

电池级碳酸锂价格重返30万元/吨 业内：终端需求较为稳定

■本报记者 赵彬彬 贺玉娟

碳酸锂价格继续飙升。上海钢联数据显示,5月18日,电池级碳酸锂价格上涨1.5万元/吨,均价达30万元/吨。4月底以来,碳酸锂价格涨势上涨。不到一个月的时间里,电池级碳酸锂价格已由18万元/吨涨至30万元/吨。

“本轮碳酸锂涨价,本质上是供求关系决定的。”厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强接受《证券日报》记者采访时表示,由于市场往往“追涨杀跌”,同时碳酸锂比较容易囤货,因此涨跌幅度更加剧烈。

供求关系反转锂价反弹

在本轮碳酸锂价格反转的过

程中,供求关系是背后的主导者。当电池级碳酸锂价格跌破20万元/吨时,市场上成交量是锐减的。“但当价格击穿了卖家的成本线,他们必然减产和控制发货,导致现货市场散货难求。因为需求还是有的,缺货了价格反转便开始了。”林伯强表示。

记者获悉,今年2月份,江西宜春多家中小型锂电厂就已停工,以减少锂价暴跌带来的影响。上市公司江特电机也曾主动对云母提锂产线进行减产。

进口锂辉石生产碳酸锂的成本仍然高企,进口商持货惜售心理较强,因此市场端流通量不大。据银河期货测算,近期,澳洲进口锂辉石精矿6%均价为3920美元/吨,折算碳酸锂成本约为29万元/吨。

而下游的电池企业则在快速去库存。比如宁德时代,截至今年3月31日,该公司存货期末余额640亿元,相较年初余额767亿元下降了16.56%。

中国汽车动力电池产业创新联盟公布的数据显示,4月份,我国动力电池产量共计47GWh,同比增长38.7%。中间商及下游电池企业补充原料库存,对碳酸锂价格有一定支撑。

5月17日,盐湖股份接受机构调研时也表示,4月份碳酸锂产品销售已回暖,公司积极与下游客户互通,拓展销售渠道,加大销售力度,将努力完成全年销售计划。

上海钢联新能源事业部锂电分析师曲音飞认为,“当前锂盐厂对外出货意愿较低,提货待涨情绪

较浓,使得市场现货流通紧张,带动价格一路走高;同时,虽然需求尚未完全好转,但在市场情绪的驱动之下,下游询盘询价增多,刚需订单跟进较为及时,且部分厂家在恐慌心态下,有少量提前备货行为,一定程度也拉涨了锂价。”

长期挺价行为或难以为继

值得一提的是,自4月28日电池级碳酸锂价格在18万元/吨企稳横盘后,很快便开启了“暴涨”模式,仅13个交易日,碳酸锂价格便又重返30万元/吨。

事实上,尽管近日碳酸锂价格反弹迅速,但不少业内人士均认为碳酸锂价格难言重回上升通道,或难以重返年初高点。

在曲音飞看来,短期碳酸锂价格仍有一定上涨空间,但最终能否持续上涨仍需关注需求端的走势。事实上近期市场流通货源充足,但低价货源减少,终端需求较为稳定,并无大增情况。

银河期货认为,今年碳酸锂供需预计向过剩转化,市场行为年初受伤后更加理性。即使反弹尚未结束,价格也难以重返年初高点。

中金公司认为,尽管部分锂矿企业有意采取以量换价的策略,但考虑到下游需求的复苏相对温和,产业链库存的消化仍需一定时间,以及供给侧的释放依然较为充分等因素,锂价短期反弹足以覆盖当前高锂矿成本的可能性不高,锂矿厂商的挺价行为或难以长期维持。

水泥产业积极落实错峰停产 未来市场回暖有赖基建及房地产需求释放

■本报记者 李正

近日,受夏季用电高峰来临、水泥价格走低等因素影响,国内众多水泥企业都在积极响应错峰停产安排。

《证券日报》记者以投资者身份致电水泥企业万青,公司相关负责人表示,目前公司已经按照江西省水泥协会的部署进行错峰停产,具体落实情况是一部分产线停产,一部分检修,具体比例尚未统计,“公司第二季度计划停产10天左右,考虑到整体需求及夏季用电高峰来临等因素,大概率还会延长停产期。”

卓创资讯水泥分析师侯林在接受《证券日报》记者采访时表示,近期多地水泥企业陆续停工,主要是受需求旺季不旺因素影响。随着前段时间多地基建项目陆续竣工,新开工项目数量减少比较明显,基建端水泥需求有所下滑,叠加地产方面需求释放仍比较缓慢,整体需求并不乐观,预计到9月份,随着下游开工旺季的到来,水泥产业才会迎来供需两旺态势。

