

纷纷以设立新项目、创建子公司方式进行扩张

上市企业押注氢能全产业链

■本报记者 仲蕊



今年1月以来,阳光电源、凯立新材、金宏气体、吉林碳谷、中环环保等9大上市公司纷纷发布公告,将通过募集资金投资建设氢能项目、投建氢能子公司等方式扩张氢能业务。

“双碳”目标下,尚处发展初期的氢能产业迎来巨大发展机遇,虽然目前氢能业务对上市企业业绩还未能产生较为积极的影响,但氢能投融资热度仍持续升温。业内普遍认为,得益于政策支持,氢能产业发展前景向好,吸引上市企业提前布局,有助于进一步推动氢能产业持续稳健高质量发展。

■ 抢占市场先机

随着《氢能产业发展中长期规划(2021-2035年)》的正式发布,近一年来,

上市企业进军氢能市场的步伐明显加快,阳光电源、广汇能源、金宏气体等多家上市公司纷纷宣布投资布局氢能项目。

广汇能源发布公告称,公司2023年计划投资支出0.93亿元,主要用于电解水制氢装置、加氢站及绿电项目。早在去年2022年10月,广汇能源就发布公告称将投资1.34亿元引入国内领先的电解水制氢及加氢站技术,建设首期“绿电制氢及氢能一体化示范项目”。

广汇能源表示,投资建设氢能示范项目旨在搭建一个集新能源发电+电解水制氢+储氢+加氢站+氢能燃料重卡为一体的应用示范工程,且同步开展绿氢成本控制及氢能交通应用的示范研究,为后期规模化推广氢能产业提供全面的数据和经验支持。

根据阳光电源、云内动力、金宏气体等

企业的公告,上述企业对氢能产业的布局覆盖可再生能源电解水制氢,储运、加氢环节的用氢保障和材料研发,氢燃料电池系统的研发、生产和销售,以及氢能叉车等下游应用领域的拓展。

据《中国能源报》记者不完全统计,2022年全年有近20家上市企业跨界氢能,2023年至今也已有近10家上市企业宣布将扩张氢能业务,除风电、光伏等能源企业外,还包括建筑、钢铁、石油石化、环保、通信等多个行业。业内认为,“双碳”目标下,布局氢能产业的战略时机已经到来,各个企业结合自身优势布局氢能背景下,将加速行业技术储备和产业规模增长,助力氢能产业加速到达发展拐点,同时帮助上市企业抢占氢能市场先机。

■ 政策支持激发投资活力

上市企业扎堆押注氢能背后,是政策的持续支持和市场的良性发展。“上市企业对氢能业务布局仍持续开展甚至加码布局,是看到了氢能产业的巨大的市场空间和发展潜力。与此同时,我国对于氢能产业政策支持力度很大,这是上市企业持续加

码布局氢能业务的关键所在。”清晖智库创始人宋清辉说。

从去年上半年开始,我国出台了较为密集的氢能相关政策,主要内容涉及制储运加用产业链的各个环节,包括产业规模、企业培养、政策补贴、加氢站建设、燃料电池汽车投放等方面的具体规划。政策发布主体涉及相关部委以及部分省、市、自治区等。

华宝证券分析师张锦认为,大部分政策规划目标围绕“十四五”期间我国“双碳”目标发展要求,从氢能产业规模、加氢站建设、氢燃料电池投放数量,引进或培育头部企业数量等方面提出了具体要求。在规划节点方面,部分省市提出了多阶段规划的方案,以2023年、2025年、2030年及以后作为节点提出近期、中期、远期氢能产业建设目标。

政策发力下,我国氢能产业发展前景持续向好。据清晖智库预测,预计到2050年,氢能产业将会创造出近3万亿美元产值,在全球能源中所占的比重预计将达到20%。

值得注意的是,随着氢能产业的发展,氢能投融资资本支出门槛也将持续下降。以加氢站为例,张锦表示,随着城市群示范政策的出台,我国多地相继出台加氢站补贴相关政策,单座加氢站补贴金额最高达1000万元,推动越来越多的企业开始布局进入加氢站建设和运营。而根据国富氢能招股说明书披露的数据,2021年公司加氢站单套价格563.87万元,相比2019年和2020年均有明显的回落,加氢站相关设备价格的下降,也降低了加氢站投资建设的

