

老旧生物质项目“经济账”难算

■本报记者 姚金楠

“不再生产”“择机停运”——2022年接近尾声,江苏省新能源开发股份有限公司(以下简称“江苏新能”)旗下的4个生物质项目最终未能熬过这个冬天。

近日,江苏新能发布《关于生物质项目停运转型有关事宜的公告》(以下简称《公告》)称,公司旗下江苏国信如东生物质发电有限公司和江苏国信盐城生物质发电有限公司的生物质发电项目,在国家现有电价政策或其他补贴政策没有实质性变化之前不再生产;江苏国信淮安生物质发电有限公司和江苏国信泗阳生物质发电有限公司项目也将根据实际情况择机停运。4个项目装机容量合计11.5万千瓦。

高企的燃料价格

与风电、光伏发电不同,生物质发电项目运营需要持续采购,消耗农林废弃物等生物质燃料。江苏新能在《公告》中表示,自2021年下半年开始,受煤炭价格高涨、江苏周边新建项目集中投运、新冠疫情等因素影响,公司生物质项目所在地区生物质燃料市场价格持续高位,形势严峻时即使抬高收购价格也无法保障燃料供应的数量与品质。2022年燃料价格最高时,部分生物质项目每发一度电所需投入的燃料等变动成本甚至超过带补贴上网电价,此情形下,无补贴的生物质项目若继续运营将产生较大额亏损。

江苏省某生物质热电联产项目相关负责人李某告诉记者,今年以来,江苏省的生物质燃料价格普遍比去年高出约20%,当前价格已在400元/吨左右。“这应该是一个普遍情况,最主要的原因是

煤炭价格太高,小锅炉根本烧不起煤,就只能烧生物质颗粒。”李某表示,仅他所在的市区,小锅炉数量就多达400多台。

此外,在江苏省从事生物质发电项目开发的胡某也表示,主管部门不断批复新的生物质项目上马,项目数量超过了燃料覆盖半径,加剧了原料短缺。“这么多锅炉在抢料,怎么可能不涨价?”

不仅是江苏,据记者了解,燃料成本上涨在全国范围内普遍存在。在安徽某县,一生物质热电联产项目工作人员陈某向记者透露,今年夏季开始,当地主管部门不仅取消了禁烧秸秆20元/亩的补贴,而且向燃料收购经纪人收取5-20.5元/亩不等的“秸秆禁烧服务费”。加之市场竞争激烈,燃料价格上涨,部分经纪人甚至捂料惜售。“现在秸秆的价格是350元/吨左右。一般情况下,4亩地可以产1吨秸秆。今年补贴没了,又加了服务费,一吨秸秆的成本就增加了90-100元。”

老旧的发电设备

一面是上涨的燃料成本,另一面是老旧低效的发电设备。

江苏新能在《公告》中指出,公司投资的四个项目是国内较早一批投建的生物质发电项目,采用的普遍为国内第一代生物质发电设备,与后期投建的项目相比,存在锅炉参数较低、单耗较高等客观情况。

“早年的中温中压锅炉和现在的超高温超高压技术相差非常大。”胡某表示,目前,第一代中温中压设备没发一度电需要消耗约1800克燃料,而当前主流的高温高压锅炉的发电燃料消耗则在1100克左右,“如果使用超高温超高压技术,只要700-



CFP/图

800克燃料就可以发出一度电。”

李某测算,随着技术不断升级,老旧的第一代生物质发电设备与当前主流设备的整体效益要相差10%左右。“电厂一年的利润一共也没多少,设备效益差出这么多,影响是非常大的。”

不仅如此,主管部门对生物质电厂使用的锅炉设备也提出了更高的要求。今年11月,江苏省发布《江苏省生物质电厂与锅炉综合治理实施方案》,要求在2023年6月30日前,所有生物质电厂完成超低排放改造,稳定达到江苏省《燃煤电厂大气污染物排放标准》(DB32/4148—2021)相关要求。2023年6月26日前,综合运用“生物质改气、改电”等清洁能源替代、集中供热等措施推进生物质锅炉淘汰,保留的生物质锅炉达到江苏省《锅炉大气污染物排放标准》(DB32/4385—2022)相关要求。

