

优势互补 破解困局

高碳经济逐绿， 转型金融不可缺席

■本报记者 王林

近日，全国首笔公正转型贷款在山西省大同市落地，发放对象是晋能控股煤业集团有限公司，贷款金额为1亿元。公正转型贷款是转型金融的重要组成部分，旨在为碳密集型行业低碳和公正转型提供金融支持。

转型金融是新事物，相当于绿色金融的有效补位，可以覆盖绿色金融无法触及的“灰色地带”，为碳密集型行业提供财政支撑。通过与绿色金融优势互补，解决高碳行业转型资金缺口以及融资难题。

● 提供金融支撑

综合《G20 转型金融框架》、经合组织、气候债券倡议组织等相关定义，转型金融指对市场实体、经济活动和资产项目向低碳和零碳排放转型提供的金融支持，主要针对传统碳密集型行业和高环境影响行业。

“转型金融是一个比较新的概念，统一的定义还在形成过程中。”中金研究院执行总经理陈济接受《中国能源报》记者采访时表示，“国际各界对于转型金融支持对象的侧重点有所区别，我国对转型金融的定义同时涵盖经济活动、市场主体和资产项目三个方面。”

陈济介绍称，与全球主要经济体一样，我国转型金融的发展处在起步阶段，相关金融机构的实践以探索性为主，监管部门还在加紧开展研究。

据了解，中国人民银行于2021年启动转型金融研究工作，已初步明确转型金融的基本原则，并组织开展了钢铁、煤电、建

筑建材、农业等领域的转型金融标准研究；银行间市场和交易所市场作为两大主体，也在不断探索制定转型金融工具的发行上市审核规则和界定标准，明确低碳转型公司债券定义、投向低碳转型领域的募集资金金额以及低碳转型领域。

