

上下游反转 锂电产业链利润分配格局重构

证券时报记者 叶玲珍

2023年受终端需求增速放缓影响,以碳酸锂为代表的锂电原材料进入降价通道,去库存成为主题,普涨行情不再,多数企业利润承压,且产业链业绩出现分化。

Wind数据显示,锂电池板块已发布2023年业绩预告及快报的61家公司中,仅有15家净利润同比增长。与2022年不同,2023年锂电上下游利润“跷跷板效应”出现反转:上游锂盐企业的暴利时代结束;中游材料厂正经历去库存的阵痛期;下游电池及整车企业受益于成本下行,毛利水平逐步修复。

在此前,锂电产业链各环节也在持续进行结构优化,行业洗牌或将加快,降本向深入推进,拥有核心资源、优质产能、头部客户的企业有望在市场竞争中脱颖而出。

上游利润大降

锂价下行贯穿2023年全年。截至目前,电池级碳酸锂价格已跌破10万元/吨,较前期近60万元/吨的历史高位已跌去超80%。锂盐企业身处行业上游,受降价影响最为直接,利润下行尤为明显。

1月30日晚间,“锂业双雄”天齐锂业、赣锋锂业双双发布业绩预告,业绩均呈下滑走势。其中,天齐锂业预计2023年净利润为66.2亿元—89.5亿元,同比下滑62.9%—72.56%;赣锋锂业预计全年净利润为42亿元—62亿元,同比降幅为69.76%—79.52%。

对于业绩下滑的原因,两家企业均表示主要由于锂盐产品价格下降,导致毛利下降。

除此之外,同属锂盐板块的盛新锂能、雅化集团利润也大幅缩水。具体来说,盛新锂能2023年净利润为7亿元—8亿元,同比下降85.59%—87.39%;雅化集团净利为4000万—6000万元,同比下滑98.68%—99.12%。

证券时报记者 王小伟

“百模大战”中,腾讯大模型颇具独特性。它的技术底座是一系列的行业大模型,客户只要加入自己的场景数据,就可以生成契合自身业务需要的专属模型。产品能力方面,它依托腾讯云“TI平台构建行业精调解决方案;产品应用方面,在腾讯会议多款头部SaaS产品中应用;落地方面,智能客服、OCR、跨模态检索等都有实践。

腾讯云工业AI解决方案总经理郑海清认为,能够对企业产生长期价值的,应该是行业化的、专有的模型。“2024年一定是大模型应用爆发的一年,我们的方向是更清晰的,腾讯将坚持长期主义,一定要去进行规模化的复制。”

证券时报记者:腾讯云服务是一个很多年的业务,2023年是大规模落地的第一年,这给云业务带来哪些新的发展机遇?

郑海清:ChatGPT问世之后,搜索量出乎很多人的意料,对腾讯云来讲,这是一个百年不遇的机会。

第一,从大型跨国企业、央企、到一些初创企业、中小规模企业,都非常迫切地想知道,大模型能够为他们带来什么样的变化,对大模型都有非常高的期待。他们更希望能够从云计算公司、从腾讯这样的互联网公司知道,该怎么利用大模型、怎么样利用AI,能够更快地跟他的业务产生关联,这对我们这些做平台公司而言,相当于打开

锂盐降价向下逐级传导,磷酸铁锂、三元材料、电解液等多数锂电材料价格亦大幅下行。而与上游锂盐企业相比,中游的各大主材厂“两头在外”,不仅承受着价格传导带来的降价风险,更背负着上行周期囤货及全年开工率不足带来的存货减值及折旧摊销包袱。

磷酸铁锂头部企业万润新能业绩预告显示,公司2023年陷入亏损,亏损额为14亿元—16亿元;三元材料龙头长源锂科亦由盈转亏,2023年亏损额为1.1亿元—1.5亿元;电解液龙头天赐材料、负极龙头杉杉股份预计2023年净利润分别为18亿元—20亿元、8.6亿元—11亿元,虽仍处盈利区间,但相较2022年也出现了大幅下滑,降幅分别为65%—68.5%、59%—68%。

万润新能及长源锂科对于亏损的原因描述颇为类似,大背景是行业需求增速放缓,下游企业进入去库存阶段,公司产品售价下降明显;与此同时,由于生产线相继投产,而开工率不足,折旧费用提升,叠加存货跌价影响,相应计提减值损失,直接扣减当期利润。