多地延长错峰停产时间

上述万青相关负责人告诉《证券日报》记者,此前影响停产时间的因素是冬季煤炭价格及污染物排放问题,近几年则主要是水泥协会方面对水泥供给侧的调整。从供需角度来看,今年以来房地产需求释放较慢,水泥协会需要调整错峰力度和行动起来避免行业内的

恶性竞争,“水泥作为生产门槛较低的商品,单个公司往往只能通过调整价格赢取销量或效益。”

《证券日报》记者在采访一线生产企业时了解到,与往年青类似,今年以来部分地区的的水泥厂也有延长错峰停产的现象或计划。

海螺水泥相关负责人透露,公司的错峰生产时间是按照各省市水泥协会的停产计划执行的,各省市的停产计划不尽相同,部分地区会有延长。

对于延长错峰停产时间的原因,侯林表示,主要因素是由于需求释放较弱。

“按照以往经验来看,4月份清明节之后到5月中旬这段时间,全国的气温和天气都比较稳定,适合室外施工,是一个传统的施工旺季。但今年整个房地产新开工的项目比较少,基建方面新开工项目的进度也有所减慢,推测可能是第一季度资金利用较多,第二季度出现了缺口,导致4月份至5月份水泥需求总量反而比2月份至3月份有所降低,按历年数据来看,环比应该是上涨的。”侯林进一步表示,这也超出了部分企业的预料,导致第二季度的错峰停产天数持续追加。

延长错峰停产时间将对水泥企业产生怎样的影响?东高科技高级投资顾问雷友在接受《证券日报》记者采访时表示,错峰生产对水泥价格会形成正反馈。由于目前房地产开工情况较差,叠加前期基建项目陆续竣工且新开工项目较少,水泥需求释放收窄,整个赛道正在经历短暂寒冬,彼此之



数据显示, P.0号水泥5月18日现货参考价报395元/吨, 目前处于历史价格低位水平, 4月18日以来已累计下滑6.4%

间配合形成错峰生产对于稳定市场供需关系会有一定的帮助。

企业期盼“金九银十”

事实上,受需求释放减弱影响,近期水泥价格始终处于低位。生意社数据显示,P.0号水泥5月18日现货参考价报395元/吨,目前处于历史价格低位水平,4月18日以来已累计下滑6.4%。

中国银河证券数据表示,2023年1月份至4月份水泥累计产量5.84亿吨,同比增长2.50%,较1月份至3月份减少了1.6个百分点,其中4月份单月产量为1.94亿吨,同

比增长1.40%,环比减少5.77%,4月份水泥产量同比小幅增加,与上年同期产量基数较低有关。4月份单月水泥产量环比减少,其主要原因是下游需求偏弱,内河水泥企业熟料库存逐步增加,大部分省份增加了4月份错峰生产天数导致行业水泥总供给减少。

东方财富Choice数据显示,受需求走弱、价格下滑影响,A股市场水泥板块(按东财行业分类)17家上市公司当中,有12家第一季度实现归母净利润同比下滑,虽然今年以来水泥赛道整体运行并不理想,但是多位接受《证券日报》记者采访的业内人士均对年内整体情况表示乐观。

上述万青相关负责人表示,公司内部预计随着下半年需求逐步释放,经营业绩会有所回升。

对此,雷友表示,第三季度后随着错峰停产以及销量回升,水泥市场供需关系会有所改善,行业整体存在好转预期。

侯林补充称:“金九银十”不只适用于房地产市场,水泥市场旺季同样也在这两个月份,这段时间气温下降,多雨季季节结束,特别适合户外施工。水泥需求主要来自三个领域,房地产、基建和民用市场,其中民用市场占比相对较小,约15%至20%。今年水泥市场淡旺季的关键还是在于基建和房地产需求释放能否达到正常旺季水平。”

焦炭开启第八轮提降 部分焦企陷入亏损开始减产

■本报记者 赵彬彬

5月18日,国内焦炭主流市场第八轮提降(提出要求降价)落地。据兰格钢铁网监测数据显示,当日,唐山地区准一级冶金焦炭到厂价格2050元/吨,较上一交易日降50元/吨;临汾地区准一级冶金焦炭到厂价格1900元/吨,较上一交易日降50元/吨;吕梁地区准一级冶金焦炭到厂价格1800元/吨,较上一交易日降50元/吨。

“焦炭价格连续提降是产业链上下游博弈的结果。”兰格钢铁研究中心主任王国清认为,今年以来,焦煤来源广泛、价格回落,使得焦炭原料成本下降,盈利水平较高。另一方面,钢铁企业受钢材价格下跌、原料成本高企等因素影响,陷入亏损境地,希望焦炭企业降价来减轻成本压力。

