密集增加，投资过热可能导致行业全面亏损。

根据统计，预计2017年中国市场锂电池隔膜需求将达到27亿平方米，同比增长35%，其中国产隔膜的产量约20亿平方米，同比增长约66.67%，占全国需求的74%，国产隔膜产量增幅超过全国市场需求增幅，反映出国产隔膜替代进口薄膜的步伐加快。

市场的蓬勃发展吸引来了密集的投资。在2017年3月-10月，业内的大笔投资事件接连不断。

其中包括，星源刚刚宣布在江苏溧阳投资进行超过6条线的投资，新增年产能超过3亿平米；上海恩捷宣布55亿元投资隔膜生产领域，新增年产能超过10亿平米；湖南中锂2017年底16条线投产，2018年6月前达到20条线，年产能超过10亿平米产能；北大先行在江苏溧阳和青海西宁投资20条线，年产能超过10亿平米；湖北江升新材料有限公司投资4条线，年产能超过2亿平米；美联新材拟简东美联隔膜有限公司，并以该子公司为项目实施主体投资建设年产近1亿m²湿法隔膜；

烁普汽车动力锂电池隔膜项目在长沙开工，拟在4年内分两期建设20条湿法隔膜线，其中第一期建设8条湿法隔膜线，第一期年产能超过4亿平米；金润源建设投资控股集团有限公司在枝江投资4条线，年产能超过2亿平米；常柴股份有限公司(股票代码：000570)江苏省常州市金坛华罗庚科技产业园投资“厚生锂离子电池隔膜项目”，通过原来常州安瑞达公司，拟建设12条湿法线，年产能超过6亿平米。

根据统计，截止2017年10月底已经公开的投资新线超过120条，新增产能超过

60亿平米。孙冬泉介绍，“全国还有超过20家企业有意向进入锂电池隔膜行业，到2018年底全国锂电池隔膜总产能将突破80亿平方米。国内的隔膜产品竞争将进一步加剧，企业利润率将会降低，隔膜行业可能进入全面亏损的状态。”

孙冬泉分析，投资密集不利于技术提升：一是产能过剩，效益下降，企业没有资金投入研发；二是一旦新隔膜材料、生产技术、生产设备出现突破，集中投资的设备将会面临淘汰；三是锂电池生产技术的变化可能对当前隔膜行业产生巨大影响，美国特斯拉已经开发出固态锂电池，一旦技术成熟，应用条件具备，将会对传统隔膜行业带来颠覆性的影响。

孙冬泉透露，在中国塑协电池隔膜专委会2017年5月以来对于锂电池隔膜行业投资风险的不不断警示下，已有超过10家企业放弃了在锂电池隔膜行业投资的想法，许多原本有意进入隔膜行业的企业也逐步理性。

孙冬泉介绍，锂电池隔膜行业目前看来尽管面临账期加长、利润率下滑等不利因素，但整个行业仍然处于上升阶段，行业企业的经营风险可控，如果加强技术研发、提高生产效率和产品品质，行业企业仍然可以良性健康发展。

孙冬泉分析，行业内部有关湿法与干法工艺的争论尚未结束，2016年、2017年企业投资所签订的生产线基本上都属于湿法双拉线，投资成本很高，而按照锂电池行业发展趋势，需要大幅度降低成本，因此未来隔膜的售价将会大幅下降，这样投资小、成本底的干法隔膜将可能重新收到锂电池厂家的青睐，目前湿法生产线投资者将可能会面临开工不足、严重亏损的境地。

十一、隔膜格局初定，行业将开始整合

2017-11-29 旺材锂电

导读：隔膜行业这两年行业相当热闹，各种投资事件层出不穷，不仅有私募资本入股隔膜公司，也有隔膜公司被上市公司收购。

日期	收购方	被收购方	被收购股份	资金(万元)	类别
2014年7月	长园集团	星源材质	2.43%	3,934.31	干法、湿法
2014年9月			3.89%	6,300.00	
2015年9月	胜利精密	苏州捷力	51.00%	61,200.00	湿法
2016年10月			33.77%	48,587.45	
2016年1月	德尔未来	义腾新能源	14.62%	19,000.00	涂覆、湿法、干法
2016年6月	双杰电气	东皋膜	31.00%	16,000.00	涂覆、湿法
2017年6月			11.97%	10,789.70	
2016年8月	长园集团	中锂新材	10.00%	10,000.00	湿法、涂覆
2017年8月			80.00%	191,995.44	
2017年4月	创新股份	上海恩捷	100.00%	550,035.24	湿法
2017年6月	金冠电气	鸿图隔膜	100.00%	147,624.81	PE、涂覆
2017年7月	乐凯胶片	中科科技	—	—	干法、湿法

