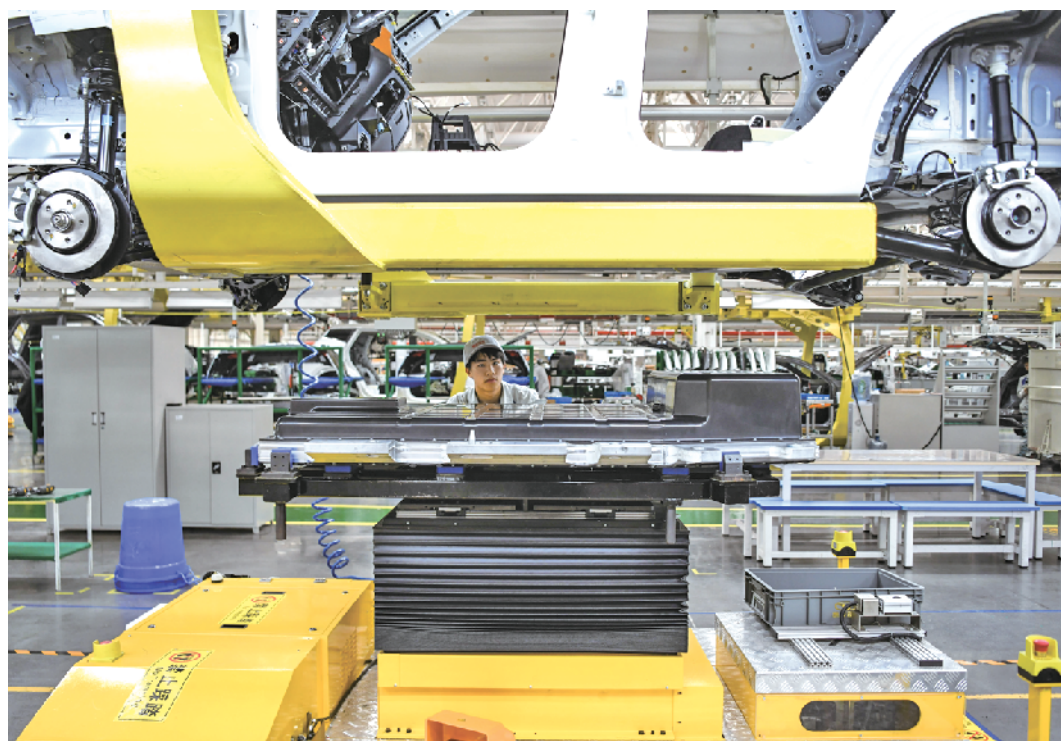


碳酸锂价格腰斩 产业链盼需求回暖



近期,电池级碳酸锂的价格跌势超出很多业内人士预期。新华社发

“知道要跌,但没想到跌这么快,越跌就越没人买。”华中地区一位锂盐厂内部人士告诉记者,现在市场就像被“冻住”了,2020年9月份碳酸锂行情在4万元/吨的时候,成交都没那么惨淡。

近2个多月来,电池级碳酸锂价格接连击穿50万元/吨、40万元/吨、30万元/吨关口,目前已经跌破28万元/吨,较去年高点已“腰斩”,且似乎仍未见刹车迹象。

上海钢联数据显示,截至3月24日,电池级碳酸锂均价为27.75万元/吨。“实际的成交价可能更低,据我所知,市面上已经有21万元~22万元/吨的订单落地了。”前述锂盐厂人士

坦言。

原材料价格持续下行,叠加市场需求未见起色,锂电产业链采购及开工热情双双下杀,锂盐厂进入被动累库阶段,而在当前的价格体系下,部分锂盐厂已出现成本倒挂。多数受访人士表示,目前市场仍以看空为主,产业链各环节都在经历阵痛期,未来一段时间锂盐厂真正进入比拼成本和运营能力的时候,新一轮行业洗牌即将到来。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,至于价格何时能够企稳,取决于下游去库存进度及需求恢复程度,具体时间仍有待观察。

