

欧美部分项目遇挫,中国持续引领装机增长

## 全球海上风电发展任重道远

■本报记者 李丽吴



近日,国际能源署最新发布《2023年可再生能源报告》(以下简称《报告》)指出,与成本竞争力不断提升的陆上风电和光伏发电相比,2023年,除中国以外全球海上风电项目成本明显上涨,欧美国家海上风电产业更是遭遇了融资、政策等一系列挫折,为此下调了到2028年前除中国外的全球主要经济体海上风电装机增长预期。相比之下,中国则凭借完整的产业链持续成为推动全球海上风电装机增长的主引擎。

国际能源署认为,各国应尽快打破海上风电行业存在的瓶颈,加强对可再生能源发展的政策支持,以按照既定减排路径实现可再生能源装机目标。

## ■ 欧美装机增长不及预期

《报告》指出,过去一年,欧洲和北美地

区风电产业,尤其是海上风电产业遭遇多重挑战:一是存在持续的供应链中断问题,二是成本有所上涨,三是项目审批时间漫长。挑战之下,欧洲以及北美地区海上风电扩张速度远不及预期。

以美国为例,国际能源署指出,美国各州目前有超过10吉瓦海上风电项目面临推迟或取消的风险,美国纽约州、罗德岛以及墨西哥湾开启的海上风电项目招标活动均受到“冷遇”,部分项目开发者为获得更高收益甚至选择取消已经中标的项目而重新投标。

英国作为最早开发海上风电的国家之一,2023年也遭受挫折,项目招标中开发商参与度不高的问题同样存在。2023年,英国推出的4吉瓦海上风电项目招标,没有吸引到任何企业投标,其原因是设置的投标价格上限已低于建设成本。另

外,瑞典大瀑布公司还宣布取消了一个装机容量为1.4吉瓦的英国海上风电项目。

欧盟的情况也十分类似。从欧洲风能行业协会Wind Europe最新发布的数据来看,2023年,欧盟国家新增17吉瓦风电装机容量,其中,陆上风电装机量为14吉瓦,海上风电装机容量仅有3吉瓦。

面对这一现状,国际能源署将美国未来海上风电装机量预期下调了60%,到2028年,除中国外的全球海上风电装机量预期下调了15%。

## ■ 投资成本不断升高

在国际能源署看来,全球尤其是发达国家海上风电遇到的主要挑战,正是融资成本大幅提高和原材料供应波动。

国际能源署表示,2023年,发达经济

体新增可再生能源项目融资面临更高利率,而对基础融资要求相对较高的海上风电项目来说,宏观经济环境对其影响更大,给各国政府和企业都带来压力。

“经济通胀增加了风电项目成本,利率上调则增加了资本密集型能源技术的融资成本。同时,目前各国政府对可再生能源政策调整相对缓慢。另外,欧洲多国出现了‘负招标’,意味着项目开发需要出高价竞标以获得风电用海开发权,这进一步增加了企业成本压力,甚至对项目交付造成不良影响。”国际能源署指出。

综合来看,这些因素直接导致部分发达经济体海上风电项目招标认购不足。不仅如此,宏观经济条件变化甚至导致部分能源项目开发商在旧合同框架下无法实现盈利,不得不重签电力购买合同甚至取消项目。

原材料市场的供应波动则是另一大挑战。2020年以来,供应链瓶颈导致欧美国家海上风电设备所需的原材料成本大幅上涨,直接导致海上风电项目投资成本“逆势”上涨20%。受此影响,风电制造企业业绩已连续两年走弱。

国际能源署指出,截至2023年底,欧美主要风电整机制造商已连续七个季度出现亏损,其原因不仅包括经济环境挑战以及高利率环境,更因为下游需求不稳定、原材料获取困难。

## ■ 中国贡献将持续引领全球

值得注意的是,国际能源署同时指出,与欧美国家相比,中国风电整机制造

商表现相对稳健,中国市场稳定的本土需求和垂直整合产业链为中国风电整机制造商业绩提供了保障。在该机构看来,未来中国仍将持续引领全球可再生能源发展,到2028年,中国可再生能源新增装机容量将占全球总量的60%,中国对全球实现可再生能源装机目标将起到关键作用。

《报告》预测,2023年至2028年期间,中国、欧盟、美国将是全球前三大可再生能源市场。中国新增可再生能源装机容量有望达到欧盟同期的4倍以上,超过美国同期的5倍,成为推动全球可再生能源装机增长的绝对主力。

虽然海上风电产业遭遇了短暂挫折,但业界普遍认为,海上风电仍将是未来能源系统中的重要一环,各国对其仍颇为重视。实际上,2023年,为将本土海上风电产业拉出泥潭,欧盟、美国等发达国家已开始了调整政策。《报告》称,以欧盟为例,其在2023年发布了“风电一揽子计划”,26个成员国能源部长签署的《欧洲风能宪章》更是提出为关键基础设施提供财政支持、简化许可程序等多项应对措施。