热闹的原因，便是中国大力推动新能源汽车的发展给予了动力电池市场足够的想象空间与容量，而隔膜作为锂电池的关键部件，也给予了资本投入到隔膜产业的热情。

经过近十年的补贴与发展，锂电池行业的发展格局已经显现出格局初定的迹象。随着行业老大宁德新能源的申报上市，锂电池行业已经容纳了超过 11 家上市公司。

据第三方机构统计，截至到 2017 年 Q3，中国目前共有动力电池企业 145 家，其中给主机厂规模化配套的数量超过 80 家。在这 80 家中，前 20 家合计产能为 102.2GWH，其中宁德新能源产能 16GWH 排名第一，占据超过 15% 的份额。

从总产能来看，中国的动力电池市场已经出现了过剩；动力电池的价格走势也表明了过剩的存在。

在财政部 2015 年推出的《关于 2016-2020 年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》中，提到“2017 - 2020 年除燃料电池汽车外其他车型补助标准适当退坡”，其中：2017 - 2018 年补助标准在 2016 年基础上下降 20%，2019 - 2020 年补助标准在 2016 年基础上下降 40%。

补贴的退出，将意味着企业竞争力将完全由市场驱动，电池企业从温度如一的温室进入了白刀子进红刀子出的残酷竞争市场。

而在不久前，有传言称，财政部召集四部委、协会专家、企业代表就 2018 年新能源汽车补贴进行了讨论，除了补贴退坡外，对于补贴的条件提出了诸如行驶里程、PACK 能量密度、耗电量等更多的要求，使得得到补贴更难。

吃不到奶而市场竞争力又弱的企业，将在第一批被淘汰出局。动力电池企业的市场集中度将快速提升。

也许，如今 145 家的动力电池企业，未来可能只有 30 家可以存活在这个市场，而这 30 家里，只有前几位才能获得很好的利润。

随着电池企业的市场集中度快速提升，隔膜企业的集中度也将快速提升。

据新材智库统计，国内的隔膜企业超过 50 家，工艺涉及干法、湿法、涂覆、复合。

每种工艺都有相关企业引领产能，在干法领域以星源材质、中兴创新、沧州明珠为代表，在湿法领域则以上海恩捷、苏州捷力、沧州明珠、湖南中锂为代表。

干法的竞争领域比湿法更激烈，虽然干法隔膜与湿法隔膜的价格都在下降，但 2017 年干法隔膜的行业利润率总体下降，而湿法隔膜企业利润率却又上升。

为了在未来占据一席之地，大部分企业都在扩产能，这导致竞争更为激烈。

未来,中国隔膜企业也许将不超过 15 家。随着中小电池企业被整合或倒闭或转型,没有产能的隔膜企业将难以绑定中大电池企业,而只有绑定了电池企业的隔膜企业才能在竞争的大潮中存活下来。

对目前的中小隔膜企业来说,如果想在未来存活下来,只有这么几条路:

- 1、绑定一线电池厂,扩产能;
- 2、与国外新兴电池企业进行绑定;
- 3、被并购。

留给中小隔膜企业的时间不多了。

(来源: unima 新材网)

十二、隔膜国产率超 60% 谨防低端产能过剩！

来源:锂电大数据 发布时间:2017-11-28

隔膜作为锂电池的四大关键材料之一,主要分为复合膜和微孔膜两大类,其性能对电池的内阻、容量、循环性能以及安全性能等特性都有不小的影响,作为技术含量最高、最后国产化的材料,国产隔膜的发展对我国锂电事业的发展起到至关重要的作用。

据统计,2016年国内隔膜市场需求为20亿 m^2 ,国产隔膜的产量约为12亿 m^2 。隔膜市场的国产化程度已超过60%。

预计2017年中国市场锂电池隔膜需求将达到27亿平方米,同比增长35%,其中国产隔膜的产量约20亿平方米,同比增长约66.67%,占全国需求的74%,国产隔膜产量增幅远超过全国市场需求增幅,国产隔膜替代进口薄膜的步伐加快。

