

市场需求上升,企业出货量大增——

光伏跟踪支架市场“拐点”将至

■ 本报记者 姚金楠



核心阅读

光伏跟踪支架主动追光、发电收益更高,但受初始投入偏高、市场认知不足等因素影响,国内市场渗透率普遍偏低。随着风光大基地建设加速拉升需求,光伏跟踪支架市场有望迎来更大发展空间。

“今年一季度,公司跟踪支架的出货量大约在70万千瓦左右,比去年同期有了很大增长,我们已经感觉到行业在转暖了。”出货量的大幅攀升让江苏中信博新能源科技股份有限公司(下称“中信博”)国内营销负责人周石俊充满期待。

“光伏支架行业盈利能力向历史平均水平回归,盈利拐点可期。”东兴证券在光伏辅材行业研报中也给出了类似结论。

2022年,国内光伏跟踪支架市场会给“期待者”带来怎样的机遇?

国内市场渗透率偏低

根据中信博2021年度财报,2021年,该公司营业收入为24.15亿元,归属于上市公司股东的净利润为1503.23万元,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润则为-3670.2万元,同比分别下降22.8%、94.73%及114.57%。

“去年,国内光伏供应链的价格一直处于高位,导致很多光伏电站的建设施工都出现延期,支架的需求自然就跟不上。而且,钢材、芯片等原材料价格都在上涨。”周石俊指出,这些因素都直接影响了2021年光伏支架的盈利水平。

在行业整体盈利水平不佳的背景下,跟踪支架的市场空间同样受到挤压。中信博2021年度董事会工作报告指出,该公司2021年度的支架产品出货量,跟踪支架出货量约为233万千瓦,固定支架出货量约为418万千瓦,跟踪支架销售收入占主营业务收入的比重同比下降5.22%。

中信博的销售数据背后,是国内跟踪支架渗透率偏低的现实。国际咨询公司伍德麦肯兹的调研数据显示,2020年,全球跟踪支架在大型地面电站中的渗透率在50%左右,而经过一年发展,2021年,我国跟踪支架市场渗透率仍仅为14.6%。

初始投资偏高等因素制约市场扩容

主动追光、发电收益更高的跟踪支架,为何在国内市场得不到普遍认可?

东兴证券行业分析师洪一表示,首先,在市场使用习惯上,国内光伏市场对跟踪支架认知度一度不及海外。在早期光伏电站安装中,固定支架造价和技术含量较低,而早期跟踪支架在技术和质量上存在一定问题,影响了投资人的信心。同时,在过往的“补贴时代”,部分投资人对企业的考评往往更看重初始投资成本,忽视了发电成本和投资回报率。此外,在一些光伏消纳不佳的地区,跟踪支架带来的多发电量往往无法获得更多收益。

从成本角度出发,洪一指出,相较于固定支架,跟踪支架在支架成本、占地面积和后期维护方面的投入都要更高。“跟踪支架需要安装电控及驱动系统,导致初始成本增加约0.2元/瓦左右。其次,支架占地面积受纬度影响大,尤其是斜单轴和双轴跟踪支架,在纬度50度地区占地面积几乎是纬度18度地区的8倍,而固定支架占地面积增加不到5倍,若是在地价较高的地方,跟踪支架优势就无法体现。此外,相对于固定支架,跟踪支架高度较高,导致清洗、维修难度也较高,相关费用会随之增加。此外,跟踪支架系统的自耗电较高,故障率也相对较高。”

风光大基地建设助力打开国内市场

“现在我们已经能感受到行业的变化了。”周石俊告诉记者,随着碳达峰碳中和目标的提出,国内对于风电、光伏大基地建设日益重视,跟踪支架的市场也在逐步打开。“一方面,大基地普遍布局在西北地区,这些地方的地面环境、日照条件等本就适合安装跟踪支架;另一方面,大基地的电站开发多由大型央企、国企主导,他们往往更看重项目的长远收益,也乐于应用跟踪支架这类新技术。”周石俊透露,通过对目前风光大基地的相关调研发现,跟踪支架的渗透率已经远高于此前的大型地面电站项目。

“跟踪支架更适用于高直射比、双面组件、大型地面集中式等电站项目,大基地等大型光伏项目的建设,为跟踪支架的应用带

来广阔市场。”洪一认为,目前,制约我国跟踪支架发展的各项因素确有改观迹象。未来,随着跟踪支架生产技术不断升级,在产品可靠性提升的同时,造价成本也有望不断降低,市场对跟踪支架的认可度也将随之提升。同时,随着光伏行业进入“平价时代”,下游电站将更多以项目内部收益率(IRR)作为考评方式。“电力市场不断向智能化、信息化升级,将大幅催生光伏电站精细化管理需求,同时也将推动跟踪支架需求快速增长。”

