

# 氢能保险创新站上风口

■本报记者 王林

氢”和“绿氢”，且会全面覆盖生产、储存、运输“一条龙”环节，将有力提振氢能产业发展信心。

怡安集团商业风险全球负责人约瑟夫·佩泽透露，这一保险计划已经研究了两年，目前正在为首批项目报价，最终可能每年为10至20个项目提供保险服务。“我们估计，约2/3制氢项目，可以享受这一保险计划。”

## ■ 绿色创新型保险是稀缺品

英国《金融时报》指出，氢能保险创新和实践加强，凸显出保险业“逐绿”不断提速。事实上，全球范围内，针对氢能等绿色创新项目的保险服务，仍然是“稀缺品”。

约瑟夫·佩泽表示：“对小型、创新性技术项目而言，比如氢能，保险往往是影响其能否推进的关键。”

保险资金具有长期和稳定的特点，与绿色产业发展周期长的特点相匹配；相比绿色贷款、绿色债券等投融资工具，绿色保险还兼具投融资及风险保障的复合功能，在推动绿色发展方面具备天然优势。

苏黎世保险公司商业保险负责人塞拉·西格诺雷利表示，氢拥有巨大潜力，被视为最清洁的终极能源，可以为全球绿色转型提供助力，尤其能够在钢铁、重工业等碳密集型行业中取代化石燃料。

根据标普全球大宗商品洞察数据，截至目前，全球只有7%的清洁氢项目获得了最终投资决策批准，资金仍然是制约氢能发展的主要因素之一。

国际能源咨询公司巴林加氢能主管莫莉·伊利夫表示，对某些项目来说，保险是一个限制因素。“虽然大型工业设施的制氢业务拥有几十年保险，但低碳制氢领域保险保障却几乎仍是一片空白，因为对保险业而言，其中存在诸多新风险，需要进一步

探索和研究。”

## ■ 探索推进新能源领域保险创新

国家金融监督管理总局4月印发《关于推动绿色保险高质量发展的指导意见》(以下简称《指导意见》)提出，探索推进新型储能、氢能、生物质能、地热能、海洋能等新能源领域的保险创新，覆盖研发、制造、运维等关键环节风险。

北京银行副行长戴炜表示，对金融机构而言，行业前沿技术具有比较高的知识壁垒，需要一定的人力和时间才可能获得与融资直接相关的可用信息，包括技术的市场价值、未来前景、技术替代风险等。

“以氢能为例，许多持有技术专利的企业还处于初期，适用于传统的抵押融资模式的资产有限，同时前沿技术专利等无形资产的价值难以评估，绿色科技企业持有的专利技术、知识产权和技术专长等资产，在传统的贷款评估模型中难以量化，导致这些企业在获取传统贷款时，因为抵押品不足而受限。”戴炜称，“此外，新兴绿色技术还未接受广泛的市场检验，也进一步增加了科技企业估值的复杂性。”

《指导意见》强调保障绿色低碳科技创新。持续推进绿色装备、材料以及软件等相关科技保险创新，为技术研发、设备制造、使用运维等各环节提供风险保障。围绕绿色低碳科技领域，加快推进研发费用损失类、知识产权类、低碳零碳负碳技术装备类等科技保险发展。

针对我国氢能产业，除了继续完善氢能装备配套保险险种，为自主氢能装备应用与迭代提供全面的产品质量和产品责任风险保障，还应该扩大和丰富产业链上所有环节保险服务，为推进我国氢能产业高质量发展提供保障。



图为浙江台州大陈岛氢能综合利用示范工程一隅。人民图片

6月中旬，山东省日照市首个氢能关键装备综合保险落地，这是继去年10月底我国首个氢能关键装备保险落地之后，我国氢能产业保险创新的最新动作。与此同时，国际保险公司在加大氢能保险部署。全球范围内，针对氢能产业的绿色保险创新实践已经站上风口。作为绿色金融重要分支，绿色保险在推动发展方式绿色转型方面发挥着重要且独特的作用，越来越多保险公司开始顺应绿色政策方向和能源转型趋势，部署绿色保险业务，其中就包括逐步扩大氢能产业链保险保障覆盖率。