隔膜走上电池低端产能过剩,高端稀缺的老路趋势明显。

事实上,这样的变化并非是一朝一夕,而是早有预兆的。随着锂电池的发展,隔膜行业的投资密集增加,国产隔膜快速增长。

11月11日,河北金力新能源科技股份有限公司年产10亿平米锂电池隔膜第三条生产线正式投产,年产1亿平米锂电池隔膜及6000-8000万平米涂覆隔膜。

美联新材10月20日早间公告,公司拟使用自有资金5000万元投资建设动力锂电池湿法隔膜产业化建设项目。本次投资建设年产近1亿 m^2 湿法隔膜基膜及8000万 m^2 涂覆隔膜的动力锂电池湿法隔膜产业化建设项目。

10月13日,烁普汽车动力锂电池隔膜项目在湖南的长沙经开区开工。项目一期计划用地240亩,计划建设8条湿法隔膜生产线和20条隔膜涂覆生产线。二期计划用地300亩,计划12条湿法隔膜生产线和20条隔膜涂覆生产线。二期正式投产后公司年产锂离子电池隔膜10亿平方米。

此外，**星源**不久前宣布在江苏溧阳投资进行超过 6 条线的投资，新增年产能超过 3 亿平米;上海恩捷宣布 55 亿元投资隔膜生产领域，新增年产能超过 10 亿平米;**湖南中锂** 2017 年底 16 条线投产，2018 年 6 月前达到 20 条线，年产能超过 10 亿平米产能;**北大先行**在江苏溧阳和青海西宁投资 20 条线，年产能超过 10 亿平米.....

仅在 2017 年 3-10 月，业内的投资事件便接连不断。根据统计，截止 2017 年 10 月底已经公开的投资新线超过 120 条，新增产能超过 60 亿平米。有关专家预测，到 2018 年底全国锂电池隔膜总产能将突破 80 亿平方米。

可以预见的是，2018 年国内低端产能过剩高端产能不足的现象将持续加剧，行业竞争也将更为激烈。

尽管隔膜资本市场热度不减，然而由于隔膜生产的高技术壁垒，国内的高端隔膜产能却并不多，而且生产设备大多采购自国外，成本大大增加，在努力降低成本的今天，无疑是削弱了竞争力。

在这样的市场环境下，既是挑战，也是机遇。高端隔膜的产能仍然供不应求，高性能隔膜受价格下降的影响较小，降价幅度较低。

工信部发布的《重点新材料首批次应用示范指导目录(2017 年版)》要求，隔膜厚度在 5~20 μm 之间，孔隙率达到 30~50%，孔径的范围为 0.03~0.2 μm ，透气率实现 100~400s/100ml。这些标准均是对标高能量密度的三元电池，显然是在为三元电池全面市场化应用提前铺路。

三元电池成为主流已是行业共识，其所需要的湿法隔膜自然大大增加，而从投产和扩产的信息中可以看出，湿法隔膜是占据主流的。据统计，高端湿法隔膜的进口占比超过 60%，国产化可替代空间大，各大产商不断投资隔膜的信心很大原因便是基于此。

如果有足够的经济实力来撑过行业的低迷期，在新产品开发、产品个性化研发上满

足客户要求,保持毛利率,甚至进入国内排名靠前的锂电池企业的供应链,锁定大客户,实现上下游企业的利益捆绑,那么在未来的隔膜市场中依然大有可为。

十三、新能源形势一片大好，动力电池企业则更需谨慎

2017-11-27 网易汽车 厚势

广州车展通常是中国汽车产业的年终总结，在今天的广州车展上众多新能源汽车的亮相及发布依旧延续新能源的热潮。过去几年中，政府接连推出一系列支持新能源产业的政策，新能源汽车销量虽然在车市总销量中占比很小，但这一领域火热的劲头却有目共睹，水涨船高，做为产业链上重要一环的锂离子电池产业也迎来了快速发展的环境及契机。

今年前10月，我国新能源汽车共销售49万辆，同比增长45.4%。其中，新能源乘用车1-10月共销售39.3万辆，同比大增61.3%，新能源商用车1-10月共销售9.7万辆，同比增长3.9%。

在接下来相当长的一段时期内，新能源汽车产业依旧会保持高增长态势，对于任何一家资本方和电池企业来说，诱惑都是无法抵御的。

动力电池在整个新能源汽车的成本中约占40%，这意味着面对新能源汽车未来以数以万亿计的规模效应，动力电池企业可以切到最大的一块利润。据不完全统计，仅今年前三季度，涉及动力电池的投资扩产项目的总资金规模就超过了720亿元。一时间，动力电池成为资本必争之地。

根据国内主要动力电池企业公布的产能规划，**比亚迪2018年扩能至26GWh，宁德时代2020年扩能至50GWh，国轩高科2020年扩能至60亿AH，亿纬锂能2017年扩能至9GWh，天津力神2020年扩能至20GWh。**如果按一辆新能源汽车配45kWh电池计算，至少可以装配300万辆车。

