



# 镍价飙涨不可持续

■本报实习记者 姚美娇

近期,镍价的剧烈波动引发了社会各界广泛关注。3月7日,伦敦金属交易所的镍期货价格冲上历史新高,达到55000美元/吨,收盘回落至50300美元/吨,涨幅73.93%,此前单日最大涨幅不超过20%。

镍现货价格也水涨船高,生意社数据显示,3月8日,镍现货价格为26.38万元/吨,较前一交易日上涨了24.92%,同比上涨幅度为109.63%。在业内人士看来,镍价持续走高,会推高新能源汽车电池原材料成本,挤压行业下游利润空间。

## 涉镍企业普遍承压

镍是电动汽车电池重要原材料,主要应用于钢铁及锂离子电池领域,高镍三元锂电池是锂电池的重要技术路线。

记者了解到,镍价暴涨导致三元锂电池原材料成本提高,电池企业面临较大的压力。华泰期货的一份研究报告显示,镍价大幅上涨,下游企业采购意愿不足,导致成交冷清。

“电池行业镍含量越来越高,镍价暴涨不利于降低电池成本,也由此导致电动汽车的成本降不下来。”中国电池产业研究院院长吴辉表示。

中洲新材在互动平台表示,公司产品销售价格会根据主要原材料价格进行适时调节,镍价暴涨会给公司营收带来影响。天奇股份也表示,如果镍价持续走高,公司将提高镍产品售价。

据天风证券估算,在镍价为5万美元/吨的情况下,特斯拉Model 3单车成本较目前上升1.05万元、小鹏P7上升1.1万元、蔚来EC6上升0.95万元;镍价为10万美元/吨,Model 3单车成本上升到近2.8万元、小鹏P7则是上升近3万元、蔚来EC6上升超2.5万元。

## 回收市场可起到缓冲作用

“当前镍价的走势受多重因素影响:第一,期货市场价格暴涨,导致实物交易也受到影响到;第二,供需方面,在高镍

三元电池的带动下,镍的需求量有比较大的增长;第三,镍产量较高的地方如果不让原矿直接出口,会影响供给端。”吴辉指出。

吴辉强调,目前电池对镍的需求仅占总需求的10%,拉动镍价上涨的能力较小,资本博弈是导致本次镍价大幅上涨的主要因素。“我认为前段时间伦敦交易所镍期货价格的暴涨暴跌,主要原因是金融炒作。”

企业应该如何应对?“可以通过电池回收来增加供应量。”吴辉建议,“镍是可以回收重复利用的,再生镍和原矿镍的比例达到某种平衡,可以缓解供需紧张。”

光大证券的报告指出,锂价维持高位的背景下,锂电回收经济性凸显,企业期望通过资源回收再利用应对原材料价格波动。格林美此前表示,近期金属价格有所上涨,电池回收价格也会相应提高,将通过适当提高回收电池循环再造的产品售价,来降低原料成本上升

的影响。

## 镍价暴涨是短期行为

针对镍价的未来走势,多位业内人士一致认为,此次镍价的暴涨是短期行为,不具备可持续性。

民生证券表示,2023年新能源车条线的镍供需紧张局面将缓解,库存将逐步回升,价格也将回归至合理区间;中金公司研究认为,镍市场出现了割裂状态,短期镍价维持强势,镍价高位或将难以长期维持。

多家公司也表达了类似观点。华友钴业表示,这一次的镍价上涨,是外资抓住漏洞恶意做多;容百科技也指出,目前主要因为恐慌的心理以及期货市场的炒作,造成镍价格的短期迅速上涨。从长期镍供需平衡来看,镍的高价不可持续。

此外,虽然印尼持续禁止镍矿出口,但格林美、华友钴业、中伟股份等企业相继在印尼建厂,打破了限制。“镍价格暴涨更多是炒作,短期内价格就可能回落。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示,“从长期来看,镍供给仍然有保障,镍资源价格有望回归合理水平。”

“我认为,短期之内镍价还会维持在高位,但是长期来看,镍的供应还是比较充足的,供需关系比较平稳。”吴辉说。

## 环保企业跨界布局新能源

本报讯 实习记者姚美娇报道:中山公用近日披露的公告称,其全资子公司拟与广发证券全资子公司共同设立新能源产业基金,主要投向新能源领域。在碳达峰碳中和背景下,环保企业纷纷涉足新能源领域。