惨淡成交下的被动累库

“如果是缓慢下降,通过控制生产节奏或许还有利润可赚,现在这么急跌,真是受不了。”前述锂盐厂人士表示,现在是生产1吨亏1吨,但产线不开又怕流失客户。

近期,电池级碳酸锂的价格跌势超出很多业内人士预期。上海钢联数据显示,电池级碳酸锂价格自去年11月中旬的近60万元/吨高点一路下跌,且下跌速度不断加快。今年1月9日,现货均价跌破50万元/吨;2月28日,跌破40万元/吨;3月22日,跌破30万元/吨,目前已经跌破28万元/吨。而在期货端,无锡盘碳酸锂4月合约已跌破20万元/吨。

实际的成交价格可能更低。

“市场上已经出现21万元~22万元/吨的订单成交了,甚至还有低于20万元的意向询价。”前述锂盐厂人士透露。而在报价方面,不同类型厂家价差也较大。据鑫椏资讯分析师程玲介绍,目前长协冶炼厂价格约28万元~30万元/吨,盐湖端24万元~26万元/吨,回收端23万元~25万元/吨,小部分恐慌商家已经出现了22万元~23万元/吨的报价。

与常规的降价促销不同,这波碳酸锂价格下跌反而让成交更加低迷。“最近市场几乎没有什么现货成交,主要靠长协单在维持,这些属于刚性需

求。”隆众资讯锂电池行业分析师曲音飞表示。

“现在询单的都很少,更别说成交了,订单至少缩量一半。”前述锂盐厂人士坦言,目前接触到的客户基本是按周采购,而在去年行情好的时候每次至少要囤1个月的量。在结算条件方面,有的客户甚至会提货时要求按照1个月后的市场价进行结算,因为他们也有一定的加工周期,想向上游转嫁跌价风险。

“目前,最大的变量是市场需求,成本支撑已经不太奏效了。”西南地区一位锂电投资人士告诉记者,不止是锂,镍、钴等电池所需金属价格也都在下降。去年新能源市场火爆,产业链备货充足,而今年一季度新能源车市遇冷,再加上3月份燃油车的一波降价潮冲击,市场信心更弱,大家备货热情极低,现阶段都在吐库存。

惨淡的成交下,部分锂盐厂进入被动累库阶段。“虽然我们已经停掉了一半的产线,但库存依然较高,目前大概在1个半月,而去年行情好的时候,几乎是零库存,甚至负库存,原料还没进厂,货就已经被订出去了。”前述锂盐厂人士表示。

“据我们了解,目前个别锂盐厂确实有一些减产,但并未出现大范围停工。由于下游接单能力很弱,库存较之前明显放大,大几万吨应该是有的。”曲音飞告诉记者。

除却买涨不买跌的心理作用外,产业链去库存的压力亦不容小觑。

据墨柯梳理,中国去年多生产的电池约200GWh,超去年中国电动汽车装机总量的六成。“这些库存大多是高价库存,没有完全消化之前,下游是没有动力去采买新材料的。”他表示。

“以前可能还有库存警戒线,现在几乎没有这个概念了。有订单才会去采购,没有单子就‘空仓’,这可能是最安全的打法。”宋晶告诉记者,正极材料的定价十分透明,且传导很迅速,已经形成了“原材料+加工费”的定价模式,在目前原材料价格急速下跌的情况下,下游拿货会按照未来一段时间锂盐的价格走势压价,有些厂家为了维护老客户,甚至会出现售价与成本倒挂的情况,连基本的加工费利润都会让出去。

即便是头部材料厂,也已经感受到了去库存的压力。湖南裕能表示,现阶段碳酸锂价格下降,势必会引发一定的存货跌价损失。公司目前尽量采取降低库存、灵活采购碳酸锂策略等措施,降低因碳酸锂价格下降对经营业绩的影响。

外采价7000元/吨测算,若含加工费,光成本就将近20万元/吨了,目前利润已经很薄;外采锂辉石精矿的企业可能已经面临亏损,按4800美元/吨测算,成本价普遍在30万元/吨以上,生产1吨就亏大几万。

