

碳酸锂价格持续走低 产业链博弈进入新阶段

证券时报记者 叶玲珍

“去年行情好的时候，碳酸锂一货难求，客户拿着全额预付款排队等货，现在价格下跌，结算方式变成了现款现货，客户不仅采购量变少，且对产品品质也挑剔了起来，压价情况时有发生。”华中地区一位碳酸锂厂家告诉记者。

春节过后，新能源车市尚未回暖，碳酸锂价格持续走跌。上海钢联数据显示，2月7日电池级碳酸锂市场均价为46.25万元/吨，较去年11月中旬的高点已下跌12.75万元/吨，跌幅超20%。

原材料价格下行，锂电产业链开启了“库存博弈”，观望情绪逐步蔓延。在多数受访人士看来，在终端市场预期修复之前，碳酸锂价格可能会反复磨底，但在矿端成本支撑下，短期仍会在高位震荡。受益于采购成本下降，锂电产业链利润分配有望重构，中下游或会在短期迎来利润修复。但从中长期看，随着价格传导机制的落地，各环节的利润空间将重归稳定，企业能否在其中赚取超额利润最终仍取决于成本管控及供应链管理能力。

“货好拿了”

“去年碳酸锂价格上涨的时候，像我们这种小的贸易商压根就拿不到货；近期陆续有厂家开始放货，明显感觉拿货比以前容易很多，尤其是一些小厂家的货源。”华东地区一位化工产品经销商告诉证券时报·e公司记者，不过由于价格下行，目前做的都是“背靠背”生意，客户直接去厂家提货，我们只从中收取一定的手续费，避免额外的价差损失。

货源的增多折射出碳酸锂短期供需格局的变化，并持续在价格上得到印证。自去年11月下旬以来，电池级碳酸锂价格从59万元/吨的高点一路下行，截至2月7日已降至46.25万元/吨，短期跌幅超20%。

在“买涨不买跌”的心理下，部分碳酸锂厂家感受到了压力。“过去是客户拿着全额预付款排队等货，有多少就能卖多少，对品质也不会太计较。”前述华中地区碳酸锂厂家表示，现在产品库存周期明显变长，就算有订单，客户单次采买量也比较少，满足生产需求即可，用完了再买。结算方式也从预售制变成了现款现货，且客户开始挑剔产品品质，对于品质较低的碳酸锂大幅压价，甚至直接不予采买。“现在有了库存压力，不瞒你说，我们目前还在填此前高价采购原材料的窟窿。”

从碳酸锂的价格走向看，节后虽然仍延续下跌走势，但跌幅出现放缓迹象。“根据我们了解的情况，节后碳酸锂的询单情况比节前好很多，且零星也有一些成交，但需回暖还言之尚早。”隆众资讯锂电池行业分析师曲音飞告诉证券时报·e公司记者，目前电池级碳酸锂主流成交价在45万元/吨-47万元/吨之间。

当前的市场情绪从贸易商的囤货情况可见一斑。“据我了解，规模较大的碳酸锂贸易商，前几个月行情好的时候手中囤货能达到几千吨，现在也就几百吨的水平。”前述经销商告诉证券时报·e公司记者，这行有个规律，价格上行的时候，手里有货生意好做；价格下行的时候，手头没货生意好做。

“去年行情好的时候，碳酸锂一货难求，客户拿着全额预付款排队等货，现在价格下跌，结算方式变成了现款现货，客户不仅采购量变少，且对产品品质也挑剔了起来，压价情况时有发生。”春节过后，新能源车市尚未回暖，碳酸锂价格持续走跌。



图虫创意/供图 官兵/制图

库存博弈

如前述经销商所言，前期累库较高叠加当前市场需求不旺，锂电产业链正在上演一场“库存博弈战”，各环节都在着力轻装简行，消化前期库存，避免减值风险。

今年1月，新能源车市开年遇冷。据乘联会预估数据，1月新能源乘用车厂商批发销量约为41万辆，环比约下降45%，同比基本持平。从已公布的产销情况看，埃安、蔚来、小鹏、哪吒、极氪、零跑等车企同比、环比均呈下降走势。伴随补贴退出，新能源汽车销量增长行至瓶颈阶段，近期特斯拉等头部企业降价，市场观望情绪浓厚，产业链采买均偏向谨慎。

