

解决融资瓶颈 提供资金保障

非洲能源银行有望上半年“开张”

■本报记者 王林

千呼万唤始出来,筹备近两年的非洲能源银行,将于今年上半年正式“开张”。这个旨在解决非洲地区能源资源项目融资瓶颈的银行,将是非洲能源产业发展的一个关键节点,为非洲能源结构重塑提供资金保障的同时,最大程度推动非洲经济持续增长。

近年来,全球持续推进能源转型,国际主要金融机构开始降低化石燃料投资占比,对于经济落后但坐拥丰富油气资源的非洲而言,这无疑是一大打击。对非洲而言,既要开发“风光”新能源,也不能放弃传统油气能源,会按照自己的节奏保障能源安全并推进能源转型。

■ 将于上半年正式运营

非洲石油生产国组织秘书长奥马尔·法鲁克·易卜拉欣日前公开表示:“非洲能源银行将在6月底前正式运营。非洲一直面临能源贫困等多方面挑战,我们需多边金融解决方案来加速油气开发,这家银行的问世意味着,我们将不再依赖国际融资渠道。”

2022年5月,非洲石油生产国组织与非洲进出口银行签署成立“非洲能源银行”的合作协议,旨在解决非洲能源行业面临的迫在眉睫的资金挑战,尤其将优先为现有和新的油气项目、油气产业链提供必要融资,尽可能让私有资本“活跃起来”。

非洲能源银行初始资本50亿美元,总部落地何处目前还在讨论中,预计最早3月底、4月初可以做出最终决定。目前,7个国家正在竞争“东道主”的位置,包括非洲最大产油国尼日利亚、加纳、南非、埃及、贝宁、科特迪瓦和阿尔及利亚。

非洲能源银行旨在吸引沙特、阿联酋、卡塔尔和科威特等国的投资者,为非洲能源行业尤其是油气项目提供融资服务。非洲石油生产国组织旗下开发性金融机构非洲能源投资公司常务董事扎卡里亚·多索表示,非洲需要从内部和其他地方寻找石油和天然气项目的资金来源,比如中东。

尼日利亚指出,非洲能源银行在改善地区能源产业未来方面具有重要价值,可以利用本地资本推进非洲能源行业增长。事实上,在全球主要金融机构不断削减对化石燃料投资的大环境中,非洲油气勘探事业布局需要通过自己的金融机构实现,这是非洲能源银行创建的原因所在。

尼日利亚《卫报》报道称,非洲能源银行旨在增加私营领域对非洲油气项目的投资,提高非洲国家在传统能源领域投资的主导地位。此外,非洲能源银行还将带动跨国融资活动,提振非洲大陆整体士气。非洲能源投资公司和非洲能源银行将成为非洲两大融资驱动力,为非洲大陆能源资源发展提供资金支持。

■ 缓解油气业融资难题

长期以来,非洲能源发展一直受到资金问题掣肘。非洲能源资源并不匮乏,不管是传统油气能源,还是“风光”等可再生能源,该地区都颇为充沛,资金成为制约这些能源大放异彩的因素之一。

非洲坐拥丰富自然资源,需巨额投资来实现自身发展目标。虽然近年来投资环境大幅改善,但吸引国际资金仍然较为困难。据悉,尼日利亚此前重修《石油工业法案》,为投资者提供了更为开放和有竞争力的投资环境,但仍然引资艰难。为此,尼日利亚只能采用替代融资方案,优先在非洲进行融资。

此外,随着绿色转型加速,投资者对于投资油气煤等化石燃料持谨慎态度,这使得非洲地区同类项目融资渠道受阻,为了更好地服务于本地能源行业,非洲能源银行由此诞生。据了解,非洲国家正在讨论通过该银行为油气管道网络开发筹资,包括中非管道网络,旨在连接11个非洲国家,推进整个非洲大陆油气运输。

