做好“两极”贝特瑞向世界迈进

10年时间做到锂离子负极材料全球市场占有率第一，可以为三星、松下、LG、比亚迪等世界级企业在电池原料层面提供定制方案。位于深圳光明新区的贝特瑞并不被行业外人士熟知，但在电池材料领域，贝特瑞早就走向了世界。

谈及产品能走向世界的原因，深圳市贝特瑞新能源材料股份有限公司董事长贺雪琴说：“公司创始人员都是技术出身，因为专注，保证了技术和品质，品牌才得到国际大牌客户的认可。”公司数据显示，海外销售目前占公司总销售量的六成。第三方机构数据显示，2014年贝特瑞在全球锂离子负极材料市场占有率超过30%。这离2000年公司成立仅14年，离2004年仅10年。2004年，公司砍掉所有其他业务，主攻负极材料单一业务。

除了高质量的负极材料实体产品，贝特瑞还与客户联动，提供个性化解决方案和产品。“研发过程中，我们会剖析每一种负极材料的每一种特性，根据客户需求，从电池材料和解决方案上做到个性化定制。”贝特瑞新能源技术研究院院长任建国说。

贝特瑞新能源技术研究院目前拥有研发人员223人，是2010年在原有研发小组的基础上投入1亿元扩建而成。目前公司每年研发投入费用占公司营收的5%左右，拥有100多项授权发明专利，还是多项国家标准的制定单位。

不仅在研发端发力，贝特瑞还积极向产业链上游进发。先后建立了以采矿、矿石浮选为主的长源矿业，以球形化和高纯化为主的鸡西贝特瑞，以特殊石墨化为主的山西和惠州贝特瑞和以负极产品化为主的深圳本部，拥有完整的从矿山到负极材料的垂直产业链。公司在新三板的公告显示，2015年营业收入15亿元，同比增长22%，净利润同比增长41%；2016年上半年营业收入9.54亿元，净利润1.27亿元，分别同比增长48%、157%。

在做好电池负极材料产品的同时，贝特瑞正向正极材料和炭系新材料延伸。其中，面向电动汽车的正极材料，去年到今年业务量增长了4倍。贝特瑞还计划用3年时间将正极业务做强做大，将旗下的纳米公司打造成为国内最具竞争力的正极材料供应商。

下一步，贝特瑞将借助业内的品牌影响力，结合公司的产业链优势，向客户的下游企业延伸。“如借助与公司有合作关系的松下公司，向松下的下游企业拓展，不断扩大自己在世界范围内的影响力。”贺雪琴说。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/104071.html