

■ 年终报道

阶段性、结构性过剩 锂电行业逐步回归理性发展新阶段

◎记者 覃祯 李少鹏 王玉晴

不同于2022年的供需两旺、投资火热，2023年锂电产业快速进入阶段性过剩阶段。价格是最直观的反映。据统计，今年以来，锂电全产业链产品价格出现大幅下跌，部分产品如碳酸锂价格下跌了约70%，电解液价格跌幅超过60%，电芯价格普遍下跌40%至50%。

“现在，依靠技术和质量驱动，（产业）进入理性和良性发展新阶段。”亿纬锂能董事长刘金成日前在2023高工锂电年会上表示。而在一年前的2022年底，刘金成曾公开警告“预计最晚年，全产业链都将出现产能过剩”。

产能过剩必然带来新一轮的淘汰，2024年的形势依然严峻。不过，从更长的周期来观察，锂电行业依然存在巨大的市场空间和机会。“走过‘跑马圈地’的上半场，锂电产业乘风破浪迎来下半场。”高工锂电董事长张小飞表示。

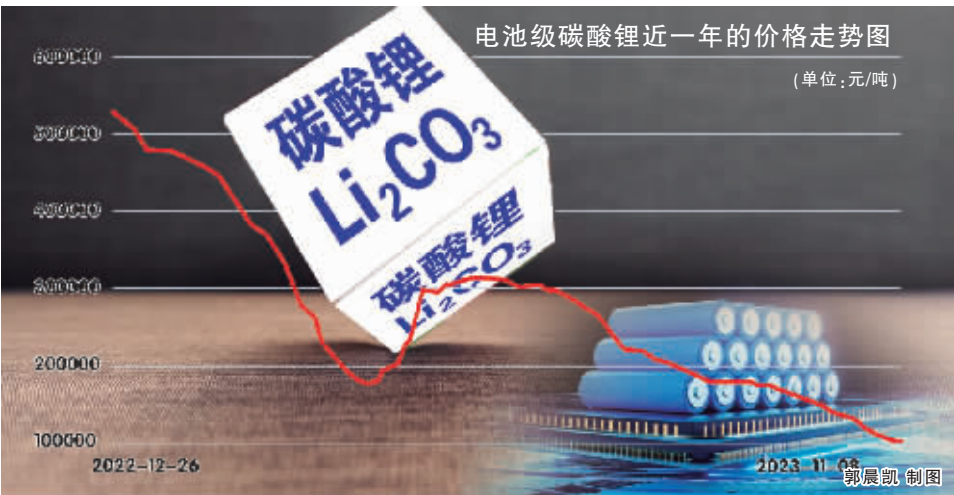
阶段性、结构性过剩

2023年2月，动力电池“大哥”宁德时代推出“锂矿返利”计划，核心条款为：未来三年，一部分动力电池的碳酸锂价格以20万元/吨结算，同时，签署这项合作的车企需要将约80%的电池采购量承诺给宁德时代。当时，电池级碳酸锂的市场价还在40万元/吨上方，宁德时代直接给出了“半价”。

“（锂矿返利）成了影响今年行业动向的一个转折点。”一位锂电资深从业人员日前在接受上海证券报记者采访时表示，宁德时代试图通过让利锁定销量，然而其给出的“半价”让市场产生了锂价可能下行的预期。在降价预期下，下游开始减少采购，导致锂价真的开始松动。而锂价下降又进一步强化了“等着降价”的预期。这样的降价预期循环，叠加上下游高库存、燃油车打折抢市场等带来的实际需求减少，最终导致锂价大幅回落。

至12月下旬，电池级碳酸锂的报价已接近10万元每吨，全年跌幅约70%。

据鑫椐资讯统计，随着产业链库存的增加和需求的下滑，行业掀起订单争夺以及价格战，三元、铁锂、电解液、负极、六氟磷酸锂等材料价格年内跌幅普遍超过50%。三元和磷酸铁锂方形电芯11月均价分别为0.58元/Wh和0.49元/Wh，较今年1月分别下跌了37.0%和40.2%。