资本门槛。

■ 持续突破产业壁垒

资本加持无疑将进一步助力技术创新,但作为技术密集型产业,氢能还需持续突破产业发展壁垒。

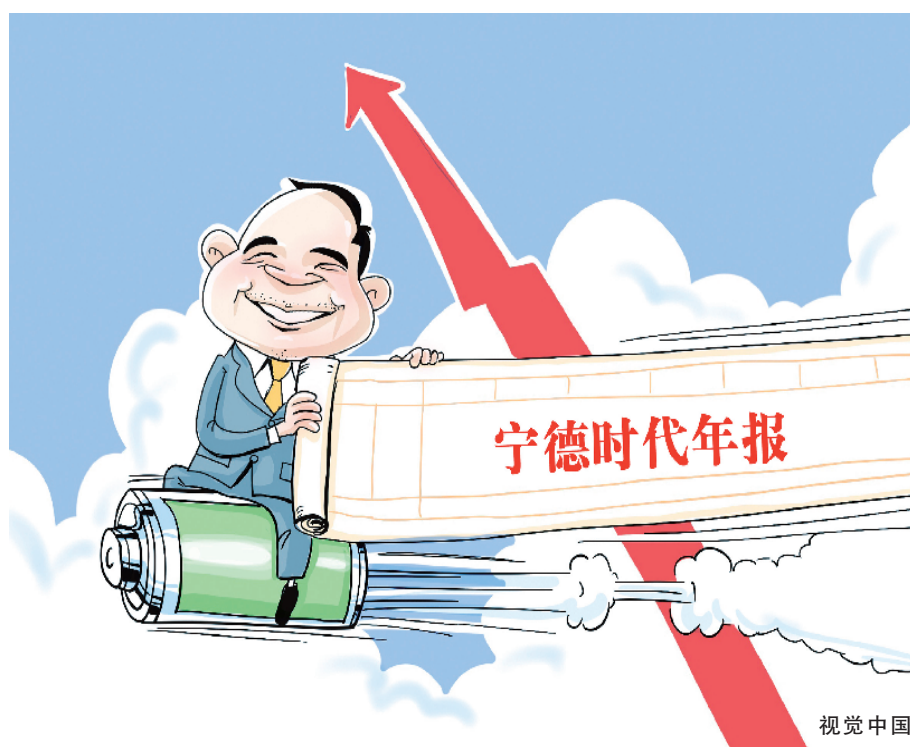
事实上,氢能产业已在材料国产化、成本、基础设施建设等方面取得一定成果。根据高工产研统计,2022年,氢能产业链各细分领域国产化替代趋势在持续加强。燃料电池核心材料层面,国产质子交换膜市场占有率超过10%;国产催化剂的市场占比稳步提升;国产气体扩散层也实现小批量供货。氢循环系统、空压机目前已经基本实现国产化。

不过,张锦认为,政策加码、资本支持,以及产业资本整合能够在一定程度上对核心技术攻关和基础设施建设起到有效的补短板作用,最终降低终端应用成本。但整体来看,我国氢能产业发展尚处于早期阶段,下游应用中只有交通领域的商业模式较为明晰,对上游产业带动能力有限,依赖于下游应用场景的持续扩张,并形成产业链上下游规模效应、成本下降,而进一步正反馈提升氢能渗透率的效应并不明显,需持续突破产业发展壁垒。

宋清辉进一步建议,应不断完善我国氢能产业规划布局,完善氢能标准体系等,加快推动加氢站等基础设施建设,同时加大氢能关键技术攻关,拓展氢能多元化应用场景,以实现多能联动互补效应。此外,还应大力培养或引进氢能人才,助力中国氢能产业实现高质量发展。

宁德时代“锂矿返利”为哪般

■本报记者 杨梓



视觉中国

3月9日,宁德时代披露2022年财报。总体看来,2022年宁德时代交出亮眼成绩单,营收、净利润均实现大涨。同日,宁德时代还首次对引发热议的“锂矿返利”计划作出回应,表示并非出于降价目的推行该计划。业内人士认为,当前宁德时代业内龙头地位稳固,但随着近期市场变化,电池行业竞争已再次升级。

● 财务向好

财报显示,2022全年,宁德时代营业收入突破3000亿元大关,达3285.9亿元,同比增长152.1%;归母净利润达307.3亿元,同比增长92.9%。

市场研究机构SNE Research数据显示,2022年全球动力电池总装车量为517.9GWh,同比增长71.8%。其中,宁德时代位列榜首,装车量达191.6GWh,市场份额达37%。

由于原材料等成本上涨因素,宁德时代动力电池业务毛利率从2021年的22%下滑至2022年的17.17%。不过,毛利率下滑状况在2022年第四季度已有所改善。财报显示,受规模效应摊薄成本、储能新项目落地等因素驱动,宁德时代2022年第四季度动力和储能的盈利水平明显修复,实现总收入1182.5亿元,归母净利润131.4亿元;第四季度综合毛利率22.6%,较第三季度的19.3%进一步提升。