油价网指出,西方发达国家对于非洲能源银行的问世颇有微词,认为这将为更多化石燃料项目提供融资,不利于非洲能源转型。



对此,非洲能源商会执行主席阿尤克公开表示:“对于‘要求外资停止对非洲油气行业进行新投资’的呼吁,我们予以强烈抵制。”他强调,发达国家之所以成为发达国家,得益于石油和天然气工业发展,他们积累了庞大财富可以负担能源转型,但非洲地区却无法如此。

奥马尔·法鲁克·易卜拉欣强调,非洲迫切需要利用自由市场原则,建立自己的金融解决方案,以缓解非洲油气行业遭遇的突然撤资和投资大幅下降,非洲能源银行可为非洲新兴能源市场提供关键资金。”

■ 踏出融资新路

随着全球能源转型大幕拉开,非洲油

气行业面临三大挑战——资金、技术、市场。为了应对这些挑战,非洲作出3个安排,其一是投建一家能源银行,其二是打造石油和天然气区域中心,其三是建立跨境区域能源市场。

“对非洲而言,我们不应‘无视’化石能源,应该通过开发新的融资渠道,继续生产满足非洲经济发展需求的能源。”奥马尔·法鲁克·易卜拉欣强调,“对于绿色转型,非洲不要盲目跟风效仿,应该要有自己的安排,结合自身问题寻找适合非洲地区的能源和经济发展的最佳路线。”

非洲国家普遍认为,消除能源贫困应该是最优先事项,然后在能源供应安全和环境可持续之间找到平衡点,为能源转型奠定基础。截至目前,非洲大陆仍然有超

过6亿人无电可用,超过9亿人缺乏清洁烹饪方式。

非洲石油生产国组织指出,基于上述情况,放弃约1300亿桶已探明原油储量和超过15万亿立方米天然气储量,去追求昂贵且不稳定的清洁能源,这不是明智的做法。事实上,发达国家经济也是油气行业带动,美国是去年全球最大原油生产国和主要的油气出口国。

“非洲拥有丰富的油气能源和可再生能源,对经济有待进一步增长的非洲国家而言,哪一个都不能放弃。”阿尤克直言,“我们仍然需要石油和天然气,随着外国投资者、金融机构、银行等不断降低化石能源投资占比,非洲亟需尝试出一条适合自己的融资道路。”

跨界资本加速涌入风电

■本报记者 李丽昊



近日,电子制造和服务商富士康科技集团宣布与旭智资本签署协议,拟发起规模70亿元绿能开发基金,布局太阳能、风电以及配套储能等绿电产业,在推动供应链降碳的同时创造投资收益。节能降碳的风吹到各行各业,风电行业正迎来更多跨界资本,非新能源公司的快速涌入不仅拓宽了融资渠道,更借助自身固有技术打开市场空间。业界普遍认为,风电行业有望迎来更多增长动力。

■ 跨界者众多

据富士康公告,该公司制定了在2050年达到净零排放的目标,同时也设定2030年绿电使用比例提高到50%,过去几年富士康采用运营节能、直购绿电、绿电建置、投资购买绿电凭证四大手段,以降低温室气体排放量。但富士康也指出,如何取得绿电却是整个供应链最大的挑战。为此,该公司宣布开启“合作模式”,运用旭智资本在全球能源开发领域多年的投资及运营经验,双方合资设立资本总额人民币20亿元的绿能资产投资公司,聚焦绿色发电项目,最终目标是每年取得20亿千瓦时的绿电权益。

宁德时代作为电池产业巨头,同样在近期选择投资海上风电。早在2021年,宁德时代投资25亿元成立时代绿色能源有限公司,并在去年下半年宣布布局海上风电,介入海上风电开发建设和运营业务。

从宁德市自然资源局公告来看,去年底宁德时代宁德深水A区海上风电项目正式获批,该项目规划容量达到800兆瓦,时代绿色能源则是该项目的投资主体,项目投资规模超过129亿元。

