

# 碳酸锂价格失守20万元/吨大关 锂电行业将加速洗牌

■本报记者 赵彬彬 贺王娟

4月13日,据上海钢联发布的数据显示,电池级碳酸锂价格每吨下跌4000元,均价报19.5万元/吨。这也意味着,不到半年时间,电池级碳酸锂市场价格从每吨近60万元跌破20万元,跌幅超过60%。

多位接受《证券日报》记者采访的业内人士预计,随着锂价不断走低,锂矿企业将迎来洗牌,部分中小矿企将退出市场,未来行业集中度会进一步提升。从产业链角度来看,此前下游企业为上游打工的现象将逆转,产业链利润会重新分配。

## 锂价超预期下跌

去年一路飙升的碳酸锂价格,进入2023年却突然开启了“跳水”模式,一次次跌破市场认为的价格支撑关口,在4月13日更是失守20万元/吨大关。

值得一提的是,今年2月份,在电池级碳酸锂价格还在44万元/吨时,宁德时代向理想、蔚来、赛力斯、极氪等下游车企推出“锂矿返利”计划,未来三年宁德时代的一部分动力电池将以碳酸锂价格20万元/吨结算,协议从今年三季度开始施行。

上述返利价格是宁德时代抛给市场的一个锚定价格,也曾被认为是碳酸锂的价格支撑。

然而在不两个月时间里,市场价格就已跌破了这个锚定点。有业内人士表示,尽管业界对2023年全球锂产能过剩已有共识,但此前普遍预期价格会回落到每吨30万元至40万元。目前来看,现实的锂价下跌远远超出大家的预期。

对于锂价超预期下跌的原因,巨丰投顾高级投资顾问谢后勤对《证券日报》记者表示:“主要在于前期产业链中游产能和库存大幅扩张,一旦终端需求增速放缓,产业链各环节便争相清理库存,从而导致锂市场阶段性供过于求。”

SMM分析师袁野认为,受电池材料价格触顶及历史高点等影响,国内新能源车市场需求增速明显放缓。而车企与车企已储备大量电芯及整车库存,需求不及预期之下,车企端对电芯需求逐步减弱,电芯采购减量、延期提货的状况时有发生,并逐步传导至产业链上游,推动锂盐价格由涨转跌。

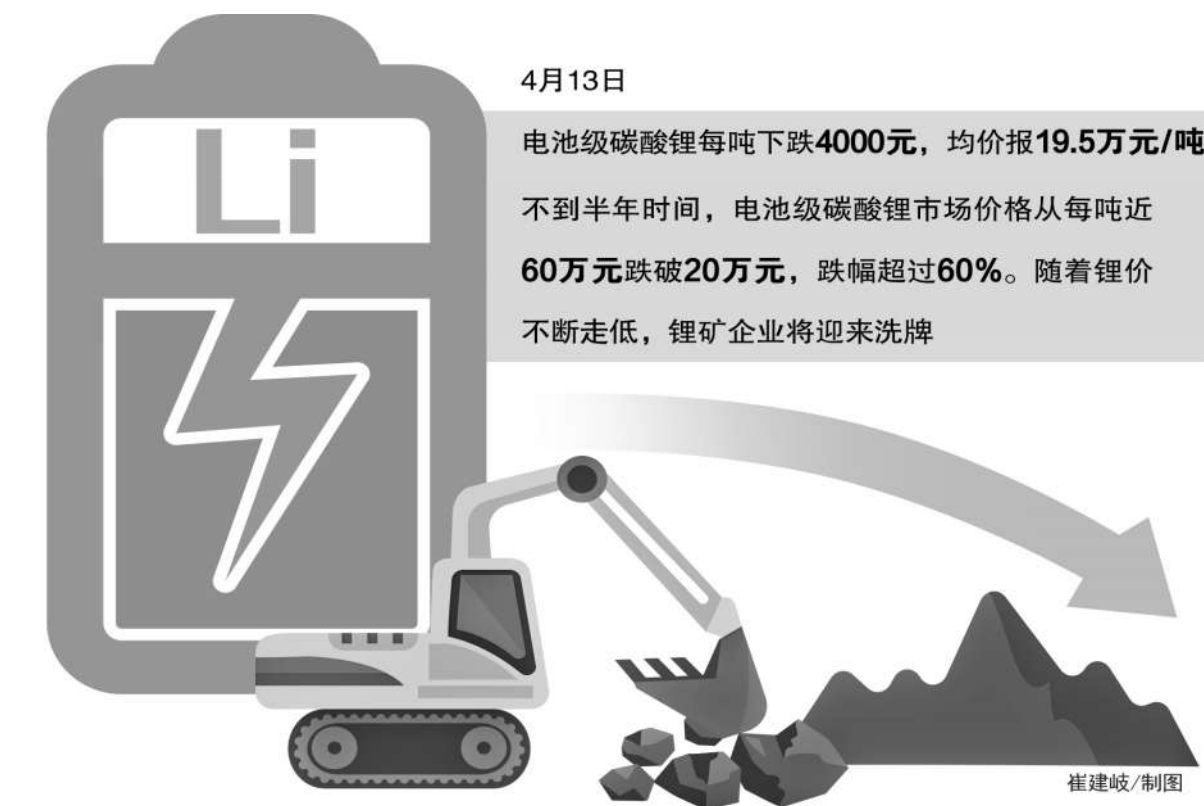
## 何时止跌?

