证券日报
2023年6月9日 星期五

# 锂电材料产业已进入过剩周期 出海和储能市场将成锂电材料竞争新战场

本报记者 贺王娟

6月6日至6月7日，一场以锂电材料产业周期为主题的行业会议在成都举办。在会议现场，产能过剩、行业内卷、产业机遇成为参会企业讨论的重点话题。

“当前锂电池仍保持高速增长，但锂电材料已进入下一轮过剩周期。”高工锂电董事长张小飞在现场表示，“锂电产业持续三年的扩产潮，不管是锂电池产业还是四大主材环节，都累积了不少产能，到2023年一季度，相关企业产能利用率已经跌至40%至60%区间。”

“这也意味着，企业40%到60%的钱投资在厂房建设、材料的流动库存等方面，这三年面临的压力也非常大。”张小飞表示，目前行业企业普遍面临现金流收紧，材料付款账期延长等多重挑战，同时，现阶段行业新进入者项目延期比例较高。在此背景下，出海和储能市场成为锂电材料竞争的新战场。

## 企业开始焦虑

不仅张小飞认为当前锂电材料环节进入过剩周期，天赐材料董事长徐金富也在会上表示，锂电电解液在过去两年产能疯狂扩张，规划产能超850万吨，已开启产能过剩的预警。

随着各路跨界玩家涌入锂电赛道，行业加速内卷，产业链上的企业普遍感到焦虑。“现在各路英雄全部到这个赛道里面，在另外的地方焦虑完了再来带给我们焦虑。”徐金富在会上无奈的表示，锂电赛道现在有8.9万家企业，仅2022年到现在一年半的时间，就新注册5.8万家企业。他感叹：“外面没有进入这个赛道的人，认为这里遍地黄金，其实只是一个传说。事实上，这个赛道并没有想象中的好玩儿。”

此外，行业的“偷拿主义”即侵权行为正成为企业发展面临的挑战，由于当前锂电产业进入高速发展时期，吸引众多的资本进入其中欲分一杯羹，但这些入局者技术底蕴、储备良莠不齐，导致产业技术路径同质化严重。

“很多跨界过来的企业在该行业的技术沉淀、储备极为薄弱，进入之后自然难有大的突破和创新，更多选择模仿，照葫芦画瓢，从而造成技术路径的雷同，同质化严重也就顺理成章了。”巨丰投顾高级投资顾问李建杰对《证券日报》记者分析称。

在李建杰看来，当前企业焦虑的点在于，一是对当前市场的忧虑，产能过剩导致供过于求，市场销售情况将决定企业现阶段的发展状况；二是对行业的忧虑，过多企业跨界进入导致产能无序扩张，行业的黄金发展期，也因为过度内卷而大大缩短。因此在供过于求的发展阶段，行业洗牌在所难免。

## 出海和储能成为新战场

在忧虑背后，出海和储能市场成为锂电企业新的希望。

在张小飞看来，“储能的未来增长是超过动力电池的，且因为客户非常分散，不至于被垄断，而新能源汽车龙头企业比亚迪的出口增长数量，也让产业链有机会一起走到海外去。”

李建杰同样也向《证券日报》记者表示，出海及储能的市场空间给锂电材料提供了两大外拓的重要方向。“出海去占领国际市场，可以缓解国内锂电材料市场内卷的困局；储能无论是国内还是国外，都提供了锂电池、锂电材料应用的新方向，极大地提升了市场的总体容量。”

而天力锂能也看好储能的市场，天力锂能董事长王瑞庆表示：“锂电材料也是储能的基础，我们在四川雅安布局磷酸铁锂就是面向储能大市场，因为储能市场未来的空间是新能源汽车的至少五倍到六倍，所以我们在储能市场加速布局，相信在近一两年公司储能的份额会占总收入的30%到40%。”

