



郑永刚：紧跟新时代的巨大变革

记者 乐晓立



1999年
上海杉杉科技公司成立



2001年
200吨CMS中间相碳
微球投产（中国仅次于
日本第二个掌握CMS
技术）



2002年
上市公司收购鞍山热能
院持有上海杉杉20%
股权，合计持有95%
股权



2005年
公司新材料FSN研发
成功



2006年
公司具备中间相、人造
石墨、天然石墨、综合
材料全系列产品，推广
MGS、FSN-1



2009年
郴州杉杉成立

▲公司负极材料近20年发展路径

提前10年开启新能源新材料“风口”

1999年，刚刚将总部迁入大都市上海的杉杉开始了多元化发展，但令人意外的是，郑永刚选择了当时大家完全陌生的正负极电池材料领域，在新能源、新材料领域开启一段新的征程。

1999年3月份，郑永刚收购了一家碳材料研究机构，先期投入8000万元，作为“985”计划课题经费。8000万元投入，能不能出成果谁也不知道。其后，郑永刚又继续追加3亿元投资进行产业化。但是，产业推进情况并不顺利。据了解，杉杉集团进入锂电池领域前面8年都是亏的，如郑永刚所说“亏得一塌糊涂”。

“我们自己都不好意思，8个人开会有7个人说卖掉它，我说舍不得，最后决定坚持。”他表示。

而这份坚持终于迎来回报。智能手机带动了整个3C产品的革命，锂电池得以普及。2008年，庄巍开始担任杉杉股份的董事长，恰逢锂电材料行业的第一个红利期。自此，锂电材料业务被写入了杉杉股份的主营业务，服装业务营收占比逐年减少，直至2013年，杉杉股份的锂电材料业务收入全面超过服装业务。

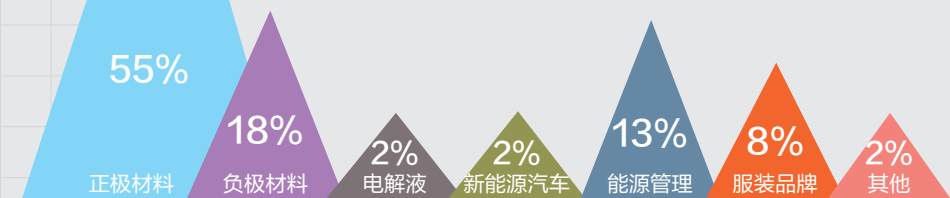
正如郑永刚所言，任何一个行业都会从空白走向过剩。自2011年开始，中国的锂电正极材料产能开始过剩，行业竞争加剧，杉杉相关业务一度陷入亏损。好在2014年后，锂电池行业迎来了由电动汽车带来的第二个爆发期，目前整个需求市场还在以每年两位数增长。

立志做锂电池行业中“世界霸主”

谁也没有想到，18年间，杉杉已由国内首屈一指的服装企业快速成长为全球最大的锂电池材料综合供应商。其中，正极居材料世界第一，负极材料产量国内第二（人造石墨国内第一），电解液行业领先，各项业务快速成长。2017年上半年公司实现营业收入38.52亿元，同比增长57.79%，扣非后归母净利润2.55亿元，同比增长26.56%，其中锂电材料业务占比将近80%。

从杉杉股份10月23日晚间公告看，公司预计2017年1-9月实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比，将增加50%~60%。上年同期归属于上市公司股东的净利润26800.80万元。分析师指出，业绩预增的主因系公司锂电池正极材料业务经营业绩大幅提升所致。

以收入贡献计，负极材料业务是公司第二大业务（2017年上半年数据）



在正极材料已经成为世界第一的前提下，郑永刚下一步的目标是“成为世界锂电池材料的绝对霸主，不仅是第一，而且要形成压倒性优势”。

事实上，郑永刚所定下的目标正在逐渐成为现实。今年杉杉成功收购湖州创亚，年内将实现有效产能6.8万吨，成为全球

产能规模最大的负极材料企业，问鼎负极行业世界龙头。

同时，杉杉在收购巨化凯蓝后完善了其在电解液行业的布局，预计年底电解液产能将达3.5万吨/年。

此外，杉杉还在新能源汽车电池系统、动力总成、整车制造及车桩运营环节进行着多维布局。同时收购尤利卡光伏公司进一步拓展光伏及储能业务，与电池材料业务形成协同效应，奠定着杉杉未来成长基础。

而关于新能源车接下来的发展，郑永刚谈了四个观点。“首先，最大的是材料成本。我们2000年时负极材料是36万元/吨，现在通过技术革命、规模化，将价格压到了7万元/吨。五年后估计只需要3万元/吨，这就低于汽油成本……”郑永刚说。

“第二是技术，技术的稳定性和压实密度。之前会爆炸，因为用的是钴酸锂和锰酸锂，后来用磷酸铁锂好了很多。现在用的是革命性的三元材料，将来用五元材料就更不存在这个问题。至于压实密度，原来压实密度不好，重量很重，体积很大，现在体积越来越小。所以技术是越来越创新的。”

“第三个是充电桩。充电桩已经形成，不仅在固定的，在部分城市还有流动的充电站，用储能电池来充电，比如上海有20个流动站，你手机就能定位，插上10分钟就能跑两三百公里。这个问题一旦解决，汽车尾气等自然就解决了。所以现在中央和地方政府都在全力推动这个事，要在5年内消灭汽油巴士。”

“第四个是生活方式与时代观念的改变。这需要时间，但也是不可逆的。新能源车你用过就不会回来，里面很多智能设备与操作体验。就像你过去用摩托罗拉，现在用iPhone8，还会回去用摩托罗拉吗？汽油发动机和将来动力汽车是截然不同的概念。你只要接受了马云的电商，就回不来了，除非你顺便修鞋去体验，一般不可能。”