焦炭第八轮提降收窄

3月下旬以来,随着焦煤价格回落,焦炭成本下移、盈利上升,加上焦炭市场出货情绪较差,上游出货压力上升,焦炭议价能力减弱,焦炭价格开始接连下跌。

据了解,从3月底至今,焦炭价格已有七轮提降,前两轮分别降50元/吨,剩下五轮每次降低100元/吨。

在第七轮提降落地后,焦化厂仍有较好的利润,但是分化较为严重。钢联数据显示,截至5月12日,全国平均吨焦盈利68元/吨,利润环比增加43元/吨,山西准一级焦平均盈利146元/吨,山东准一级焦平均盈利88元/吨,内蒙古二级焦平均盈利24元/吨,河北准一级焦平均盈利62元/吨。

5月18日,主流市场焦炭第八轮提降落地,每吨降价50元/吨,较此前有所减少。对此,上海钢联煤焦事业部焦炭分析师唐英认为,“5月中旬,部分配煤煤种价格已跌至甚至跌破动力煤价格;并且焦煤期货市场率先升水,部分期现贸易商开始入场,买货情绪增加,焦煤市场率先止跌,焦炭成本企稳。焦企利润空间已经较低,钢厂考虑在降低成本时又能保证焦炭供应稳定性,因此第八轮降幅改为50元/吨。”

继续提降空间不大

随着第八轮提降落地,焦炭企业目前微利运行。业内纷纷预计,此后继续提降空间不大。

从目前焦企情况来看,焦炉开工基本稳定,同时,中间投机商贸易商开始增加,焦企出货情况有所好转。记者获悉,部分焦企利润已出现亏损,开始通过增加检修限产力度,小幅收紧焦炭供应。

未来焦炭价格走势如何?能否止跌回升?“焦企钢企博弈还将继续。”王国清介绍说,“目前尽管钢铁企业盈利有所恢复,但幅度较小。进入5月份,随着南方雨季逐渐到来,钢铁行业旺季正向淡季转变,铁水产量持续回落,对焦炭刚需减少。”

“焦炭下游需求是影响焦炭价格的重要因素。短期来看,在动力煤成本支撑及成材市场价格并未跌破前期低点的情况下,焦炭价格将企稳,能否反弹还需观望成材市场变化。”唐英如是说。

从参与者到牵头人 家电巨头加码布局预制菜生态

■本报记者 贾丽

当下,预制菜赛道不仅热度不减,还迎来了众多家电企业纷纷入局,以至于家电企业已逐步成为预制菜生态的牵头人、整合者。

5月17日,CRE·2023第14届广州酒店餐饮业博览会暨粤港澳大湾区餐饮预制菜产业展览会在广州盛大开幕,会上,家电企业格兰仕展示了其首创的智能预制菜产品及无人零售解决方案。而此前不久,格兰仕还发起成立了“中国预制菜产业生态联盟”。

另一家电巨头格力电器在预制菜赛道不甘人后,牵头成立了“广东省预制菜装备产业发展联合会”。

在预制菜领域,格力电器是发力最猛的家电企业。在去年正式入局预制菜后,格力电器又宣布投资5000万元创建预制菜装备公司。数月后,格力电器发起筹建的广东省预制菜装备产业发展联合会(下称“联合会”)正式落地,参与方包括国联水产等,几乎涵盖预制菜全产业链。

5月18日,格力电器相关负责人对《证券日报》记者表示,公司已研发及布局冷链等技术多年,目前可以在预制菜装备领域发挥作用,希望未来通过持续整合预制菜装备产业,推动该行业标准化发展。

此外,长虹美菱、美的集团、科沃斯等多家家电企业也正在以装备商的角色切入预制菜赛道。

长虹美菱宣布,公司已针对预制菜业务开发了冷冻柜等产品;老板电器、科沃斯等厨电及小家电巨头则竞相发布预制菜料理机、数字厨电等预制菜相关产品和解决方案。

如今看来,家电巨头们开拓预制菜市场不再“单打独斗”,而是倾向采取建立生态联盟的“打法”。“当下家电企业已不是简单的‘跨界者’,更多是以预制菜产业‘链主’或生态带领者的角色推动各环节企业协同发展。”中国家用电器行业协会秘书长张剑锋接受《证券日报》记者采访时表示。

“家电企业跨界预制菜,此前主要在单个供应链上发展,比如作为冷链、预制菜设备以及材料的供应商,但预制菜本身是一个需要产业链与供应链高度协同的行业,需要更为有力的推动者、引领者,而家电企业,尤其是相关上市公司普遍颇具实力,最适合担此重任。”千门资产投研总监董继游向《证券日报》记者表示。