结合前三季度数据来看,库存减值对材料厂的利润影响颇大。2023年前三季度,德方纳米、万润新能分别计提资产减值损失8.19亿元、5.19亿元,主要减值项为存货,成为前述公司前三季度亏损的主因。

下游盈利修复

原材料价格下行,下游电池企业成本大幅下降,而在全产业链去库存的大背景下,电池厂议价权逐步提升,一改此前为上游“打工”的状态,盈利能力开始恢复。

据宁德时代业绩预告,公司预计2023年度实现净利润425亿元—455亿元,同比增长38.31%—48.07%,扣非后净利润为385亿元—415亿元,同比增长36.46%—47.09%。

国轩高科亦在日前公布了业绩预告,预计2023年实现净利润8亿

元—11亿元,同比增长157%—253%;扣非后净利润为8500万元—1.2亿元,同比实现扭亏为盈。

国轩高科表示,2023年,动力及储能市场均呈现持续增长态势,叠加原材料成本下行,开源节流共同作用下,利润呈上行态势。

电池厂的盈利能力从毛利水平可见一斑。宁德时代毛利率逐季提升,第三季度毛利率为22.42%,环比二季度提升0.46个百分点;国轩高科毛利率在第三季度达到20.81%,环比提升8.66个百分点。其他电池厂如亿纬锂能、欣旺达,前三季度毛利率分别为16.78%、14.43%,同比亦呈上升态势。

毛利率的优化带来市场份额的提升,以此带动规模化效应,摊薄综合生产成本,进一步提升利润水平。

根据韩国研究机构SNE Research发布的最新数据,2023年1—11月全球动力电池装机量TOP10公司中,中国公司占据6席,分别为宁德时代、比亚迪、中创新航、国轩高科、亿纬锂能、孚能科技,合计市占率达63.7%,较2022年同期提升4.7个百分点。其中宁德时代1—11月全球装机量达233.4GWh,同比增长48.3%,稳居榜首,市场份额达37.4%,同比提升1.7个百分点。相较而言,韩系电

池厂除LG新能源仍保持13.6%的市占率外,SK On、三星SDI市场份额均有不同程度下降。

从狂飙突进到平稳增长,锂电行业不再简单粗暴地比拼规模,逐步进入成本、资源、优质产能的综合实力PK阶段。历经2023年的大浪淘沙,企业分化已初露端倪。

以锂盐企业为例,锂矿自给率高、坚持一体化发展的企业,如天齐锂业、赣锋锂业,抗风险能力更强,业绩下滑幅度更小,且盈利仍处于相对高位。相较而言,自有矿供给较少的企业,如江特电机已经陷入亏损。

正极材料厂亦分化明显。以三元材料为例,虽然整体呈下滑走势,但个体差异颇大。长源锂科陷入亏损,振华新材、容百科技净利润降幅分别超九成、五成,相较而言当升科技业绩韧性较强,预计2023年净利润为18.5亿元—20亿元,同比降幅仅为11.45%—18.09%,盈利能力继续保持行业领先水平。

电池厂方面,虽受锂价下行出现现降本效应,但仍有企业业绩出现下滑。如孚能科技预计2023年亏损



图虫创意/供图 官兵/制图

2023年锂电上下游利润“跷跷板效应”出现反转:上游锂盐企业的暴利时代结束;中游材料厂正经历去库存的阵痛期;下游电池及整车企业受益于成本下行,毛利水平逐步修复。

个体分化加剧

从狂飙突进到平稳增长,锂电行业不再简单粗暴地比拼规模,逐步进入成本、资源、优质产能的综合实力PK阶段。历经2023年的大浪淘沙,企业分化已初露端倪。

以锂盐企业为例,锂矿自给率高、坚持一体化发展的企业,如天齐锂业、赣锋锂业,抗风险能力更强,业绩下滑幅度更小,且盈利仍处于相对高位。相较而言,自有矿供给较少的企业,如江特电机已经陷入亏损。

正极材料厂亦分化明显。以三元材料为例,虽然整体呈下滑走势,但个体差异颇大。长源锂科陷入亏损,振华新材、容百科技净利润降幅分别超九成、五成,相较而言当升科技业绩韧性较强,预计2023年净利润为18.5亿元—20亿元,同比降幅仅为11.45%—18.09%,盈利能力继续保持行业领先水平。

