

原材料价格上行、供应链中断、利润不断收缩——

# 国际风机制造商持续承压

■本报记者 李丽雯



近日,维斯塔斯、西门子歌美飒、通用电气等国际主流整机制造商陆续公布2021年第三季度业绩报告。虽然在手订单数量可观,但受到供应链中断、原材料成本上涨等不利因素影响,继今年上半年利润普遍遭到压缩、甚至亏损后,第三季度,国际主流整机制造商的盈利情况仍未迎来转机。

## 风电需求增长保障订单充裕

综合外媒报道,在维斯塔斯公布的第三季度季报中,该公司整体营收高达55.38亿欧元,较去年同期上涨了16%。同时,包括整机和运维服务业务在内,维斯塔斯今年整体营收预计将达到155亿-165亿欧元。据了解,目前,维斯塔斯是欧洲风电市场中的最大整机供应商,同时也是2020年全球排名第三的整机制造商。

截至今年9月30日,维斯塔斯“积压”在手的风机订单总价值达到193亿欧元,而运维服务相关业务方面,已签订的金额也高达280亿欧元。这也意味着,维斯塔斯在手订单价值总量可达473亿欧元,较去年同期上涨了134亿欧元,涨幅高达30%左右。

与此同时,2020年收获最大订单规模的陆上风机制造商通用电气可再生能源(GE Renewable Energy)在今年第三季度,在手订单总价值达到了65亿美元,同比涨幅65%。据通用电气可再生能

源公司透露,其陆上风机订单持续上涨,同时也收获了美国首个海上风电场、装机容量为800兆瓦的葡萄牙海上风电项目的风机订单。另外,该公司在波兰等国际市场的业务和运维服务板块营收也都呈现上涨态势。

11月5日,全球最大的海上风机制造商西门子歌美飒在其三季度报中指出,2021财年内,该公司在手订单总价值为325.42亿欧元,同比上涨7.6%。

业内普遍认为,在全球各国做出对抗气候变化承诺之时,可再生能源未来市场前景大好,这也是目前风机制造商订单数量快速增长的主要原因。

## 利润反而一再收缩

不过,多家风机制造商在其季报中指出,虽然订单充足,但供应链中断、原材料价格上涨等不利因素却让盈利情况不及预期,甚至持续出现亏损。

维斯塔斯发布的数据显示,今年第三季度,该公司盈利水平较上半年进一步下降,利润下降了8700万至3.25亿欧元,这也直接导致该公司的利润率降至5.9%,远不及去年同期的8.6%。同期内,维斯塔斯自由现金流总计为3亿欧元,较去年同期的5.47亿欧元也出现了下滑。

受到前三季度盈利不佳的影响,维斯塔斯也再度调低了全年潜在的利润率

预期,先是从年初的6%-8%下调至5%-7%,后又进一步下调至4%。

针对疲软的业绩报告,维斯塔斯解释称,供应链的不稳定性、飙升的能源价格、飞涨的原材料成本、运输物流瓶颈和风机零部件供应等因素都是造成公司盈利不佳的原因。随后,该公司股价一时下跌了14%。

在今年维斯塔斯勉强维持收益的同时,通用电气可再生能源和西门子歌美飒却已经难以盈利。西门子歌美飒发布的数据显示,2021财年已是该公司连续第二年亏损,该公司海上风机业务板块全年亏损高达6.27亿欧元,虽较去年9.18亿欧元的亏损面有所缩小,但利润仍远不及此前预期。

根据通用电气发布的数据,今年第三季度,该公司可再生能源业务板块亏损1.51亿美元,较去年同期亏损有所扩大。据了解,通用电气可再生能源板块今年一、二季度也在持续亏损,1-9月,该公司亏损总规模达4.84亿美元。在其公告中,通用电气指出,今年,美国陆上风电市场扩张不及预期,同时陆上风电存在供应链压力,通过传统运作方式海上风电已难以盈利,电网项目发电量也出现了下降。

