

# 锂矿公司坐上业绩“过山车” 多家企业库存高企计提减值损失

■本报记者 赵彬彬 贺玉娟  
见习记者 陈 潇

从暴涨到暴跌，近一年时间碳酸锂价格坐上了“过山车”，锂矿产业链相关上市公司业绩也大幅波动。

同花顺 iFinD 数据显示，截至4月25日晚间，已有37家锂矿产业链上市公司披露2022年年报，超七成公司净利润实现同比增长，尤其是头部锂矿上市公司业绩实现暴增；不过，2023年一季度，锂矿企业业绩却迎来了“反转”，在已披露一季报的30家企业中，超五成企业净利润同比下滑，且有5家企业净利润由盈转亏。

## 锂矿公司 坐上业绩“过山车”

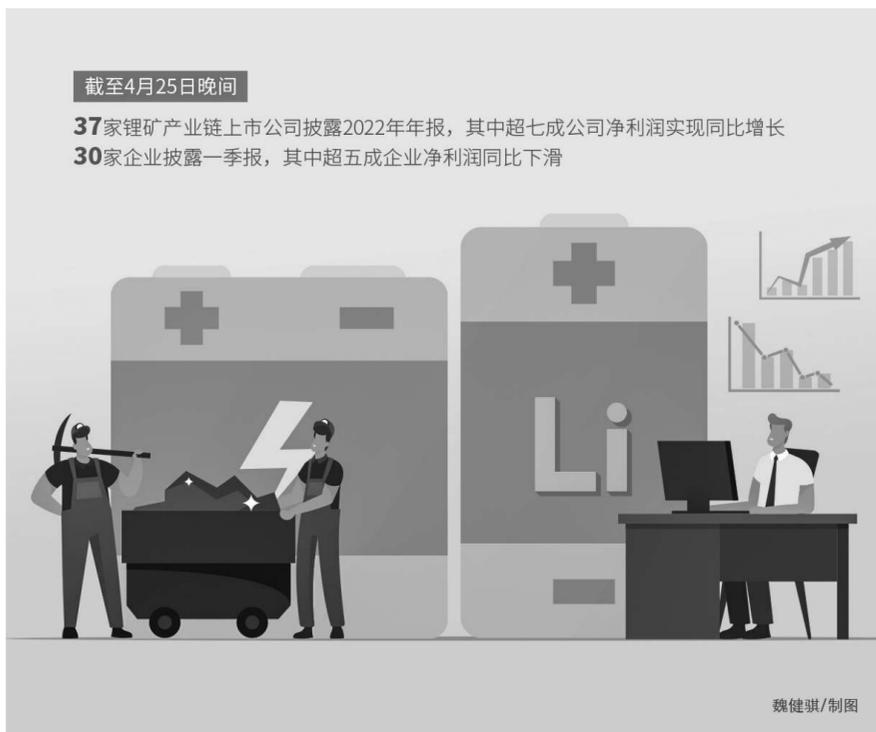
4月24日晚间，江特电机披露了2022年年度报告及2023年一季度报告。公告显示，江特电机2022年实现营业收入65.72亿元，同比增长120.37%；实现归母净利润23.26亿元，同比增长503.05%。到了2023年一季度，江特电机的营业收入同比下降48.32%至7亿元，归母净利润更是仅为5064.81万元，同比大降92.39%。

谈及2022年业绩大增的原因，江特电机在年报中表示，国内碳酸锂价格从2021年底的27万元/吨一路升至61万元/吨，全年均价高达49万元/吨，较2021年均价上涨了约4倍。“受碳酸锂价格上涨的影响，公司锂矿板块利润大增，创造了历史最佳业绩。”

然而，进入2023年，电池级碳酸锂价格开启暴跌模式。截至4月25日，电池级碳酸锂市场价格约为18万元/吨，较年初下降66.36%。这也导致了江特电机一季度业绩大幅下滑。

事实上，这样的业绩“过山车”现象，在锂矿产业链企业中较为普遍。

正极材料厂商长远锂科年报显示，2022年公司实现营业收入179.7亿元，较上年增长162.75%；实现归母净利润14.9亿元，较上年同期增长112.59%。公司发布的2023年一季度财报显示，公司一季度实现营业收入19.34亿元，同比下降42.99%；实现