电池厂方面,虽受锂价下行出现现降本效应,但仍有企业业绩出现下滑。如孚能科技预计2023年亏损

额为17.24亿元—21.07亿元,同比亏损额进一步加大;鹏辉能源2023年净利润约5800万元—8500万元,同比降幅为86.47%—90.77%。

业内人士表示,2023年原材料价格降幅巨大,短期大概率呈震荡走势,单纯靠向上游压低成本已经不能满足企业降本需求,更多企业开始向制造端、技术端寻求降本空间。

近日,有媒体报道,宁德时代正在向车企推广173Ah的VDA规格磷酸铁锂电芯,标配2.2C倍率快充,走大单路线,以规模优势降低生产成本,价格不超过0.4元/Wh,目标为10万—20万元的纯电市场。

与此同时,比亚迪旗下弗迪电池也在内部通知,2024年将继续加强非生产性物料的管理和控制;蜂巢能源也宣布,在2024年要将制造成本降低40%,采购成本和技术成本降低20%。

展望2024年,国联证券研报指出,目前锂电板块处于出清末期,库存、资本开支增速已回落至历史中枢。2024年需求端将迎来Beta修复机会,供给端降本提效,新技术有望提升行业抗通缩能力,预计上半年行业基本面将实现企稳反弹。

面通用大模型相比,能够降到30%左右。同时,还通过像QGPU的方式,通过腾讯的星脉网络,能够让已有的资源的使用效率达到最大的提升。以星脉网络为例,可以使整个通信的成本下降40%—60%。

证券时报记者:很多人认为今年是大模型落地应用的元年,腾讯是怎么研判大模型的市场演进的?

郑海清:2024年大概率是大模型应用爆发的一年。我们还在做一些准备工作,包括一些基础模型的迭代,包括模型本身的调整和适配,也涉及一些场景的探索。我们2024年的方向是更清晰的。

首先,围绕服务机器人,结合不同的企业的数据做优化,做到企业拥有自己的AI机器人,让企业每一个研发人员、营销人员,都有自己的AI助手。

第二,腾讯把AI的能力,把大模型能力,以API的方式输出,现在有很多的合作伙伴,会把腾讯大模型的API植入到它的应用里去,围绕一些营销的SaaS应用、巡检的SaaS应用等。这会带来一些SaaS软件的重构。我觉得这一定是未来非常关键的应用场景。包括我们周围的生态,也会在这里头作为重点发展的方向。

证券时报记者:腾讯2024年对大模型的发展目标是什么?

郑海清:腾讯坚持长期主义,即我们一定不要去进行规模化的应用。这是首要目标。

第二,我们的核心目标是怎么样的企业能够用得、用得便宜,所以我们还会围绕GPU的调度、能力的优化、大模型轻量化等,做得更好。

第三,把周围大模型生态构建好。

郑海清:今年将是“大模型应用爆发年” 腾讯大模型会坚持“长期主义”

证券时报记者 王小伟

“百模大战”中,腾讯大模型颇具独特性。它的技术底座是一系列的行业大模型,客户只要加入自己的场景数据,就可以生成契合自身业务需要的专属模型。产品能力方面,它依托腾讯云“TI平台构建行业精调解决方案;产品应用方面,在腾讯会议多款头部SaaS产品中应用;落地方面,智能客服、OCR、跨模态检索等都有实践。

腾讯云工业AI解决方案总经理郑海清认为,能够对企业产生长期价值的,应该是行业化的、专有的模型。“2024年一定是大模型应用爆发的一年,我们的方向是更清晰的,腾讯将坚持长期主义,一定要去进行规模化的复制。”

证券时报记者:腾讯云服务是一个很多年的业务,2023年是大规模落地的第一年,这给云业务带来哪些新的发展机遇?

郑海清:ChatGPT问世之后,搜索量出乎很多人的意料,对腾讯云来讲,这是一个百年不遇的机会。

第一,从大型跨国企业、央企、到一些初创企业、中小规模企业,都非常迫切地想知道,大模型能够为他们带来什么样的变化,对大模型都有非常高的期待。他们更希望能够从云计算公司、从腾讯这样的互联网公司知道,该怎么利用大模型、怎么样利用AI,能够更快地跟他的业务产生关联,这对我们这些做平台公司而言,相当于打开

了一扇门。第二,我们有一系列的应用,比如腾讯会议,实现了用大模型去赋能。这表明,对云计算公司而言,可以把我们原来规划的一些AI的能力、大模型能力,跟这些企业的应用做更多的结合。

第三,大模型背后有算力、有存储,有对于高速网络的需求。这也为云计算在传统行业内的普及和推广起到了加速作用。

证券时报记者:腾讯在2023年6月发布了大模型,它的特点、优势是什么?