## 国际风机市场或迎变局

《经济时报》援引业界分析师的话称,近年来,开发商为获得项目中标不断

压缩设备供应商价格,导致风机制造商利润遭到严重压缩,而今年,原材料价格的上涨让风机制造商的盈利形势变得更加严峻。根据《金融时报》汇编的数据,今年以来,欧洲与美国的钢铁基准价较去年同期分别上涨了53%、80%以上,而钢铁在风机原材料成本中的占比高达70%以上。

维斯塔斯总裁Henrik Andersen表示,全球风电供应链的中断问题和高原材料成本难题“预计将持续至2022年”。他指出,为此,维斯塔斯与其客户已经在积极寻求缓解困境的方案,但从目前情况来看,部分项目的交付日期可能会“不可避免地”有所推后。

西门子歌美飒首席执行官Andreas Nauen则表示:“短期市场动荡和供应链难以正常化这两大因素都是让现在市场环境变得困难的原因。”

值得注意的是,在业内看来,对于上述企业来说,中国风机企业的“出海”也进一步对传统国际风机巨头造成了压力。

此前,新疆金风科技股份有限公司总裁曹志刚在接受记者采访时曾表示,当前,中国整机商与国际整机商已基本达到“并跑”阶段,从推出的机型、速度和机型可覆盖区域上已基本能够与国外厂商“齐头并进”,未来中国风电整机制造商在国际市场的份额有望进一步提升。

实际上,有测算显示,得益于良好的供应链管理,与上述国际风机制造商相比,中国制造的风机成本普遍低40%左右。彭博社援引业内人士的话称,随着风电市场需求不断上升,尤其是海上风电行业的需求,中国风机制造商在国际市场将发挥更大作用。“目前,国际市场项目太多,但供应商太少,如果只考虑市场力量,中国企业将有很好的机会。”



## 霍尼韦尔:企业应成炼化业低碳转型“主力”

本报讯 近日,工业科技企业霍尼韦尔发布《炼化行业低碳发展白皮书》(以下简称“白皮书”),针对炼化行业及企业面临的转型挑战和创新需求,提出策略指导和技术建议。这是继今年5月发布《未来炼厂白皮书》后,霍尼韦尔再度建言炼化业的低碳转型发展。

在霍尼韦尔特性材料和技术集团副总裁兼亚太区总经理刘茂树看来,炼化业减碳的主战场在企业,需要企业根据实际情况拿出具体方案,主动出击助力行业低碳转型。

“对企业而言,树立减碳目标要针对自身的实际情况,提出切实可行的办法,做到有的放矢。具体工业技术的选取、数字化的技术的应用,必须要实事求是,分阶段实施。同时,企业要选择最适合自己的工业技术和系统来帮助完成减碳目标。”刘茂树表示,“以霍尼韦尔自身为例,从2004年到现在部署了5700多个减碳的项目,每年可以给公司节省1亿美元以上的成本。这有力证明了,企业完全可以在助力行业减碳的同时,实现自身的增效。”

据霍尼韦尔特性材料和技术集团亚太区首席技术官周麓波介绍,本次发布的白皮书主要围绕中国炼化企业所面临的转型升级挑战与机遇,从原料、工艺、排放及运营四个主要环节,为企业提供更先进的转型升级策略及技术解决方案。

“低碳白皮书通过理清未来炼厂和低碳技术的思路,让企业明白减碳是切实可行,提高行业对减碳的信心。”周麓波说,“白皮书既提出了现有的技术,更为炼化企业指出了未来发展的方向。”

周麓波同时表示,事实上,当前企业实施减碳,首要的难点在于没有理清思路,对未来感觉不确定。“白皮书主要就是让企业明白,一方面,自身可以做到低碳转型;另一方面,在技术进步的情况下,减碳不仅不会有负作用,还会有正向效果。减碳实际上就是提高效率,和企业效益是正相关的。比如,分子管理技术可提高碳氢转化,这样一来,原料中的碳氢都转化为石化产品,大大提升了转化效率。现在的压力在于,很多企业不清楚自己的实际情况。如果可以好好分析,根据实际情况按实际步骤走,并引进新技术,就有实现减碳的可能。”