锂价跌跌不休,首当其冲的是提锂企业。江西宜春某云母提锂企业近日回复媒体称,“因下游需求减少,公司库存增高,所以对部分产线停产以进行动态调整。”

这并非个例。宜春高安的某小型锂矿煅烧厂负责人表示,其煅烧厂在今年2月份就停工了,复工时间不确定。“停工主要受环保整顿和锂矿价格暴跌两方面影响,但即使开工也无法盈利。”该负责人表示。

此前由于锂价暴涨,下游电池企业和整车企业曾一度喊出自己是在为上游打工的口号。而随着锂价下跌,产业链利润有望重新分配。

不过,有业内人士表示:“价格暴跌与暴涨一样,对产业链的伤害都是比较



大的。最好的状态是锂价波动较平稳,利润在产业链各环节能更合理分配。”碳酸锂价格何时止跌成为当前市场关注的焦点。在产业链各环节库存背景下,多位接受采访的业内人士均认为,短期内碳酸锂价格止跌回升难言乐观。

上海钢联新能源事业部锂电分析师曲音飞对《证券日报》记者表示:“当前市场需求缺乏回弹动力,在终端及下游市场需求回暖周期尚不明朗的情况下,市场将延续供强需弱局面。”

“短期来看,当前需求对于锂矿厂商来说只能减掉一部分的库存,但仍不足以解决整体供过于求的问题。”谢后勤认为,后续碳酸锂价格企稳止跌,主要还需看新能源汽车市场的回暖情况。

今年3月份,在各大车企的降价促销之下,新能源车销量有所增长。中汽协数据显示,2023年3月份,中国新能源汽车销量达65.3万辆,环比增长24%,同比增长35%。

“当前产业链表现较为悲观,但值得注意的是,在经历了4月份第二轮产

# 锂价失速 有“锂”也难走遍天下

■李春莲

电池级碳酸锂价格最终没能守住20万元/吨的关口。

今年以来,碳酸锂价格跌跌不休。2月份,当碳酸锂价格为40万元/吨时,宁德时代还推出了20万元/吨的“锂矿返利”计划,即未来3年部分动力电池的碳酸锂价格以20万元/吨结算。彼时,业内多认为锂价不会跌破这一价格线,然而,仅用了两个月时间,这一底线就被突破了。

更加不乐观的是,锂价的底究竟在哪里?业内更是众说纷纭,有企业人士甚至宣称其将跌至10万元/吨。

从2022年价格暴涨到如今暴跌,锂企这两年的日子可谓冰火两重天。众所周知,受益于锂价大涨,去年锂企赚了个盆满钵满,而在今年锂价失速

后,相关企业面临的挑战可谓巨大。在笔者看来,锂企告别“躺赢”,当务之急是从技术、产业链等方面降本增效,以应对价格下跌带来的短期盈利减少。

一是通过技术创新不断降低成本。同样是锂企,盐湖提锂企业要比锂辉石提锂企业多,其原因在于盐湖提锂企业自有盐湖资源,技术上也具有优势,成本较低,不惧价格下跌,这意味着企业拼技术的时候到了。

二是加强全产业链合作和布局。比如有锂企去年就开始建立动力电池产线,实现产业链联动,从最新数据来看,动力电池国内外需求较为旺盛,产销量都在增加。另外,与下游产业链企业绑定合作也可以增强抗风险的能力。