当然,碳酸锂的价格下跌已有向矿端传导的迹象,或在一定程度上缓解锂盐企业的成本压力。今年年初,澳大利亚皮尔巴拉锂矿进行了第14次锂精矿拍卖,由于价格虚高导致流拍。

除却资源端外,销售及客户策略也是锂盐厂后续关注的重点。

永兴材料在2022年年报中明确表示,将针对碳酸锂价格大幅波动、需求迫切性有所放缓的市场行情,调整碳酸锂产品的销售策略。此前公司采用的销售模式为“月度订单+现签散单”,月度购销合同依据权威平台定价,现签散单依据订时市场价格定价。2023年将以各领域的龙头客户为主,逐步建立稳定安全的供销体系,同时拓展与品牌终端的战略合作,拓展客户范围。

雅化集团则表示,去年对锂盐客户的结构进行了调整,目前海外客户占比已超七成,对今年的产品销售将起到极大地支撑。自一季度锂盐长协价来看,国外客户的锂盐售价较国内有一定优势。

“国外客户由于对国内市场不甚了解,对原材料价格的反应相对较慢,目前还具备价格优势,国内外差价甚至超10万元/吨。”前述锂电投资人士表示,不过随着国内价格的下跌,海外价格后大概率也会下行。

“生产型企业从原料采购到成品产出,都有时间差,会无形中放大价格涨跌对利润的影响。”前述锂盐厂人士坦言,近两年来,碳酸锂被赋予了太多的金融属性,急涨急跌,给决策带来很大困扰,大家希望价格能够尽快稳定下来。一旦价格稳在一定水平,哪怕是薄利也敢放量生产。

虽然让碳酸锂价格回到合理区间是产业链共识,但企稳的时点仍是未解之谜。

藏格矿业用“春天猴儿面,阴晴随时变”来形容近期碳酸锂多变的价格;永兴材料则表示,碳酸锂的价格受供需关系影响,供应相对稳定,但需求受到多方面的影响,很难做出准确的判断。

“锂业双雄”对锂价的看法基本一致。在赣锋锂业看来,长期来说,锂价可能会受到来自于行业的高成本项目的支撑,难以回到上一个周期的低价;天齐锂业则表示,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。

合理水平是怎样的水平,业内看法也存在分歧。

中国科学院院士、中国电动车百人会副理事长欧阳明高在日前举办的中国电动汽车百人会论坛(2023)专家媒体交流会上表示,锂价今后几年比较合理的价格平衡点可能在20万元/吨左右。墨柯则表示,年底碳酸锂价格大概率会在15万元/吨,后续可能会向5万元/吨左右回归。当然,这

个过程不是一蹴而就的,中间会有阶段性反弹,呈震荡下行趋势。

目前碳酸锂转入需求主导期,各方都在紧盯终端何时回暖。“今年动力电池需求增速大概率放缓,但储能端还是增量市场,各家都在加速布局。”华南地区一家电池厂内部人士表示。

乘联会日前发文指出,由于各企业降价宣传带来的消费者观望情绪严重,整体汽车市场恢复低于此前预期。预计3月狭义乘用车零售销量159万辆,同比持平,环比增长14.5%;其中新能源零售销量预计56万辆,同比增长25.8%,环比增长27.5%。

程玲表示,短期市场需求未见明显恢复,原料价格预计仍有下探空间。5月前随着市场需求回升,碳酸锂价格有望企稳反弹。

“现阶段,影响价格更重要的因素,取决于心理预期。”前述锂电投资人士表示,目前碳酸锂社会面库存较高,就算下游开始买货,也不会立刻上涨。在此过程中,需时刻关注产业链去库存及去产能的速度,同时寻找新技术诞生的机会。

据《证券时报》

相关新闻

造车新势力财报比拼:蔚来营收最高

作为中国汽车工业转型阶段的一股新兴力量,造车新势力的业绩表现一直是行业关注的重点。

近日,零跑汽车(下称“零跑”)披露了2022年度财报数据。至此,包括“蔚小理”在内的四家新势力车企的2022年成绩单已全部出炉。

仍未“自我造血”

从四家财报数据看,蔚来汽车(下称“蔚来”)全年营收第一。

2022年,蔚来营收为492.7亿元,小鹏汽车(下称“小鹏”)营收为268.6亿元,理想汽车(下称“理想”)营收为452.9亿元,零跑营收为123.8亿元,四家营收均呈增长态势。其中,零跑涨幅最大,高达295.4%。