据了解,今年8月,霍尼韦尔成立了中国可持续发展研究院低碳中心,并同多个相关方建立了联动合作关系,共同推动整个产业链的低碳发展。此次发布的白皮书就是该中心发布的第一份白皮书,其既包含了霍尼韦尔公司内部积累的低碳技术、实践经验,同时还综合霍尼韦尔与客户合作过程中获得的反馈和产生的新观点,因此具有务实性强、可操作性强的特点,也代表了一定的未来趋势。

刘茂树同时强调,目前,减碳已经成为全世界共同的目标,因此,针对中国炼化业的解决方案也同样适于推广至全球。“中国炼化业的减碳场景较为复杂,实现降碳目标难度较大,因此,中国炼化业实施减碳取得的经验、应用的技术,完全可以推广至全世界,从而助力全球炼化业的降碳。”(穆紫)

## 丹佛斯携手中国合作伙伴共建“零碳产业园区”

本报讯 近日,丹麦企业丹佛斯同上海电气风电集团签署战略合作框架协议,双方将在零碳技术、绿色发展和综合智慧能源等领域开展深度合作,携手共建丹佛斯海盐“零碳产业园区”。

据了解,在丹佛斯海盐“零碳产业园区”项目中,双方将合力建设分散式风电、分布式光伏、新型储能系统、柔性直流电网、水蓄冷、余热回收及地源热泵系统、充电桩等为一体的综合能源系统,开展合同能源管理及碳资产管理等综合能源服务合作,打造高标准“零碳”工业园区示范,并形成可推广、可复制的系统解决方案。此外,直流微网技术、综合船电系统也是双方合作的重要方向。

丹佛斯中国区总裁徐阳表示:“我们相信,通过此次合作,‘开源’和‘节流’并举,我们可以将丹佛斯海盐产业园区打造成丹佛斯在中国的首个零碳产业园,这对丹佛斯集团碳中和战略的推进具有里程碑式的意义,也是两家公司深度参与绿色低耗、数字经济领域国际合作的实际反映。”

今年年初,丹佛斯集团宣布,总部所有建筑将在2022年全部实现碳中和。在该战略的指导下,丹佛斯全球生产基地和办公室都在积极采取行动,兑现零碳发展承诺。上半年,丹佛斯海盐和天津两家工厂又获得了“绿色工厂”的称号。(穆紫)

股票投资回报率远超特斯拉,营收利润创历史新高——

# 高煤价让煤炭生产商“大赚一笔”

■本报记者 李丽雯

近期,全球煤炭价格持续走高,令近年来严重亏损的煤炭企业迎来了一线生机。综合多家外媒报道,近几个月来,包括嘉能可、皮博迪能源、必和必拓等在内的全球主要煤矿企业股价一再上涨,盈利情况也大幅改善。火热的煤炭需求是否真的让一度面临破产的煤炭生产商迎来“暖阳”?

## 煤企市场价值或被重估

据《金融时报》报道,今年4月,南非煤企Thungela Resources公司从英美资源集团分拆独立上市,在近几个月全球高涨煤价的推动下,截至目前,该公司股价最高已跳涨300%以上。Thungela Resources公司曾是英美资源集团为响应投资者要求、剥离煤炭资产的要求分拆出来的企业,该公司初始注入资金仅约合1.77亿美元,在上市当日,Thungela Resources股价大幅下跌25%以上,但截至今年10月底,该公司市值已经超过5.5亿美元。

上述情况并不是孤例。《金融时报》汇编的数据显示,今年以来,全球最大的动力煤出口商嘉能可、美国最大的煤矿企业皮博迪能源、澳大利亚最大独立煤炭生产商埃克斯阿资源等主流煤炭生产商的股价、利润率也都较去年出现了大幅提升。

《纽约时报》报道称,截至今年10月,在过去的12个月里,皮博迪能源股票投资回报率高达700%,甚至远远超过了投资回报率高达112%的美国“明星”电动汽车生产商特斯拉。不仅如此,Consol Energy、Ramaco Resources等五家美国主流煤炭生产商的股价也在过去的12个月里上涨超过145%。