“中国锂电产业已进入产能阶段性、结构性过剩阶段。”11月底，第十届G20—锂电峰会深圳公报发出警告。公报披露，2023年以来，国内动力电池平均产能利用率不足60%，储能电池产能利用率不足55%。

上游材料端的产能利用率两极分化严重。高工产业研究院调研数据显示，材料领域头部企业产能利用率在50%至80%，中小企业约20%至40%。

“在新能源锂电赛道，中国是市场竞争最为激烈的‘战场’，随着行业增幅的放缓，‘展会热、订单冷’‘叫好不叫座’已成常态。”中关村新型电池技术创新联盟秘书长于清教表示，行业竞争正日趋白热化。

全产业链出海拓展

“走出去”，成为消化过剩产能的首选路径，也是龙头企业必然要走的道路。

据记者不完全统计，今年以来，又有数十家锂电板块企业宣布新的出海计划，包括宁德时代、蜂巢能源、国轩高科、远景动力、亿纬锂能、欣旺达、中创新航等动力电池企业，华友钴业、厦钨新能、新宙邦、海亮新材料等上游材料厂商，以及先导智能等上游设备商。

为什么要“走出去”？国轩高科高级副总裁、中国业务板块总裁王启岁分析：一是和中国市场相比，未来海外市场的空间更大；二是海外不少国家已经制定了鼓励新能源产业发展的政策；三是海外市场已经打开，2023年

上半年，国轩高科海外营收同比增长近300%。今年9月，国轩高科德国哥廷根工厂的首条电池产线投产，在欧洲实现本地化生产与供应。

“出海既是新能源产业的下半场，也是主战场。”格林美董事长许开华说。

中国锂电已经具备出海的条件。在锂电行业竞争的上半场，我国已经形成了较完备的产业链与全球领先的市场规模，涌现了一批具有国际竞争力与领导地位的锂电池头部企业，构建了电池产业链的整体竞争力。

当然，出海也将面临一系列新的挑战，绝不是投钱建厂就能达到目标。

许开华也表示，中国企业出海需要注意的：一是要注意取与予的平衡，不应操之过急或者复制国内疯狂扩产的节奏；二是要主动融入当地产业生态，避免进入价格战或零和博弈；三是以“先进+绿色+文化”融合的经营理念赋能国外本土化制造，在产业输出过程中创造价值，赢得认可，这样才能走得长远。

理性发展新阶段

出海打开了新的市场空间，但并不能完全化解国内产能阶段性、结构性过剩的矛盾。

“电池价格下降成为锂电行业新常态，明年动力电池价格仍会下行，并将压力传递至整个产业链条。”第十届G20—锂电峰会深圳公报达成共识。公报还提醒，新能源行业的零碳目标与绿色发展为长期战略，整个过

程中，行业不会呈直线上升状态。

做好准备过“苦日子”的同时，行业领袖们也一直在寻找新的机会。

在2023世界动力电池大会上，宁德时代董事长曾毓群提出，动力电池行业已从“有没有”迈入到“好不好”的新阶段。

“回归。”亿纬锂能董事长刘金成认为，上一轮碳酸锂价格暴涨，是短时间内产业链准备不足导致的，和如今的价格暴跌是一个对应关系，有暴涨就一定会有暴跌。刘金成还提出，随着行业规模的扩大，未来行业会更加稳定，价格会稳定，运行也会更加理性。

碳酸锂期货和镍期货的推出，也为企业规避风险提供了有效的工具。碳酸锂厂家雅化集团日前就披露，将开展期货期权套期保值业务。

更关键的还要靠科技创新。记者了解到，围绕新结构和新材料体系的演化，硅系负极、LiFSI电解质、新型导电剂、复合集流体、补锂材料等一大批相关材料进入产业化加速新阶段。

除了锂电产业自身的调整外，其最主要的应用下游——新能源车行业明年的变化，也有望拉动产业链向更高质量转变。

前述锂电资深从业者认为，华为有可能成为明年行业的“鲶鱼”。不同于以往追求低价的市场主流定位，华为系汽车具有科技、时尚、民族、文化等附加价值，定价明显更高。高质量电动车的崛起，有可能带动上游锂电产业链一定程度上走出仅追求低价的局面，向更多元化的健康格局发展。