一直以来，国内动力电池行业都存在中低端产品过剩、高端产品不足的结构性过剩，到了今年，这一问题更加突出，对于宁德时代、比亚迪等企业近两年或许是扩张的大好

时机，但对于一些弱势动力电池企业而言，今年则意味着寒冬的开始。

锂离子电池、燃料电池远未到分水岭

虽老生常谈，但不可否认电动汽车确实存在换道超车的机会，近两年传统车企已经大幅投入研发电动车，由于电动车较不受传统汽车供应链的和技术限制，因此也吸引了一批科技和新势造车企业的参与。但**目前车企多半采用的是锂电池作为主要动力来源，而采用燃料电池作为主要动力来源的，则以日本汽车厂商为主。**

虽然目前就技术而言，燃料电池能量密度远高于锂电池，对应的电池容量、快充能力和续航里程等指标上也优于当前的锂电池技术。不过，燃料电池目前因为氢气产制、运送与储存方面的相对不便利性，以及充气站建设成本远高于一般充电站，以致于充气站数量远较充电站低。

另外，在安全性方面，虽然理论上燃料电池可能比锂电池安全，不过由于燃料电池的电动车商用化程度偏低，在实际环境里变量多的情况下，目前仍难以证实会有优于锂电池车的表现。今年广州车展上汽大通 V80 氢燃料电池正式上市，官方指导价格为 130 万元，扣除国家及地方补贴后实际购买价格为 30.00 万，**价格看似不贵，但目前实际使用过程中数量稀少的充氢站也是最大的障碍。**

现阶段预测锂离子电池和燃料电池的未来占比，显然不合时宜，相信以锂电池或燃料电池作为动力源的电动车，都会持续在技术上进行优化和推广，最终也不排除市场上将同时存有两套不同系统的可能。

淘汰赛已经开始

近期，有关 2018 年新能源汽车补贴大幅退坡 40% 的传闻在业内广为流传，甚至引发资本市场新能源板块股价集体下跌。综合目前各方情况来看，明年新能源补贴继续退坡已经是「铁板钉钉」，但具体补贴如何调整尚在讨论之中。

政策调整对新能源汽车与动力电池行业的影响是巨大的，特别是商用车领域，实际运营达到 3 万公里才能领补贴的政策调整导致商用车销量受到很大影响，双积分政策则进一步倒逼乘用车企业大力发展新能源，以商用车企业为主要客户的动力电池企业今年日子就比较难过。

去年进入工信部新能源汽车推广目录的产品中，配套的动力电池企业还有 200 多家，今年则只有 90 多家。今年动力电池企业分化尤为明显，有的供不应求，有的则开工不足。

大型电池厂商技术、采购、规模生产带来的成本优势明显，市场空间逐渐向中低端市场下探，中低端产能进入残酷淘汰阶段，只有电池产品的性能和价格均占优，企业才可能存活。

无独有偶，产业研究报告显示，未来三五年之内我国锂电行业会深度洗牌，90% 以上的锂电企业将被兼并、重组或者破产倒闭。

十四、动力电池行业一周盘点

来源：动力电池网 时间：2017-11-27

上周，力神电池设计年产能 2.6GWh 的六期新工厂在天津高新区落成；总投资 4 亿元，腾扬科技年产 2 万吨超高功率石墨电极项目投产；雅化集团投 5-6 亿启动 2 万吨碳酸锂/氢氧化锂项目；威华股份收购致远锂业剩余 30% 股权，碳酸锂项目 2018 年初试生产；湖北红安县拟投建全球最大锂电池新材料项目；易成新能拟以 7000 万元收购平煤国能锂电 70% 股权；戴姆勒计划在华投资 50 亿元生产电动汽车与电池；美国高等学府研发电池管理设备，或将电动汽车续航里程提升 50%..... 下面是详细内容。

力神电池六期新工厂在天津高新区落成 设计年产能 2.6GWh

11 月 18 日，天津力神电池股份有限公司 2017 年新技术新产品发布暨（六期）新工厂落成典礼在天津高新区举行。随着六期新工厂的投产，力神公司的年产能达到 100 亿瓦时。而此次发布的新技术新产品在国际上处于先进水平。

据悉，力神公司发布了 8 款将于 2018 年推向市场的产品及 3 款在研产品，以及在高比能量技术、三维多相复合快充技术、可控自适应断电流技术、界面稳定技术等方面取得的重大突破。