爱敏特新能源新材料研发部经理刘仲刚博士预计，2026年储能电池市场规模将达2119亿元，储能电池的高速发展也推动储能用负极材料的市场快速增长。

此外，在行业重压之下，降本也成为企业的求生之道，在徐金富看来，制造业的核心还是成本。企业唯有产品创新、技术创新、市场创新、资源配置创新、组织创新，才能真正形成真正的核心竞争力，尤其通过自主创新才能形成更大的溢价能力。

直击股东大会

### 比亚迪董事长王传福：

# 竞争是市场经济精髓 有竞争才会有创新和繁荣

本报记者 李昱丞

6月8日，比亚迪在深圳召开2022年度股东大会，比亚迪董事长兼总裁王传福、董事会秘书李黔等出席。

在交流环节，王传福谈到了新能源汽车行业的竞争格局、车企应对之道，也谈到了电池需求变化、新能源车险、自动驾驶等诸多外界关心的话题。

“目前是历史最好的比亚迪。”王传福表达了他对公司发展的信心：“未来在竞争激烈的新能源汽车市场，比亚迪有机会存活下来并且发展壮大，获得更多市场份额。”

## 竞争是市场经济的精髓

6月8日早上9时许，《证券日报》记者来到比亚迪位于深圳坪山的六角大楼总部，园区门口已经停了不少来自各地的股东停放的车辆。比亚迪相关工作人员告诉记者：“来参会的股东人数可能创了新高，为此公司还首次在主会场之外特别准备了分会场。”

今年，比亚迪在主会场所在大楼展示了包括腾势D9、仰望U8、海豹等在内的新车型，吸引了不少股东体验和拍照留念。

在股东高涨的参会热情背后，是比亚迪狂飙的经营成绩。过去的2022年对于比亚迪而言是具有里程碑意义的一年，公司正式停产燃油车并专注于新能源汽车的生产、销售。比亚迪2022年年报显示，公司全年销售乘用车179.66万辆，同比增长151.83%，摘得全球新能源汽车销冠，同时营收、净利润均创历史新高。

进入2023年，在“国补”退出、终端需求减弱等因素的影响下，新能源汽车销售增长速度放缓，行业未来如何发展成为外界关心的焦点。在此次股东大会上，王传福认为，新能源汽车行业已经进入淘汰赛。

他表示：“此前新能源汽车供不应求，今年则进入供大于求的状态，这个时期会出现优胜劣汰，这很正常，包括光伏、基建等行业都曾面临过这一阶段。竞争是市场经济的精髓，有竞争才会有创新和繁荣，没有压力就没动力，只有更好的产品、更优秀的技术、更创新的体验，才能在淘汰赛中生存。”

面对挑战，王传福继续为新能源汽车行业长期发展加油助威。

“汽车行业的变革往往超预期。目前新能源汽车在各方面已经全面超越了燃油车，包括加速、静音、使用成本等方面。”王传福说，尽管无法预测市场格局变化，但变化的趋势只会越来越快，具备核心技术、战略能力和决策能力的优势企业会拿走更多份额。

不过王传福也认为，未来汽车行业不会出现赢家通吃的局面。在他看来，汽车行业拥有特殊的历史和文化，不会出现一家独大的情况，要在传统模式和赢家通吃模式的中间找到一条合适的道路。

## 谈车企应对之道

行业竞争日趋激烈，车企应如何应对？在本次股东大会上，王传福总结了三大破局之道：核心科技、战略方向和快速决策。

他表示，从燃油车到电车，本质上是技术推动的革命，包括电池、电机、电控技术等。只有拥有核心技术的公司，才有可能从淘汰赛中胜出。如果企业只是简单的组装、拼装，那么存活的机会将很小。

同时在王传福看来，精准的战略方向也是存活关键。

“新能源汽车革命的窗口期并不长，从目前看可能也就未来3年至5年。正确的方向尤为重要，如果弄错方向，就会浪费时间、浪费机会。”王传福说。

他举例道，在汽车制造业，如果模具错了，可能损失几十万、几百万元；如果车型错了，损失可能达到十几亿元；如果路线错了，就可能损失三年时间，最终被竞争对手远远甩开。

李昱丞/摄

此外，快速决策也是王传福所看重的因素。一直以来，比亚迪的决策相对集中，研发中心和市场部直接由王传福负责，避免中间层产生的信息传达失误。

王传福在股东大会上表示：“汽车行业很大，决策都很漫长。在燃油车时代，决策可以漫长，但在电动车革命中，市场如战场，这个时候需要快速决策。”

