

# 锂电池竞争激烈 新宙邦优化客户控制风险

证券时报记者 周少杰

理想丰满,现实很骨感。”面对市场热炒锂电池概念,新宙邦(600037)董事长覃九三用冷静的态度评价了当前锂电池行业竞争激烈的无序现状。

过去一年,特斯拉效应在A股市场持续发酵,带动锂电池板块一路高歌,但现实却是,整个锂电池产业链上下游厂家均面临激烈竞争的现状:销量大幅上升,价格严重下滑,毛利率大不如前。

作为锂电池电解液龙头生产商,新宙邦在这一行业趋势下仍保住优势,在电解液市场占据了近五分之一的份额。在深交所日前组织的“践行中国梦·走进上市公司”活动中,覃九三道出了其中奥秘:新宙邦优化客户和产品结构,控制市场风险。

## 行业竞争激烈

尽管大洋彼岸的特斯拉引领电动汽车风潮,但电动汽车上游的锂电池行业却未必如特斯拉一样风光。新宙邦总经理周达文介绍,国内锂电池行业在2013年有一定增长,但价格下滑非常严重,跌价幅度超过20%。

周达文介绍:在两年前,锂电池电解液上游材料锂盐的价格处于高位,每吨价格在20万元至30万元之间,如今已经跌破10万元。”

上游产品价格下滑也传导到下游电解液产品,电解液的成本构成也发生变化。以前锂盐在电解液中的成本构成占比在60%至70%之间,现在占比为30%至40%。”周达文解释道。

锂盐还将面临着产能过剩的困境。据周达文介绍,目前已公布锂盐产能的国内上市公司就有4家,此外日本、韩国的锂盐厂商也纷纷在国内投资建厂,再加上一些已经投产的非上市公司,国内锂盐厂商接近10家。这些厂家产能大至2000吨/年,小的也超过500吨/年。

与此同时,越来越多的行业进入者也加剧了电解液市场竞争。两年前,国内锂电池电解液制造厂家大概十家左右,现在注册的达到了三十几家,还有些不在册的厂家,可能接近五十家。市场面临着无序的竞争,行业规则都有些走样了。”覃九三说。

在激烈竞争之下,一些电池企业出现亏损,甚至出现濒临倒闭的状况。电池企业的效益相比前几年而言没有那么乐观了,我们也有个别客户经营状况不容乐观。”覃九三表示,新宙邦在激烈的市场竞争中,保持较为稳健、谨慎的态度,因而利润率维持在较稳定的水平。

目前我们的净利润率在15%到20%之间,属于行业中偏高的水平,根据市场总量和发展规模来考虑,未来行业净利润率水平在10%左右比较合适。”覃九三对公司在市场竞争中保持较高水平利润率表示满意。

覃九三认为,价格下降一定是行业趋势,特别是动力电池电解液需求量增加将加大价格下降幅度。动力电池电解液的价格要大幅下降才能有大规模的应用。”

我们刚开始做锂电池电解液的时候,价格最高是一公斤两百多,现在做到几十块钱一公斤,只有原来三分之一的价格了。”周达文认为,材料成本不断下降,技术在不断创新,这样才有现在锂电池的快速发展,摩尔定律同样适用于锂电池行业。