据中电力神有限公司副董事长、天津力神电池股份有限公司党委书记秦兴才介绍，2017 年力神乘用车比能量达到 240Wh/kg，达到国际先进水平。到 2022 年，力神乘用车电芯比能量将达到 350Wh/kg。

腾扬科技年产 2 万吨超高功率石墨电极项目投产 总投资 4 亿元

11 月 18 日，位于山西大同市新荣区花园屯工业园区的大同腾扬科技有限公司年产 2 万吨超高功率石墨电极项目正式投产。该项目的投产，有助于节能减排，对大同新能源、新材料产业发展将起到积极的推动作用。

据了解，该项目总投资4亿元，仅用60天时间就完成了设备引进、安装、调试等任务，项目达产后预计年实现产值15亿元、利税2亿元。

据大同新成新材料公司一位负责人说，此项目投产后，企业的碳素产品就实现了全产业链，有利于企业进一步增强核心竞争力，推动企业健康可持续发展。

金冠电气拟14.76亿元100%收购鸿图隔膜

日前，吉林省金冠电气股份有限公司（以下简称“公司”）发布公告，公司拟14.76亿元收购辽源鸿图锂电隔膜科技股份有限公司（以下简称“鸿图隔膜”）100%股权，同时拟募集资金总额不超过7.2亿元，为支付本次交易的现金对价及交易费用并支持鸿图隔膜锂电池隔膜三期工程项目及研发中心项目。

资料显示，金冠电气和鸿图隔膜同属于大制造业，因此在生产、研发、管理、销售等方面的经验相通，二者的合作可充分发挥协同效应。

此次交易完成之后，鸿图隔膜将成为上市公司子公司，上市公司的主营业务将进一步延伸至新能源行业。本次并购有利于增强上市公司新能源业务板块，深化上市公司“智能电网+新能源”的战略布局，丰富上市公司的技术资源、客户资源和渠道资源，有助于上市公司的产业融合、技术互补和优势互补。

戴姆勒计划在华投资50亿元 生产电动汽车与电池

据英国路透社报道，德国戴姆勒汽车集团计划在中国投资50亿元人民币，用于提升工厂制造电动汽车及其动力电池的生产能力，同时也为奔驰和Smart品牌达到中国环保车型生产标准与销售配额提供帮助。

戴姆勒大中华区董事长兼首席执行官唐仕凯(Hubertus Troska)表示，该投资为戴姆勒此前宣布的100亿欧元(约781亿元人民币)全球环保车型计划的一部分。

雅化集团投5-6亿启动2万吨碳酸锂/氢氧化锂项目

11月20日,雅化集团(002497)发布公告,公司拟启动第一期年产2万吨电池级碳酸锂(氢氧化锂)项目。该项目计划投资5至6亿元,预计2018年内完成第一条1万吨生产线试生产,2019年内完成另一条1万吨生产线试生产。

据了解,该项目一锂精矿为生产原料生产电池级碳酸锂(氢氧化锂),项目建成后将实现年产2万吨电池级碳酸锂(氢氧化锂)和4.5万吨无水硫酸钠(元明粉)的生产能力。

雅化集团在公告中表示,按照各等级碳酸锂(氢氧化锂)未来较保守的平均价格12万元/吨和目前生产成本数据进行预测,该项目满产后每年将新增营业收入25亿元以上,新增净利润4亿元以上,税后内部收益率25%以上,每条生产线税后投资回收期为2.5年。

宝泰隆拟与合作伙伴共同成立石墨烯研究院 加强石墨烯领域开发

11月20日晚间,宝泰隆新材料股份有限公司发布公告称,拟与另外五家公司共同出资3.226亿元成立石墨烯研究院,开展石墨烯基础理论研究、关键技术研发与装备系统集成、成果产业化与产品应用推广,引领国家新材料产业发展。

根据各方签署的协议,宝泰隆与北大资产、彤程集团、宁波正昊股权投资企业、首都科技、北京海淀区国投五家公司共同成立北京石墨烯研究院有限公司,该公司注册资本为3.226亿元。其中宝泰隆以货币方式出资4840万元,注册资本的15%。该公司的经营范围为:主要从事石墨烯变革性核心技术的原创性基础研究和产业化应用研发,相关技术服务、咨询、产品销售及产业投资,技术成果转化。

宝泰隆表示,本次投资有利于公司加强石墨烯领域产品的开发及市场开拓,提高公司产品技术自主创新能力水平,推动公司转型升级发展。

天赐材料拟投建年产20万吨电解液项目

天赐材料(002709)11月20日晚间公告,公司于2017年11月17日召开了第四届董事会第九次会议、第四届监事会第六次会议,审议通过了《关于投资建设年产20万吨电解液项目(一期)的议案》,项目一期总投资为人民币16,402.53万元。