在业界看来,随着全球减碳行动的推进,各行业的绿电需求不断增长,

制造业跨界投资新能源已经成为一种趋势。“对制造企业来说,入局风电、建设自有风电项目一方面能够获取稳定绿电供应,另一方面还能够通过绿证等方式降低产品碳足迹。”中国新能源电力投融资联盟秘书长彭澎在接受《中国能源报》记者采访时表示。

■ 瞄准“风电+”

从全球范围来看,非新能源公司跨界投资风电的现象也并不鲜见。2020年,欧洲家居巨头宜家就宣布收购多个芬兰陆上风电项目,就地生产绿电自供自用,随后更有谷歌、亚马逊等科技公司宣布注资建设风电场,利用风电场为其数据中心、云服务等业务提供绿电。

《中国能源报》记者观察到,从各大公司跨界“奔赴”风电的行动来看,获取绿电只是第一步,风电项目投资仅是其新能源布局的一环,结合自身特点的“风电+”融合模式受到更多青睐。

去年4月,格力集团旗下珠海格力格盛科技就与三峡新能源阳江风电有限公司、阳西县人民政府签订《海上风电+海洋牧场》战略合作框架协议,提出格盛科技将立足半潜式波浪能专利授权技术服务,携手三峡新能源挖掘阳江生态优势、资源优势,谋求产业融合。同时,还将合作建设海上风电与海洋牧场试点项目,探索“蓝色能源+海上粮仓”典型模式示范。

格盛科技总经理王振鹏公开表示,将紧紧依托海上风电能源与结构优势,探索发展深远海养殖产业,走出可复制、可推广的海域资源集约生态化开发之路,拉长海洋经济产业链,实现产业多元化拓展。

今年1月,国家能源局就《新型电力系统发展蓝皮书(征求意见稿)》征求意见,以推动分散式新能源就地开发利

用,促进新能源多领域跨界融合发展。提出积极推动围绕公共建筑、居住社区、新能源汽车充电桩、铁路高速公路沿线等建筑、交通领域,发展新能源多领域融合的新型开发利用模式。

■ 激活新动能

传统能源、电池等相关领域纷纷布局,高铁交通、电子产品、互联网等非新能源行业公司也选择入局,跨界新能源的空间不断拓宽,在业界看来,不同领域企业有望借助自身不同核心技术、资源以及“原领域”优势带来差异化竞争。以深圳高速公路集团为例,该公司就在2023年加码风电业务,新增多个自持风电项目,同时还拓展进入风电场后运维服务业务板块。该公司称,将继续发力环保板块,为城市提供“可持续发展解决方案”。另有公开信息显示,宁德时代也颇为看好风电光伏装机增长下的储能需求,正在新建的宁德深水A区海上风电项目预计也将配套储能设施。

入局者虽众,但跨界有门槛。有业内人士认为,虽然风电技术进步以及运营成本降低明显提高了风电发展空间,但风电开发运营项目具有投资大、建设周期长、回报周期长等特点,同时对行业专业技术能力要求较高,对于跨界公司来说具有较高的资金、技术和政策壁垒。因此,与具有实力的企业合作,或成为介入风电业务领域的一大重要途径。

彭澎也表示,当前风电投资已经成为相对比较成熟的产业,即使非新能源行业公司没有多少风电投资经验,但风电行业内成熟的EPC团队以及产业链都能够帮助非新能源公司推进相关项目。随着跨界资本投入增加,也将为风电行业带来更多客户,进一步扩大市场空间。

随着光伏发电项目逐步启动,光伏玻璃明显去库存。3月20日,行业分析机构集邦咨询旗下新能源研究中心Energy Trend发布的最新光伏产业链价格报告显示,2毫米镀膜光伏玻璃价格为16.5元/平方米,3.2毫米镀膜光伏玻璃最新报价为25.5元/平方米,连续3周维持稳定。行业内预计,在光伏玻璃库存持续减少,4月份价格有望迎来上涨。同时,在订单饱满、原材料价格下降的形式下,企业盈利也将从底部逐渐回升。