长期来看,全球海上风电装机增长预期仍十分乐观。能源行业研究机构TGS-4C发布的最新数据显示,虽然部分项目遭遇挫折,但2023年全球海上风电投资规模仍创下历史新高,全球达成融资决定的海上风电项目装机容量高达12.3吉瓦。2024年,各国招投标日程也十分“紧凑”,未来数年海上风电装机增长势头或转向积极。

切萨皮克与西南能源公司即将合二为一

## 美国最大天然气生产商诞生

■本报记者 王林

1月11日,美国第二大天然气生产商切萨皮克(Chesapeake Energy)和美国西南能源公司(Southwestern Energy)意见达成一致,同意以74亿美元全股票合并。合并后,企业总市值估计将达180亿美元,成为美国最大天然气生产商。

业界普遍认为,作为近期油气行业整合浪潮中首宗以天然气为重点的大型合并,此次合并进一步凸显出上游生产商加速寻求扩大优质资产规模和钻井面积,从而在大宗商品价格上行周期中占据更多优势。

## ● 合并预计第二季度完成

根据合并协议,西南能源公司股东每一股可获得0.0867股切萨皮克股份,相当于每股交易价值6.69美元,交易预计今年第二季度完成,合并后将采用一个新名称。两家公司股东均看好这次合并,认为符合长期可持续发展规划,并将在天然气领域创造协同效应。《巴伦周刊》指出,此次合并将为切萨皮克纳入标普500指数铺平道路。

《金融时报》指出,预计合并后的公司年度运营和管理费用协同效应将达到4亿美元,5年内每股股息会提高约20%。目前,切萨皮克股息收益率为4.7%,西南能源公司则不分红。

《华尔街日报》指出,根据两家公司目前净产量水平,合并后的新公司每天将生产79亿立方英尺天然气,超过美国目前最大天然气生产商EQT,成为美国市值和产量最大的独立天然气勘探和生产公司。

截至1月第一周,切萨皮克市值约100亿美元,西南能源公司市值为70亿美元。根据标普资本智商数据,2023年第三季度,切萨皮克天然气日产量约为34亿立方英尺,西南能源公司日产量则约为40亿立方英尺,EQT公司日产量约为54亿立方英尺。

切萨皮克首席执行官尼克·戴尔奥索表示:“这一强大的组合重新定义了天然气生产,形成了第一家能够真正在国际范围内竞争的美国独立公司。”

## ● 押注天然气业务前景

据了解,切萨皮克和西南能源公司在美国东北部阿巴拉契亚富气盆地和路易斯安那州西北部的海恩斯维尔页岩气藏,均拥有大量资产,合并后将成为这两个主要产区最大拥有者。

与此同时,切萨皮克刚刚完成了向SilverBow Resources出售得克萨斯州南部油气资产的交易,交易价值达7亿美元。这标志着切萨皮克退出鹰滩页岩盆



地,未来将专注于海恩斯维尔页岩气藏和阿巴拉契亚的马塞勒斯页岩业务。

西南能源公司是阿肯色州和俄克拉荷马州费耶特维尔页岩盆地的主要开发者,近年来业务版图扩张至阿巴拉契亚富气盆地和海恩斯维尔页岩气藏。路透社汇编数据显示,西南能源公司油气资产面积超过93.8万英亩,截至2022年底,该公司探明储量达21.6万亿立方英尺天然气当量。

切萨皮克作为美国页岩气革命的主要发起者,曾一度是美国最大天然气生产商。根据《财富》数据,切萨皮克在巅峰时市值一度高达350亿美元,之后该公司开始尝试转向石油,但受创始人离世、资金周转不灵、收购资产不当等一系列问题影响而被迫重组,寻求将投资重点放在天然气业务上。

美国信托证券公司认为,除了加强天然气生产,合并后的新公司将锁定有利的液化天然气出售协议以及运输合同。

杰富瑞分析师劳埃德·伯恩表示,随着美国增加对欧洲和亚洲出口液化天然气,合并后的新公司将成为“必须拥有”的股票,切萨皮克旗下天然气资产位置相对更容易进入墨西哥湾沿岸的液化天然气终端。

## ● 全产业链整合进行中

切萨皮克对收购优质天然气资产持积极态度,这被业内解读为“看好天然气市场前景”的表现。“不到一年时间里,我们围绕核心资产重新调整投资组合,资产的优质性和规模化很重要。”尼克·戴尔奥索强调。

