

注重研发与耕耘市场并重 国轩高科预计三季度有较大增长

8月29日晚间，国轩高科（002074）发布2018年上半年业绩报告，公司实现营业收入260,671.77万元，比上年同期增长8.76%；实现归属于上市公司股东的净利润46,555.18万元，比上年同期增长4.57%。

对于盈利能力稳步增长的原因，公司分析主要由于公司坚持“产品为王、人才为本、用户至上”的经营理念，紧紧围绕年初制定的战略和经营计划，充分发挥了公司的核心竞争优势有关。

人才为本 22项国际专利行业领先

对于人才发展的重视决定了企业发展的高度。作为国内最早从事新能源汽车动力锂电池自主研发、生产和销售的企业之一，国轩高科一直非常重视中高端人才的引进与培养，也拥有令同行业羡慕的技术研发团队，公司现有研发人员1000余人，博士100余人，拥有多位欧美留学博士及海外专家等优秀人才，具有强大的研发团队与技术实力。

截至报告期末，公司累计申请专利2282项，其中发明专利1135项；专利授权1086项，其中发明专利授权241项（含22项国际专利）；公司累计发表学术论文199项，其中SCI论文15篇，核心期刊114篇。在同行业中处于领先地位。

资料显示，在产品开发方面，国轩高科集中研发力量，推进核心优势产品的产业化。通过材料体系优化、电芯结构设计改进、设备控制能力提升等措施，开发出单体能量密度超180Wh/kg的电芯，并成功产业化应用于江淮汽车、北汽新能源等下游客户产品中，实现了磷酸铁锂电池在新能源乘用车领域与三元电池的并驾齐驱。

而动力锂电池核心材料技术的研发一直是公司的核心竞争力之一。公司自主开发的三元电芯产品已完成设计验证，单体能量密度超过210Wh/kg，并交付下游客户。随着青岛国轩、合肥国轩各一条年产1GWh三元电池生产线升级改造完成，合肥国轩电池年产4GWh三元电池生产线预计在2018年下半年投产，以及下游客户新车型陆续上市，三元电池在公司产品结构中的占比有望逐步提升。

产品为王 耕耘细分领域市场

2018年上半年，公司有效整合内部资源，采用产品事业部的营销模式，直接面对终端客户，快速、准确地将客户需求直接反馈到公司生产、研发各个环节，紧扣客户、市场需求开发产品。

随着动力锂电池下游应用领域的变化，国轩高科大力拓展乘用车市场、稳步发展商用车市场、精心耕耘专用车市场、做大做强储能应用领域。

在乘用车市场，公司持续巩固与江淮汽车、北汽新能源等的合作关系，深耕众泰、奇瑞等纯电动乘用车领域，在PHEV市场形成一定的突破，公司产品结构中，乘用车占比已超过商用车。

商用车领域，经过多年深耕，公司已拥有宇通客车、湖南中车、上海申龙、吉利汽车、中通客车、南京金龙、安凯客车、福田以及湖北新楚风等一批战略性合作客户。

在储能应用领域，公司对储能技术的产业应用、市场开拓、商业模式进行积极探索，并取得实质性进展，如由山东电工电气集团有限公司承建的长旺储能电站项目，其中8个2MWh集装箱电池储能系统由公司提供。

根据国轩高科半年报预计，2018年1-9月归属于上市公司股东的净利润变动幅度为0.21%-9.43%，公司净利润为6.41-7亿元之间。公司表示，随着新增产能的逐步释放，产品出货量较去年同期有较大增长，规模效应凸显，成本控制能力增强，经营业绩预计总体稳中有升。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/128590.html>