■ 光伏组件厂商采购忙

今年以来,光伏组件招标火热,传统旺季随之而来。光伏产业大数据平台易电汇光伏研究院显示,2024年1—2月,光伏组件招标总规模达56.83吉瓦。这意味着前两个月的光伏组件招标规模占去年全年新增装机规模的30%左右,占2022年新增装机规模的65%,超过2021年新增装机规模。

光伏组件需求旺盛,光伏辅材出货量也大幅提升。再兴证券分析师指出,近期,受国内终端电站项目陆续启动、海外部分订单跟进影响,光伏组件厂家新单跟进情况较好。在生产推进的背景下,有不少刚需采购。加之下月光伏组件厂家排产有望继续提升,部分头部厂家适量备货,促使光伏玻璃出货顺畅。

下游光伏组件厂商的大量采购,让光伏玻璃进入去库存模式。国联证券分析师贺朝晖分析,周库存天数与价格呈现明显的负相关,当前周库存下行趋势已经确立。光伏玻璃行业库存具备显著的周期特征。本轮累库周期自2023年10月开始持续累库,于2024年2月下旬达到29天的近期高点。随着光伏组件厂商排产环比大幅提升,光伏玻璃库存处于快速下行通道。

数据显示,截至3月上旬,光伏玻璃库存天数已经下降至25.7天,较此前的29天明显下降,基本与往年一季度持平。不过,仍多于9天左右的历史最少水平。

■ 全年供需呈现动态平衡

行业内普遍认为,若光伏玻璃库存天数低于20天,其价格有望迎来上涨。

据天风证券研究所,截至今年3月7日,全国光伏玻璃在产生产线共计487条,日熔量合计99080吨/日。从去年的点火节奏看,2023年10月至12月点火产线供给5条,对应

光伏玻璃进入新一轮去库存周期

■本报记者 董梓童

5450吨/日,考虑到产能爬坡时间,预计上半年光伏玻璃产能的有效新增供给较为有限。在下游需求持续好转预期下,光伏玻璃供需关系逐步缓和,目前多数玻璃厂家订单跟进相对饱和,去库存化有望持续。根据目前的去库情况及速度,光伏玻璃有望在4月迎来涨价。

据了解,光伏玻璃在光伏组件成本中占比11%—17%,是光伏组件成本中占比最高的辅材。光伏玻璃具有重资产、建设周期长、连续生产、库存占地面积大等特性,因此光伏玻璃产能通常呈“阶梯式”释放,在光伏组件排产快速上涨时,相比其他辅材环节更容易出现阶段性供需错配。

贺朝晖在研报中提到,光伏玻璃具有季度调价的特点,往往价格波动出现方向拐点的时点会相对供需关系变化有所滞后,从季度维度上来看,供需关系地位的转换是价格出现拐点的信号。

■ 企业利润有望抬升

在供需稳定的情况下,今年光伏玻璃企业盈利能力有望增强,一改近两年低迷现状。2021年,光伏玻璃曾出现供不应求,价格大涨,从20元/平方米左右一路飙升至40元/平方米。不过,随着新产能的投入,光伏玻璃价格开始下降,随后维持在25元/平方米左右较低水平。

受此影响,光伏玻璃企业出现增收不增利的现象。2023年前三季度,旗滨集团、安彩高科、福莱特、亚玛顿等企业均出现不同程度的利润下滑。另据目前A股光伏玻璃企业发布的2023年业绩预告,有14家企业亏损,占比超35%。

但这一形势或将改善。除了光伏玻璃价格短期看涨,值得注意的是,光伏玻璃生产成本也处于下降趋势,将进一步为企业经营保驾护航。今年以来,纯碱价格大幅下跌,从接近3000元/吨下降至目前的不到2000元/吨,降幅明显。天然气方面,由于采暖季已经结束,价格也有所下降。多家分析机构认为,光伏玻璃后续将受益于价格提升叠加成本下行的双重利好,盈利能力有望回升。