多家江苏当地受访企业表示,在燃料

供应不足、成本高企、企业持续亏损的情况下,难以支撑高昂的技改投入。

难享的国家补贴

国家补贴的持续拖欠和终止也让包括江苏新能在内多家生物质企业面临巨大的生存压力。

2020年,财政部、发展改革委、国家能源局发布了《关于促进非水可再生能源发电健康发展的若干意见》(财建[2020]4号)、《关于<关于促进非水可再生能源发电健康发展的若干意见>有关事项的补充通知》(财建[2020]426号),明确生物质发电项目全生命周期合理利用小时数(以下简称“合理利用小时数”)为82500小时,超过合理利用小时数后,或者并网之日起满15年后,所发电量不再享受中央财政补贴资金。《公告》表示,江苏新能旗下的4个生

物质项目的投产时间均在2008年和2009年。由于并网时间较早,合理利用小时数或即将用尽。此外,由于国家可再生能源补贴发放持续滞后,江苏新能各生物质项目一直面临较大的经营压力和资金压力。

李某坦言,他所供职的项目于2012年并网,目前拖欠的补贴已经超过1亿元。“如果不是项目的供热部分盈利比较稳定,我们早就撑不下去了。更不用说那些并网更早、没有太多供热业务的项目。”

胡某坦言,事实上,一些财政条件相对较好的地方并不愿意大力发展生物质能。“地方政府觉得生物质项目不是税收大户,零散难管理,还容易出现不达标排放的问题,才会不断通过各种方式抬高企业的运营成本。优质的生物质能项目在处理农林废弃物、保障民生、环保方面的作用长期以来都是被忽略的,至少没有得到足够的重视。”

硅料价格步入下行通道

■本报记者 董梓童

核心阅读

近两年来,硅料价格持续上涨,该环节被业内看作是光伏供应链短板,也成为目前市场和行业关注重点。今年初以来,硅料价格一直处于上升区间,每公斤均价一度突破300元,硅料企业纷纷扩产。最近1个月,硅料价格开始缓慢下行,多家研究机构预计,硅料价格已步入下行通道。

近日,新疆大全新能源股份有限公司、恒丰晟泰新材料(新疆)有限公司先后发布了硅料项目扩产消息。2022年初以来,硅料价格一直处于上升区间,每公斤均价一度突破300元,相当于10年前的价格。在上述背景下,硅料企业纷纷扩产。然而,近一个月,硅料价格缓慢下行,有进入下行通道趋势。多家研究机构预计,硅料价格下降拐点已至。随着新扩产项目接连投产,明年光伏供应链价格将不受限于硅料。

年底价格明显下滑

彭博新能源财经资深光伏分析师江亚刚指出,近两年来,硅料价格持续上涨,该环节被业内看作是光伏供应链短板,也成为目前市场和行业关注重点。“硅料价格的上涨对产业链后续环节的影响很大,特别是今年下半年,硅料价格一度突破了300元/公斤,和十年前价格相当。由此推导至组件环节,硅料成本占组件成本比例从原来的20%已经提升到了40%左右。”

不过,这一形势正在发生改变。12月21日,市场调研机构集邦咨询旗下新能源研究中Energy Trend发布的最新光伏产业供应链价格显示,单晶复投

料最高价为291元/公斤,最低价为275元/公斤,均价为280元/公斤,降幅达5.08%。单晶致密料最高价为280元/公斤,最低价为265元/公斤,均价为275元/公斤,降幅达3.51%。

中国有色金属工业协会硅业分会(以下简称“硅业分会”)在工业硅周评中表示,国内工业硅价格校服波动,价格下跌,主要是因为下游市场需求薄弱,部分工厂和贸易商希望下调价格刺激下游需求,推动订单成交。多晶硅行业利润仍较为可观,开工处于高位,新增产能陆续爬坡中。第三方行业咨询机构PV InfoLink认为,硅料产量环比抬升,而终端需求持续下坡,产业链下游需求开始收缩。硅片环节异常库存水平和价格超预期下跌的复杂因素也交织影响市场环境,预计在拉晶环节逐步下调稼动水平并减少新购硅料需求规模后,硅料供应环节恐将陆续面临不同程度的异常库存累积,甚至可能影响春节之后的供需节奏。