今年2月,清新环境发布公告称,与广西建工集团冶金建设有限公司组成联合体,与弘光能源(东方)有限责任公司签署琼中加奴10万千瓦农林光互补光伏发电项目总承包合同;今年1月,中国天楹控股子公司Atlas Renewable LLC与瑞士重力储能技术开发商Energy Vault公司正式签署5000万美元的技术授权许可协议,引进推广其先进的储能技术,发力“环保+新能源”领域;同月,旺能环境股份有限公司发布公告称,拟通过收购方式布局新能源锂电材料绿色循环利用产业。

去年12月,环保高新技术企业倍杰特中标东华科技西藏扎布耶盐湖绿色综合开发利用万吨级碳酸锂项目。除倍杰特外,久吾高科、启迪清源、龙净环保等环保企业也加速布局盐湖提锂业务。

当前环保产业“增收不增利”现象愈发明显。在业内人士看来,环保企业正试图政策东风,寻找新的业务方向和增长点。据全国工商联环境商会统计,2021年上半年,在125家已经发布半年报的环保上市企业中,净利润低于1亿元的企业有62家,占比49.6%。净利润低于5000万元的企业则有40家,占比32%。

2021年7月,厦门中创环保科技有限公司成立了新能源和碳中和事业部,布局新能源汽车研发、制造业,但并不被市场看好。对于环保跨界企业来讲,需要跨越研发、资金、管理等难关。“新能源产业链上下游企业之间的供应关系较稳固,新企业要想进入,需要在产品或成本上具有优势。”伊维经济研究院研究部总经理吴辉称。

# 动力电池巨头高调进军储能

■本报实习记者 姚美娇

近日,动力电池巨头珠海冠宇发布公告称,其全资子公司浙江冠宇拟在重庆市万盛经开区内投资建设高性能新型锂离子电池项目,项目预计总投资40亿元,正式进入储能电池市场。

行业分析机构高工产业研究院的报告指出,2021年国内储能电池出货量达到48吉瓦时,同比增长2.6倍;预计至2026年,中国锂电储能总出货量将达330吉瓦时。专家指出,在碳达峰碳中和目标下,储能成为电池企业争相布局的新蓝海。

## 市场规模有望达到万亿元

据了解,除珠海冠宇外,宁德时代、蜂巢能源、欣旺达、亿纬锂能等国内外动力电池巨头也在布局储能电池相关领域。

今年2月,国家发改委、国家能源局印发的《“十四五”新型储能发展实施方案》提出,到2025年新型储能由商业化初期步入规模化发展阶段、具备大规模商业化应用条件。新型储能技术创新能力显著提高,核心技术装备自主可控水平大幅提升,标准体系基本完善。产业体系日趋完备,市场环境和商业模式基本成熟。

去年7月,国家发改委、国家能源局发布的《关于加快推动新型储能发展的指导意见》提出,到2025年实

现新型储能从商业化初期向规模化发展转变,市场环境和商业模式基本成熟,装机规模达3000万千瓦以上。在业内人士看来,该装机规模目标接近当前新型储能装机规模的10倍。光大证券预测,到2025年,我国储能投资市场空间将达到0.45万亿元,2030年增长到1.3万亿元左右。

## 形成新的业务增长点

业内认为,动力电池企业已经初步具备了在消费电子领域、车辆动力电池领域的产品开发经验,产品技术、工艺和质量水平也得到了用户的验证和市场的洗礼,具备向储能电池这个新领域进军的基础条件。

北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔告诉记者,动力电池企业进军储能领域能够进一步扩大市场份额。“储能电池和动力电池的生产线是可以共用的,很多电池厂的产能过剩,只要重新改造一下产线,就可以做储能电池。因为动力电池是在车上移动应用,而储能电池是固定应用,所以动力电池的技术要求比储能电池要高。理论上讲,动力电池的生产线也能生产储能电池。”

有观点认为,储能电池在多元化应用需求、市场规模、产品技术要求以

及产业化程度等方面,更能满足动力电池巨头开拓新业务增长点的需要。“消费类电池跟动力电池的市场已经基本成熟和完善,体量也比较大,市场格局基本稳定了。龙头企业建立起行业壁垒,有规模、技术、成本等优势,新势力很难切入。相比之下,储能电池属于刚开发的朝阳产业,还是一片蓝海,市场机会更多。”张翔指出。