## 优化客户结构

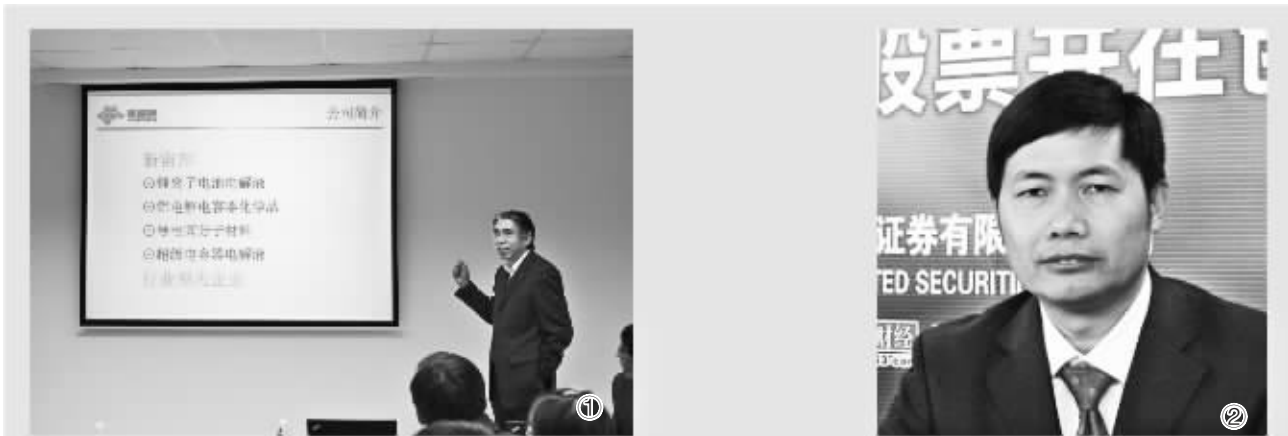
面对行业激烈竞争,新宙邦的策略是,优化客户结构,定位中高端市场,从而保住市场份额和较高利润率。

从2013年锂电池电解液市场情况来看,行业鱼龙混杂,诸侯混战,风险也比较大。”周达文称,公司在过去一年从产品结构和客户结构方面作了比较大的调整,基本上调整到中高端市场,而不为冲量杀价,针对低端客户进行无谓竞争,公司在控制风险方面要求比较高。

周达文说:我们的客户质量在同行中间是比较好的,这也是我们近几年的主要工作之一。”

据介绍,新宙邦主要客户目前在全球锂电池行业位居前十位,包括松下、索尼、三星等等,在公司另一主导产品电容器电解液方面,全球最大的几家电容器企业也都是新宙邦客户。

面对市场热炒的特斯拉及锂电池概念,新宙邦(300037)高管们在与投资者交流过程中,用冷静的态度予以回应。据介绍,新宙邦的锂离子电解液技术水平及市场占有率均处于领先地位,生产动力电池电解液也并非难题,公司对于未来能否间接进入特斯拉供应链并不着急。



①新宙邦总经理周达文讲解公司业务情况  
②新宙邦董事长覃九三  
③④投资者参观新宙邦生产车间  
⑤新宙邦锂电池电解液产品陈列车间

周少杰/摄 翟超/制图



新宙邦能够牢牢抓住优质客户,周达文认为秘籍在于研发优势。

很多企业都有材料合成与分析方面的研发人员,但缺乏跟下游客户的技术交流和互动,不能给客户一站式解决方案。”周达文认为,为下游企业提供一站式解决方案是新宙邦制胜的关键。

据周达文介绍,新宙邦研发中心在产品材料、配方、技术与元器件的设计测试的能力,目前国内外很少有企业可以具备。在公司的研发人才结构中,除了化学化工人才以外,还有电子元器件等其他相关专业的很多技术人才,能够给客户较好的解决方案。

你必须了解客户的需求。如果你对客户需求或对产品性能了解不深入,就不能找到客户的潜在需要在哪里,你的研发方向在哪里。”周达文总结道。

据介绍,新宙邦多年来一直保持着比较高的研发投入,每年都有3%以上的销售收入投入到研发中,公司技术人员比例相当高,总人数超过100人。其中,公司核心研发团队主要由国内名校毕业和国外归来的博士组成。

## 储备前沿技术

特斯拉效应在A股市场引起风潮,新宙邦也成为市场追捧目标之一。覃九三坦言,公司主导产品主要供应消费电子类产品。

目前,我们是三星、索尼、松下等主要供应商,主要应用于消费电子产品,动力电池的电解液产品占公司营收比重还不是很高。”面对投资者对公司是否向特斯拉供货的发问,覃九三如此解释:未来三星若进入特斯拉供应链体系,能给我们带来什么惊喜,还需要看特斯拉电动汽车业务后续的发展。”

在资本市场,往往想象的东西比现实更美好。大家这么关注特斯拉,但如果投资者认真计算,把特斯拉卖出去的汽车所用到的锂电池加总,它的总量一定是少得让资本市场提不起兴趣。”周达文认为应该冷静看待特斯拉效应。