从政策端来看，12月11日发布的《关于调整减免车辆购置税新能源汽车产品技术要求的公告》适当提高了现有技术指标要求，包括提高了整车能耗、续驶里程、动力电池系统能量密度等核心指标；同时新增低温里程衰减技术指标要求，引导行业企业持续提升新能源汽车产品耐低温性能。这些性能指标均与动力电池息息相关，标准的提升有望带动锂电行业优胜劣汰。

“以更低的成本创造出更高质量的产品，构建稳定的供应链体系，实现全产业链健康良性的商业竞争生态。”于清教说，这是新能源锂电企业在深度洗牌中成功穿越周期的关键，也是中国在新能源锂电领域持续保持领先优势的根本所在。

版号获批吹“暖风” 游戏公司回购增持强信心

◎记者 林淳

继一批进口网络游戏版号日前新获批准后，12月25日，国家新闻出版署发布2023年12月国产网络游戏审批信息。共105款国产游戏获得版号，单月审批数量过百，创今年单月新高。

与版号政策的“暖风”相呼应，12月25日，多家上市公司发布股份回购、股东增持、取得产品版号等公告传递积极信号，以真金白银和扎实经营为市场注入“强心剂”。

基于对中国游戏行业高质量发展的长期看好以及对自家公司价值的高度认可，游戏公司董事长们纷纷掀起回购“提议潮”。如吉比特于25日晚间公告，公司董事长卢竑岩提议公司以5000万元至1亿元回购股份，并拟在未来适宜时机将回购股份用于员工持股计划及/或股权激励。

无独有偶，完美世界实际控制人、董事长池宇峰同样提议公司以不低于1亿元且不超过2亿元的资金总额回购股份，回购用途为股权激励或员工持股计划。

电魂网络实际控制人之一、董事长胡建平亦提议公司以2000万元至4000万元回购公司股票，并在未来适宜时机将回购股份用于股权激励计划。

早在25日午间，巨人网络就已率先抛出“回购提议”：公司实际控制人、董事长史玉柱提议，公司以不低于1亿元且不超过2亿元回购公司股份。

三七互娱同样于午间公告称，公司实际控制人、董事长及持股5%以上股东李卫伟提议公司通过集中竞价交易方式回购1亿元至2亿元公司股票，回购股份将全部予以注销减少注册资本。

公司出手回购彰显信心，股东亦加码增持看好未来。恺英网络12月25日晚间公告，公司12月23日披露了实际控制人、董事长金锋的增持计划后，12月25日，金锋累计通过集中竞价方式增持公司股份203.07万股，占公司总股本的0.09%，累计增持金额约2000.24万元，本次增持计划已完成。同时，金锋拟继续增持公司股份，自增持计划披露之日起6个月内增持公司股份，增持总金额规模不低于1亿元。

行业更多“暖意”则通过日常经营情况释放出来。25日，浙数文化披露公司近期经营情况：公司聚焦数字文化、数字科技和产业投资三大业务板块，目前各板块业务有序推进中。其中，对于数字文化板块核心游戏业务，2023年公司共有5款自研或者代理游戏先后获得版号，并且2023年以来核心游戏产品损蛋游戏DAU（日活跃用户数量）增幅超30%。

电魂网络亦在最新公告中表示，2023年以来，公司已有了7款自研或代理游戏先后获得版号。吉比特公告称，2023年以来公司持续取得游戏产品版号，共有8款自研或代理游戏产品获批。

对话建信人寿总裁丁慧： 向下扎根 向外赋能 向阳生长

积蓄发展新动能，展望行业新格局。如何做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章已成为金融业关注的话题之一。在12月21日举办的上证财富管理论坛上，就保险业如何为社会提供更大的价值，在金融强国的建设中收获成长，建信人寿总裁丁慧回答了有关问题，阐述了银行系保险公司的发展思路。