“其实不止是碳酸锂、镍、钴、磷等原料价格也在走跌，越到下游控制库存的动力会更强。”华北地区一家动力电池企业人士告诉证券时报·e公司记者，“据我所知，个别整车厂客户从去年12月中旬开始就停止向上游下单了。一方面是感觉到车卖不动，另一方面是补贴退出以后，今年市场到底会怎么走，目前还不明朗，新的定价策略还在酝酿中，在此之前，对上游的订单落地都会暂缓。”

真锂研究首席分析师墨柯坦言，据梳理，中国去年多生产的新能源汽车大概在130万辆，多生产的电池约200GWh，而且这些库存都是高价库存，在没消化完全之前，下游是没有动力去采买新材料的。

“近两个月，我们主要根据订单及排产情况匹配原材料的采购节奏，不会盲目囤货。”华北地区一家正极材料厂商相关人士印证了前述观点。

曲音飞表示，下游正极材料厂虽然自去年年底以来已经消化了一段时间库存，但由于部分电池厂会以直接提供碳酸锂的形式为他们补库，所以

目前并不急于大范围采买。而在供给端，过去两个月虽然碳酸锂价格下行，但主流厂家仍在正常生产，目前碳酸锂企业的库存还处于高位，备货相对充足，导致市场出现了短期的供过于求，推动产品价格进一步下探。

中下游短期或利润修复

碳酸锂价格下行，中下游采购成本随之降低，是否意味着产业链利润下移？

“目前正极材料的计价方式是‘原材料+加工费’，原材料价格下跌，意味着产品价格也会下跌，这种传导过程会非常快。目前部分正极材料厂以代加工形式为电池厂服务，较难从原材料的价格波动中获得增额利润。”前述正极材料厂人士坦言，不过与下游的定价模式，会根据客户需求、不同产品及销量等因素进行综合考量，并不能一概而论。

“相较于正极材料厂，电池厂涉及的主材更多，且目前大多处于下行通道，短期利润修复更值得期待。”曲音飞表示。

前述华北地区电池厂人士表示，电池的定价模式较为复杂，虽然目前大部分电池厂与整车厂之间也形成了较为完善的价格传导机制。但从原材料价格下跌到价格传导，具有一定滞后性，一般有2~3个月的时间差，且议价过程也需要一定周期落地，调价之前的价格差带来的增额利润，电池厂或可保有。与此同时，采购成本下降意味着资金占用减少，企业的流动资金压力也随之减少。

国轩高科在近期回复投资者问题时亦指出，碳酸锂的采购价格降低，带来产品成本降低，销售毛利率水平提升，对公司产品利润有利。“原材料价格下跌，企业的成本压力肯定会有降低，但是否会直接带来利润的改善，还要结合产品售价、销售规模、费用管控能力等因素综合分析。”欣旺达相关

人士告诉证券时报·e公司记者。

多数受访人士认为，短期中下游或将迎来利润修复，但从长远看，产业链利润分配将呈现动态平衡，最终比拼的仍然是企业自身的成本和供应链管理能力。

华东地区一位锂电投资人士认为，在一季度车企库存及特斯拉引发的降价促销效应下，后续车企向上压低电池价格、进行反向传导是大概率事件，届时的利润天平将倾向谁，还未可知。

蔚来的毛利润率将提升8个百分点。

“事实上，相较于过去几万元每吨的水平，目前碳酸锂的价格仍然处于高位，中下游企业压力仍存。随着锂电产业链定价机制日趋透明化，对于企业来说，其实不必太在意短期的价格震荡，而需要根据产业链的周期性波动做前瞻性布局，在与上下游的博弈中找到利润增量。”墨柯表示。

后市如何演绎？

碳酸锂处于锂电产业链的前端，其需求情况不仅受市场预期影响，更能折射后续的市场走势。

“按照新能源汽车的生产周期，碳酸锂的市场价格一般能够反映出厂区2~3个月后的排产情况。本轮碳酸锂的价格下跌从去年11月份下旬开始，对应今年1~2月的汽车产销情况，总体来说不及预期。”墨柯表示，后续的市场修复情况，仍要紧密关注碳酸锂的价格走势。

近期，上海、天津、沈阳、郑州多地推出新能源汽车置换补贴、春节车辆促销补贴活动，叠加经济复苏预期及头部新能源车企降价策略一发力，业内普遍预计新能源汽车终端销量有

望迎来进一步增长。

“个人认为2023年新能源行业大概在三四月份会有起色，一旦需求回暖，产业链各个环节在前期库存消化完成后，会从低库存甚至零库存开始大量备货，届时原材料价格可能会有一波反弹。”前述锂电投资人士表示。