归母净利润92.94万元，同比下降99.69%。

对此，长远锂科解释称，2022年，下游市场需求旺盛，公司产销规模增加，利润增长。同时上游材料价格上涨，公司上调产品单价，营业总收入实现大幅增长。而2023年一季度，新能源汽车市场增速放缓，下游市场需求下降，公司产品销量同比减少。同时市场竞争加剧带来的价格竞争压力，导致产品毛利下降。

## 暴涨暴跌 都不利于产业发展

“碳酸锂价格剧烈波动对公司的生产运营安排有较大的影响。”当升科技相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，站在公司的角度，希望碳酸锂价格能保持相对稳定，不要暴涨暴跌，这样不仅有利于企业，更有利于行业平稳发展。

据东方财富Choice数据显示，

2022年初，电池级碳酸锂价格约为30万元/吨，2023年初，电池级碳酸锂价格为53.5万元/吨，经计算价格涨幅约为78.33%。此后，电池级碳酸锂价格开始出现暴跌，截至4月25日，较年初下降66.36%。

在隆众资讯锂电分析师于亚楠看来，“锂价剧烈波动不利于行业发展，价格的暴涨或暴跌都会对产业链造成伤害。”

值得一提的是，据东方财富Choice数据显示，受锂价暴涨暴跌影响，已披露年报的37家锂矿产业链上市公司中，超九成企业在2022年底商品库存高企，其中近一半上市公司库存金额同比增超一倍，最高增幅达728.77%。在此背景下，今年以来多家锂矿上市公司计提减值损失。

富临精工一季报显示，公司一季度实现营收7.2亿元，同比下降56.1%，净亏损5.2亿元，去年同期盈利2.1亿元。而碳酸锂价格大跌，公

司计提存货跌价准备，是导致富临精工一季度亏损的主要原因。一季度，该公司资产减值损失高达6.9亿元。

SMM 电池材料分析师马睿向《证券日报》记者透露，虽然多家电池厂商反映4月份开工情况暂无明显好转，但亦有电池厂商预测5月份开工率较4月份会有小幅的好转。

真锂研究院首席分析师墨柯则表示，目前OEM的新能源整车库存和电池库存都比较大，这种情况下，电池厂的开工率不容易恢复正常。今年很可能会发生洗牌，一些厂商会被淘汰掉。

不过，有市场人士认为，从锂矿产业链不同环节来看，当前市场对碳酸锂的市场预期在不断修正，随着碳酸锂价格的大幅下滑，此前囤积居奇、炒作的投机商会慢慢出清，行业会逐渐回归理性。届时碳酸锂价格稳定和逐步回归也将更利于产业长远发展。

进入A样优化阶段，具体的落地时间根据市场的反馈可能在半年至一年不等。”

## 动力电池格局 将多元化

对于电池企业仍持续投资钠离子电池生产线的行为，刘琦分析称：“长期来看，随着智能化、电动化发展及锂资源储量的受限，资源丰富的钠离子电池作为锂电池的重要补充，也将迎来快速发展。对于资本实力强的企业，应继续加大钠离子电池研发。”

某公司证券事务代表则向《证券日报》记者表示，相较于锂电池，钠离子电池有特殊应用场景，比如在基站备电、特种车辆以及户储场景，并不会因为锂价降低而放弃钠离子电池的规划。

在受访业内人士看来，动力电池未来的发展趋势是多元化的，因此钠离子电池仍存在发展空间。

记者了解到，目前，仍有锂电池企业对钠离子电池感兴趣。主营磷酸铁锂业务的龙蟠科技董秘张羿向记者表示，“未来，公司也可能布局钠离子电池。”

多位业内人士告诉记者，现如今对钠离子电池的布局仍有必要。随着技术进步和市场需求的增加，锂电池、钠离子电池、氢燃料电池等的市场空间将进一步打开，未来动力电池格局会趋于多元化。