中国人民银行去年提出，要以支持绿色低碳发展为主线，继续深化转型金融研究，实现绿色金融与转型金融的有序、有效衔接，形成具有可操作性的政策举措。

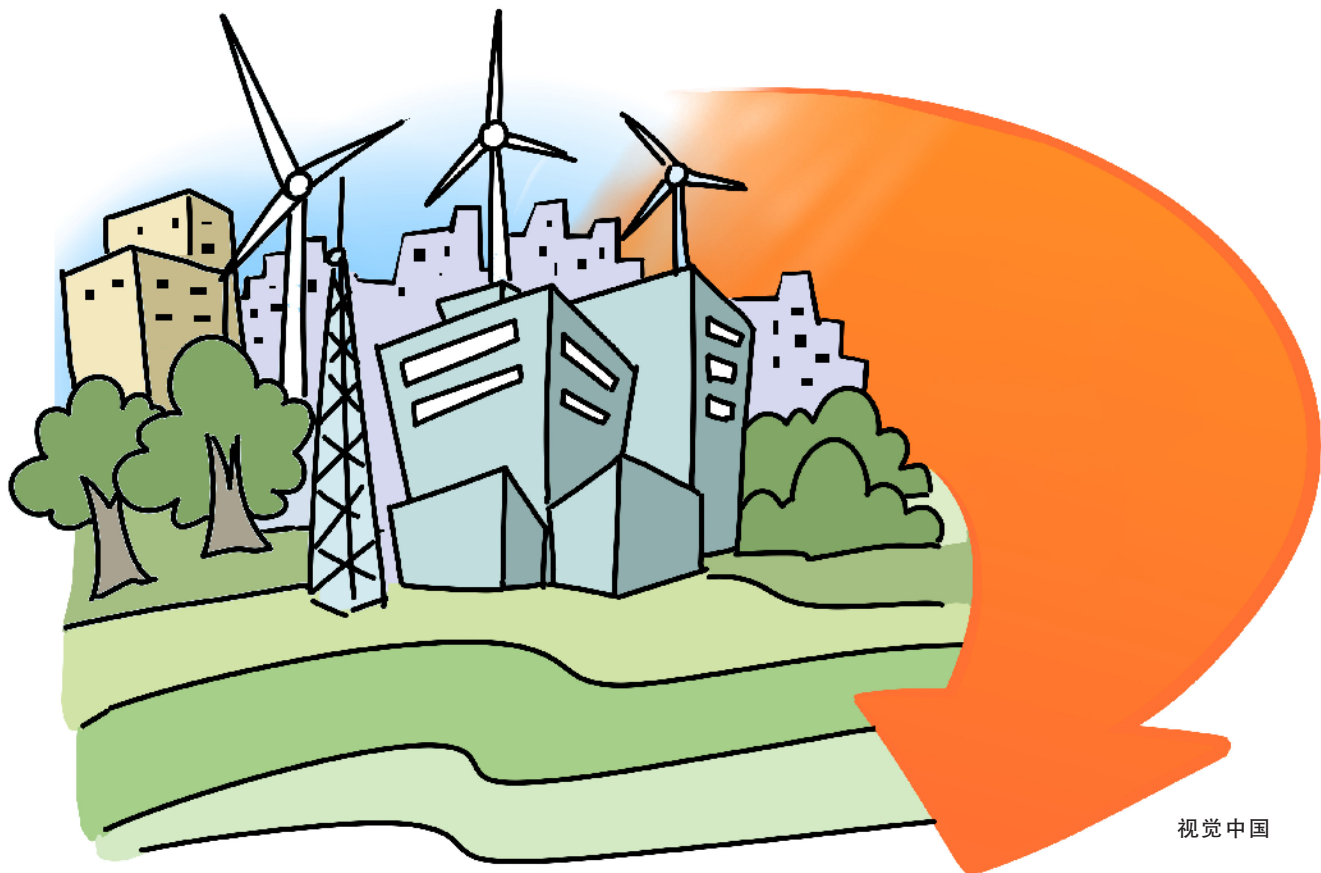
全球范围来看，转型金融仍然是一个模糊的议题，定义工作亟待持续推进。惠誉常青指出，在不同行业和社会、政治及经济背景下，定义方法有所不同。尽管欧盟在制定绿色金融标准方面一直处于领先地位，但亚洲则因其经济高度依赖于碳密集型行业而在转型金融方面一马当先。

● 填补资金缺口

“我国发展转型金融的主要优势是巨大的棕色资产规模。”陈济坦言，“转型金融作为绿色金融的有益补充，可以弥补绿色金融对于高碳行业转型支持的不足。”

所谓棕色资产，主要是指高污染、高能耗、高水耗等非环境友好型经济活动中形成的可以带来确定效益的资产，包括火电、钢铁、建材、有色金属、石化、造纸等行业，而这些无疑是推进“双碳”目标和气候治理进程的重点和难点。尽管转型金融和绿色金融都因支持低碳转型应运而生，但在作用目的、支持领域和评估标准方面均存在差异。

在作用目的方面，转型金融促进高碳



视觉中国

产业低碳转型，而绿色金融扶持绿色产业发展；在支持领域方面，转型金融主要促进煤电等棕色产业的减排与转型，而绿色金融主要支持水电、风电、和新能源汽车等深绿产业的绿色增量；在标准评估方面，转型金融以更好实现阶段性减排为目标，其侧重转型过程而非结果，所以其标准需要动态评估，绿色金融则以绿色为导向，更强调经济发展结果而非具体过程，所以绿色金融标准相对静态。

根据中金公司估算，为实现碳中和目标，我国电力、交通运输和建筑等高碳行业的投资需求最大，分别为67.4万亿元、37.4万亿元和22.3万亿元。

绿色金融对投资标的的严格限制加剧了高碳行业转型面临的资金供求矛盾。在供给侧，国际上不少金融机构简单地将所有与化石能源相关的活动列为“禁止融资”类别，甚至开始从化石能源相关领域撤资；在需求侧，在所有与碳中和相关的行业中，碳密集型行业的融资需求最大。