洪一指出,近年来,我国跟踪支架龙头企业已经形成了较为完整的供应链渠道。在市场认可度不断提升的过程中,国内跟踪支架生产企业也将迎来更大发展空间。

电池巨头打响负极材料“争夺战”

本报讯 实习记者姚美娇报道:杉杉股份近日公告称,拟对控股子公司上海杉杉锂电增资30.5亿元,并引入问鼎投资、比亚迪、宁德新能源、昆仑资本4位战略投资人。其中,比亚迪和宁德新能源分别增资1.5亿元和1亿元,宁德时代全资控股的问鼎投资增资3亿元。在业内人士看来,此次宁德时代和比亚迪两大锂电巨头同时“出手”,预示着电池企业对负极材料的“争夺战”已全面打响。

高工产研锂电研究所(GGII)统计数据显示,2021年一季度国内动力电池装机量约为46.87吉瓦时,同比增长140%。受此影响,2022年一季度我国负极材料出货量达23.7万吨,同比增长76%。GGII还预计,2025年我国锂电池出货量将达1456吉瓦时,按照1吉瓦时锂电池需1000吨负极材料估算,2025年我国负极材料的需求量将达145.6万吨。在负极材料需求大幅增长背景下,今年以来,头部动力电池企业对于负极材料的争夺战愈演愈烈。

除宁德时代和比亚迪外,蜂巢能源今年1月也新增对外投资,标的为河北坤天,投资比例为1.8%。据了解,河北坤天是动力电池负极材料研发与生产的高新技术企业,在负极材料核心工序—石墨化工序中有明显优势。此外,国轩高科也加快了投资负极材料的步伐。今年2月,内蒙古乌海市2022年重点项目集中开工,其中就包含内蒙古国轩零碳科技有限公司40万吨锂电池负极材料项目,该项目总投资100亿元。

在动力电池巨头持续加码的同时,国内主要负极材料生产企业也纷纷加大产能规划,杉杉股份、璞泰来、翔丰华等人造石墨负极头部企业均加速扩张石墨化产能及负极材料一体化项目。例如,中科电气与宁德时代在今年2月签订协议,共同向贵安新区中科星城增资,用于投建“年产10万吨锂电池负极材料一体化项目”,前者增资4.2亿元,后者增资2.8亿元。翔丰华也于近日表示,截至2021年底,该公司已有负极材料产能3.5万吨,此外,目前还有福建翔丰华募投项目在建产能2万吨、四川翔丰华高端人造石墨负极材料一体化项目在建产能6万吨。

除传统的负极材料企业外,多方“新玩家”,如山东京阳、杰瑞股份、龙佰集团等负极材料上游原材料或关联企业,以及索通发展、广东宏宇、山河智能等跨界企业,也在试图分食负极材料市场红利。

多方资本角逐下,2022年一季度,我国新增负极材料领域产能270万吨,可满足约1928吉瓦时—2076吉瓦时的电池产能需求。若叠加去年国内企业在负极材料领域的产能布局,该数字将进一步放大。

GGII指出,负极材料属于高耗能行业,审批和建设周期相对较长,具备上下游资源、团队支撑、技术实力的企业应理性扩产,而盲目新进入者后续产能闲置的可能性较大,未来这一行业产能结构性过剩的趋势将日益凸显。

但中国电池产业研究院院长吴辉指出,负极材料行业总体产能够用,但考虑到该行业属于高耗能行业,部分产能或因能耗指标问题不能完全投产,加之产能释放仍受石墨化环节制约,因此,整个负极材料行业未来将基本处于供需平衡状态。

贝特瑞相关负责人表示,目前锂电池负极材料市场整体供应仍偏紧,规划的新建产能主要是面向未来的新增需求,而且,产能释放也需要一个过程,特别是行业外企业新建的产能。

价格方面,受石墨化供应紧缺,上游石油焦、针状焦等原材料价格上涨等因素影响,今年一季度,我国人造石墨负极材料均价较去年普遍增长5%—10%。中科电气此前表示,2021年以来,市场外协石墨化加工价格及原材料针状焦采购价格出现了一定幅度上涨,预计今年市场外协石墨化加工供需紧张的情况仍将继续,因此负极材料行业的成本压力仍较大。

值得一提的是,随着行业投资、产能扩张热度的持续提升,负极材料上市公司今年第一季度业绩也“节节攀升”。其中,杉杉股份预计一季度实现净利润7.5亿元至8.5亿元,同比增长148%—181%;贝特瑞一季度净利润预计为4.3亿元至4.7亿元,同比增长64.09%—79.35%。此外,中科电气、璞泰来、翔丰华等企业一季度净利润同比增幅预计分别为160.73%、90.28%、69.09%—88.99%。

