



一家新能源汽车企业生产车间热火朝天 新华社摄

从5万元/吨涨到50万元/吨仅花一年多

碳酸锂价格缘何上涨似火箭

作为新能源汽车动力电池主要原材料的碳酸锂价格又涨了！近日，羊城晚报记者在各大数据平台上查询发现，电池级碳酸锂均价已涨至50万元/吨的天价大关。而在今年年初，其价格为30万元/吨，去年年初更是仅为5万元/吨，短短一年多时间，竟涨了10倍左右。

◎供小于求引发价格暴涨

3月4日，上海钢联发布的数据显示，电池级碳酸锂涨至5600元/吨，均价报50万元/吨。羊城晚报记者在生意社网站查询到的数据显示，早在2月25日，就有交易商将电池级碳酸锂的市价提到了50万元/吨。值得注意的是，今年年初，碳酸锂价格仅为30万元/吨左右。而据央视报道，在去年年初时，碳酸锂价格仅为5万元一吨。短短一年多时间，价格上涨10倍，速度之快，令人咋舌。

为何碳酸锂价格像坐了火箭一样飞速上涨？究其原因，还是供求关系引起的。国泰君安发布研报称，碳酸锂价格的快速上涨主要是由于磷酸铁锂厂家对碳酸锂的迫切需求拉动，尤其是海外储能电池，对锂价传递性顺利，自然对锂价高度进一步抬升。

简言之就是，一方面，新能源汽车和储能电池销量节节攀升，引发了锂电池原材料的走俏；另一方面，锂资源的开发速度较慢，满足不了高速增长的需求，同时2月份受春节放假、锂电检修设备等因素影响，进一步加剧了供求的失衡。

东北证券在研报中指出，锂行业供需矛盾或长期存在，看好“白色石油”锂资源的长期高景气。

◎宜加快锂资源勘探开发

或许是深有同感，宁德时代董事长曾毓群近日表示，当前锂资源供需形势严峻，行业发展面临挑战，应加快国内锂资源勘探开发，保障供应链安全，同时应加强自主创新科技攻关，提升资源循环高效利用水平。天齐锂业董事长蒋卫平近日也认为，加快推进我国锂资源绿色高效开发，对保障锂电产业发展的供应链具有重要战略意义。蒋卫平还建议加快四川锂矿资源绿色开发。

羊城晚报记者 李志文

◎锂现货价格仍易涨难跌

响近期的供应预期，预计锂现货价格短期内仍易涨难跌。值得注意的是，针对当前锂价格无序上涨的现象，有关部门已经开始行动了。2月28日，工信部副部长辛国斌在国新办发布会上表示，今年将着眼于满足动力电池等生产需要，适度加快国内锂、镍等资源的开发进度，打击囤积居奇、哄抬物价等不正当竞争行为。3月3日，科技部等九部门印发了

《“十四五”东西部科技合作实施方案》，该方案其中一条指出，要打造世界级盐湖产业基地。深化青海与天津、山东、安徽、重庆等省市合作，健全盐湖产业上下游协同创新机制，提高盐湖钾、镁、锂等资源高值化开发利用技术与产业化水平，增强盐湖化工企业创新发展能力，推动数字盐湖、智慧盐湖建设，加快海西盐湖化工特色循环经济创新型产业集群发展，提升盐湖产业竞争力。

金谷观 调整延续需谨慎以对

上周A股市场先扬后抑，表现出了较好的抗风险能力。不过，世界资本市场、能源市场波动较大，外围市场以欧洲股市为基，上周后半段创出了此轮回落的新低，德国、法国股市周跌幅超过了10%。能源市场则是另外一番情景，国际油价周涨幅超过25%，史上罕见。市场避险情绪大增，国际金价上周五收报1974.9美元，周涨幅达4.62%，最近4周累积涨幅9.18%。从以上数据可以窥见，当下市场情绪波动较大。

A股市场上周表现平稳，但后半周再度受到外围波及，深成指上周五创出了调整以来新低12972点。深成指调整调整新低，技术上给后市走向提出了一个警告，要提防外围市场的风险溢出继续拖累A股。

如上周本栏所分析指出的那样，2月份A股在技术上已经初步探明近期底部，但彻底确定企稳需要两个条件的成立；从沪指来看，一是3400点附近不再跌破而创新低，二是向上有效突破3500点重拾升势。上周五，上证指数收报3447点，周四一度上摸3500点无功而返，全周还跌了0.11%，虽然未像深成指出现调整新低，但箱体调整形态类似。据此，观察后市，最重要的一点还是不能继续向下破位，当前操作策略上保持一点谨慎不致为过。

国际油价大幅飙升，类似的还有天然气、稀有金属，但A股市场的采掘行业、石油行业、燃气、有色金属等板块上周五下跌，炒作资金打提前量见好就收。从短线流动规律看，题材炒作注定会飘忽不定，难以形成趋势性。要做好逆大势而动的事件性驱动炒作，需要有良好的短线思维和果断的买卖行动，对一般投资者来说要求有点高。

