

风电设备商盈利普遍承压

■本报记者 李丽雯

近日,A股风电板块上市公司陆续发布2023年度业绩快报,明阳智能、三一重能、电气风电等主流风电整机制造商“几家欢喜几家愁”,整体营业收入因下游需求而保持相对稳定,但净利润水平明显分化。同期制造业激烈竞争的寒气同样蔓延到零部件领域,塔筒塔架、叶片等细分领域业绩也出现不同程度分化。

自风电行业进入平价时代以来,快速降本的压力传导至产业链各环节,风电制造领域优胜劣汰更加激烈,风电设备商的生存之道值得探究。

盈利水平分化

截至2月底,我国A股上市风电整机企业中,有半数公布2023年度业绩报告,与往年风电整机制造企业营业收入高歌猛进的态势不同,营收乃至盈利水平分化已经凸显。

风电整机领域的“后来者”三一重能的表现相对亮眼。数据显示,三一重能报告期内营业收入达到149.47亿元,较2022年的123.24亿元同比上涨21.28%,营业利润达到23.79亿元,同比增长25.86%。

同期内,电气风电作为曾经海上风机龙头,2023年却遭遇营收和净利双降。业绩快报显示,公司去年营业收入101.14亿元,较2022年下降16.24%,归属于母公司所有者净利润为-12.56亿元,与2022年相比,亏损规模从亏损3.38亿元进一步扩大。

明阳智能作为2023年新晋海上风机新增吊装容量先锋,2023年营业情况也不容乐观。公司业绩数据 displays,去年1-12月

实现归属于上市公司股东的净利润为3.5亿—5.3亿元,较上年同期减少29.2亿元至31.0亿元,同比降幅高达84.66%—89.75%,扣除非经常性损益净利润则降至1.54亿元至2.3亿元,同比降幅超过90%。

竞争激烈成为关键词

营收及盈利水平不均,“激烈竞争”成为各大风电设备商业绩报告中的关键词。

电气风电在业绩快报中指出,国内风电市场在本报告期内仍然保持激烈竞争的态势,风机产品招标价格继续下降,受此影响,公司风机产品销售订单价格也继续降低。初步测算显示,报告期内签订的部分风机销售订单预估成本甚至大于未来可实现收入,该公司计划将该部分差额计提亏损合同损失准备,进一步减少营业利润。

伴随着整机单机容量增加,陆上风机市场竞争日渐激烈,国内陆上风电排名前十的整机厂商市场份额此消彼长。根据公开消息,2021年以来国内陆上风电项目风机招标价格一路下行,单位千瓦价格从2021年1月的3000元以上骤降到1400元以下。在业界看来,这一价格水平对风电整机商来说已是“赔本赚吆喝”。

相对新兴的海上风电领域也躲不开价格竞赛,2022年至今,国内海上风电项目中标风机千瓦单价从4500元左右降至3000元上下,压力同样不小。另外,受2022年国内海上风电项目开发步伐放缓影响,海上风电设备交付情况有所延迟,下游需求波动对海上风电产品为优势

的风电设备商冲击更甚。

设备供应商海力风电在2023年度业绩快报中就表示,2021年海上风电“抢装潮”过后海上风电市场需求阶段性不足,海上风电设备产品价格下行,在产能利用率较低的情况下单位成本有所上升。此外,在手订单部分项目施工进度缓慢,2023年毛利相对较低。最终,该公司去年从此前的盈利状态转为亏损,归属于上市公司股东净利润为亏损6839.64万—8883.68万元。

明阳智能也指出,2023年明阳智能归属于上市公司股东净利润较上年同期减少,主要因素不仅有激烈的风机价格竞争,还因为“公司中标交付的海上风电订单受不可抗力因素对具体项目实施进度的影响而发生延期交付”,导致本期海上风机销售量较上年同期有一定幅度下降。

调整市场策略

从行业最新数据来看,2023年国内风电设备需求实际上维持高位,2023年国内风电新增吊装容量为77.1吉瓦,刷新历史新高,成为平价以来陆海同增的首年。然

而,订单规模的增加仍难以缓解设备制造商的成本压力。

平安证券认为,考虑到2023年新增低价订单将在2024年批量交付,估计风机企业2024年盈利水平仍然明显承压。风机环节的寒意将传导到风机零部件环节,考虑风机零部件的竞争格局,估计2024年风机零部件企业的整体盈利水平也将下降。