财报观企

主要水电上市公司财报显示:

水电企业业绩跨入新一轮增长期

本报讯 记者赵紫原报道:长江电力、华能水电、国投电力、桂冠电力等国内主要水电上市公司近期陆续发布2021年年报(以下简称“年报”)和2022年第一季度财报。年报和一季度财报显示,“看天吃饭”的水电虽受来水形势影响,业绩有所分化,但相关企业业绩水平均符合预期。

有分析指出,我国目前已基本形成以长江电力为龙头,华能水电、国投电力、国电电力、桂冠电力4家大型水电上市公司为第二梯队的行业头部格局。同时,随着乌东德水电站、白鹤滩水电站及雅中中等大型水电相继投产贡献发电增量,叠加水储风光一体化建设,水电企业业绩将进入新一轮成长周期。

中电联发布的《2021—2022年度全国电力供需形势分析预测报告》显示,截至2021年底,全国全口径水电装机容量达3.9亿千瓦,同比增长5.6%。受汛期主要流域降水偏少等因素影响,全国规模以上工业企业水电发电量同比下降2.5%。今年以来,降水形势较好,拉动水电发电量快速增长,截至3月底,全国全口径水电发电量同比增长12.7%,水电设备利用小时达636小时,同比提高36小时。

作为A股市值最高、全球最大的水电上市公司,长江电力管理运营三峡、葛洲坝、溪洛渡、向家坝、乌东德、白鹤滩等6座巨型水电站。年报显示,该公司2021年实现营收、归母净利润556.46亿元、262.73亿元,分别同比减少3.7%、0.09%。今年一季度,实现营收、归母净利润97.38亿元、31.37亿元,同比增长9.78%、9.34%。

华能水电积极开发澜沧江流域梯级水电站,2021年实现营收、归母净利润202.02亿元、58.38亿元,同比增长4.93%、20.75%。一季度财报显示,报告期内实现营收、归母净利润39.41亿元、7.42亿元,分别同比增长2.72%、23.4%。



作为雅砻江流域唯一水电开发主体,国投电力2021年实现营收436.82亿元,同比增加11.09%;受燃煤采购价格同比大幅上涨的影响,归母净利润降至24.37亿元,同比减少55.82%,但其水电板块装机量增长明显,2021年新投产、并购装机均为清洁能源。

由于红水河流域龙滩断面来水同比下降约三成,明显拖累业绩,2021年,桂冠电力水电完成发电量292.81亿千瓦时,同比减少20.35%。2021年,桂冠电力分别实现营收、归母净利润84.1亿元、13.5亿元,同比下降6.2%、38.5%。但今年第一季度业绩明显好转,实现营收、归母净利润25.84亿元、7.60亿元,分别同比增长34.56%、94.29%。

同时,上述主要水电上市公司紧抓降碳机遇,扩大“朋友圈”,培育新增长点。

国海证券分析师杨阳指出,长江电力已初步确定购买三峡集团、三峡投

资、云能投、川能投合计持有的云川公司100%股权。云川公司系乌东德和白鹤滩两座水电站的投资运营主体,乌东德水电站核定装机容量1020万千瓦,已全部投产;白鹤滩水电站核定装机容量1600万千瓦,目前其中6台机组已顺利实现控机发电。资产注入完成后,公司将拥有长江干流6座巨型梯级水电站,控股装机容量将增至7179.5万千瓦,增长57.46%,发电量有望进一步提升。

华能水电、澜上水风光一体化大基地建设进展顺利。澜上云南段7个电站中的最后两个项目,140万千瓦的托巴电站已完成大江截流,计划5月启动大坝浇筑;190万千瓦的古水电站已取得“封库令”,计划完成可研审查。澜上西藏段8个电站中,210万千瓦的龙头电站如美水电站已完成实物指标调查,计划推动核准工作;装机容量为100万千瓦的班达、170万千瓦的

古学两个电站已启动筹建,计划取得“封库令”。新能源分部计划今年投资50亿元,年内实现投产130万千瓦。

年报显示,国投电力继续发力清洁能源基地建设。2021年内两河口、杨房沟水电站顺利投产,新增装机400万千瓦。同时,获得一定规模新能源绿电开发指标,完成4家新能源企业并购,储备了一批优质新能源项目。此外,该公司继续推进能源基地建设开发,雅砻江流域风光互补基地项目成功纳入国家及四川省“十四五”发展规划,取得大朝山风光水互补基地项目开发权。

面对主要流域来水偏枯等困难,桂冠电力积极参与售电侧改革,成立了全资子公司广西大唐桂冠电力营销有限公司,与广西电网公司联合组建了全国首家厂网合资的售电公司,参股了广西区政府主导的电力交易中心并获董事席位,为延伸产业链、培育新的效益增长点搭建了平台。