目前，只有180多家公司公布了2021年年报，占比还很低，高密度的年报披露将在4月中下旬，时间上越往后越是有压力。目前年报净利润增速最大的是天际股份，同比达7011%。但天际股份2月22日公布业绩，股价短暂上冲一日午后即放量掉头向下。在目前大盘环境下，遇到类似个股，尽量回避为好。(金谷明)

两融透析

A股市场板块结构分化 资源类品种稳定性较强

上周大盘受外围影响，大宗商品价格的上行带动相关能源、资源类板块走强，煤炭、石油、天然气、铜、铝、玉米、肉类等板块个股表现活跃，走势稳中有升。全球通胀叠加地缘政治及供应链争夺资源类板块的中期走势较为明朗。但大宗商品所代表的上游产品涨价也必然令中下游产业承受较大压力，全球经济的不确定性增加，外围股市因此表现得信心不足。

上周A股相对稳健，最吸引人气和活跃资金参与的是中俄贸易概念。港口、航运、机场、跨境电商等板块都有体现，尤其是地处东北和浙江的相关个股，此类品种大多有低价低市盈率、市值不大、股价弹性大的特征。与前期的传媒、中药、新冠检测、东数西算的概念炒作类似，同样是事件驱动，大盘集中炒作，股价短期飙升，大概一个星期后又快速回落，投资者要注意风险。

上周融资买入额为3316亿元，日均值为663亿元，较前周日均值减少12.40%。融资买入额占两市成交之比为6.90%，较前周的7.10%有所回落，融资买入与融资余额之比为4.10%，较前周的4.70%明显回落。A股市场结构分化，外围形势复杂，投资者的风险偏好稍回落，开仓力度下降。

上周融资余额为3330亿元，日均值为666亿元，较前周的日均值减少9.7%。继续是中线持仓为主。上周融资买入与偿还合计为6647亿元，日均值较前周减少11%，较大盘日均成交降幅的9%要大些，融资市场的活跃度有所下降。

与前周的融资余额16295亿元相比，周换手率为41%，较前周的46%有所回落，人气仍处于温和活跃区间。

与两市上周成交金额48333亿元相比，上周的融资交易占比为13.80%，较前周的14.10%明显上升，处于相对低位区间。

后市研判：政策面保增长稳增长，大盘震荡整理，资源类品种稳定性较强，投资者可适当参与。(刘然)

“运动科技第一股”巨亏何时休？

Keep连亏三年，向香港联交所递交招股书

三年亏损竟超50亿元

羊城晚报记者 林曦 实习生 潘桂怡

近日，运动科技公司Keep正式向香港联交所递交招股书，冲刺“运动科技第一股”。作为线上健身运动的独角兽，该公司得到了不少资本的关注。从营收上来看，近几年Keep都保持了不错的增长趋势，但是该公司的巨额亏损也受到了外界的诟病，此番谋求上市融资能快速止血扭亏吗？

而美团外卖的本次举措从降本、增收两大方向展开。首先，降本方面，从今年3月到12月，对疫情中高风险地区经营困难的中小商户，美团外卖实行技术服务费(佣金)减半优惠，且减半后每单1元封顶；对其他完成费率透明化的困难商户，会结合经营情况、困难程度进行评估，实行技术服务费5%封顶，预计超百万商户受益；对外卖为主、特别困难的商户，还将进行定点帮扶。

本次出台的帮扶措施与之前纾困政策相比，还从“增收”方面给商户带来帮扶，如将为线上经营能力较弱的新商户免费提供“外卖管家服务”，以及云打印机、出餐宝等接单设备，帮助商户开源增收。

美团外卖相关负责人表示，对于餐饮商户来说，短期降低成本固然重要，但从长远发展来看，只有具备线上经营思维和技能，才会形成“造血功能”，走得更远。

此前，国家发展改革委等14部门印发的《关于促进服务业领域困难行业恢复发展的若干政策》指出，要引导外卖等互联网平台企业进一步下调餐饮商户服务费率标准。此次美团外卖发布的商户纾困举措，也被业界解读为对《政策》的一次积极响应。

与节流相比，商户更盼开源

各界出手为餐饮业纾困

文/沈钊 图/受访者提供

此前，14部门印发了《关于促进服务业领域困难行业恢复发展的若干政策》(以下简称《若干政策》)，提出“引导外卖平台下调服务费”。3月1日，美团外卖发布多项中小商户扶持举措，其中包括对疫情中高风险地区经营困难的中小商户，实行技术服务费(佣金)减半优惠，且减半后每单1元封顶；对其他完成费率透明化的困难商户，会结合经营情况、困难程度进行评估，实行技术服务费5%封顶，预计超百万商户受益；对外卖为主、特别困难的商户，还将进行定点帮扶。