在曲音飞看来，除需求端回暖预期外，本轮碳酸锂价格由于有成本端支撑，虽在持续磨底，但整体跌幅不会很深。“预计电池级碳酸锂2023年最低价可能在35万元/吨-40万元/吨，具体的走势还要根据供需、成本及市场情绪的变化而定。”

12月21日，澳洲锂矿厂商Pilbara Minerals公告了新一轮主要承购客户的定价结果，平均定价约为6300美元/吨，对应碳酸锂成本42.37万元/吨，环比上次的定价4813美元/吨上涨1487美元/吨，一定程度上对2023年一季度的碳酸锂价格形成支撑。

“如果价格跌到一定程度，会抑制碳酸锂企业的生产热情，一旦供应量缩减，又会形成供不应求的状态，从而推动碳酸锂价格回升。”前述锂电投资人士表示。

从底层逻辑来看，碳酸锂的价格最终仍取决于供需格局。天齐锂业表示，从供给端看，行业下游的扩产通常较为顺利、周期较短，而上游资源开发常受地域限制、天气变化、环保要求、政策约束、储量规模、开采难度、基建情况等多种因素影响，扩产周期较长，对应的风险也更大。长期来看，产业链上下游扩产周期的错配会使锂价稳定在合理的水平。

另据浙商证券研报预计，2023年上半年碳酸锂仍将维持供需紧张，下半年或将迎来边际供给过剩。

行业e线

通威股份拟斥资60亿投建年产12万吨高纯晶硅项目

证券时报记者 韩忠楠

春节以来，在下游需求拉动下，硅料价格接连上涨，再度成为光伏产业链中最耀眼的一环。

2月7日晚间，通威股份(600438)公告称，公司拟与乐山市政府、乐山市五通桥区政府共同签署《投资协议》，拟在乐山市新增投资约60亿元，建设年产12万吨高纯晶硅项目及相关配套设施达成合作。

公告显示，上述项目是为推动通威股份2024-2026年高纯晶硅业务发展规划有效落地，充分发挥公司已有的技术研发、成本效率、综合管理、市

场渠道等方面的领先优势，进一步提升公司规模优势及市场占有率，同时促进乐山市作为我国多晶硅发源地具有的人才优势和水电清洁能源等资源优势的高效利用，助力乐山市中国绿色硅谷建设。

通威股份公告，该项目计划于2023年6月底前开工建设，计划于2024年内投产，预计不会对公司2023年营业收入及净利润构成重大影响。通威股份为光伏、农业双料龙头，随着近年光伏行业高景气度爆发，公司光伏业务收入占比不断提高。2021年年报显示，公司农牧行业营业收入约246亿，光伏业务收入约

382亿，光伏业务占比达到60%。

具体到光伏板块，通威股份的主营业务聚焦于上游硅料与中游电池片。公开信息显示，2021年公司太阳能电池、硅料业务营业收入占比分别为36%、27%。其中，2021年公司高纯晶硅业务全年实现销量10.77万吨，较上年增长24.30%；电池及组件销量达到34.93GW，同比增长57.61%。

今年1月，通威股份发布2022年业绩预告，预计2022年净利润为252亿元-272亿元，同比增长207%-231%。对于业绩变动，通威股份称，主要是受益于光伏行业持续快速发展，2022年高纯晶硅和太阳能电

池产品需求旺盛。公司高纯晶硅产能持续满负荷运行，各项生产指标进一步优化，新项目快速投产达产，量利同比实现大幅增长；太阳能电池产能规模持续扩大，产品结构进一步优化，盈利同比明显提升。

基于此，通威股份继续扩大高纯晶硅的产能。根据通威股份过往披露的规划信息，预计2024年到2026年，公司的高纯晶硅累计产能规模将达到80万吨至100万吨。

不过，2022年底，硅料价格“断崖式”下跌，给产业链的利润分配再添变数。虽然目前硅料价格已有所回升，但不少机构仍然持谨慎态度。中国银

河研报称，春节后硅料价格快速回调，需求回暖支撑硅料上行，但硅料全年供过于求，短期反弹或难维持。

围绕着硅料价格的波动，通威股份董秘在投资者关系平台上做出回应称，公司已形成在高纯晶硅领域的全球领先地位，市场占有率、产品品质、生产成本、关键指标、管理经验等均处于行业领先地位，具备较强的综合竞争优势。