在激烈竞争中谋求生存,除了不断寻求降本路径,风电设备厂商更在谋求多元化发展。电气风电就表示,面对市场形势,公司通过积极推动产品大型化、调整技术路线、供应链降本等方式压降成本。

从国内风机新品上市节奏来看,大型化趋势已经明显加速,10兆瓦陆上风

机批量应用指日可待。《中国能源报》记者了解到,部分整机制造商正在积极调整制造供应链,寻求更优经济性技术路线的同时,也在通过自供绿电降低用能成本,加强风电零部件自研自产,降低生产制造成本。

出海、制氢、储能等赛道也成为新的热门选择。塔筒企业大金重工在其公告中表示,为推进高质量发展,未来将调整市场结构,从国内市场走向海外市场,具体方向上将转向侧重海外海上风电市场,为高技术标准、高质量要求、高附加值的发达国家海上风电市场提供产品。此外,风电设备制造商也纷纷选择跨界,借助自身清洁能源优势向制氢、动力电池等更多领域。

世界银行谋求推动“气候改革”

■本报记者 王林

近期,世界银行基于美元、英镑、加元和澳元4种货币的可持续发展债券发行规模创下纪录,这些债券旨在为可持续发展项目提供资金支持。

虽然可持续发展债券发行规模刷新纪录,但关于世界银行气候行动力不足的声音仍不绝于耳。作为当前全球规模最大、最具普遍性的国际发展金融机构,世界银行多年来在贷款决策、管理运营、气候框架等方面暴露出诸多问题。近年来,敦促其改革的声音越来越多,主要集中在气候和绿色融资、贷款对象扩容、资金来源拓展、减少繁琐流程等方面。

气候意识有待进一步提高

世界银行这4笔不同币种的可持债券均在卢森堡证券交易所上市,其中50亿美元7年期可持债券是世界银行7年期债券最大规模申购,也是今年超主权机构(SSA)市场第一笔美元债券,票面利率每年4%,共获得超过110亿美元申购。

15亿英镑5年期可持债券是2022年以来SSA市场最大英镑债券,票面利率每年3.875%。14亿加元5年期可持债券,票面利率每年3.5%。20亿澳元5年期可持债券,是SSA市场有史以来规模最大澳元债券,票面利率每年4.3%。

世界银行作为SSA市场重要参与者,其发行的可持债券是公认的优质信贷资产,获得机构投资者广泛认购。但根据此次发行的币种可以看出,世界银行似乎更青睐发达市场,然而最需要资金应对气候变化、推进可持续发展的反而是相对落后的经济体。

一直以来,欠发达经济体、岛屿国家不断争取贷款条件和其他金融支持,以帮助适应不断上升的气温、海平面上升和频发的极端天气灾难,并向清洁能源结构过渡提供财政支持。富裕经济体为逃避本应承担的责任而将世界银行视为国际气候融资“提款机”。

根据世界银行官网,消除贫困和以可持续的方式促进共同繁荣是两大

宗旨。业内认为,随着气候变化危机加剧,包括世界银行在内的所有金融组织都需要不断提高集体共识。肯尼亚总统气候顾问Ali Mohamed直言:“对我们而言,气候就是发展,气候也是贫困,区别并没有那么明显。”

改革有望围绕气候增资展开

近年来,围绕世界银行改革呼声愈来愈大。去年2月,世界银行前行行长大卫·马尔帕斯在任期结束前还有一年时间时提前辞职。《纽约时报》指出,但随着业内呼吁世界银行围绕气候变化、绿色转型等问题进行业务和架构调整的声音日涨,世界银行需要一位新的领导者。

随后美国财政部部长珍妮特·耶伦公开向世界银行高层施压,敦促尽快实施改革,以更好地服务“气候变化危机之下的世界”,包括扩大融资能力、释放更多资金。美国前副总统阿尔·戈尔则直言,大卫·马尔帕斯的离职是世界银行迈向真正改革的第一步,接下来应将对气候危机置于工作中心。

世界银行指出,截至2023年的过去7年,其提供的气候融资从109亿美元增至317亿美元。但根据自然资源保护委员会调查,尽管世界银行气候融资在其贷款总额占比稳步上升,但仍落后于亚洲开发银行、欧洲投资银行、非洲开发银行等其他大型多边开发银行。