“我国能源结构仍以煤为主，现阶段

难以减轻对煤炭的依赖，需要更多金融资源。”陈济表示，“转型金融既可以助力煤炭清洁高效利用，还可以帮助挖掘高碳行业净零转型潜力，成为新形势下平衡经济增长和低碳转型目标的抓手。”

对于那些依靠煤炭资源的地区，转型过程中出现的财政收入减少、劳动力再就业等问题，一旦处理不好很容易产生社会问题。“解决这样的转型挑战，一方面要求财政政策通过再分配的方式，协调我国绿色转型中的地区差异和利益不平衡；另一方面，利用转型金融工具，给予高碳资产公正转型所需金融服务，缓解此类地区的经济和社会压力。”

● 促进“绿色变身”

对高碳行业仍是经济增长主要支撑的国家和地区而言，转型金融拥有更广阔的发展空间。相较于发达经济体，转型金融在发展中国和新经济体的气候融资领域可以发挥更大作用。

惠誉常青 ESG 研究组联席董事贾菁薇对《中国能源报》记者表示，相比绿色金融、低碳金融等分支，转型金融更细分，其意义是帮助高碳行业“绿色变身”。“符合要求的绿色经济活动非常有限，尤其是在我们所处的新兴市场中，面临由高碳排放行业驱动经济增长的模式，如果要实现净零排放，需要快速加大投融资，帮助这类企业行业转型。”

贾菁薇介绍称：“发达市场如欧盟，关注点更多放在绿色环保行业，并未太多考虑还没有那么绿的行业，但这些行业却是目前社会发展中必要的存在，而且有很大潜力会变得更绿，比如天然气、核能、农业等领域。以亚太和欧盟为例，这两个地区的经济发展节奏和速度存在较大差距。欧盟国家经济高度发达，发展速度减缓，但亚洲很多国家还处于快速上升的增长期且仍以出口为导向，这使得两个地区实现净零目标的时间并不相同。在这一过程中，新兴经济体还需要依赖化石燃料，高碳排行业、重工业制造依旧是经济增长的支柱。”

7月以来，A股锂电企业陆续发布2023年半年度报告或业绩预告，经历了去年业绩整体高涨，上半年，A股锂电企业未能继续营收、净利润同比双增。虽然A股锂电企业均维持盈利，但和2022年同期相比，净利润在减少。

受电池级碳酸锂价格下跌影响，锂产业链上游锂矿、锂盐企业业绩承压，在同期出货量增长的情况下，市场成交价下滑、成本上升，盈利质量和能力下滑。

● 盈利能力下滑

锂电新能源原料开发与利用业务是中矿资源的主要业务，占公司营收总占比中的70%以上。上半年，公司实现营收15.3亿元，同比下滑2.17%，环比下滑26.19%；归母净利润为4.07亿元，同比下滑25.78%，环比下滑62.9%；扣非净利润为3.87亿元，同比下滑22.68%，环比下滑64.98%。

去年产能加速释放、出货规模增长迅速，业绩规模大涨的天华新能净利润也呈现负增长。前6月，天华新能归属于上市公司股东的净利润为13-15亿元，与上年同期的35.12亿元相比，下降57.29%-62.98%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为11.5-13.5亿元，而上年同期盈利35.01亿元，下降幅度达61.44%-67.15%。

西藏矿业的下降程度更为明显。1-6月，实现归属于上市公司股东的净利润为2000-3000万元，和上年同期4.75亿元相比，下降93.69%-95.79%；实现净利润600-900万元，和上年同期4.7亿元相比下降98%-98.72%。

川能动力成为少数实现净利润增长的企业。上半年，实现归属于上市公司股东的净利润和扣除非经常性损益后的净利润增幅分别达到37.51%和69.36%。不过，2022年锂电业务收入在川能动力总营收中的占比迅速增长，从2021年的8.93%升至28.79%。风力及光伏发电收入、垃圾发电收入和发电销售收入都是其营收的重要组成部分。川能动力在业绩快报中称，公司风力发电量以及锂电销售量较上年同期增长，促使业绩上升。