记者观察

## 淄博烧烤用“心”破局消费经济

■赵学毅

距离“五一”小长假还有两天，很多人已经开始盘算着要去哪儿旅游了，“淄博烧烤”或许成为了不少人的选择。

有人说，淄博烧烤有“高人”操盘。但笔者认为，没有什么“高人”能主导策划如此全国性大流量级别的营销。这场火爆在偶然中带着必然：

其一，打真感情牌。这里有一个动人的故事：去年5月份，山东大学12000多名学生到淄博隔离，其中七八千人分配到临淄。临淄区政府给学生们安排的食宿环境，让大家感到很温暖。送别前最后一餐，请他们吃了一顿烧烤，并约定来年春暖花开时带上朋友再来。今年3月份，很多同学组团而至吃烧烤，演绎出一场互相温暖、双向奔赴的故事。

“最是一城好风景，半缘烟火半缘君”。温情蔓延，每一位来到淄博吃烧烤的人，不仅体验感十足，还满足了社交需求。这种爆棚的“仪式感”带来的不仅是“有趣”，还有爱和幸福。人们为了一顿人均不到五十元的烧烤，不惜支付数百元的高铁票、飞机票，听起来不怎么划算，但依旧心甘情愿。

其二，得益于新传播手段，让特色产

业快速进入大众视野。从传播渠道上看，淄博烧烤在社交媒体平台多点开花。这种大流量级别的视频传播彰显了时代特色，在刺激人们味蕾的同时，也从视觉感官上撩拨人们说走就走的心弦。特色产品通过新兴宣传途径精准直达特定消费群体，简单高效，成功率高。

其三，货真价实诚信经营，让人们放下戒备大快朵颐。淄博烧烤如果单靠情怀难以持续火爆，关键的“助攻手”就是当地市场监管部门。在走红之初，当地市场监管部门迅速开启对辖区烧烤店的专项检查工作，推出了食品快检进“烧烤网红店”活动，督导门店诚信经营、明码标价，杜绝缺少两、以次充好、以假乱真。

截至目前，淄博烧烤店家坚持一贯的“便宜实惠”策略，并没有借机涨价。消费者口碑相传，形成良好的口碑效应。

其四，盘活文旅全产业链，相关企业共享“盛宴”。淄博烧烤既接住了流量，也接住了考验，相关产业链迅速盘活。烧烤业的兴起带动了当地餐饮业的发展，包括牛肉、羊肉、大饼、水果、啤酒、饮料、辣椒调料等大批量供应，以及配套设施的制造、运输和维修，也为当地的物流、房地产、休闲娱乐等多个行业的发展带来了新机遇。

## 发展元宇宙成多地共识 浙江全方位推进相关产业发展

■本报记者 邢 萌

据浙江省发改委官网4月24日消息，浙江省发改委等5部门近日联合印发《浙江省元宇宙产业发展2023年工作要点》（以下简称《工作要点》），定下加快“元平台”布局建设、强化“元技术”前沿攻关等16项重点任务，以加快推动元宇宙技术创新、产业发展和生态构建。

《工作要点》从基础设施、产业链条、应用示范、协同治理等多个层面，为浙江省元宇宙产业落地提供了清晰的指引方向，将有力促进当地元宇宙产业生态建设，助力数字经济高质量发展。赣西元宇宙与数字经济研究院院长、首席数字经济学家陈晓华表示。

事实上，除浙江省外，上海市、福建省、山东省、河南省等地也把元宇宙列为2023年的发力方向。此前，上海市更是定下元宇宙相关产业规模2025年达到3500亿元的目标。

## 定下16项重点任务

《工作要点》提出，到2023年底，浙江省元宇宙产业创新能力明显增强，产业链条逐步建立，应用示范效应加快显现，产业生态初步构建，产业发展能和竞争力有效提升；引育4个行业头部企业，打造20家专精特新企业；推广4个行业标杆产品，打造20个创新示范应用场景；建设4个产业平台，打造15个赋能创新中心。

《工作要点》对浙江省元宇宙产业发展进行了全方位的规划，定下了16项重点任务，包括加快“元平台”布局建设、强化“元技术”前沿攻关、激发“元企业”双创活力、夯实“元设施”基础底座、打造“元终端”产品矩阵、健全“元软件”全链条服务、打造“元零售”消费空间、开发“元教育”应用服务、实施“元制造”融合赋能、完善“元空间”治理规则等。