《金融时报》报道称,在应对气候变化已成为国际共识的背景下,大型全球性开发银行已承诺将总融资额的50%用于气候项目。相比之下,世界银行远远落后,承诺到2025年将总融资额的35%用于气候项目。

路透社指出,随着世界银行新行长阿贾伊·班加(Ajay Banga,中文名:彭安杰)去年6月正式走马上任,世界银行改革时机似乎即将到来。改革路线应该围绕气候增资、新贷款工具等议题展开,同时需要在目标使命、运营模式、财务能力等多方面进行整改,从而彻底摆脱创立以来针对特定国家和特定计划进行投融资的运营模式。

加强金融工具创新

资金是制约各国应对气候变化的重要因素,业内一直敦促世界银行通过加强金融工具创新弥补资金缺口。对此,安大中华区金融服务气候变化与可持续发展合伙人李菁接受《中国能源报》记者采访时表示,世界银行的资金主要有两部分:一是各国缴纳的资本,二是从金融市场上融资。从融资结构来看,“如何增加世界银行资源,一直是改革的焦点问题。从发展经历看,向国际资本市场融资的主要方式是发行债券,其中就包括用于可持续发展项目的绿色债券。”

随着绿色债券市场纵深发展,碳中和债券、蓝色债券、绿色资产支持证券、可持续挂钩债券和低碳转型债券等创新品种的涌现,拓展融资主体范围的同时,也为资本市场创造着更多便利。

“比如,可持续发展挂钩债券是债券条款与发行人可持续发展目标相挂钩的债务融资工具,其对发行主体、发行方式、债券品种等不设限制,适合暂无足够绿色项目而较难发行绿色债券融资工具的发行人和想参与可持续金融的传统行业发行人。”李菁介绍,“可持续发展挂钩债券以其灵活性优势为企业转型与绿色发展提供了资金支持,尤其是拓宽了传统高碳行业转型的融资渠道。世界银行可以通过创新绿色债券品种,特别是加大转型类债券发行以多样化融资方式。”

我国绿色金融市场发展迅猛,目前已是该领域发展最好的发展中经济体。世界银行在绿色金融体制方面的改革会给中国带来何种影响?对此,李菁表示:“目前我国绿色信贷余额已居世界第一位,绿色债券存量规模居世界第二位。世界银行的气候行动计划与我国‘双碳’目标高度契合,鉴于我国绿色金融发展处于全球领先地位,如果世界银行在相关业务领域进行改革,无疑将为我我国绿色金融的进一步发展带来更多机遇。”

近期,储能上市企业2023年年报预告陆续发布。从上游材料、电池,到下游集成商发布的成绩单来看,无一不在“数”说着这一年新型储能产业的突飞猛进和激烈竞争。一方面,新型储能蓬勃发展,2023年新增装机规模约2260万千瓦/4870万千瓦时,较2022年底增长超过260%,近10倍于“十三五”末装机规模;另一方面,繁荣中也有隐忧,储能市场需求增速放缓,企业盈利水平压缩,业绩呈现出明显的两极分化,“生存之战”已然打响。

材料业绩集体下滑

锂电材料影响产业整体走势,经历前两年“躺着赚钱”的黄金时期,随着产能集中释放,供不应求格局快速逆转,储能电池产业链各环节价格全线下跌。2023年电池级碳酸锂价格年终均价跌破10万元/吨,与60万元/吨高位相比,降幅超过80%;正极材料与电解液价格降幅超60%,负极材料与隔膜下跌超过20%。

“锂电双雄”——天齐锂业、赣锋锂业业绩报告均呈下滑走势。其中,天齐锂业预计2023年净利润66.2亿—89.5亿元,同比下滑62.9%—72.56%;赣锋锂业预计全年净利42亿—62亿元,同比降幅为69.76%—79.52%。

正负极环节,当升科技、容百科技、天力锂电、天赐材料业绩预告均为下滑。天赐材料称,正极材料前驱体磷酸铁产品新产能爬坡缓慢,面对市场价格持续下降,业务整体盈利情况不及预期。在原材料价格大幅波动及市场环境因素影响下,公司碳酸锂及正极材料磷酸铁计提存货跌价准备有所增加,进一步影响公司利润。