我们是做实业的,现在也在规划布局新能源汽车、储能电池和移动充电领域。”周达文认为,尽管锂电池电解液在公司业务中仅占一半,并且主要供应消费电子产品,但公司仍看好动力电池

的未来发展空间。

除了动力电池,新宙邦在导电高分子材料领域也具有技术储备。据介绍,公司目前正在发展一种导电高分子材料业务,该材料主要应用于电容器、显示器等方面。我们现在用的比较多的就是固态电容。现在很多手机、平板显示器里面,有小的电容器,就叫做固态电容。”周达文介绍。

周达文对这一材料发展前景表示看好,他说:“未来显示器材将发展到OLED,即有机电致发光显示器。现在三星在手机显示上大量使用OLED技术了,我们的导电高分子材料未来就可能应用到其中。”

还有一个很有前景的领域:有机太阳能电池,里面的导电层可以应用导电高分子材料,因为整个电池都是有机材料,器件可以做柔性的。”周达文说:“用直观一点的说法就是,未来可以通过在建筑物的外墙喷涂有机太阳能电池就可以为建筑物供电。”

不过,有机太阳能电池目前还处于实验室阶段。目前有机太阳能的转化率大概是6%~10%左右,还不如晶硅技术和薄膜技术。”周达文道。

## 新宙邦: 不急于进入特斯拉产业链

证券时报记者 邓常青

特斯拉概念近期受到市场追捧,一些公司拐弯抹角甚至“瞎想”沾上点特斯拉概念,股价便连续大幅上涨。新宙邦(300037)也被认为是特斯拉概念股之一,公司董事长覃九三又是如何看待这一现象呢?

面对挤满会议室的投资者,覃九三笑言大家一定是因为关注特斯拉题材而来,他坦言他本人也看不懂市场走势,他原本一直认为,投资者选择公司的过程是企业发展好了,然后媒体报道了,最后是投资者买了。但现在一切正好相反,先是投资者买入,然后媒体报道放大题材概念。相比之下,企业发展得如何,反而变得不重要了。

覃九三的“看不懂”并非虚晃一枪。去年2、3月份,新宙邦的高管股东们在解禁后首次以多笔大宗交易集中减持,减持价格在17~18元。不到半个月,市场开始炒作特斯拉概念,新宙邦股价从3月底连续上涨,5月初股价最高时超过了30元。

时至今日,对于特斯拉电动车大规模销售及其对产业链下游产品的拉动,覃九三的看法仍与一年前一样,认为尚有很大的不确定性。他表示,哪种技术路线最优、最成熟,现在很难下结论,“别看特斯拉现在很火,一旦出现汽车锂电池导致的严重事故,其电动车很可能大受打击。”而对于整个电

车的前景,他总结道:理想很丰满,现实很骨感。

虽然看不清电动车的发展前景,但覃九三对新宙邦未来的发展显得很淡定。他的理由很简单,不管电动车技术路线如何选择,恐怕都离不开锂离子电解液。换言之,离不开锂离子电解液。而新宙邦的锂离子电解液无论是技术水平,还是市场占有率均处于领先地位,生产动力电池电解液也并非难题,国际知名锂电池厂商基本都是公司客户,所以覃九三对于未来能否间接进入特斯拉供应链并不着急。

新宙邦的高管团队多是化工专业出身,公司从创业起一直专注于电子化学品,紧跟国内外电子行业发展趋势,不断升级公司电子化学品。此外,新宙邦在超级电容化学品和导电高分子方面也领先于同行。相比很多半路进入新能源的企业,新宙邦在技术路线变化方面更能自主应对。

“宁静淡泊,固本强基,高瞻远瞩,决胜未来”,这是覃九三描述当前新宙邦的状态和发展思路,这句话用在投资者对待特斯拉概念,是否也有些相通之处呢?

有意思的是,就在投资者走进新宙邦的2月13日下午,公司高管为主的股东通过多笔大宗交易,减持公司股票9100多万元。这对于目前特斯拉概念的热炒,投资者是否应该更多几分理性思考?