郑海清:去年发布行业大模型时,很多客户问,腾讯的通用大模型还没有发布,为什么会先发布行业大模型?这背后是我们在做大模型或者做人工智能的时候的一贯思路。

我们认为,能够对企业产生长期价值的,应该是行业化的、专有的模型。相对于万金油、万门通那种“通才”,大部分的企业是依赖于领域内的专家、专业人士这一类的“专才”来帮他们提供推动产品的创新、研发的创新。行业大模型就是我们认为的这类“专才”。所以我们在一开始就坚持行业大模型加MaaS(模型即服务)服务,去做差异化。我们看中的,是怎么样结合企业内部的数据,结合企业行业领域知识,把一个模型能够跟某一个行业、某一个企业自身的业务形态、业务流程,做到紧密地耦合,帮助企业构建他们专属的模型应用,实现提质增效。

第二,现在大部分企业在做AI,做

大模型的时候,有着严重的“算力焦虑”,或者围绕大模型的整个一套AI架构,看作是一整套的方案去进行优化的。所以我们有几块核心的技术。我们对于在大模型当中所应用到的高速网络,推出了星脉网络产品,它能够把整个的带宽做到3.25TB,把整个GPU的使用效率提升40%左右,而对于未来运营大模型,也能够把整个的网络成本降到30%—60%。

第三,我们行业化大模型产品,除了帮助企业构建基于混合云的一套大模型技术架构,最重要的是怎么样把大模型的服务的能力提供给客户,客户要能够把它用起来。所以我们推出了基于TI平台的一整套全新的大模型工具链,企业数据提取、标注、模型的精调,都能够做到接近于零代码。

证券时报记者:发布至今,腾讯大模型产品取得哪些进展?在推广中有哪些比较典型的案例?

郑海清:我们做了一些比较有意思的尝试。第一个是电气行业的客户,电气柜箱体设计时,原来有大量的线下图纸,需要很多的设计工程师,把电路图、电路板,包括里面的铜板、开关,都要重新做一些设计。我们基于大模型,对此做了抽象化,帮助这些设计师能够更快地完成设计,整个设计的效率提升了大概30%—40%。

第二个场景是国内的一家头部的航空航天企业,利用大模型解决在飞机研发过程中结构仿真的问题。原来的结构仿真利用软件、利用算子去做一些数学或者是物理的模型把结果算出来,需要非常多的算力去计算;现在把计算过程省略掉,用大模型把这个结果给预测出

来。我们现在做了一些小规模测试,至少有一到两个量级的提升。

第三是腾讯云AI的团队比较擅长的工业质检领域。一类项目在冷启动的时候,传统上可能需要上千张图片来做样本去训练,需要告诉AI,有哪些种类的不良。现在通过大模型,它有很强的学习能力和泛化能力,可以把上千张不良样本的需求,能够降到大概十几、几十张,这使我们整个AI项目冷启动大大提速。

第四类,在汽车、出行等行业,常用的传统的客服机器人场景。提供一个AI大模型,帮助企业内部人事服务、售后工程师,面向客户的一些问题的查询去赋能。

证券时报记者:腾讯大模型落地了非常多的场景。项目落地的过程中,您感受到客户最关心什么?

郑海清:第一是安全。我们大模型在企业应用的时候,需要投喂很多企业自己的一些数据和语料,有一些他们自己的核心竞争力的数据。我们在这个过程中,一方面能够帮助企业把一些敏感词汇过滤掉,另一方面在整个架构上允许数据在本地,模型在公有云,也可以在线下,来解决企业在数据安全上的顾虑。

第二,企业不需要一个“胡说八道”的大模型,而是要有一个精准性的答案。我们通过基于TI平台的工具链,确保企业可以在我们提供他的模型基础之上,以一个低门槛的方式,去进行模型的再训练和精调。我们还会在开始的时候,有一个陪跑的过程。

第三,关注成本。我们聚焦架构优化,帮助企业以更少的算力去帮助企业能够跑出一个基本的模型,使大模型的算力需求跟目前市

科蓝软件董事长王安京:第二增长曲线已完成布局

证券时报记者 曹晨

国家高新技术企业、中国互联网金融创新奖、SUNDB数据库2022数据库领军企业奖、华为·鲲鹏昇腾应用创新专项赛优胜奖、数字人民币产业联盟普通单位……走进科蓝软件(300663)的企业展厅,证券时报记者看到荣誉墙上一张张奖状与证书排列整齐,记录着公司自成立以来获得的一项项成就。