## 处于发展初期

虽然前景广阔,但对于动力电池企业而言,进军储能领域机遇与挑战并存。随着储能电池需求逐步增大,如何提高储能电池安全性,减少事故的发生将成为整个行业需要解决的问题。一个储能电站的电芯数量远大于车辆动力电池包内的电芯数量,在此情况下,原本着火概率很低的电芯,在数量超大的情况下组成超大系统,整个电站着火的风险会陡增。

“储能电池有很多技术路线,但目前市场刚刚启动,国家政策未明确扶持哪一类技术路线。比如在明确扶持动力电池中的磷酸铁锂电池,但前两年是扶持三元锂电池。”张翔指出,“储能电池市场处于初期阶段,市场上不同的技术路线、不同的生产工艺涌现,大家都在摸索研究哪种最受市场欢迎、成本最低、经济效益最好。”

## 主流风电整机上市公司发布2021年业绩公告——

# 海上风机成为业绩亮点



本报讯 记者李丽曼报道,截至3月17日,明阳智能、电气风电、运达风电等主流风电整机上市公司发布了2021年度业绩公告。从公布的数据来看,2021年度风电整机企业营收仍处于上升通道,同比增长幅度均达到两位数,净利润也出现了明显上涨。值得注意的是,2021年作为海上风电产业“去补贴”前的最后一年,大量的项目投建让整机商海上风电交付量出现激增,成为风电整机商2021年业绩的亮点。

作为去年国内风电整机企业中新增海上风机吊装容量最高的公司,电气风电发布的《2021年业绩快报公告》显示,2021年公司营业收入239.72亿元,较上年同期增加15.89%,归属于母公司的净利润5.07亿元,较上年同期增加21.68%,归属于母公司的扣除非经常性损益的净利润4.17亿元,较上年同期增加37.93%。

明阳智能发布的2021年度业绩快报显示,2021年度公司实现营业收入272.73亿元,同比增长21.45%,归属于上市公司股东的净利润达到33.19亿元,同比增长141.56%,扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为32.79亿元,同比涨幅高达134.21%。

运达风电2021年营业收入达到160.406亿元,较上年上涨了39.75%,与2019年相比至少翻了两倍,归属于上市公司股东的净利润达到4.89亿元,同比涨幅高达183.13%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润约为4.79亿元,也同比翻了倍以上。从运达风电披露的整机销售数据来看,2021年该公司风机对外销售容量约为546万千瓦,同比涨幅达到50.62%。

从已经公布的风电整机商年报情况来看,“海上风机交付规模上升”“毛利率上涨”成为业绩报告中的“高频词”。明阳智能公告显示,2021年该公司在手订单增加,海上项目交付规模上升导致公司营业收入有一定

幅度增长。电气风电也指出,海上风机毛利率水平相对较高,2021年海上风机交付容量的上涨带动了公司综合毛利率水平的提升,盈利能力也有所增强。

根据行业研究机构彭博新能源财经公布的数据,2021年里电气风电、明阳智能名列海上风机市场份额前两名,去年新增吊装容量分别为410万千瓦和380万千瓦。从去年平价海上风电项目风机招标结果来看,运达风电也多次参与投标,投标价格也基本低于整体投标平均价格,业界普遍认为,运达风电海上风机技术储备相对充足。

自我国明确提出碳达峰碳中和目标后,沿海省份均已发布了“十四五”海上风电发展目标。截至2021年底,国内海上风电装机占全部风电装机的比重已经达到了4.4%,与去年同期相比提升了1%。与此同时,2021年我国海上风机迈向大型化,海上风电项目快速降本,去补贴海上风电项目风机价格最低已达标3830元/千瓦,同比降幅超过40%。业内普遍认为,单位千瓦成本和风机售价的快速下降将进一步打开海上风电市场潜力。

在此情况下,与竞争趋于白热化,投标价格不断创下历史新低的陆上风机招标市场相比,海上风机已然成为了整机市场的“新蓝海”。根据预测,2022年到2025年,我国海上风电平价市场中风机市场规模将从192亿元增长到432亿元,年平均复合增速为31%。

除海上风电外,多家市场研究机构也指出,海外市场、风电运维等业务有望成为风电整机商业绩的潜在增长点。2021年,运达风电首度进入越南海上风电市场,新增海外订单超过50万千瓦,海外营业收入比重从零增长至4.02%。同时,去年明阳智能旗下海上风机登陆意大利市场,金风科技的海外风机订单在整体业绩中的占比也呈现不断增长趋势。