B 纾困举措为小店减负 有商户已逐渐脱困

小微商家是国民经济的“毛细血管”。作为此前费率透明化的最直接受益者，中小商户对美团此次六项举措的帮扶成效，实际感受又如何？记者在近日在广州进行了走访。

“对于我们来说，如果真的能再降一点当然是好事。”在天河棠下经营一家凉菜小店的老板黄小姐坦言。小店只有不到20平方米，全靠她和另外一个女闺蜜支撑。一开始小店只做堂食，无奈遇到疫情，生意一直不太好，之后转做外卖才慢慢缓过来。黄小姐坦言，外卖平台在降低成本方面此前已经给她提



供了一些帮助。例如之前美团推行费率改革之后，3公里范围内的订单佣金成本下降明显，“佣金比之前降低了接近50%”。不过，在黄小姐看来，平台对她最大的帮扶还不止是减佣，而是让她深深体会到数字化对餐饮小店的助推。经过了两年的煎熬，小店终于开始扭亏为盈，并在当地积累了一定的口碑。

“降佣对我们帮助很大，每个月成本可以节省不少。”广州孖仔记相关负责人李小姐坦言。小店受疫情影响很严重，这两年基本处于开开停停的状态，其间也经历过搬迁。“最难的时候，我和我姐姐都很悲观，觉得这家店就要毁在我们手里。”在数次重开店的过程中，外卖平台都给予了很大的支持，“比如帮我们开通绿色通道，业务员教我们如何做好运营，其间平台也给我们还过佣金”。目前小店外卖营业额占了整体营收近一半，“可以说，在最难的时候，是外卖帮我们渡过了难关”。

作为独角兽明星企业，Keep在上市前获得多轮融资，背后站着GGV纪源资本、软银、腾讯、五源资本等巨头。有消息透露，OPPO创始人陈明永在去年也有突击入股。

有了资本的支持，在获取用户上也给予了公司不少助力。Keep方面表示，2021年的支出主要增加于用户获取与品牌推广方面，为的就是增加Keep目标用户对公司的黏性，同时该支出也得到了一定的良好效果。

据招股书显示，2020年及2021年Keep平均月活跃用户数分别为2970万和3440万；其中2021年前三个季度的平均月活跃用户数量达4175万。与此同时，2021年Keep平均月度订阅会员数

量也由2020年的190万增至330万，会员渗透率由2020年的6.4%增长至2021年的9.5%，Keep社区的互动总数更是高达17亿次。

不过，2020年平台月活跃用户同比增长36.56%，2021年同比增长15.55%。增长率有所下滑。而且面对行业其他相关公司的竞争，用户可能会被分流。在去年第四季度，Keep平均月活跃用户数却“跳水式”下降至2894万，与前三个季度对比下降了约1200万。因此，有观点则担忧，大规模营销推广支出的方法，能否为Keep留住用户，还需打回问号。此外，在2021年6月，Keep等129款App违法违规收集使用个人信息，被督促整改。

行评估，实行技术服务费5%封顶，并持续扩大外卖管家服务范围，帮助商户快速提升线上运营能力。

记者在广州走访商家后发现，该举措普遍反响正面，有餐饮小商户坦言，平台再次拿出真金白银进行补贴和帮扶，可有助于商家更快走出困境。广东省电商协会方面表示，外卖平台率先对经营困难的中小餐饮商户启动降费率等举措帮扶，是对餐饮业一次精准纾困。

此前发布的《2021餐饮外卖商户研究报告》显示，餐饮外卖行业中的参与主体以小微商家为主，近七成餐饮外卖商户为个体户，62.20%的商户仅有不到5名的员工。中小微餐饮企业仍占据半壁江山，其主要特点是抗风险能力弱、数字化能力低。

因此，在此次帮扶举措中，除了合理下调费率降低经营成本，美团外卖还通过“外卖管家服务”、免费赠送云打印机、出餐宝等数字化硬件，帮助中小商户提升运营能力，实现“自我造血”。

在广州天河岗顶经营烤鱼店的唐先生就是“外卖管家”服



C 中小商户开源为本 亟需拥抱数字化

务的一位受惠商家。唐先生的店铺从疫情期间开始上线外卖，希望能找到帮助店铺增加收入的渠道。但小店的生意一开始并不好，他一度陷入了迷茫。后来，美团外卖为唐先生提供了免费的外卖管家服务。帮助小店进行各项优化，并针对外卖用户的就餐习惯进行菜品改造，小店的生意开始有所起色，“目前每月外卖订单量600-700单，比接手前有了很大的增长”。

广东省电商协会相关负责人表示，我国有1.5亿市场主体，受新冠肺炎疫情的影响，它们正面临着前所未有的挑战。尤其是广大小微商家因抗风险能力弱，经营面临更大的困难。在此背景下，美团外卖积极响应有关部门号召，率先对经营困难的中小微餐饮商户启动降费率等举措帮扶，是对餐饮业一次精准纾困。

目前，很多商户虽然积极拥抱各种电商平台，但其对于如何做好运营依然是一知半解。电商平台往往是按单收取服务费，如果没生意，那佣金无论降多少也是杯水车薪。因此，外卖平台主动加强精细化服务，提升商家线上运营水平和意识，一方面有利于商家摆脱经营困境，另一方面也可以给平台增加营收。

特别报道