据了解,天赐材料在2002年就着手进行锂离子电池电解液的研究与开发,是国内最早开始生产锂离子电池电解液的厂家之一。

公司表示,项目一期达产后,预计可实现年均营业收入358,974.36万元,税后年均净利润13,338.59万元。通过本项目的实施,能够有效提高公司锂离子电池材料电解液的整体产能,有效地满足动力电池电解液市场增长形成的未来产能的需求,进一步增强公司锂离子电池材料电解液的市场竞争力,符合公司的整体发展战略。

特斯拉发布最快电动跑车

据外媒21日消息称,特斯拉首席执行官埃隆·马斯克日前发布了全新电动跑车Roadster,该车多项性能均打破了之前的纪录,0—96公里/小时的加速时间仅1.9秒,是目前世界上最快的量产车型。而马斯克个人声称,他或许会考虑将火箭技术用在新款电动跑车上,让下一代Roadster电动跑车拥有短途飞行的能力。

Roadster电动跑车还将配备特斯拉公司最新的自动驾驶技术,软件系统也可以通过无线网络进行更新,这意味着在人们购买汽车之后,该车的整体性能、自动驾驶和安全系统也可以逐步得到改进。

这款新的电动跑车计划2020年上市。马斯克还在其个人社交媒体上称:现在的还只是基础款,未来将会提升到更高一级水平。他声称,让下一代Roadster拥有短途飞行能力的前提是,必须要保证安全问题。

威华股份收购致远锂业剩余30%股权 碳酸锂项目2018年初试生产

11月22日晚间,威华股份(002240)发布公告称,公司拟以8000万元收购致远锂业剩余30%股权,收购完成后致远锂业将成为公司全资子公司。

数据显示,致远锂业成立于2015年,注册资本为1.33亿元,2016年,2017年1-10月,分别实现营业收入6.76万元、1343.86万元;分别实现净利润亏损307.25万元、亏损666.49万元。截至2017年10月31日,致远锂业的净资产为7055.91万元。

据悉,本次公告发布前,威华股份使用募集资金持有致远锂业70%股权。本次威华股份继续收购致远锂业剩余30%股权,是基于对新能源汽车上游原材料碳酸锂/氢氧化锂市场前景的看好。

湖北红安县锂电池新材料项目明年投产 总投资6.5亿元

11月23日,在湖北省红安县新型产业园内,镍锰酸锂正极材料项目建设工地一片繁忙的景象,生产基地完成桩基施工,一期项目厂房和仓库预计年底完工,明年6月将正式投产。

红安县与深圳市集创云天新材料有限公司达成合作协议,投资建设锂电池新材料项目,全球最大的镍锰酸锂正极材料生产基地落户红安县。

红安县镍锰酸锂正极材料项目用地240多亩,总投资6.5亿元,计划建设6条自动化生产线,年产能1.8万吨,预计每年可实现销售收入约40亿元。

中化国际子公司拟投建锂电池负极材料项目

中化国际11月23日晚间确认了媒体关于投建负极材料的报道,经核查,公司持股40%公司江苏瑞盛8日与磁县政府签订了合作框架协议。江苏瑞盛拟在河北磁县经济开发区投建3万吨中间相炭微球项目,总投资额约30亿元,其中2018年一期总投资6亿元。

另外，在锂电池正极材料方面，中化国际拟以江苏瑞盛为平台，在宁夏中卫建设1万吨高镍三元正极材料产品，目前该项目正处于投资审批前期的专项评估阶段。

2020年交通运输行业新能源汽车将达60万辆

在11月23日举行的交通运输部例行新闻发布会上，新闻发言人吴春耕表示，预计到2020年，交通运输行业新能源汽车总量将达到60万辆。

吴春耕透露，交通运输行业新能源汽车推广应用取得了显著成效，为推动新能源汽车产业技术提升、推进落实大气污染防治等工作发挥了重要作用。按照当前发展速度，预计到今年年底，全国新能源公交车将达到20万辆，提前实现2020年的目标。如果包括公交车、出租车、配送车辆在内，交通运输行业新能源汽车总量将突破30万辆。预计到2020年，交通运输行业新能源汽车总量将达到60万辆。