营收的增长与全年交付量的提升紧密相关。数据显示,蔚来、小鹏、理想、零跑在2022年分别交付122万辆、121万辆、133万辆和111万辆,同比增长34%、23%、47.2%、154.1%。

不难发现,4家车企的交付量差距并不算大,但营收差距却格外明显,这也与车企定价的价格市场与热销车型单车售价有一定关联。

具体来看,去年,蔚来与理想两家营收相对较高。前者的车型售价区间在32万~60万元,其中,40万元以上的ET7、ES7和ES8全年交付总量达超5万辆;后者旗下的车型售价区间在35万~50万元,其中,售价高达45万左右的理想L9全年交付量达到4万辆,占总交付量的30.1%。

反观小鹏和零跑,前者的高价车型小鹏G9在2022年仅交付6373辆,占总交付量的5.3%,高销量车型仍是14万~25万元区间的中低端车型;后者旗下的T03交付占比达55.7%。

但颇为一致的是,四家车企均未实现盈利,且亏损额还在进一步扩大。

财报显示,蔚来、小鹏、理想、零跑去年分别亏损144.4亿元、91.4亿元、20.3亿元和51.1亿元,相比2021年亏损扩大259.4%、88.1%、531.4%、79.5%。

加大研发投入是亏损增加的重要原因之一。

对比四家在研发上的投入,蔚来最为“壕气”,去年其研发费用为108.4亿元,同比增长136%,占公司总营收的22%。小鹏、理想、零跑则分别投入52.1亿元、67.8亿元、141亿元,同比上涨26.8%、106.3%、90.6%。

业内人士称,研发投入是决定一家公司真正能走多远的重要数据,“如今汽车行业早已不是简单代步工具,智能化的普及已经让汽车从某种程度上变成了一个科技产品”。

持续加大的研发投入也与四家车企不断转型换代有关,例如去年蔚来进入NT20时代;小鹏推出小鹏G9;理想接连推出理想L9、理想L8,以接棒理想ONE;零跑推出了零跑C01。

与亏损、研发投入挂钩的还有毛利率,在业内人士看来,车企的毛利率越高,说明公司盈利能力

越强,在研发投入上的资金储备便越充足,其在行业的竞争力也会有所体现。

财报显示,蔚来、小鹏、理想、零跑去年的毛利率分别10.4%、11.5%、19.4%、-15.4%。车辆毛利率方面,蔚来是四家中下滑最严重的,去年仅有13.7%,同比下滑64个百分点;理想为四者中最高,达到了19.1%,虽同比有所下滑,但整体接近公司创始人李想认为的健康值20%;小鹏为9.4%,跌破10%;零跑并未披露车辆毛利率,但公司整体毛利率为-15.4%,较上一年改善近30个百分点。

降本盈利和活下去

从2018年至今,亏损问题一直困扰着造车新势力,长期主义和降本增效仍是需要不断调整和平衡的问题,而这也是突出重围的必要条件。

为了实现长期主义,加强市场竞争力,内部改革成为了车企们的首选。

以理想为例,去年沈亚楠卸任公司执行董事兼总裁,理想汽车总工程师马东辉接任。李想称,改革是因为公司已经进入到了新的阶段,“要为千亿、万亿规模营收做好准备”。

不过,目前生存环境最为艰难的是小鹏,无论是产品力下滑导致销量不振,还是G9发布失利暴露出公司在产品策略、市场营销、团队协作等方面的问题,小鹏的改革更为迫切。今年1月,原长城汽车总裁王凤英加入小鹏接任总裁,这也是小鹏大刀阔斧改革又一进展。

除此之外,降本也迫在眉睫。业内人士指出,如果看不到未来,现在讲再多故事都是“画饼”。为此,如何规划手中的每一笔钱都十分重要,今后的布局也成为了新势力的重中之重。

小鹏汽车董事长何小鹏表示,从今年到明年将实现自动驾驶超50%的成本下降,减少不创造客户价值的研发成本,并在电芯上实现平台化生产,使整车硬件(含动力系统)实现约25%的成本下降。他认为在未来的5年甚至10年里,严格控制好成本,做到市场上的第一规模,才有可能真正存活。

