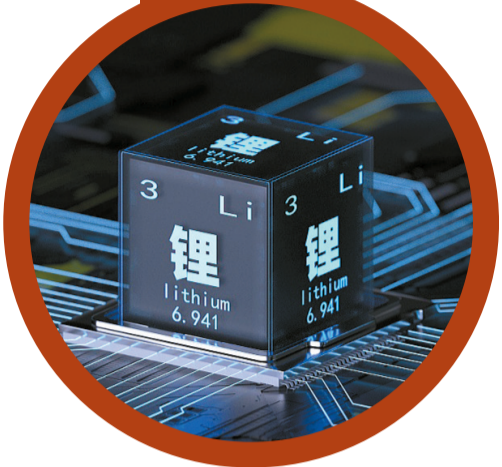


锂

价暴跌引发蝴蝶效应

上游

涉锂公司业绩亮丽但股价“腰斩”



“限时优惠6万”“政企补贴6万”，新能源车市场陆续推出大幅度优惠措施，以争夺更多汽车市场份额。近日，新快报记者走访广州多家新能源汽车门店，几乎在每家门店内都能看到类似的优惠广告牌，有的门店还有进店礼、试驾礼等，借以吸引更多的潜在客户。

今年，新能源国家补贴退出后，各地密集出台相关政策，通过发放汽车消费券、延长购置补贴等多种方式提振新能源汽车消费。就在新能源车加速圈地之时，其最核心的部件之一锂电池的原材料，一向被誉为“白色石油”的锂价出现了崩塌。电池级碳酸锂价格从2021年1月的6.79万元/吨上涨到2022年11月的近60万元/吨，两年涨了足足8倍多，而从去年12月开始，碳酸锂价格跳崖式下跌，已经跌破30万元/吨的关口，并且还有继续下跌的趋势。锂价崩塌的“蝴蝶翅膀”，传导到终端市场，引发了前所未有的汽车价格战。

■新快报记者 涂波 张晓茵

卖车

拼补贴、拼性价比
新能源车“价格战”打响

今年1月，特斯拉旗下Model 3和Model Y宣布降2万-4.8万元，引发连锁反应。2月，比亚迪秦 PLUS上市，入门版降低到10万元以内，实现“油电同价”，10余家新能源车企随即跟进。进入3月，东风汽车集团旗下包括东风日产、东风标致和东风雪铁龙等品牌开始“限时促销”，最高降9万元，拉开了合资燃油车降价的序幕，随后，多家车企陆续跟进……

中国汽车工业协会统计数据显示，今年前两个月，我国汽车销量累计达362.5万辆，同比下降15.2%，量尚未回归正增长。而在新能源乘用车方面，今年1月销量为33.2万辆，同比下降6.3%，环比下降48.3%；2月销量为43.9万辆，同比增长61.0%，环比增长32.8%；3月销量预计56.0万辆，同比增长25.8%，环比增长27.5%，渗透率35.2%。

新能源汽车步步走高的销量，是多方推动的结果。

在广州一家新能源汽车展示门店中，新快报记者进门就看到各种醒目的优惠促销广告牌，有的写着“限时优惠6万”，有的写着“政企补贴6万”的牌子。一位销售人员告诉记者，尽管今年新能源汽车销量整体来说不如去年火爆，但公司已开始采取一系列措施来刺激销售，包括提供更多的优惠政策和提供更多服务，来满足消费者的需求。

与此同时，各大新能源车厂商也在致力于提高汽车的性价比，如2023年秦 PLUS DM-i推出了5款新车型，售价在

9.98万-14.58万元，而2022年版售价则在11.18万-15.18万元，新款不仅价格更加优惠，而且配置也更为出色。

在政策方面，《广州市鼓励支持个人领域新能源汽车推广应用工作指引》日前已印发实施，购买新能源车，最高可补贴1万元。补贴对象为2023年3月1日至12月31日期间，在广州购买符合要求的新能源汽车（以发票日期为准），并在2024年1月31日前完成注册登记的个人消费者。

有业内人士向记者透露，目前新能源汽车行业红利期已过，正处于激烈竞争的阶段，在此之前，已经有一些厂商在竞争中被淘汰，未来预计只有几个头部厂商能够生存下来。去年底停止的国家补贴，对新能源汽车今年的销量产生了一定影响。新能源汽车客户群体对品牌没有特别的忠诚度，厂商之间技术含量也相差不多，抢占销售量和市场份额还得依靠补贴和让利来打“价格战”。