## 争做行业一流企业

### ——新宙邦高管对话投资者

证券时报记者 邓常青

2月13日下午,50多名投资者来到新宙邦(600037)位于惠州大亚湾的生产基地,与公司董事长覃九三、总经理周达文、副总理董秘梁作等高管团队,对公司经营管理及未来战略思路进行了深入交流。

投资者:请问公司2013年各主营产品产量及价格情况?请介绍2014年各主营业务品种的市场形势。

新宙邦:2013年公司主营业务产品产销保持平稳增长。公司产品种类较多,按照铝电解电容器化学品、锂离子电池化学品、导电高分子材料与超级电容化学品三大类来分,其对应销量比重约占40%、40%、20%。电容器化学品市场形势与世界经济走势相适应,行业下游变频器是亮点,看好工控方向未来的增长前景。锂离子电池化学品未来的想象空间更大,同时压力与潜力是并存的,不确定性也较大。

投资者:去年锂离子电池电解液均价下跌较多,下跌的原因是什么?公司应对措施及发展重点方向是什么?

新宙邦:电解液价格下跌原因主要有两方面,一方面是原材料六氟磷酸锂价格跌幅较大,另一方面是市场供应量增大,进入的企业较多,竞争激烈。针对下游市场的发展情况,从控制风险的角度,公司从产品结构与客户结构方面作了相应调整,有效保证了经营质量,不针对低端客户里进行无谓竞争,所以公司市场份额增长不太明显,上半年锂离子电池化学品销量略有增长。

投资者:2013年公司毛利率有所下滑,除客户与产品结构外,公司还有什么应对措施?

新宙邦:任何产品都有生命周期,当行业发展到一定阶段增速会放缓,产品价格下降到一定区间,大规模应用才得以实现。针对此种情形,公司一方面发挥规模优势,通过采购关键材料,提升研发技术来降低产品成本,给客户一站式解决方案;另一方面提高内部管理效率,降低内在成本。

投资者:特斯拉效应下,进入三星供应链对公司业绩支撑作用有多大?

新宙邦:我们是三星主要供应商,目前公司在售的锂离子电池化学品以消费电池电解液为主,动力电池电解液占比还不是很大。是否会对公司业绩构成重要影响,要取决于电动汽车后续市场发展状况。

投资者:请介绍一下电动汽车发展对公司业务的影响。

新宙邦:特斯拉目前销量有限,资本市场对其热情却高涨,对此我们要冷静理性看待。现在电池企业的效益不如几年前那么乐观了,在激烈的市场竞争中,公司始终保持较为稳健的发展步伐,目前我们的净利润率在15%~20%区间,属于行业中偏高的水平。

投资者:超级电容未来将主要应用于电动汽车吗?公司在超级电容化学品业务方面的主要客户是哪些?也是特斯拉的供应商吗?

新宙邦:电动汽车可以选择用纯超容、纯锂电、纯铅酸等多种动力源。超级电容最常见的应用是公共巴士,但其能量密度低,一次充电行驶里程很短,所以纯超容汽车大规模推广可能性不大。公司在超容方面的主要客户是美国的Maxwell,其是否与特斯拉有合作关系,公司不得而知。

投资者:南通项目5000吨电解液什么时候投产?投产后面临的市场压力大吗?

新宙邦:南通项目预计今年6月份进入试产。南通基地面对的主要市场为行业发展较为成熟的长三角地区,具有较好的市场空间,公司未来将以南通新基地为依托,加大该区域的市场开发力度。

投资者:虽然2013年度业绩略有下滑,公司股价近期走势却不错,我们也关注到高管近期有减持行动,对此您怎么看?

新宙邦:首先,我们对公司未来的发展有信心,减持仅仅是出于他们个人资金或资产配置需要。其次,减持会严格按照相关法律法规进行。

投资者:公司有这样的发展前景?新宙邦:公司愿景是用功能材料和化学品创造更美好生活!我们目标是成为专业提供功能材料和电子化学品产品及技术方案的世界一流企业。