锂价周期性明显,随着供需的变化,价格波动也不是第一次。对于锂企来说,更要有长期的战略布局,不应

就再拿钱去赔了,如果锂电材料价格达不到预期的话可能会减产。在王瑞看来,预计碳酸锂价格还会快速下降,或下探到10万元/吨以下。

日前,电解液头部企业新宙邦发布业绩预告,预计2023年一季度净利润为2.15亿元至2.65亿元,同比下滑48.2%至57.98%。业绩下滑的原因主要是由于电池化学品出货量不及预期,叠加新能源汽车产业链供给需求关系变化的影响,销售价格同比大幅下降,销售利润随之下降。据悉,电解液的核心原材料为六氟磷酸锂,而在后者成本构成中,碳酸锂占据大头。目前,六氟磷酸锂价格已较去年高点下跌80%。新宙邦表示,价格何时企稳还要看碳酸锂的市场情况。

业内人士认为,碳酸锂价格大幅下滑实际上是价格的回归,产业链各环节经过市场的变化应回到合理利润区间。

曲音飞也认为,从长远来看,碳酸锂价格回归合理区间有助于锂电行业健康发展,也将加速行业洗牌。

# 钛白粉行业启动年内第三轮涨价 量价齐升上市公司业绩有望改善

■本报记者 李正

4月13日,钛白粉生产商中核钛白发布了主营产品价格调整公告,即日起全面上调公司各型号钛白粉销售价格。其中,国内客户销售价格上调1000元/吨,国际客户销售价格上调100美元/吨。就在前一日,国内钛白粉头部企业龙佰集团以及惠云钛业也相继发布了涨价公告。

这是年内钛白粉行业掀起的第三轮涨价,前两次分别是在2月初和2月底。龙佰集团方面负责人向《证券日报》记者表示,涨价是受国内外市场需求持续走强影响,“今年一季度以来,公司产品订单量持续增长,预计全年钛白粉市场需求将会进一步回暖。不过短期是否会再次提价,还需公司价格委员会商议后才能给出答复。”

中国银行业研究院研究员叶银丹在接受《证券日报》记者采访时表示,在下游需求提振背景下,钛白粉行业将迎来业绩修复。随着房地产行业进一步回暖,将带来对钛白粉的新增需求,叠加庞大的存量翻新需求,将有力拉动涂料、油漆等需求的增长,成为钛白粉市场需求释放的重要推动力。

## 多因素支撑 钛白粉价格持续上涨

此次宣布涨价的3家钛白粉上市公司中,中核钛白与龙佰集团价格变动一致;惠云钛业对国内客户涨价700元/吨,对国际客户涨价100美元/吨。

对于此次涨价的原因,惠云钛业方面负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,除市场需求走强以外,公司接连提价的原因一方面是跟随市场头部企业做出价格调整,另一方面是近期公司的生产成本也出现了一定程度的上涨,对产品价格上涨形成了支撑。

生意社数据显示,4月13日国内钛白粉参考价报16950元/吨,年内累计上涨6.38%。原料方面,主要原料钛精矿参考价报2300元/吨,年内累计上涨8.75%;硫酸参考价报265元/吨,年内累计下跌7.56%。

叶银丹表示,今年以来,钛白粉原材料钛精矿价格上涨明显,企业需要通过上调价格来释放成本压力。此外,由于下游基建、地产等利好政策频出,终端需求增长对钛白粉价格上涨行情形成支撑,“这也进一步说明国内基建和房地产市场开工动作明显增多,整体投资落地及行业发展呈现加速回暖趋势。”

东高科技研究院副院长杨

# 科伦药业2022年营收净利双增 预计今年一季度净利同比增超150%

■本报记者 蒙婷婷

4月13日晚间,科伦药业发布2022年业绩报告。公司去年实现营业收入189.13亿元,同比增长9.46%;实现归母净利润17.09亿元,同比增长54.98%。

科伦药业表示,2022年在诸多不利因素影响下,公司全力拓展输液和非输液产品市场,持续优化产品结构,加大新获批产品销售力度,加上原料药中间体主要产品价格恢复,营业收入及利润同比增加。同时子公司科伦博泰就创新研发项目与MERCK SHARP & DOHME LLC(以下简称“MSD”)达成合作协议以及有偿独家许可,2022年科伦博泰对MSD确认收入7.3亿元,增加归属于母公司净利润3亿元。

具体来看,2022年,科伦药业总体输液产品销售收入较2021年有小幅下降,实现营业收入94.52亿元,同比下降3.56%,但利润贡献同比增加;非输液药品销售收入41.26亿元,同比增长5.51%;抗生素中间体、原料药整体对外实现营业收入39.13亿元,同比增长23.28%,实现毛利9.28亿元,同比增长35.58%;CDMO业务实现收入5872万元,实现毛利2868万元。