易成新能拟以7000万元收购平煤国能锂电70%股权

易成新能11月23日晚间发布公告称，公司拟购买控股股东中国平煤神马集团持有的河南平煤国能锂电有限公司70%的股权，股权收购价格为中国平煤神马集团原始出资7000万元。

据了解，标的公司成立于2017年9月份，注册资本已全部到位，尚未开展业务经营。易成新能称，本次控股平煤国能后，能够与公司的主营业务形成协同效应，促进锂电产业做大做强。2015年11月，公司公告拟收购中平瀚博40%股份，标的公司从事锂电负极材料的制售业务。

雄韬股份拟出资5亿元设立孙公司 布局氢燃料电池汽车市场

雄韬股份11月23日公告称，全资子公司深圳氢雄拟出资不超过人民币3亿元在深圳市南山区设立全资孙公司深圳市氢雄动力总成科技有限公司，拟出资不超过人民币2亿元在湖北省武汉市设立全资孙公司武汉氢雄燃料电池科技有限公司。

雄韬股份表示，此次拟设立的氢雄动力是公司发展的战略性布局，此次拟设立的武汉氢雄是武汉经济技术开发区内“雄韬氢燃料电池产业园”项目的建设主体，在带动地方经济发展的同时，也将不断提升公司的核心竞争力与盈利能力，为投资者创造更多回报。此外，此次出资由深圳氢雄以自有资金投入，深圳氢雄持有氢雄动力、武汉氢雄的股权比例均为100%。本次出资对公司的财务状况和经营成果无重大影响。

美国高等学府研发电池管理设备 或将电动汽车续航里程提升50%

据外媒报道，范德堡大学工程实践管理学院教授 Ken Pence 以及电气工程学院的博士生 Tim Potteiger 共同研发了一台电池管理设备，后者可重新配置电动汽车的电池模块。上述两人采用特斯拉的高能量密度锂离子电池建立模型，旨在提升电池的耐用性并提升电动车的续航里程。该技术可将电动车的续航里程提升50%。此外，他们还还为电池的各个电芯新增了控制器。

Pence 表示：“采用该设备以后，电池有效使用寿命将变得更长。司机不会立马感觉到车辆续航里程提升50%，但他们之后会发现电池寿命得到了延长。”

此外，他们正在与范德堡大学技术转让和商业化部门合作，将该设备推向市场。

中机中心调整动力电池包(系统)审查技术2018年1月1日执行

11月24日，中机车辆技术服务中心发布《关于调整GB/T 31467.3-2015审查技术要求的通知》，对GB/T 31467.3-2015《电动汽车用锂离子动力蓄电池包和系统 第3部分：安全性要求与测试方法》审查技术要求进行调整，明确要求新申报的汽车产品自2018年1月1日(公告第304批)开始执行。

值得注意的是，产品型号相同、生产企业相同的蓄电池包(系统)申报值与实测值误差应该满足3个条件：1、尺寸参数允许偏差 $\pm 1\%$ ；2、质量参数允许偏差 $\pm 3\%$ ；3、容量参数允许偏差 $\pm 5\%$ 。同一型式判定技术条件需要满足8大技术条件。

十五、11 月份国内锂电行业大事纪盘点

2017-11-30 14:47 来源：科技爱好者

11 月国内锂电行业并购重组非常的“热闹”。新纶科技并购干洪电子进入锂电铝塑膜行业；多氟多入股知豆汽车消息引发行业关注；尤夫股份收购智航 49%股权；中科电气 2.4 亿购格瑞特 100%股权；中葡股份 27 亿元并购国安锂业；国轩高科配股募资后拟全部用于新一代高比能动力锂电池产业化项目；永兴特钢布局锂电行业，增持江西合纵锂业之外，还建子公司，11 月份锂电行业并购重组不断，下面是小编的详细盘点。

新纶科技并购干洪电子 开垦锂电最后“处女地”

2017 年 11 月 6 日下午，新纶科技公司发布公告，拟 20.06 元/股向宁国市干洪电子有限公司购买干洪电子 100%的股权，交易金额为 15 亿元。干洪电子专注于消费电子功能性器件的研发、生产与销售，目前已获得了 OPPO、VIVO、长盈精密等知名终端品牌商及组件商的认可。

新纶科技公司表示，收购后铝塑膜业务发展良好，月销售量稳定在 120 万平方米以上，产品已批量运用于捷威动力、微宏动力、多氟多新能源、孚能科技等软包动力锂电池厂商，以及 ATL、宁波维科等 3C 锂电池厂商。