● 受价格波动影响大

根据中国汽车动力电池产业创新联盟的统计，上半年，我国动力电池累计产量293.6吉瓦时，同比增长36.8%；

A股锂电企业利润「走下坡」

■本报记者 董梓童

累计销量256.5吉瓦时，同比增长17.5%。为何在锂电下游重要分支动力电池产销量保持增长，需求旺盛的背景下，锂电企业净利润未能延续上升态势？

天华新能指出，前6月，公司归属于上市公司股东的净利润同比下降，主要是受新能源锂电行业市场环境影响，锂盐价格同比有所降低，成本同比有所上升，经营业绩同比下降。

西藏矿业表示，因上半年锂盐市场行情跌宕起伏，加之电池厂按需采购为主，上半年采购节奏放缓，下游需求不稳定。近期部分锂盐厂出货量增加，导致市场成交价大幅下调。该公司主要产品锂精矿销售量、价格较上年同期大幅下降，导致营业收入及利润大幅下降。

2022年以来，锂价波动很大。工信部数据显示，2022年国内电池级碳酸锂、电池级氢氧化锂（微粉级）均价分别达48.1万元/吨和46.4万元/吨，上半年均价则分别为33.2万元/吨和36.4万元/吨。大宗商品数据商生意社数据显示，8月25日，工业级碳酸锂国内混合均价价格为21.6万元/吨，电池级碳酸锂国内混合均价价格为23.04万元/吨，两者价格仍在持续下降。

● 发展信心十足

多家A股锂电企业认为，在新能源汽车需求增长的背景下，锂电池出货量将维持较高水平，因此对行业未来发展信心十足。中国有色金属工业协会锂业分会预计，2023年全年，全球锂电池出货量将达1341吉瓦时，2025年全球锂电池市场规模将达2.24万亿元。

风险管理公司金瑞期货研究所提出类似观点，以电池级碳酸锂为例，由年初的高点51万元/吨下跌至17.85万元/吨，跌幅达65%，随后又有所反弹。考虑生产季节性以及经历过主动去库存后的补库空间，下半年需求较为乐观。预计下半年碳酸锂价格核心运行区间在23-33万元/吨。

中邮证券研究所分析师认为，以中矿资源为例，锂价下跌，上半年公司业绩承压，但公司锂电自给率已达到100%，内生结构改善优势明显，预计到今年底，中矿资源将拥有合计6万吨/年电池级碳酸锂/氢氧化锂产能，具有良好的成长性。

在业内人士看来，虽然锂价较去年大幅下滑，但仍没有突破最低点。生意社指出，通过市场变化来看，碳酸锂价格整体有小幅下跌，不过市场行情较为平稳。供应方面，锂盐厂产量波动不大，现货市场货物流通充足。

氢能全产业链持续火热

■本报记者 仲蕊

近日，中集安瑞科、雄韬股份、佛燃能源国内涉氢上市企业陆续发布上半年业绩报告。其中，部分以氢能为主营业务的企业实现营收净利双增长，更多涉氢企业营收仍来自于传统优势业务。

业内认为，“双碳”目标下，布局氢能全产业链的战略时机已经到来，虽然短期内成本高昂、基础设施等问题仍将制约产业发展，但长远来看，氢能业务将成为营收的关键一环。

● 盈亏出现分化

整体来看，燃料电池板块上市公司中，已有部分公司燃料电池业务开始贡献一定业绩，但盈利仍依赖传统主业，氢能业绩呈现盈亏分化格局。

氢能关键设备和解决方案提供商中集安瑞科半年报显示，上半年实现收益107.56亿元，同比上涨20.2%；净溢利5.7亿元，同比增长25.7%。清洁能源分部收益达62.93亿元，同比增长34.4%，其中，氢能业务上半年收益达2.7亿元，同比增长59.1%，在手订单3.73亿元，同比增长116.9%，上半年新签订单为3.46亿元，同比增长50%。