2022年,科伦药业主营业务中实现海外销售收入13.98亿元,同比增长55.8%。子公司科伦博泰年内与MSD完成3次授权合作,涉及至多9个ADC项目。

同日晚间,科伦药业还发布了2023年一季度业绩预告。公司预计2023年一季度实现归母净利润7.5亿元至8.5亿元,同比增长157.4%至191.72%。

科伦药业表示,2023年一季度归母净利润大幅增长,系公司输液、非输液制剂、原料药中间体产品销售收入及利润同比增长,加上子公司科伦博泰研发项目取得海外授权收入,利润同比增加,以及公司融资总额减少,融资利率下降,相应利息支出同比减少等因素共同所致。

清晖智库创始人、经济学家宋清辉接受《证券日报》记者采访时表示:“科伦药业去年和今年一季度经营业绩亮眼,整体业绩超出市场预期。公司主营的大输液、原料药中间体等领域未来发展趋势良好,前景值得期待。”

盘古智库高级研究员江瀚接受《证券日报》记者采访时表示,对科伦药业而言,未来最关键的是需要立足自身优势领域构建一个更加全面的市场竞争体系,通过产业链上下游的加持来推动自身的长期发展。

# 多家医疗器械公司去年净利增长 体外诊断企业包揽营收、净利冠军

■本报记者 许林艳

4月13日,迪安诊断披露了2022年度业绩报告。报告期内,公司实现营业收入202.82亿元,同比上涨55.03%;实现归属于上市公司股东的净利润14.34亿元,同比上涨23.33%。

东方财富Choice数据显示,截至4月13日,已有28家医疗器械类上市公司披露了2022年年报,其中18家公司实现净利润同比增长,占比达64.29%。从具体细分领域来看,体外诊断企业业绩整体表现亮眼。

## 体外诊断企业业绩突出

据东方财富Choice数据,截至目前,在已披露去年年报的28家医疗器械公司中,有两家公司净利润增速超100%,均为体外诊断(IVD)领域公司。血糖仪龙头三诺生物的净利润增

速居于首位。2022年,三诺生物实现净利润4.31亿元,同比增长300.56%。

三诺生物董秘黄安国告诉《证券日报》记者:“去年公司以血糖监测产品为核心的慢性病快速检测业务继续呈现稳步增长态势。在保持第一曲线业务持续成长的同时,公司协同海外子公司推动糖尿病管理专家的数智化转型,努力培育第二曲线。”

HPV疫苗龙头万泰生物的净利润增速紧随其后。2022年,公司实现净利润47.36亿元,同比上涨134.28%。

从净利润金额来看,有6家公司进入10亿元梯队。除爱美客外,其余5家均为IVD企业。其中,达安基因居于首位,净利润达54.12亿元。达安基因方面表示,2022年,市场对新型冠状病毒(2019-nCoV)核酸检测试剂盒及核酸检测仪器、相关耗材的需求持续,这对公司业绩产生了积极影响。

从营业收入来看,有3家公司位于百亿元梯队,分别为迪安诊断、达安基因和万泰生物,均为IVD企业。报告期内,迪安诊断营收达202.82亿元,同比上涨55.03%;达安基因营收达120.46亿元,同比上涨57.17%;万泰生物营收达111.85亿元,同比上涨94.51%。

对于IVD企业领跑整个医疗器械板块,海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东在接受《证券日报》记者采访时表示,体外诊断企业的领跑态势在于行业技术发展速度较快,市场需求较高,而且相关政策也对其进行支持。

“未来,具有一定消费属性的IVD诊断产品,例如肿瘤早筛产品等,有望成为快速增长的细分领域。此外,随着基因测序和分子诊断技术的不断发展,个性化医疗将成为IVD市场的一个重要发展方向。”CIC灼识咨询合伙人王文

华对《证券日报》记者说。

## 研发投入大幅增加

据东方财富Choice数据,28家医疗器械上市公司去年总研发投入为82.06亿元,较2021年的60.76亿元增长35.06%。

“研发投入的大幅增加表明企业对技术创新和研发能力提升的重视,有助于推动整个医疗器械行业的成长和发展,提高行业竞争力和创新能力。”巨丰投顾高级投资顾问赵喜龙对本报记者表示。

有两家公司2022年研发投入在10亿元以上,分别为万泰生物和达安基因。此外,共有10家医疗器械企业研发投入占营收的比重超10%。

“研发投入占营收的比重超10%,已是一个较高水平,这表明相关企业十分注重技术创新和研发能力,这对于企业未来的发展而言具有重要意义。”赵喜龙说。