在王传福看来，比亚迪在上述三个因素方面有一定优势。技术方面，公司的磷酸铁锂、超级混动等技术引领行业发展，成为市场主流，在高度整合下形成体系，掌握了产业链；战略方面，电动汽车有很多方向，公司踏得比较精准；快速决策方面，目前比亚迪还是创始人团队，自己亲力亲为，在目前关键时期亲自指挥，等新能源汽车革命期过完以后可以充分授权。

比亚迪近期发布的产销报告显示，今年前5个月公司销售新能源汽车100.26万辆，同比增长97.63%，继续保持较快的发展势头。

“对于比亚迪而言，最艰难的时期已经过去了，目前处于历史最好的阶段，无论是资金、人才储备还是未来方向的确定性，均处于最好状态。以人才储备为例，今年比亚迪招聘人数超过30000人。”他说，未来3年至5年，公司有机会获取更多的市场份额。比亚迪愿意与同行一道，推动新能源汽车对燃油车的替代，提升中国新能源汽车产业在全球的影响力。

## 目前阶段更看好辅助驾驶

除了对行业发展趋势做判断以外，此次股东大会上王传福还就新能源车险、电池需求、辅助驾驶等热点问题发表了看法。

近日，比亚迪全资收购易安财险的“靴子”终于落地。国家金融监督管理总局5月24日披露的批复信息显示，“易安财产保险股份有限公司”名称获批变更为“深圳比亚迪财产保险有限公司”。

对于进军新能源车险，王传福表示，传统燃油车的车险和新能源汽车的车险有较大差异。比亚迪在新能源汽车领域有很大用户群体，在车险销售方面有很大的优化空间。

“比亚迪进军新能源车险是基于对新能源汽车技术的深刻理解，同时结合新能源汽车的行销方式。”王传福说，新能源汽车行业保险出现亏损并不鲜见，比亚迪希望通过技术、销售等方法进行探索，在新能源车险方面成为行业标杆，最终带动行业提质增效。

对于电池续航问题，王传福此次在股东大会上露出“反卷”的一面。他说，增大电池容量，如果可以带来合理投资回报，那是有意义的，如果不能带来合理回报，只能带来重量的增加，没有必要因为里程焦虑而追求过高续航。

王传福进一步表示，对于动力电池，并非续航越高越好，成为市场主流的关键在于能力和价格相匹配。

此外，王传福现阶段更看好驾驶辅助。他认为，对于燃油车而言，事故责任可以细分到转向、制动等环节。而新能源汽车在无人驾驶的情况下，追责难度较大，除此以外商业化的成本也是难题。

“目前驾驶辅助是更现实的选择。”王传福表示。

# 上市公司积极布局“AI+教育” 相关技术可赋能高考复习、押题、阅卷等环节

本报记者 何文英

6月7日，三六零集团董事长周鸿祎发出一条微博：“有人用360智脑押高考作文题，十道中了两道。”随后周鸿祎又发出一条微博，晒出了其用360智脑写出的高考作文，并配文“能打多少分？”

受此影响，AI+教育一时间获得了极高关注度。而据《证券日报》了解，一些上市公司早已提前布局AI+教育，甚至可将AI技术应用到高考复习、押题、阅卷等多个环节。

## 上市公司提前布局

据了解，科大讯飞的AI学习机覆盖了新高考素养新题型，能以AI精准分析区域考情，对备考提升有相对应的方法。此外，该学习机还能生成AI全科错题本，对错题可实现一键收录智能整理。