能源咨询公司Enverus数据显示,美国页岩行业在2021年宣布了价值660亿

美元的收购交易,这一次更精简、更优质、更有利可图的资产备受追捧。

Enverus公司董事总经理兼能源部门策略师安德鲁·吉利克表示:“(天然气领域)全产业链整合将继续下去,在当前这个通胀驱动的环境里,投资者喜欢更大的公司。”

中国石化经济技术研究院研究员王丹旭指出,页岩革命爆发之后,美国逐渐从天然气净进口国转化为出口国,初期美国主要通过管道将天然气出口到墨西哥,但墨西哥承载力有限,液化天然气逐渐成为新的重要选项。

“2016年开始,美国液化天然气出口出现明显上升。近两年,美国借助市场波动向全球特别是欧洲供应了更多液化天然气,鉴于液化天然气现货市场价格很高,推动美国液化天然气出口商利润增长,美国液化天然气产业乃至天然气全产业链都受到极大鼓舞。”王丹旭表示。

美国能源信息署在1月的短期能源展望报告中指出,2024年,包括生产和进口在内的天然气供应将增加超过10亿立方英尺/天,美国天然气需求将增加近20亿立方英尺/天。

美国能源信息署预计,随着天然气产量创新高,以及库存高于2019至2023年平均水平,2024年和2025年,美国天然气交易中心亨利枢纽天然气现货平均价格或将低于3美元/百万英热单位。不过,天然气价格大幅上涨的可能性仍然存在,天气和发电能源组合变化给预测带来不确定性。其中,美国住宅和商业部门月消耗量会受当时气温变化影响很大,电力部门会在夏季消耗大量天然气来满足空调需求,可再生能源使用的增长和天然气发电能力部署的放缓,将影响用于发电的天然气使用量。

## 中国电动汽车加快海外布局

■本报实习记者 杨沐岩

伴随汽车出口量增长和电动汽车在全球范围内的普及,中国汽车制造商已加快海外布局的步伐。2023年11月,极氪在瑞典开设门店,正式开始向欧洲出口电动汽车,比亚迪也已经登陆日本汽车市场;此前,还有多家中国汽车制造商宣布在欧洲和东南亚建立工厂。

1月19日,工信部相关负责人透露的数据显示,2023年,我国汽车产销双双突破3000万辆,产销分别同比增长11.6%和12%,创历史新高,连续15年保持全球第一。汽车出口491万辆,同比增长57.9%。

据日本广播协会报道,截至去年11月,日本汽车出口量为399万辆,虽然去年全年的数据尚未公布,但预计数量不及中国,中国汽车出口量将超越日本成为全球第一。

市场研究公司Canalys发布报告称,2020年以来,中国汽车出口量持续上升,2022年超过德国汽车出口量。其中,新能源汽车出口持续快速增长,是整体增长的主要原因;另外,俄乌冲突导致欧美汽车厂商纷纷退出俄罗斯市场,释放了部分市场空间。

据《华尔街日报》报道,2023年,中国汽车在俄罗斯的销售量至少是2022年的5倍。

克莱斯勒东北亚地区前负责人、上海谋拓商务咨询有限公司CEO罗威(Bill Russo)表示,目前,中国电动汽车正在全球市场崛起。

有分析人士指出,目前,美国、欧洲、韩国和日本汽车制造商都惊叹于中国电动汽车产业的发展,中国电动汽车在全球市场已处于主导地位,比

亚迪等公司正在瞄准海外市场。

“目前,中国制造商在欧洲电动汽车市场的份额约为8%。预计到2025年,这一份额将达到15%,增长速度还会持续加快。”日本分析人士岩田太郎表示,“大约五年前,对于欧美汽车制造企业来说,中国厂商是必要且稳定的电池供应商,电池生产成本比欧洲低20%。同时,中国企业也可以利用欧美品牌的价值,提升产品竞争力,形成双赢的局面。不过,在过去三年左右的时间里,中国的电动汽车品牌在价格和质量方面均已超越欧美竞争对手。”

罗威认为,中国的电动汽车出口持续增长,产能高企“功不可没”。“中国厂商有能力每年生产1000万辆用于出口的电动汽车,这相当于2022年北美总产量的2/3。2022年,在中国销售的电动汽车中,80%是国产品牌。”

岩田太郎则表示:“在电动汽车领域,中国品牌正迅速崛起,欧美制造商陷入困难的势头已不可避免。”他认为,围绕电动汽车领域,中国和欧美可能会形成一种新的共存关系。美国有关研究机构也

曾提到,中国电动汽车制造商可以将部分生产转移到美国和欧洲。2023年年底,比亚迪已经宣布将在匈牙利建立一座新工厂,长城汽车、上海汽车和奇瑞汽车也计划在欧洲建厂。

“无论如何,中国电动汽车产业的崛起将使西方国家修改本国的电动汽车和环境政策,这将是欧美重新审视自己电动汽车政策的重大转折点。”岩田太郎说。