“活下去”成为小鹏当前的重要任务。

同样,蔚来创始人李斌也对降本作出规划,“去年团队扩张较快,增加了新项目。今年的重点是提高人效,而非减员或关停项目,追求同样的人力带来更多的产出。对于研发和固定资产的投资,我们会看时间和投资的优先级。整体重点关注产出量、产出质量和资源优先级。”

李斌在2023年公司内部信中指出,蔚来在效率方面还有非常大的提升空间,今年公司的工作任务会增加很多,但资源投入只会小幅增加,效率提升是蔚来今年的工作重点之一。

零跑汽车董事长朱江明则称,零跑是以成本定价,而不是以品牌定价,“我们不会追求很高的毛利,而是会通过规模扩大、自建产业链、技术创新等手段来降低成本”。

据《国际金融报》

下游采购谨慎

“现在整个产业链的心理普遍是不敢买、不敢生产,都在熬着。”前述锂电投资人士表示。

“当前市场还是以看跌为主,普遍认为还有下行空间,多采购意味着多亏损。另一方面,下游需求也确实不旺,没有订单支撑。”隆众资讯正极材料分析师宋晶告诉记者,目前大部分正极材料厂对碳酸锂的采购非常谨慎,如果不是刚需订单,能不动就不动。即便接订单,也会采取背靠背的方式,严格控制利润空间。

记者从多名受访人士处了解到,现阶段产业链整体开工不足。

“很多小厂都停产了,中型企业开工率处于低位,头部企业仍维持规模化生产,他们的订单以长单为主,相对稳定。”宋晶坦言,据隆众资讯统计的情况,3月份以来正极材料的产量环比仅增加32%,没有看到明显修复。

真锂研究首席分析师墨柯向记者透露,现阶段行业中开工率能达到50%的企业都算不错。华中地区一家正极材料厂内部人士亦向记者证实了前述情况:“我们的产线也停了几条,刚好利用这段时间停产检修。”

成本比拼或加速行业洗牌

“锂作为小金属,属于新能源行业的薄弱环节,现阶段稳定性还不够,很容易受市场情绪左右。”前述锂电投资人士表示,实际上,去年碳酸锂疯狂上涨的时候,供需紧张程度或许也没有像想象中的那么夸张,不排除一定的市场炒作,部分人在当中加了杠杆;参照去年的上涨行情,如今的急速下跌并不足为奇。

如今,当碳酸锂价格来到20万元/吨的水平,部分高位入场的锂盐厂商成本压力陡增。

墨柯告诉记者,这几年高价入场的锂盐企业,他们的直接成本折合成碳酸锂平均就在15万元~16万元/吨,叠加加工费、人工成本,按照目前的价格,已经逼近成本线,如果继续下跌,这一部分锂盐厂可能就无法覆盖成本了。“个人认为,这一波锂价下跌,可能会让此前高价进场的锂盐厂很难受,部分企业甚至会被清洗出去,加速行业去产能。”

当然,早期布局自有矿的企业现阶段利润空间依然颇为丰厚。藏格矿业近期表示,公司现有万吨碳酸锂生产线的单吨成本在3万元左右,正在开发的麻米错盐湖测算单吨成本可控制在2.5万元以内;永兴材料在宜春拥有锂云母瓷石矿,亦表示产成品和在产品生产成本远低于目前市场价格,不存在减值情形。

“这个时候比拼的就是资源端的实力了。”曲音飞表示,有自有矿的锂盐企业目前尚有利润保障,若原材料来自于外采,现阶段就很难受了。

以锂云母为例,按照25%品位的锂云母精矿

何时企稳仍有待观察

事实上,业内对碳酸锂价格下跌早有预期,且普遍认为,有利于行业长期发展。

赣锋锂业董事长李良彬曾表示,“锂盐有60万元一吨的昨天,就可能有10万元一吨的明天。”雅化集团则直言,锂盐产品价格下跌是必然的,也只有价格回归到市场认可的合理区间,行业才能良性健康发展。