全产业链供需调整

在多家券商看来,硅料价格出现明显下滑,是受硅料供给增加以及硅片产能超预期影响,产业链利润或迎来再分配。

12月21日,硅业分会发布单晶硅片周评,称“年底集中抛库库存,硅片价格呈熔断式下跌”。其中,166毫米尺寸单晶硅片成交均价降至5.08元/片,周环比跌幅为15.2%。182毫米尺寸单晶硅片成交均价降至5.41元/片,周环比降幅达20%。210毫米尺寸单晶硅片成交均价降至7.25元/片,周环比跌幅达18.4%。

硅业分会表示,供给方面,一线企业和专业化企业再度降低开工率。一方面企业对上游硅料降价持观望态度,另一方面是为了解决硅片供应过剩造成的库存问题。目前拉晶环节逼近成本线,一线企业依靠渠道、技术、资金等优势仍可维持薄利,部分企业面临亏损风险。需求方面,全产业链降价,终端萎靡。目前,主流电池片

成交价降低至1.15元/瓦左右,环比下跌15.4%。组件端,远期订单的执行价降至1.72元/瓦—1.8元/瓦,环比跌幅达10.4%。目前以执行前期订单为主。

中银证券分析师认为,硅料价格下行有望减轻组件成本压力,硅片环节供应宽松亦可降低组件成本。有测算显示,在组件硅耗为2.66克/瓦的前提下,硅料不含税价格每下降10元/吨,组件成本对应可减少0.266元/瓦。此外,由于硅片产能相对较多,随着硅片供应量逐步增长,硅片价格或将伴随硅料价格下跌,组件成本压力将进一步减轻。

价格下降具备可持续性

江亚刚表示,目前,硅料企业毛利率高于供应链其他环节。随着硅料新增产能逐渐投产,硅料价格下行指日可待。

据记者不完全统计,截至目前,通威股份有限公司、新特能源股份有限公司、新疆晶诺新能源产业发展有限公司等9家硅料企业共有100万吨多晶硅项目在建。预计这些项目都将于2023年投产。天风证券分析师认为,从今年第四季度开始,硅料产能将进入批量投产期,硅料价格下降具备可持续性。另据硅业分会的统计数据,2021年国内硅料产能合计达51.9万吨,实际产量49.8万吨。预计2022年全年硅料产量约82万吨,增长32万吨。到2022年底,国内硅料产能将达到120.3万吨。2023年硅料产能将进一步释放,预计2023年底国内硅料产能将达到240.4万吨,全年新增硅料产能规模约120.1万吨。

国金证券分析师预测,2023年初和2023年底,硅料价格将分别跌至20万元/吨—25万元/吨区间和10万元/吨—15万元/吨区间。不过,考虑到部分新增产能可能受到天气、硅料环节盈利收缩等因素影响,其投产时间及产能爬坡进度存在不确定性。2023年硅料价格或呈现波浪式下跌态势。

日前,深圳市优优绿能股份有限公司(以下简称“优优绿能”)在深圳交易所创业板的首发上市申请被受理。本次IPO,优优绿能拟公开发行不超过1050万股股票,募资7亿元,用于充电模块生产基地建设项目、总部及研发中心建设项目和补充流动资金。

据了解,优优绿能主营业务为新能源汽车直流充电设备核心部件的研发、生产和销售,主要产品为各功率等级充电模块。截至目前,A股市场尚没有仅从事充电模块业务的上市公司,若优优绿能顺利登陆创业板,则将成为充电模块第一股。

需求旺盛业绩飘红

在碳达峰碳中和目标下,新能源汽车进入快速发展通道。据中国汽车工业协会近日发布的最新数据,2022年11月,新能源汽车继续保持快速增长,月度产销再创新高。11月,新能源汽车产销分别完成76.8万辆和78.6万辆,同比分别增长65.6%和72.3%,市场占有率达到33.8%。2022年1—11月,新能源汽车产销分别完成625.3万辆和606.7万辆,同比均增长1倍,市场占有率达到25%。