公司最新投资者交流记录显示，根据第三方数据统计，科大讯飞AI学习机在5月31日至6月1日荣获京东、天猫、抖音三大平台学习机品类销售额冠军，同比去年提升247%。

三六零研发的360智脑则在上述押题环节展现了惊人的能力，不过这仅仅是该产品的小试牛刀。据了解，360智脑在C端场景有AI+搜索、AI+浏览器，在B端应用有SaaS服务，如360企业安全云等。三六零表示，后续公司的AI战略在城市、政府、行业、企业、个人等层面的落地，将有望为公司的经营业绩带来提升。

此外，天舟文化参股公司北京永载文化有限公司在高考AI命题以及考题AI预测等方面也有前瞻布局。天舟文化常务副总裁喻宇汉对《证券日报》记者表示：“永载文化的产品和服务包括测评试卷、考评系统和智能题库，可以为学校的日常教学提供相关数字化支持，提供学生学情诊断和自适应学习改进。目前公司也在积极探索包括AI命题、高考试题AI预测等应用。”

对于高考阅卷环节，拓维信息董秘邢霓虹对《证券日报》记者表示：“海云天开发的人工智能AI评卷监测系统对语文作文、英语作文以及数学全题型、历史问答题、政治问答题等提供AI评卷监测，充分发挥人工智能的高效率、高准确度和高可靠性的特点，全面加强对评分过程的数据分析和监管，提升评卷效率的同时，确保数据准确。”

## AI+教育前景广阔

从上述高考各环节AI化场景可见AI+教育市场的火热。据锐观咨询统计，2023年我国教育信息化市场规模为5776亿元，6年复合年均增长率达9.2%。

在AI+教育领域，政策端也给予了充分的支持。2022年8月份，科技部发布《关于支持建设新一代人工智能示范应用场景的通知》，智能教育被纳入首批示范应用场景。今年6月份，教育部等十八部门发布关于加强新时代中小学科学教育工作的意见，提出落实科学及相关学科教学装备配置标准，加强实验室建设，探索利用人工智能、虚拟现实等技术手段改进和强化实验教学。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇在接受《证券日报》记者采访时表示，“AI+教育市场规模在不断扩大，预计未来几年仍将维持快速增长，上市公司可以通过技术创新、整合资源、优化用户体验等方式抓住市场机遇，与各方合作共同推动AI在教育领域的发展。”

### 海外市场需求释放

# 主要企业5月份出口挖掘机同比增21%环比增10.35%

本报记者 李正

作为观察经济运行的重要微观指标之一，挖掘机销量数据被市场广泛关注。近日，中国工程机械工业协会（以下简称“协会”）发布统计数据显示，2023年1月份至5月份，挖掘机主要制造企业共销售挖掘机93052台，同比下降23.9%；其中国内销售44933台，同比下降43.9%；出口48119台，同比增长13.9%。

《证券日报》记者以投资者身份致电挖掘机一线生产企业广西柳工机械股份有限公司，该公司相关负责人表示，近期公司挖掘机设备的出货情况正常，产能利用率虽不算特别饱和，但是能够达到70%至80%的状态。他说，“今年以来国际市场的挖掘机需求量很高，公司挖掘机设备出口方面的数据十分理想，国内市场需求整体来说相对疲软一些。”

酷望投资高级投资经理王成阳向《证券日报》记者表示，今年以来，美国、欧洲、中东等地区和国家纷纷加大基础设施建设以及采矿等领域的投资，对挖掘机为代表的工程机械产品的需求随之扩张。按目前国内终端需求的发展情况来看，预计年内基建工程开工量将整体保持乐观势头，叠加下半年地产投资有望恢复，预计2023年第四季度到2024年上半年，工程机械企业经营数据将实现明显增长。

## 出口销量重回增长趋势

协会数据显示，2023年5月份，挖掘机主要制造企业销售各类挖掘机16809台，同比下降18.5%，其中国内销售6592台，同比下降45.9%；出口10217台，同比增长21%。