今年以来,全球煤价一再上涨。以澳大利亚煤炭基准价格为例,在过去的11个月里,澳大利亚纽卡斯尔煤炭基准价格从80美元/吨一度飙升至250美元/

吨,虽然随后回落至150美元/吨,但仍较去年同期出现了大幅增长。

## 高煤价大幅改善煤企业绩

高煤价不仅让煤炭类股票一再飘红,同时也为煤炭生产商带来可观的财报。嘉能可半年报显示,今年1-6月,该公司总收入高达940亿美元,其中利润高达87亿美元,同比上涨80%以上,也创下了历史高点纪录。金融机构JPMorgan分析师预测,2022年,嘉能可煤炭部门的利润将达到83亿美元,再创历史新高,届时该公司煤炭产量将增至1.2亿吨以上。

同时,据怀特黑文煤炭公司首席执行官Paul Flynn透露,目前,该公司客户投标已变得十分积极,按照这一态势,该公司预计将在明年初实现扭亏为盈。同时,他还预计,从未来几年的供需情况来看,煤炭市场将维持强劲上涨的形势。

也有行业研究机构预测认为,在高煤价刺激下,到明年,Thungela Resources公司将产生超过4亿美元的自由现金流,这一数额占到该公司整体市值的3/4左右。在Thungela Resources公司首席执行官July Ndlovu看来,该公司业绩变化正是当前煤炭市场供需基本面的体现。“传统逻辑上,遭到分拆抛售的资产很可能无人问津,但人们忘记了动力煤市场仍存在强劲的需求,最终高需求也将体现在市场上。”

不仅如此,据油价网报道,曾经公开表示可能退出动力煤行业的矿业巨头必和必拓,现在甚至已经暂停剥离动力煤资产的计划。油价网援引知情人士的话称,由于今年煤价飙升,该公司旗下的煤矿资产价值已大幅上涨,此前公



布的澳大利亚新南威尔士煤矿资产出售计划已经有所推迟。

皮博迪能源首席执行官Jim Grech则表示,美国煤矿生产商正利用盈利的现金偿还债务,并计划扩张现有煤炭产能,对现有产能进行脱碳改造。

## 煤炭供应预期仍紧张

今年以来,天然气价格飙升、电力需求上涨等多重因素推高了美国、印度、英国等能源消费大国的煤炭消费量。与此同时,受到局地严重降雨、物流中断等不利因素影响,南非、印尼等全球主要煤炭生产、出口国的煤炭产量均不及预期,导致全球煤炭供不应求情况一再加剧。

根据国际能源署(IEA)发布的数据,截至今年,全球各国正在新建的煤电规模已经超过了1.4亿千瓦。与此同时,对于全球很多国家来说,煤电仍是电网调峰的“压舱石”,这也将大幅推高煤炭需求。为此,《金融时报》分析认为,未来一年里,拥有煤炭资产的投资者很可能

继续赚得“盆满钵满”。

这波煤炭行业回暖潮来势汹汹,但这究竟是“昙花一现”还是“柳暗花明”?在Jim Grech看来,从整体上看,目前这一行业已经较此前更加健康,但是,新注入资金的匮乏却仍是困扰煤炭行业的一大重要因素。

July Ndlovu也表示,目前,动力煤供应市场上几乎没有新的投资进入,未来10至15年内,煤炭供应预计都将处于紧张状态。

行业研究机构Jefferies分析师Christopher LaFemina也指出:“出于环境、社会和治理等因素的考虑,许多基金无法购买这些股票,还有一些基金认为,动力煤行业仍存在长期结构性的下滑风险,因而不愿购买相关股票。”

业内普遍认为,由于全球主流银行以及金融机构陆续宣布不再为煤炭业务提供融资帮助,未来煤炭行业的新增投资预计将持续走低。同时,在全球数十个国家相继公布“弃煤”后,未来煤炭市场供应增量很可能难以跟上市场所需。