中国移动通信联合会元宇宙产业委员会执行主任、UWEB校长于佳宁认为，《工作要点》在激发“元企业”上亮点突出，提出了发布元宇宙急需紧缺人才目录，支持龙头企业联合高校、科研院所共建10个元宇宙人才实训基地，加强职业培训认证等内容。目前来看，元宇宙人才供给紧缺，跨界人才一员难求，且未来很长一段时间内都会维持该现状。对于高校而言，急需强化师资力量，培育并输送复合型元宇宙人才。

“在完善‘元空间’治理规则方面，《工作要点》提出支持龙头企业联合行业协会、产业联盟等牵头或参与制定国际互认的元宇宙生态规则。”中国移动通信联合会元宇宙产业委员会秘书长、灵境实验室创始人尚昉对《证券日报》记者表示，元宇宙不能无序发展、野蛮生长，治理规则非常重要。应由政府、行业协会、企业等共同参与制定和治理，这样行业才能持续健康向前发展。另外，这次提出国际互认的规则制定，说明浙江省在元宇宙产业全球化中已经开始布局。

## 6月底前组建元宇宙产业联盟

为了促进相关工作目标和主要任

务落地，浙江省制定了组织实施举措，明确了时间表。

《工作要点》提出，2023年4月底前建立元宇宙部门工作协同机制。6月底前组建元宇宙产业联盟。筹划举办元宇宙产业峰会，举办项目融资路演、事项签约、主题演讲等活动，12月份评选年度元宇宙技术成果、标杆产品、示范场景。

此前，浙江省曾对元宇宙产业立下“豪言壮志”。《浙江省元宇宙产业发展行动计划（2023—2025年）》显示，到2025年，浙江省元宇宙产业链体系基本形成，产业综合竞争力达到全国领先，带动相关产业规模2000亿元以上。

受访专家普遍认为，浙江省具有数字经济发展优势，有底气、有实力发展元宇宙产业。

“元宇宙是加快推动数字经济发展的引擎，浙江省在数字经济领域有优势，大力发展元宇宙产业也是顺势之举。”北京清博智能科技有限公司元宇宙研究室主任尹健对记者表示。

于佳宁认为，高速网络和算力都是元宇宙的基础要素，也是决定元宇宙能否成功落地的核心因素。浙江省在元宇宙基础设施建设方面具备一定优势。数据显示，截至2023年2月底，浙江省已建数据中心156个，其中已建大型、超大型数据中心28个，上架率57.2%，成为全国算力产业发展的重要省份。这也成为支撑元宇宙发展的重要信息基础设施。

## 发展元宇宙成多地共识

在此之前，全国多地也将布局元宇宙列为2023年的发展方向之一。

根据各地2023年政府工作报告，上海市提出，2023年大力发展数字经济、绿色低碳、元宇宙、智能终端四大新赛道；福建省提出，布局人工智能、量子科技、元宇宙等未来产业；山东省提出，在合成生物、元宇宙等领域，支持1000家科技企业开展产学研协同创新；河南省提出，加快省区块链产业园、元宇宙科创产业园建设，推动卫星及应用产业发展。

受访专家表示，多地大力布局元宇宙赛道，但仍面临短期落地难的问题，这也造成了今年市场上元宇宙热度有所下降。然而从长期来看，元宇宙产业方向愈加清晰，发展潜力巨大。

“当前，处于初期发展阶段的元宇宙产业存在建设和使用费用过高、缺乏优质内容、技术门槛较高等问题。”国网雄安智能数字科技有限公司总经理杨威对《证券日报》记者表示，随着各地方政府的政策指引和支持相关行业的发展，元宇宙产业正逐渐形成自己的生态系统，预计今年产业继续保持快速增长。

“目前元宇宙技术还在持续迭代和更新，各项技术带来的改革性融合创新时代尚未到来，产业化还有很长一段距离。”于佳宁表示，但随着元宇宙的发展，有关元宇宙的社会共识将逐步形成，最近两年将是元宇宙沉淀发展的黄金窗口期，未来元宇宙将成为国家数字经济发展的重要支柱。