2022年,宁德时代动力电池业务进一步扩大,占到了整体营收的72%,同比增加158.6%。值得注意的是,宁德时代在2022年财报的主营业务收入中首次加入了电池矿产资源两个项目。其中,电池材料和回收的收入为260.3亿元,同比增加94.7%,占总营收的7.92%;电池矿产资源收入为

45.09亿元,占总营收的1.37%。宁德时代表示,公司通过自制开采、投资入股、合资合作、回收利用等方式,进一步完善电池矿产资源上游布局,打造供应链韧性。据了解,在锂资源方面,宁德时代在江西宜春含锂瓷土矿项目、四川斯诺威硬岩锂矿项目、玻利维亚盐湖运营项目均取得了突破性进展。

● 分享资源

“公司锂矿分享不是出于降价目的,而是我们有一些矿产资源,不想获取暴利,希望可以与长期战略合作伙伴分享,正在推进相关沟通。”财报发布当日,宁德时代董事会秘书兼副总经理蒋理对“锂矿返利”计划给出了公开回应。

2月中旬,宁德时代“锂矿返利”计划被曝光,核心条款为未来3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。预计该计划将于今年第三季度开始执行。

电池企业位于新能源汽车产业链中游,其一举一动影响着上游锂矿与下游车企。2月中旬,动力电池级碳酸锂价格超40万元/吨,宁德时代以部分超过对折的价格推行该计划迅速引发热议。

“其对下游车企的供货,有一半是按碳酸锂20万价格联动的,有一半是按市场价联动的,即‘风险共担,但是绑定’。理论上讲,车企如果能多卖车,电池需求量和价格升高,碳酸锂价格升高,宁德时代供给的一半电池返利给车企,一半不返利,基本上是电池薄利多销。一旦车企卖车困难,电池需求量和价格都下跌,宁德时代就不再返利,而都用市场价结算,可以不赔钱,但少销售

了。”新能源与智能网联汽车独立研究者曹广平此前向《中国能源报》记者表示。

不过,该计划并非向所有车企推行,目前仅针对理想、蔚来、华为、极氪等部分电池需求量大的战略客户,同时该计划具体细节仍未最后敲定。“我们正在和宁德时代商讨新的价格机制,尚未签署。”蔚来董事长李斌近日明确表示,趋势上电池公司将需要与车企共同承受电池价格的波动。

“站在车企角度,是否同意与宁德时代签约取决于与之的股份构成、供货比例、研发合作、车型销量等。”曹广平认为。

同时,“锂矿返利”计划的推行还能一定程度上压制锂价。“宁德时代作为电池厂,与上游自己的或业内的碳酸锂等供货企业也可以再商定某种价格机制,以保证数年的供货比例的稳定期。”曹广平猜测。

● 洗牌加剧

在业内人士看来,“锂矿返利”计划背后蕴藏玄机。工银瑞信基金分析认为,“锂矿返利”计划的本质是“大额采购+买家绑定”,电池竞争加剧是一直以来都是市场担忧的核心点,也是行业面临的现实。

“该计划是在我国新能源汽车补贴退坡后,市场自由竞争的程度和比例加剧的情况下,宁德时代试图维持市场占有率和利益的最直接的体现。”曹广平说。2022年,宁德时代在国内动力电池市场的份额已降至50%以下。有业内人士认为,“锂矿返利”计划意在进一步抢夺市场份额的同时,也在给向上冲刺的二三线电池企业施压。

一方面,目前电池企业“内卷”加剧,车企也在努力培养电池“二供”“三供”企业,二三线电池企业趁势崛起。另一方面,车企还在自研电池试图进一步掌控供应链。李斌近日表示:“今年会引进新的电池合作伙伴,3月份和中创新航合作的电池包会上线。同时,半固态电池在努力推进量产中,我们的电池研发团队在帮助合作伙伴,希望尽快交付使用。”

今年以来,锂电市场行情一改此前“疯涨”状态,下游需求增速有所减缓,电池原材料价格已下滑数月。上海钢联发布数据显示,3月15日部分锂电材料报价下跌,电池级碳酸锂跌7500元/吨,均价报34万元/吨。

“公司追求高质量的份额增长,同时保持今年合理的盈利水平。”宁德时代对公司今年的发展保持乐观预期。据了解,宁德时代正全面推进钠离子、M3P、凝聚态、无钴电池、全固态、无稀有金属电池等电池技术布局,并表示今年钠离子电池和M3P预计都将实现产业化,具体规模取决于客户项目进展情况。宁德时代认为,新能源汽车发展前景广阔,随着新能源车竞争力逐步提升,储能政策持续支持,未来将保持较快增长。

多家公司拟分拆锂电业务单独上市

本报讯 记者姚美娟报道 近日彩客新能源发布公告称,山东彩客新材料、沧州彩客锂电、山东彩客新材料北京分公司、戈先生及彩客华煜与独立投资者订立增资协议,独立投资者同意以现金出资方式向山东彩客新材料注资人民币1.49亿元。资料显示,山东彩客新材料主要从事生产及销售锂电池正极材料前驱体——磷酸铁。