新能源汽车的迅猛发展离不开充电基础设施的不断普及。在上述背景下,充电基础设施也迎来较快发展。中国充电联盟数据显示,2022年11月比10月公共充电桩增加5.1万台,11月同比增长58.6%。截至2022年11月底,联盟内成员单位总计上报公共充电桩173.1万台,其中直流充电桩73.2万台、交流充电桩99.9万台。从2021年12月到2022年11月,月均新增公共充电桩约5.3万台。

作为生产充电设施核心部件充电模块的专业企业,优优绿能业绩增长迅猛。2019年、2020年、2021年和2022年上半年,优优绿能分别实现营收9897.8万元、2.1亿元、4.31亿元和3.31亿元,净利润分别为905.76万元、2589.64万元、4605.05万元和5265.59万元,扣非后净利润分别为858.68万元、2486.35万元、4391.73万元和5043.36万元,均实现稳步增长。

市场竞争渐趋激烈

目前,行业内充电设备厂商、充电站运营企业相对较多,不过主要从事充电模块业务的企业较少。行业内尚无关于充电模块市场占有率、行业地位的公开数据。基于充电模块市场规模推算,2021年国内充电模块市场增量为241.7亿瓦,

优优绿能充电模块内销瓦数为29.66亿瓦,市场占有率为12.27%,是现阶段规模较大的充电模块供应商。

不过,值得注意的是,在汇率、原材料价格、市场竞争等多重因素下,优优绿能毛利率处于波动状态。2019年、2020年、2021年和2022年上半年,优优绿能主营业务毛利率分别为30.52%、29.3%、26.28%和31.31%。

优优绿能表示,2019年至2021年,由于市场竞争激烈,公司20千瓦充电模块平均销售价格由3134.56元/台下降到2372.89元/台,导致毛利率持续下滑。同时,毛利率较低的内销收入占比由2019年的47.23%上升至2021年的68.11%,也对毛利率造成不利影响。

优优绿能坦言,公司所处的相对上游的产业链位置和有利的行业竞争格局是公司产品保持收入增速和稳定毛利率水平的重要因素。若在未来的经营过程中,公司产品结构发生变化,新技术研发不顺或主要产品原材料价格上涨,或因政策及市场竞争等因素导致产品销售价格下降,则可能导致公司产品毛利率下降、净利润增速放缓。

关联交易占比较高

■本报记者 董梓童

本次优优绿能IPO引发市场关注,还在于公司吸引了不少知名企业投资者。ABB旗下公司、北京小米智造股权投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称“小米制造”)等都是优优绿能的股东。截至目前,ABB旗下公司、小米智造和万帮新能源投资集团有限公司(以下简称“万帮新能源”)分别持有优优绿能245.7万股、138.3万股和84万股股票,占比分别为7.8%、4.39%和2.67%,分别为优优绿能第四、第六和第七大股东。

根据招股说明书,ABB旗下公司和万帮新能源同时为优优绿能的主要客户,优优绿能有关联交易占比较高的风险。2019年、2020年、2021年和2022年上半年,优优绿能对万帮新能源投资子公司的销售金额分别为2763万元、1.07亿元、1.62亿元和7721.17万元,占营收的比例分别为27.92%、50.9%、37.59%和23.33%,对ABB的关联销售金额分别为67.12万元、1734.28万元、4581.89万元和7571.22万元,占营业收入的比例分别为0.68%、8.27%、10.64%和22.88%。

此外,优优绿能还存在客户集中度较高的情况。2019年、2020年、2021年和2022年上半年,优优绿能向前五大客户的销售收入分别为6798.15万元、1.55亿元、2.998亿元和2.09亿元,分别占营收的68.68%、74.08%、69.63%和63.16%。若优优绿能太过依赖关联客户或主要客户,新客户拓展不及预期,一旦主要客户采购出现波动,公司业务将会受到直接影响。