科蓝软件的“护城河”是什么?未来业绩增长点在哪里?如何借助金融信创东风构建新增长曲线?对此,科蓝软件董事长王安京告诉证券时报记者,20多年来,科蓝软件始终专注于银行行业的互联网建设。公司核心竞争力就是互联网银行的建设,通过科技产品和技术引领推动了银行由线下向线上的转型。如今,伴随着信创国产化替代的持续深入,公司将加快拓展国产数据库、银行网点智能设备以及与合作生态合作三大业务,打造公司的第二增长曲线。

加快拓展自主品牌数据库

在数字经济发展浪潮推动下,我国信创产业活力被充分激发,尤其是在金融信创领域。其中最核心的一个方向是数据库,它是连接上层应用和底层操作系统的重要枢纽,作为数字经济“根技术”的国产数据库将迎来黄金发展期成为共识。

近期,科蓝软件与清华大学成立AI数据库联合研究院引发关注。“数据安全是国家顶级安全。真正做高端市场交易型的数据库,尤其做金融级交易系统的数据库厂家市面上没有几家,更重要的是数据库需要很多年的积累才能实现自主可控。”王安京告诉记者。

实际上,科蓝软件布局完整知识产权与核心技术的原生分布式国产数据库已经有多年的时间积淀和准备。

王安京告诉记者,6年前,科蓝软件就开始布局了交易型数据库市场,具有多方面独特优势。“公司不光有自主知识产权的数据库开发掌握核心技术,还有将近5000名金融级的开发技术人员,有上千名数据库开发管理员。在银行和金融领域推广自主知识产权的交易型数据库,已经占据了制高点。此外,科蓝数据库路线为非开源专业版形式,能够真正保证国家关键信息基础设施安全。同时,科蓝软件跟清华大学成立的智能数据库联合研究院,研发推广商业版的交易型数据库,充分发挥产学研结合的体制优势,解决国家卡脖子的核心技术。”

“拓展金融领域的交易型数据库市场,公司具有明显优势,因为科蓝本身就是银行互联网交易系统的领军企业。相信今年开始银行等高端领域的国产化替代的需求会明显增长。”王安京表示。

小蓝机器人商业化落地提速

除了打造中国自主品牌原生分布式数据库SUNDB外,科蓝软件自主研发的国内独家专利产品——智能高柜数币机器人“小蓝”也备受关注。

“国内现有22万家银行网点,还有部分业务需要到银行网点由人工处理,依然需要排队办理。国家监管机构要求加快银行网点的非人工接触的智能化转型,在几年之内完成银行网点线下的智能化转型,智能化转型就需要有AI智能设备,用智能设备替代窗口的人工柜员。科蓝软件正是抓住这个领域的机会。”王安京说。

而智能高柜数币机器人“小蓝”可实现零改造代替网点高柜的人工柜员,从而达到显著的降本增效效果。“大家将会看到,对银行线下22万家网点的智能化转型的经济效益,经营模式将是革命性的突破。这也将是科蓝公司对国内银行业的贡献。”

在市场拓展方面,王安京透露,小蓝机器人试点试用已经过了五六年的历程。目前在几家国有大行、省级联社、股份制银行都已经列入采购计划了。巨大的市场空间与光明的前景已经是市场的共识。2024年科蓝将开始做大规模的市场推广。“据我们测算,仅仅一两家国有大行的市场规模就可超过百亿元。预计今明两年公司在全国范围的银行网点有望迎来大规模商业化落地。”

与华为的生态合作受关注

1月18日,华为鸿蒙发布HarmonyOS NEXT引发各方关注,而科蓝软件也是国内首批鸿蒙生态合作伙伴。在此背景下,该公司近期迎来了超百家机构投资者前来调研。

机构普遍关注,公司如何看待鸿蒙原生生态改造的市场空间、科蓝鸿蒙移动金融技术平台的商业模式以及目前基于开源鸿蒙的硬件产品等。

谈及与华为全方位的合作,科蓝软件表示,作为华为重要的生态合作伙伴,双方有多方位全面的共创产品和相关解决方案。“我们跟华为的合作,基于鸿蒙和华为云的合作,在过往几年我们与华为已经建立了坚实的合作基础,今后几年鸿蒙在我们的产品系列中可能会发挥比较关键性的作用,所以在这方面我们跟华为是深度合作,2024年、2025年开始可以大规模扩展。”王安京也表示。