保险业从资产端、负债端助力金融强国建设可以有哪些作为？

中央金融工作会议提出发挥保险业经济减震器和社会稳定器功能，为保险业服务金融强国建设指明了方向。保险行业对经济社会的贡献，从负债和资产两端而言：一是服务千家万户，服务民生风险保障；二是服务实体经济，为社会提供长期资金支持，是经济社会的长期资本、价值资本和耐心资本。对民生对社会经济起到对冲风险和熨平波动的作用。

中国保险业保费规模已经连续6年稳居世界第二；保险行业的风险保障水平稳定增长，赔付金额近三年年均增长6%，增速是保费增速的2倍；保险资金是中国资本市场重要的长线机构投资者，保险资金运用余额近十年增长了4倍，已成为公募基金市场、债券市场的前三大机构投资者之一。同时我们也要看到，我国保险深度和密度提升的空间还很大。下一步保险行业要按照“五篇大文章”的要求，不仅要“从物理”上实现量的合理增长，不断拓宽保险产品的外延，更要从质的方面有效地提升，纵深延展保险服务的内涵，让保险与民生和实体经济产生“化学”反应，让保险不再是一份中规中矩、复杂晦涩的一纸合同，而是四季如春、温暖贴心、知你懂你的终身陪伴。

做好养老金融，保险公司可以从哪些方面发力？

以“保障+康养”发展养老金融，有助于破解养老痛点。我国已经进入中度老龄化，养老金融是一篇大文章，也是保险行业发展的新机遇。建信人寿作为建行集团养老生态的一分子，近年来不断推动养老保险金融服务体系建设，搭建“悦享养老”四大产品体系和“健康、安心、品质、智

慧、快乐”五大养老服务体系，其核心就是助力客户打造一个优雅舒适的退休人生。对于保险业而言，目前急需着力解决四个方面的民生痛点：第一是养老资金规划。目前我国城镇职工养老金替代率大约为46%，如何在退休以后维持自己理想的生活品质，这既是一个数学题、也是一道金融题，更是一道管理题，需要较为专业的筹划。目前四大类养老金融产品中，养老保险的长期属性、资金安排、保障责任更加贴近养老的长周期规划，以养老保险产品为基础，帮助客户设计养老资金计划，配置适合的商业养老产品，这是保险公司在养老金融的基本功。第二是健康管理规划。根据统计数据，老年人大约有8到9年的带病生存，78%以上的老年人至少患有一种慢性病，老年又是各类重大疾病的高发期。防病看病既需要财力的支持，更需要医疗、照护、营养、康复、护理等服务资源的配套。保险保障即是资金上的保障，更需要整合优质的医疗资源，为客户提供省心、安心的健康医疗管理服务。第三是居家养老规划。目前有许多保险公司重资产打造养老社区，为高净值人群提供机构养老服务。调查显示，80%的老人偏好居家养老，离子女“一碗热汤的距离”是很多老年人的渴望。居家养老带来了诸如适老化改造、送医陪诊、居家监测、线上支援等一整套服务需求。保险公司要为广大养老提供居家养老的整体规划，给养老保险产品提升服务的温度。第四是悦享人生规划。步入老年，实际上是开启了人生的又一个花季。马斯洛需求金字塔的最高层级，对于老年人而言，就是学习、旅行、娱乐、自我实现等精神需求。调查显示，81.2%的中老年受访者表示愿意去旅游，近两年多地老年大学爆满。知与行的愉悦，是生命不可或缺的体验，也是保险公司应该努力为广大创造的精神价值。

我们知道建信人寿在普惠保险方面一直做得有声有色，这方面有哪些经验可以分享？

以“保障+数字融合”推动普惠保险，有助于扩大保障面、提升保障水平。近年来建信人寿践行建行普惠金融战略，开展了各类形式的普惠金融，通过推动“五个下乡”在22个省份投入运营38个“健康小屋”，针对当地特色农业，为村民设计专属产品，累计为全国42万名乡村群众