彩客新能源曾在去年考虑分拆山东彩客新材料及其附属公司,并推动其在证券交易所独立上市,以促进集团磷酸铁材料业务独立发展。随着本次引进独立投资者,有望在产能扩张方面提供更多资金支持,分拆上市进程或进一步提速。

对于上市公司来说,通过分拆上市能够优化业务结构,聚焦锂电市场。自去年以来,已有10余家上市公司筹划分拆旗下锂电池相关业务上市。其中,江苏国泰旗下瑞泰新材、铜陵有色旗下铜冠铜箔、厦门钨业旗下厦钨新能目前已被成功分拆上市。

另有部分企业仍在筹备或正处于上市进程中。例如,为完善上下游一体化的产业链布局,赣锋锂业在去年11月宣布计划分拆旗下锂电池业务——赣锋锂电进行独立上市,此前其已完成多轮融资;多氟多去年8月表示,未来电池板块计划分拆出来独立IPO,通过自身的融资能力,引入更多的外部战略客户,现有上市公司则专注于新材料领域。

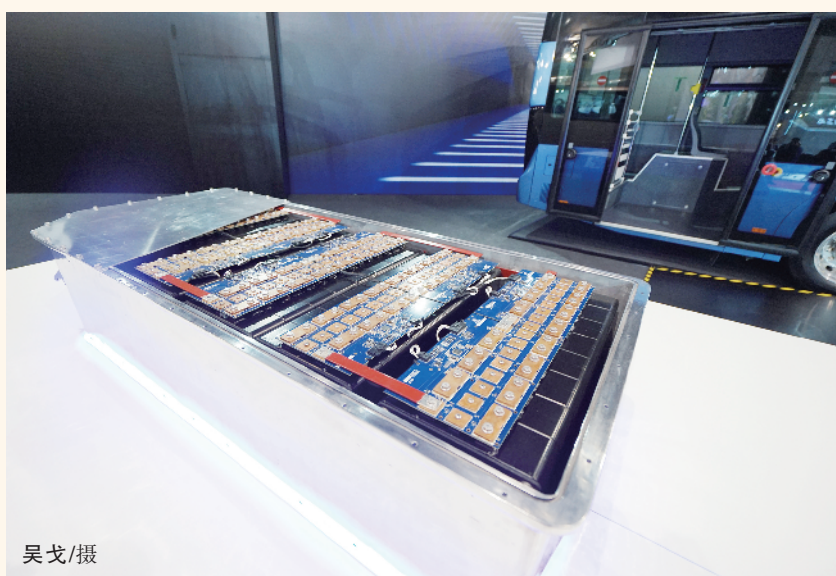
天津力神总经理张强公开表示,公司正在将消费电池和动力电池业务做拆分,消费电池业务将通过借壳重组的方式,实现与资本市场的对接。“公司动力电池业务希望能在2023年上半年完成第二轮融资,之后便会启动IPO。预计在2024年、2025年在科创板

实现动力电池板块上市。”

近年来,各大电池企业掀起前所未有的扩产潮,开启产能竞赛。在此背景下,电池产业链企业上市融资补血需求迫切。有业内人士指出,通过分拆上市,上市公司能够进一步拓宽融资渠道,带来溢价的溢价,增强核心竞争力和持续盈利能力。“分拆上市有望增强资源配置效率。母子公司分拆上市是实现价值创造、业绩双赢的有效渠道。”华泰证券称。

有业内人士认为,在锂电市场持续高景气的环境下,企业急需增加产能,资金投入仅依靠产品获利并不现实。分拆上市已成为锂电行业发展的趋势之一,未来分拆上市的案例有望持续增多。另外,除了分拆上市,锂电企业赴境外发行GDR的热度也在持续升温。“锂电企业赴海外上市可以提高海外知名度,有利于后续向海外客户供应动力电池。”伊维经济研究院研究部总经理吴辉认为,“不过国内和海外的法律法规不同,以前曾经有过海外上市企业触当地监管雷区的情况,因此企业境外上市一定要符合当地的相关监管要求。”

总体来看,对于电池企业来说,资本实力已经成为决胜未来的重要手段之一。但不可忽视的是,锂电池行业发展不仅在于持续的投资扩产,产品竞争力也是核心。只有在研发、制造、品控、管理等方面不断精进,才能在日趋激烈的行业竞争赢得一席之地。“在建以及后建电池项目的投资,应尽量投在先进电池技术、先进电池产品、先进产品车型包括降本增量车型上。”有业内专家建议。



吴戈/摄