多氟多入股知豆汽车，互利互惠

11 月 14 日，多氟多发布公告称，与知豆汽车签署了战略合作框架协议，双方将在战略投资、动力锂电池、整车采购等方面达成系列深度合作。

根据协议，知豆汽车在电池总成的采购上，多氟多给予知豆汽车最优惠条件，同等情况下，知豆汽车应优先采购焦作新能源生产的产品，采购金额占年度总采购金额的比例不低于 40%；知豆汽车对多氟多全面开放关于知豆汽车使用多氟多电池运行的全面数据；多氟多及关联方承诺向知豆汽车每年购买不低于 1 万台安装多氟多电池的新能源

汽车。

多氟多表示,公司与知豆汽车建立战略合作,对公司进一步拓展电动汽车领域的产品与市场有着积极的意义。通过合作,促进双方在新能源领域的协同发展。

尤夫股份收购智航成全资子公司

锂电池生产龙头尤夫股份 14 日发布公告,公司拟以 10.8 亿元的价格收购其控股子公司智航新能源(目前持股 51%) 剩余 49% 的股份。这意味着此次收购完成后,智航新能源将成为尤夫股份的全资子公司。

尤夫股份表示,此举将提高抗风险能力,增强盈利能力的持续性和稳定性,将对公司生产经营业绩产生积极影响,符合公司长远发展战略。

中科电气筹划 2.4 亿购格瑞特 100% 股权

中科电气 11 月 12 日晚间公告,公司正筹划 2.4 亿元收购贵州格瑞特新材料有限公司 100% 股权,与标的公司及其股东陶振友、宁波科泓产业投资中心签署了《框架协议》。交易方承诺标的公司 2018 年、2019 年两年平均扣非后净利润不低于 3100 万元。

格瑞特新材料有限公司主要业务为进行锂电池负极材料石墨化加工以及石墨电极、等静压石墨、模压石墨的石墨化加工,一期规划建设锂电池负极材料石墨化加工产能 1 万吨/年,于 2017 年 9 月试投产。

中葡股份并购国安锂业

11 月 13 日,中葡股份在上交所举行的重大资产重组媒体说明会上表示,公司拟以 6.71 元/股的价格,向控股股东下属企业青海国安非公开发行股份,购买其持有的国安锂业 100% 股权,交易总金额达 27.08 亿元。

中葡股份明确表示,并购重组完成之后,公司将紧紧围绕新能源汽车发展机遇,在保持电池级碳酸锂现有规模和品质的基础上,稳步提升电池级碳酸锂的产能和产量,借

助国安锂业现有资源优势和技术优势,使公司成为新能源汽车核心原材料的主要供应商,巩固国安锂业的核心竞争优势,扩大公司收入和利润规模,使电池级碳酸锂业务成为公司未来主要的业务增长点。

国轩高科拟配股募资开发产业

11月13日晚间,国轩高科公告称,公司本次配股拟按每10股配售3股的比例向全体股东配售。

公告显示,本次配股募集资金总额不超过人民币36亿元,扣除发行费用后拟全部用于公司新一代高比能动力锂电池产业化项目、年产1万吨高镍三元正极材料和5000吨硅基负极材料项目、年产21万台(套)新能源汽车充电设施及关键零部件项目、年产20万套电动汽车动力总成控制系统建设项目、工程研究院建设项目等项目。将进一步巩固公司的市场地位,提升公司核心竞争力,满足市场需求的同时,将进一步提升公司的盈利能力和规模。

永兴特钢大举布局锂电产业

11月28日晚间永兴特钢发布公告,拟以6.22亿元的价格购买江西合纵锂业科技有限公司67.91%股权。加上此前永兴特钢通过增资及股权受让方式已取得的合纵锂业25.7549%的股权,此次并购完成后,将持有合纵锂业93.6621%股权。合纵锂业主要从事电池级碳酸锂的研发、生产和销售,具备以盐湖卤水、人造卤水、粗制碳酸锂等原材料制备电池级碳酸锂的生产工艺,其技术具有原材料适用性强、除杂与净化效率高等优势,是电池级碳酸锂重要生产厂商之一。

此外,在锂矿资源丰富的江西省宜丰县还设立了全资子公司永兴新能源。据其公司网站新闻介绍,永兴特钢正在与宜丰当地政府开展紧密磋商,预计将在当地锁定锂矿资源,并大举进军锂电行业。

小结

铅华褪尽留本色,大浪淘沙始见金。锂电行业的腾飞,将带动更多的企业参与其中。各企业凭借自身的优势进入陌生的领域,是胆量;能抓住机遇,迎接挑战,是魄力;能经得起时间的证明最终成功淘金的,才是真本色。