目前光伏硅片供给较为充足，通威股份称集中更多精力和资源巩固在高纯晶硅和高效太阳能电池环节的优势，并结合当前行业发展趋势，顺势而为，进一步发展组件业务。

7连板汉王科技收关注函

证券时报记者 李小平

“7连板”汉王科技(002362)于2月7日晚再次披露异动公告。同时，深交所对公司发出关注函。

2月7日，ChatGPT概念继续在A股市场发酵，相关概念股神思电子、海天瑞声、光云科技、汉王科技等涨幅超过10%。其中，7连板的汉王科技盘后数据显示，两家机构出现在龙虎榜上，合计净买入7779.82万元；华泰证券天津东丽开发区二纬路证券营业部买入6152.91万元，同时卖出47.31万元；湘财证券杭州五星路证券营业部买入10.11万元，同时卖出2915.49万元。

关注函内，深交所要求汉王科技说明公司NLP业务的具体产品、应用情况、研发投入及相关财务数据。结合上述情况及国内外NLP领域竞争格局，说明公司上述回复表述的具体依据，该回复是否真实、准确、谨慎。结合公司NLP业务及其他主营业务的经营情况、竞争情况等，以及2022年业绩预计情况，对公司经营风险、业绩亏损等进行充分、明确的风险提示。

同时，深交所要求汉王科技确认是否存在应披露而未披露的重大信息，公司基本面是否发生重大变化，并结合近期公司生产经营面临的主要风险以及股价走势、估值变化等就公司股价异常波动进行充分的风险提示。

另外，深交所要求汉王科技详细说明近期接待机构和个人投资者调研的情况，是否存在违反信息披露规定的情形。核查公司控股股东、实际控制人、董监高人员及其直系亲属是否存在买卖公司股票的行为，是否存在涉嫌内幕交易的情形。

2月7日晚，汉王科技在异动公告中表示，公司已披露的经营情况、内外部经营环境未发生重大变化；公司、控股股东和实际控制人不存在关于公司的应披露而未披露的重大事项，或处于筹划阶段的重大事项。汉王科技提示，近期公司股票价格波动幅度较大，敬请广大投资者注意投资风险。

抢注商标、公众号山寨ChatGPT涌现

证券时报记者 王小伟

ChatGPT的爆火，不仅绵延于资本市场，且加速沿多个方向渗透。

近来，“ChatGPT”被多方抢注商标，尤其是科技公司的抢注动作密集。从企查查等提供的统计来看，相关商标抢注的申请人包括深圳、合肥、广州、四川等地的科技、贸易公司及多名自然人，参考国际分类，当前商标状态均为申请中。

记者联系了其中位于安徽的一家申请公司。公司表示，目前关于“CHATGPT”的申请已经获得了注册号，公司正在等待下一步结果。这家公司早在2015年就已经成立，注册资本仅10万元，近年来主要零星从事一些网络技术服务工作。

此外，微信公众号也被加速抢占，已经有上百个公众号面世。这些公众号运营主体均为个人或小型平台，IP属地主要覆盖长三角、珠三角和中部省份，名称大同小异，绝大多数都是此前注册号的更名。从实际体验来看，多数仅为文本推送，少数公众号能够实现对话功能，不过无论从反应速度，还是回复质量来看，仅仅处于“pre阶段”。

从目前来看，市场对于“ChatGPT”的抢注潮已经来临，且部分平台已经开启“变现模式”。在某公众号内，就可以看到“9.99元20次对话额度，1个月内有效”“999.99元无限次对话额度”等标价。

中国信通院相关人士认为，小型创业公司和个人对于“ChatGPT”的抢注，依然处于草莽阶段，背后则体现出市场对于技术热点的热衷。“去年，绝大多数人都觉得ChatGPT大概只会昙花一现；但从近来看，已经成为最引人关注的科技产品。这些草莽平台都不是真正的ChatGPT，它还是存在较高的使用门槛的，要想真正‘中国化’，仍然需要国内各大科技公司的努力。”

部分大型科技公司已对ChatGPT充满热情。2月7日，百度方面就向e公司记者确认，ChatGPT对应项目名字正式出炉，确定为文心一言，英文名ERNIE Bot，预计三月份完成内测，面向公众开放。去年9月，百度CEO李彦宏判断人工智能发展在“技术层面和商业应用层面，都有方向性改变”。业内推测，百度那时候就开始做文心一言，只不过今年在ChatGPT持续火爆下，相关进展有所提速。