## 碳酸锂降价锂电池性价比回归 钠离子电池会失宠吗？

■本报记者 矫 月  
见习记者 彭衍菴

今年以来，碳酸锂价格持续下跌，曾因性价比优势备受市场追捧的钠离子电池是否会就此失宠？

“锂价下跌持续利好下游，钠离子电池价格优势下降，其性价比进一步降低。”有业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示，从长远看，动力电池将呈现多元化技术路线，风险因素会摊平趋稳，产能价值将在未来逐渐显现。

也有电池生产厂商向记者表示：“从长远来看，钠离子电池仍有发展空间。”

## 钠离子电池 性价比优势下降

今年以来，碳酸锂价格持续下跌，电池级碳酸锂价格从去年60万元/吨左右滑落至近期的20万元/吨以下，且波动还在持续。据上海钢联发布的数据显示，4月24日，电池级碳酸锂均价报18万元/吨，工业级碳酸锂均价报13.75万元/吨。

某锂电材料制造商负责人告诉《证券日报》记者：“短期来看，锂价尚未见底；长远来看，下游消费市场会带来一定增量，不过锂价也很难超过20万元/吨的锚定价格。”

在业内人士看来，此前60万元/吨的锂价将成为历史。这对于锂电池下游企业来说，无疑是利好。

那么，在锂价下跌背景下，曾一

度因性价比优势被市场热捧的钠离子电池是否会就此失宠？

“如今来看，对于尚处在研发期的钠离子电池来说，曾引以为傲的性价比优势需要被重新审视。”巨丰投顾高级投资顾问张丽洁向《证券日报》记者表示，此前锂价高企时，钠离子电池低成本和原料易获得是市场最为关注的优势。但考虑到钠离子电池商业化的进程较慢，在锂价下跌之后，锂电池性价比逐渐回归，而钠离子电池性价比优势不再明显。

北京理工大学材料学院特别研究员、博士生导师刘琦在接受《证券日报》记者采访时表示：“目前来看，钠离子电池短期内的技术路线和市场定位还不明确。动力电池仍然会以锂电池为主导，尤其是随着碳酸锂价格的下降，短期内锂电池规模和比例或将进一步提升。”

## 上市公司有序推进 钠离子电池研发

Choice数据显示，目前“钠电池”概念的49家上市公司中，已有20家公司披露了2022年业绩。其中6家公司营收同比增长超100%；10家公司的研发投入均超过2亿元。

虽有布局，但播下的种子尚未开花结果。传艺科技、同兴环保、百川股份等多家企业在钠离子电池领域有所布局的上市公司对《证券日报》记者表示：“钠离子电池尚未大规模进入市场。”

传艺科技董秘向记者表示，“公司钠离子电池还处于爬坡期。”同兴环保证券事务代表徐守号告诉记者，“目前钠离子电池还在持续研发中，相关产线还在调试阶段。”百川股份证券部负责人也称，“公司子公司海基新能源2月1日发布的两款钠离子电池产品，可应用在电动自行车上，不过目前也没有量产。”

整体来看，这些公司布局的钠离子电池产品距离真正量产还有一段距离。虽然目前钠离子电池产业尚未成熟，但业界普遍肯定了钠离子电池的发展必要性，其长期仍有平抑锂价、降低电池成本等作用。因此，相关企业对钠离子电池的开发仍在有序进行。

多家钠离子电池制造企业均向记者表示，之前扩充的钠离子电池产能仍按计划进行研发和送样，没有出现项目停产或搁置的情况。

谈及企业是否会减产产线，远东股份等多家企业负责人明确表示，“不存在这种情况，如果做出这样的决定，企业要面临更大的成本压力。”不过在扩产方面，多数企业表达出更趋谨慎的态度。

还有部分企业表示，公司钠离子电池有望在半年至一年内投产。以普利特为例，公司去年12月份投资建设了一条兼容钠离子及锂离子的1.3GWh生产线，该公司相关业务负责人介绍，“预计今年下半年将会规模化投产，完成交付。”远东股份董秘办邵亮也向记者表示：“目前研发的第一代钠离子电池产品现在已