氟化工龙头多氟多为锂电池电解液提供主要原料六氟磷酸锂。多氟多预计,2023年归母净利润为5.6亿—6.2亿元,同比下降68.17%—71.25%。多氟多同样表示,受原材料价格波动,行业竞争加剧及下游客户需求不及预期等因素影响,公司新材料产品六氟磷酸锂的售价大幅下降,产量和销量虽正常增长,但由于产品整体毛利率下降,导致盈利能力降低。

基于此,2023年,不少企业出现减产、减产甚至叫停项目的情况,比如天齐锂业公告终止并回购澳大利亚锂矿项目;寒锐钴业拟终止全资子公司6万吨金属镍高压浸出项目;明冠新材剥离锂电正极材料相关业务,短期内不会再通过其他方式布局锂电正极材料。

电池企业增长承压

电池企业业绩分化态势突出。龙头企业宁德时代预计,2023年实现归属于上市公司股东的净利润为425亿—455亿元,同比增长38.31%—48.07%。这是宁德时代净利润首次超过400亿元;国轩高科预计,2023年实现净利润8亿—11亿元,同比增长157%—253%;扣非后净利润为8500万—1.2亿元,同比实现扭亏为盈。国轩高科表示,2023年,动力及储能市场均呈现持续增长态势,叠加原材料成本下行,开源节流共同作用下,利润呈上行态势。

储能淘汰赛提前开启

■本报记者 卢奇秀

并非所有电池企业都迎来业绩喜报。鹏辉能源预计2023年净利润为5800万—8500万元,同比下降86.47%—90.77%;孚能科技预计2023年亏损17.24亿—21.07亿元,同比亏损额进一步加大;鹏辉能源2023年净利润约5800万—8500万元,同比降幅为86.47%—90.77%。

孚能科技解释称,2023年年初产品原材料价格较高,导致其成本抬高,且该阶段的产品库存占比较高;随着原材料价格的下滑,其产品销售价格也出现下调,导致毛利下降。

2023年以来,锂电产业全面进入产能过剩时代。数据显示,2023年,中国企业在全球市场中储能电池出货量预估在200吉瓦时,而同期全球电力储能年总装机量约为100—120吉瓦时,供需关系影响,行业平均产能利用率仅为50%左右。为了争夺市场订单,企业纷纷降价销售,锂电价格在过去一年出现腰斩。

如何降本增效成为锂电企业生存发展的关键词。比亚迪旗下弗迪电池近日被曝出内部通知,今年继续管理和控制非生产性物料以降本增效;蜂巢能源也宣布,今年要将制造成本降低40%,采购成本和技术成本降低20%。

海外市场需求放缓

再看储能逆变器PCS、储能系统,相关企业业绩普遍表现良好。天合光能预计,2023年盈利52.73亿—58.28亿元,同比增加43.27%—58.36%;上能电气预计实现营业收入45亿—50亿元,同比增长92.43%—113.81%。

上能电气表示,在“双碳”背景下,全球光伏市场继续呈现高速增长的态势,公司紧紧抓住市场机遇,顺势推进。国内夯实传统光伏市场基础,深挖潜力,海外延伸拓展,完成包括美国、欧洲国家、中东国家、印度等全球主要光伏市场国家的布局。同时加大研发投入,充实产品线资源配置,丰富光伏产品序列,全年实现营业收入的重要攀升。

阳光电源得益于重点储能市场持续上量,2023年公司储能业务出货高速增长,2023年实现营收710亿—760亿元,同比增长76%—89%。

海外市场有着比国内市场更高的毛利率,出海在2023年几乎成为每家储能公司的必选项。不过,随着欧洲气价回落,2023年下半年以来,欧洲户用储能需求放缓。全球户储龙头企业派能科技预计,2023年实现归属于母公司所有者的净利润为5亿—6亿元,与上年同期相比,将减少约6.73亿—7.73亿元,同比减少52.86%到60.71%。派能科技称,受宏观环境变化、部分国家和地区补贴退坡、下游企业去库存等多重因素叠加影响,户储市场增速阶段性放缓。

国内市场竞争激烈,海外市场需求放缓,可以预见,储能企业加速迎来淘汰赛。高工产业研究院预计,2024年,我国新型储能市场整体供大于求,系统集成较电池环节竞争更为残酷,50%以上的储能系统企业将被淘汰出局,排名前十的储能系统集成商将瓜分八成以上的市场份额。