主攻氢能领域的城燃企业佛燃能源报告期内，公司营业收入为110.84亿元，同比增长34.45%；归属于上市公司股东的净利润为2.74亿元，同比增长2.11%。积极布局氢能设备+提供全生命周期服务方案的城燃企业新奥股份上半年实现营业收入671.7亿元，同比下滑8.15%；归母净利润22.04亿元，同比上涨29.86%。

新奥股份指出，公司自2011年起承接氢能相关工程项目，目前已拥有成熟的氢能制取及加氢站工程项目建设经验，参与的氢能相关工程项目达到50余个，当前，公司大力拓展外部市场，累计在手订单达67.57亿元，其中氢能15.04亿元。

由于氢能产业尚处发展初期，氢能业务盈利微乎其微甚至导致亏损的现象并不鲜见。设备制造类代表企业雄韬股份上半年实现营收21.11亿元，同比增长24.07%；归母净利润为1.06亿元，同比增长40.96%。其中燃料电池实现营收651.73万元，占总营收比重为0.31%。根据“氢能第一股”亿华通发布的业绩预警公告，上半年归母净利润较去年同期增加约30%，约为7800万元，公司表示主要是营业收入与去年同期相比减少约40%所致。

● 看好氢能业务

尽管氢能业务尚未普遍盈利，上市企业仍看好氢能业务，布局范围覆盖氢能全产业链。嘉化能源在公告中表示，公司利用工业

副产氢，加快氢能领域储、运、加氢一体化布局，逐步推进氢能储能装备、氢电融合及制氢等相关产业的建设，加速培育发展制氢、运氢、储氢、加氢、用氢的技术研发及应用。2023年，公司与氢能燃料企业开展合作开展兆瓦级氢能燃料电池分布式发电项目，将有效缓解用电、限电、高价电问题，推动节能增效。

能源装备制造企业石化机械在抢占油气装备优势产业的同时，积极发展氢能等新兴业务。目前已完成90MPa液驱氢气压缩机、22MPa供氢中心大排量隔膜压缩机、35MPa加氢机和小型PEM制氢装备及纯氢输送钢管等氢能装备研制。

雄韬股份首席技术官陈宏博表示，该公司在氢能产业链上已完成整车运营关键环节的全面布局，未来将研发氢能燃料电池等产品解决方案，推进燃料电池商业化。

中集安瑞科总裁杨晓虎指出，氢能产业发展如火如荼，公司将把握氢能全产业链布局带来的机会，继续天然气和氢能装备双轨并行。预期到2025年，中集安瑞科氢能业务收入不低于30亿元。

● 潜力持续释放

今年4月，国家能源局发布《2023年能源工作指导意见》提出，要积极推动氢能应用试点示范，探索氢能产业发展的多种路径和可推广的经验，加快攻克新型储能关键技术和绿氢制储运用技术，推动储能、氢能规模化应用。

政策推动下，涉氢企业持续看好氢能业务，抢占氢能市场先机。佛燃能源表示，近年来，公司逐步发展氢能业务、光伏业务等新兴领域。“十四五”期间，要重点延伸发展氢能工程总承包服务、制氢加氢站运维服务、氢能装备研发测试服务、氢能贸易等业务。

在产业链细分领域，良好的市场预期也提振着企业的布局信心。中金研报指出，随着燃料电池汽车渗透率提升，预期今年中国燃料电池汽车销量超6000辆，至2025年销量达3.5万辆，对应测算2023年储氢瓶市场空间5亿元，2025年市场空间近30亿元。

中集集团于近日在股东大会上表示，当前，国家大力推进IV型储氢瓶，中集安瑞科与合斯康合作布局IV型储氢瓶，预计今年可以推出新品。同时，中集安瑞科自主研发的加氢站用90MPa/1000kg液驱压缩机与45MPa隔膜压缩机均已成功下线。

与此同时，氢能概念持续受到资本青睐。上半年，氢能企业融资事项约24起，同比增长约26%，有6家企业获得过亿融资。其中，燃料电池零部件、电解槽及零部件、氢储运环节融资最多，膜电极、质子交换膜、碳纸、电解设备、材料等环节也开始获得更多资本支持。



资料图