与4月份相比，5月份国内市场各类挖掘机销量减少2921台，环比下降约30.71%，下滑趋势有所延续；出口销量增加958台，环比增长约10.35%，重回增长趋势。

东高科技高级投资顾问罗啼明在接受《证券日报》记者采访时表示，挖掘机国内市场销量已连续数月出现同比数据下滑的情况，环比数据方面，今年4月份和5月份也并不理想，这主要受作为终端的房地产投资放缓、基建投资的需求变动等因素影响，导致国内挖掘机销量数据较为不佳。

王成阳补充表示，拉长时间线来看，国内工程机械行业自2021年下半年开始进入下行周期，今年5月份的国内挖机销量下滑，部分原因还是受到此轮周期的影响。另一方面，“国三”到“国四”标准的切换导致部分购买需求前置，叠加上述因素，共同导致国内当下挖机需求较弱。

“而国际市场方面，除需求因素外，处于供给端国产工程机械制造商抓住机会，凭借高技术实力、高性价比的产品和服务，获得海外市场的认可，实现国产挖掘机等工程机械产品出口大幅增长。”王成阳说。

对于国内挖掘机市场需求何时释放，罗啼明表示，预计要到2023年第四季度，“业内对房地产销售数据回暖研判多聚焦于这一时间点，同时，需求释放强度还取决于宏观经济复苏程度，以及房地产投资的活跃情况及产业景气程度。”

排排网财富研究部副总监刘有华认为，目前来看，主要需求端房地产行业的改善预期正逐步增强，政策扶持下，房地产市场信心也在逐渐恢复，需求进入到边际改善阶段。同时，传统基建和新基建双向发力，基建投资力度也在加大，开工量有望持续提升。在房地产和基金企稳向好的背景下，挖掘机终端需求有望在下半年工程开工旺季实现快速释放。

## 乐观看待下半年需求释放

值得关注的是，虽然今年以来挖掘机设备销量并不理想，但A股市场工程机械板块上市公司整体的盈利水平却保持了较强的韧性。Choice数据显示，该板块17家上市公司当中，有10家在第一季度实现了归母净利润同比增长，《证券日报》记者也在采访中获悉，多家上市公司对全年整体经营情况表现得十分乐观。

据上述柳工负责人透露，今年以来，受公司国际市场业务强劲增长带动，上半年盈利预计将维持第一季度的同比增长势头，“虽然还没有具体的汇总数据，但是根据目前的经营情况来看，预计年内会保持正向增长的状态，主要是受公司工程机械出口业务的带动，包括俄罗斯、整个欧洲区等重点大区的销量表现十分不错。”

工程机械设备生产商安徽合力相关负责人向《证券日报》记者坦言，目前公司的工程机械产品出货情况相比去年同期有所增长，产能利用率已经达到满产。相比国内市场，公司工程机械产品出口数据要更为优秀。“预计今年营收和盈利很大概率会比去年有所增长，目标约为10%-15%，设备销量预计增加3万台-4万台。目前来看，如果国内需求释放能够稳步增长，上述目标肯定能完成。”

此外，A股市场工程机械板块6月8日实现大幅增长。Choice数据显示，截至昨日收盘，工程机械板块指数报1012.2点，当日涨幅为2.7%。

罗啼明表示，虽然工程机械赛道中短期压力较大，但未来产品需求仍有释放空间。随着逆周期政策的逐步发力，国内需求环比可能出现一定复苏。同时，工程机械为我国当下优势产业，中国公司能依赖规模经济、产业链优势、运营效率优势取得全球龙头地位。关键是龙头企业海外布局完善，已经进入收获期，出口将继续维持增长趋势，有望平抑内销下行带来的行业波动，整体行业销量增速有望改善。

王成阳表示，工程机械板块已经历了长时间的调整，目前处在较低的估值水平，值得持续关注，“细分赛道方面，可以关注挖掘机细分领域技术研发投入较高，技术较为先进，具有成本优势的投资标的。”

本版主编 于南 责编 吕东 制作 李波
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785