“价格战”硝烟已起，消费者会入场吗？有消费者认为，现在是买车的好时机，价格相对较便宜，又正好应对春季出游的需求，“早买早享受嘛”。另一部分消费者则持观望态度，“市场价格还不稳定，可以再等等”。一位准备换车的消费者告诉记者，他认为目前新能源汽车价格还没到达今年最低点，他在等待更大的优惠出现。

中国汽车流通协会会长助理王都表示，作为大宗消费品，汽车对于国民经济的拉动作用日渐凸显。正因如此，汽车产品的降价往往会吸引市场更多关注。

出口强劲
带动供应链一起“卷”出海

值得一提的是，出口方面，中国的新能源汽车在2022年逆势暴增，与锂电池和光伏一起成为外贸出口的新引擎，并在今年继续保持着强劲势头。海关数据显示，2022年，我国新能源汽车出口67.9万辆，同比增长1.2倍，占汽车总出口量的21.8%，较2021年提升了6.4个百分点。根据中国汽车工业协会的数据，今年2月新能源汽车出口8.7万辆，环比增长5.3%，同比增长79.5%；前2个月，新能源汽车出口17万辆，同比增长62.8%。例如深圳今年前2个月就增长2300%，带动供应链出海。

同时，出口火爆带动中国新能源汽车的出海布局加速，也连带国内电池供应厂商一起“卷”到了海外。除了比亚迪等整车品牌陆续在海外开建首个工厂，宁德时代、欣旺达、亿纬锂能、国轩高科等也纷纷开启了海外建厂模式，以就近配套客户。

海通证券在最新研报中指出，随着碳酸锂后续继续降价，动力电池生产端不断降本，各电池厂商或将通过各种降价、返利计划让利给车企，新能源车成本下降后车企为争夺份额可能继续降价，最终将有效刺激终端消费需求增长，新能源车销量后续有望持续增长。



炒股

锂企去年业绩翻倍，今年股价腰斩

作为新能源汽车电池的主要原材料之一，碳酸锂价格波动直接影响到新能源汽车电池的成本和价格。锂价上涨意味着新能源汽车的造车成本提升，车价走高，反之车价则下降。

过去三年，锂盐价格从4万元/吨一路暴涨至60万元左右/吨。股市锂矿“绝代双骄”天齐锂业和赣锋锂业可谓赚得盆满钵满。赣锋锂业2022年年报显示，去年营收为418.23亿元，同比增长274.68%；归属于上市公司股东的净利润为205.04亿元，同比增长292.16%。天齐锂业2022年营收404.49亿元，同比增长427.82%；

归属净利润241.25亿元，同比增长1060%。此外，永兴材料、盛新锂能等企业2022年净利润增长幅度也在500%以上。

然而，今年以来，锂盐价格突然出现“跳崖式”下跌，价格直接从高位“腰斩”。上海钢联数据显示，截至3月29日，电池级碳酸锂现货均价报26.4万元/吨，较年初的51.75万元/吨的价格下跌约49%。

锂价的持续下跌，在涉锂公司的股价中直接反应了出来。截至3月31日，天齐锂业、赣锋锂业和盛新锂能等企业的股价，较此前高点都已“腰斩”。

跨界不是那么好玩的，有人欢喜有人悲

不少企业因看到新能源赛道不菲的利润空间而选择跨界。新快报记者注意到，跨界企业的原主营业务范围非常广泛，包括食品饮料、珠宝首饰、直播电商、教育培训、互联网、房地产、养殖等多个领域。此中，不少公司因此而实现业绩暴增。如主营电机研发的江特电机一度“披星戴帽”，跨界新能源后其业绩持续提升，预计2022年净利润22.5亿-25.5亿元，同比增长483.25%-561.02%。截至3月31日收盘，江特电机股价报15.39元/股，较其2021年摘帽时股价上涨113.45%。还有原本主要从事机械设备制造业务的鞍重股份，在2022年初收购江西金辉再生后，

成功转型为锂资源产业，2022年年报显示，公司实现营业收入11.86亿元，同比增长417.95%。

市场是现实的，跨界新能源的确可以为公司提供“增长点”，但并非每一家公司都具备跨界的能力。“养猪大户”正邦科技、“国民食品”黑芝麻、“老字号珠宝”萃华珠宝等企业都在“跨界”时收到过交易所的关注函。目前，正邦科技已进入重整程序，黑芝麻和萃华珠宝的业绩亏损持续扩大。截至3月31日收盘，正邦科技、黑芝麻、萃华珠宝股价分别报3.3元/股、8.56元/股、14.40元/股，较今年开年下跌20.86%、-2.72%、12.03%。