提供保险保障；先后参与了10个地区的惠民保项目，累计保障160万人。继续做好普惠金融，有两个施力点：一是数字赋能。数字中国发展报告显示，城乡居民对远程医疗的认知处于同一水平，乡村居民对远程医疗的使用频率甚至高于城市居民0.6个百分点。发展数字保险，增强线上承保理赔能力，强化远程服务能力，有助于提高乡村居民的保障水平，并可以将健康管理辐射乡村更广泛人群，切实缓解乡村对医疗服务的需求。二是融合服务。近年来各地惠民保快速发展，通过集合行业的力量，共同承担风险，被保障人群范围不断拓宽，带病群体、残疾人、老年人等群体也能用比较低的投入获得保障。发展普惠金融，保险公司要用好地方政府、行业组织搭建的平台，共同承担行业的责任。

对于纵深延展保险服务内涵，保险应如何与实体经济产生化学反应？

以“保障+耐心资本”助力实体经济，有助于增强实施效果。建信人寿持续助力实体经济，不断加大对科技产业、绿色产业的支持力度，投资国家新兴产业发展基金及国家制造业转型升级基金股权投资计划等项目。对于发展科技金融、绿色金融，支持实体经济，保险业可以从负债和资产两端入手，创新保障服务模式。科技、绿色等产业的中小企业众多，存在四类突出的需求：对关键人员和员工的人身保障和健康管理需求、对自身技术产品的责任保障需求、对理赔和服务的便利性需求、与保障相关的财税专业服务需求。作为银行系保险公司更要协同母行集团，联合产寿险和专业机构，要通过创新打造一站式服务，并通过提供风险减量管理，帮助企业降低在经营活动中的风险。发挥耐心资金作用，通过长期投资、稳定投资、价值投资，加强对绿色产业、科技产业的支持力度。

今年以来，相关部门引导保险业高质量发展出台了哪些政策。未来，保险机构应当如何修炼“内功”，在高质量发展中展现新担当和新作为？

当前，保险业高质量发展的外部环境利好频出，监管对保险行业偿付能力规则的优化、“预定利率”调整、“报行合一”的要求，为保险公司压降成本、理性稳健经营营造

了良好的发展环境。“降本提质增效”，共同做好“五篇大文章”也成为保险行业的共识。古语有云，求木之长者，必固其根本。面对新的形势，如何更好地练好内功，不断固本强基，重点做好三点：

一是穿越周期，保持战略定力。回首百年，全球寿险业经历了四次重大危机。穿越周期的公司，都是坚守保障主业和价值初心，通过满足新的市场需求，培育新的增长点，守住防风险底线，走入新的发展轨道。研究显示，近年来随着经济增速趋稳，保险业的经济补偿功能和稳定的增值能力受到市场认可。面对当前行业回暖，保险公司正处在新的起点上，要保持战略定力，坚持长期主义，做好时间的炼金师和价值的守护者。

二是重构资产负债表，强化资产负债匹配管理。保险经营的本质是资产和负债的经营，核心是保持资产和负债良性互动，实现盈余增长。当前，保险公司收益匹配、久期匹配和流动性匹配是一个长期需要关注的问题。强化资产端和负债端联动管理，重构资产负债已迫在眉睫。负债端，要优化业务结构和成本结构，提升业务价值和资源使用效率。资产端，要优化大类资产配置，构建多元化投资组合，把握细分领域Alpha投资机会，挖掘优质固收资产，拓宽投资渠道，改善风险收益特征。

三是构筑价值内核，推动数智化转型。目前，RPA、AIGC、ChatGPT、人工智能等技术使核保核赔、市场营销等工作的自动化程度进一步提高，客户对智能服务也已经高度适应；大语言模型技术进入应用阶段，全球生成式AI保险市场规模预计在未来十年以33%的复合年增长率增长，数智化技术将成为保险公司经营效率的最大因子。未来，以数智化推动商机发掘、客户分层、客户精准画像、营销推动、客户服务、风险合规的识别监测和计量、财务系统化生态化、人力资源智能管理等等，将极大地提升保险公司全流程经营管理的数字化、系统化、智能化，并成为保险公司核心竞争力的新的价值内核。

相信未来的保险业，将在发挥经济减震器和社会稳定器作用中实现高质量发展，“向下扎根，向外赋能，向阳生长”，为社会贡献更大的价值，在助力金融强国的建设中收获自己的成长。

(CIS)