“家电企业在预制菜产业链中的加工、冷链物流、智能设备等多环节具有天然优势,而在家电企业引领下,预制菜产业发展也有望进入加速期。”中国商业联合会专业委员会委员赖团接受《证券日报》记者采访时表示。

前高管拟直播带货筹款300万元救助原东家 天涯社区创始人称“很欢迎也非常感动”

■本报记者 许洁 见习记者 李静

“我的心愿就是,希望天涯社区可以重新启动,让天涯社区的老粉们把在天涯社区上的青春记忆下载下来,把自己在天涯社区写的帖子保存下来。”5月17日,前天涯社区执行总编宋铮在接受《证券日报》记者独家采访时表示。

此前,天涯社区于4月25日突然关闭,网页和App都无法访问。天涯社区的突然“休克”,令很多网友措手不及并引发广泛关注。5月16日,宋铮在某社交平台表示,计划发起一个“七天七夜,重启天涯”直播义卖活动。

“本次直播义卖活动是与天涯社区创始人邢明沟通通过的。”宋铮表示,义卖的主要目的是给天涯社区筹集300万元支付拖欠电信的费用,让天涯社区得以重启。直播是在抖音平台,将从5月28日20点开始,直播七天,到6月3日20点结束。

宋铮透露,据其了解,天涯社区由于转型困难、经营不善等问题,无力支付海南电信的机房和网络费用约1000余万元,只有先补缴300万元,海南电信才能重新为其

开通服务。如果后续无法清偿剩余欠款,还将中断服务。

天涯社区创始人邢明在接受《证券日报》记者独家采访时表示:“我们从未考虑过放弃天涯社区,当下确实面临一些挑战问题,对于前员工以及网友自发的义卖活动希望可以加快重启天涯社区,很欢迎也非常感动。”

“起个大早”却命运多舛

在宋铮的直播计划中,直播间由宋铮(天涯ID:小黑)、天涯初代网红美女“冻龄女神”樊楚(李芋墨)、天涯前管理员浪语联合主播,将邀请孔二狗、十年砍柴等从天涯成名的网络大咖及各大网络事件当事人,一起回忆天涯往事。

宋铮透露,直播售卖的商品有两类,一类是邀请到直播间的店铺本身售卖的符合抖音规则三证齐全的商品,另一类就是情怀商品,比如T恤、纪念章等。

“利用情怀进行拯救,不是最佳的选择,天涯社区面临的问题是经营遇到瓶颈,且模式不能跟上需求变化。”广科咨询分析师沈萌对《证券日报》记者表示,义卖最多可

以帮天涯社区获取部分资金维持短暂的正常运营,并不能解决制约天涯社区发展的瓶颈。

公开资料显示,1999年,邢明搭建天涯BBS论坛。从1999年成立到2005年,天涯注册用户累计达到600万,同时在线人数最高达8万人,最巅峰时期的天涯社区注册用户曾超过1.3亿。《鬼吹灯》《盗墓笔记》《明朝那些事》等超级IP均诞生于此。

天涯社区的超高人气也引来了资本的青睐,其先后获得了IDG、清科、联想、谷歌等的投资。2005年,谷歌以每股1美元的价格认购了天涯100万股。2010年,谷歌退出中国大陆,停止对天涯的技术、运营支持,天涯以290万美元回购了那部分股份。

自2010年起,移动互联网时代来临,微博、微信等社交媒体纷纷崛起,天涯社区的关注度开始降低,并很快走向下坡路。

2015年8月份,天涯社区登陆新三板,但融资能力较弱,挂牌新三板的三年多时间里,仅通过增发获得1亿元的融资。2019年4月16日,天涯社区从新三板摘牌。

“天涯社区没有跟上互联网、特别是移动互联网的高速发展,错

过了发展机会。此外,天涯社区的管理层对于天涯社区真实的价值认知并不清楚,公司管理层对战略的把握能力和战略定力还有欠缺。”一位天涯社区前高管对《证券日报》记者表示。

重启之后有待重整重构

天涯社区走到今天,在邢明看来,主要是两方面原因。一是当初在成都锦江区建设移动互联网总部基地的决定,不慎让公司陷入泥潭,惹上了官司,不但转型移动互联网布局受挫,还导致资金流动性出现问题,“但我们的流动性问题也没有外界描述的那么大”。二是我们也意识到平台需要技术升级,需要进行以数据安全为基础的产

品梳理,可以大幅降低电信费用,所以在4月1日发布公告之后我们停止了访问服务。

“希望经历这次重启之后,天涯社区可以脱胎换骨地重整重构,使其能够长期地发展下去。”邢明表示,天涯社区是PC时代广受欢迎的网络平台,由于移动端的产品改造没有做好,造成了衰退,但是产品本身的需求是存在的,我们需要