## ■ 保险覆盖率有待提高

去年10月底，国氢科技与中国人民财

产保险股份有限公司山东省公司在济南签署战略合作协议，达成氢能关键装备应用推广保险合作，标志着我国首个氢燃料电池产品质量和产品责任保险出单生效，我国首个氢能关键装备保险正式落地。

这是氢能保险创新的一个里程碑，不仅填补了我国氢能关键装备投保的空白，还为氢能产业商业化应用奠定基础，对于推动氢能装备大规模应用和市场化推广具有重要意义。

6月18日，山东蓝氢能源科技有限公司与太平财产保险有限公司日照中心支公司签署战略合作协议，后者将向前者提供氢能装备和从业人员提供风险保障，这也是日照市首个氢能关键装备综合保险。

在丰富氢能产业保险保障方面，国际保险公司也是动作频频。日前，瑞士苏黎

世保险公司和美国怡安集团日前宣布，将共同制定和推出一项氢能保险计划，旨在助力制氢环节加速商业化。该计划将汇集多家保险公司，为那些很难买到保险的小规模独立制氢项目承保，最高承保金额达2.5亿美元。

苏黎世保险公司将作为牵头保险公司，为制氢项目提供全面综合保险服务，涵盖建设、启动推迟、运营保险、业务中断、海运货物限制及第三方责任等多重保险范围。同时，还将为碳捕捉、利用及储存技术提供相应的保险保障。

不管是化石燃料制“灰氢”，还是化石燃料配合碳捕捉技术制“蓝氢”，抑或是可再生能源电解水制“绿氢”，都需要大量投资，但高成本和技术问题导致制氢进程整体趋缓。氢气生产保险计划主要针对“蓝

间已不大，短期内锂盐价格将在8万元/吨—10万元/吨徘徊。

不过，虽然锂价“跳水”使得锂企盈利水平大幅下滑，但市场未有明显的减产趋势。同时，下游储能、新能源汽车需求并无明显增长，使得短期内供应过剩局面难改，也无法支撑碳酸锂价格反弹。

山西证券的研报指出，每轮锂矿扩产周期约3年，目前正值2021年碳酸锂高价时的新增产能投放期，在本轮碳酸锂扩产周期结束后，根据上一轮碳酸锂价格走势，碳酸锂仍将在底部横盘1—2年左右的时间，直到新的产业需求再次出现，碳酸锂价格有望实现反转上行。

目前，仅有少数锂盐企业进入停产检修期，供给端仍较为充足。业内人士预计，2024年、2025年锂资源仍将处于过剩状态。据多家机构测算数据，预计2024年全球锂资源过剩幅度在20万吨LCE左右，较2023年明显增长。

## ■ 抵御风险

业内人士认为，在锂价上涨动力不足的情况下，预计锂企业绩仍将承压，规模效应不足的中小企业有被淘汰的风险。

事实上，不同的锂矿来源、提锂方式、锂矿品位，对于锂企业绩存在不同程度影响。除此之外，业内人士指出，在当前行业下行周期下，以外购矿为主的锂企仍难逃亏损，自有矿山锂企才有更多降低成本空间。

江特电机表示，公司将努力提升自有矿山的出矿量，让公司自有的高品位锂云母矿价值得到进一步释放。同时，适时开展碳酸锂期货套期保值业务，降低产品价格波动带来的风险，此外，继续推进降本增效工作，通过对锂云母提锂工艺和技术的革新，进一步提高产品利润率。

雅化集团表示，预计下半年锂盐和民爆产品销量将保持增长趋势；同时，随着津巴布韦韦卡玛蒂维锂矿项目第二阶段生产线的全面建成投产，将提高矿资源自给率，降低锂盐产品成本，预计对下半年业绩将产生积极影响。

中矿资源表示，公司通过提升产能产量、改善矿山能源供应、提高原料自给率等措施持续降低锂电新能源业务的综合成本，积极应对市场价格波动带来的影响。

建信期货的研报指出，下半年高库存压力下，碳酸锂价格将继续向成本端靠近，上游产能出清进程或将开启，高成本的锂云母产能面临淘汰压力。

据了解，当前国内外盐湖提锂产能正处爬坡阶段。相较于锂辉石提锂和云母提锂，国内盐湖提锂的成本在3万元/吨—5万元/吨之间。业内人士指出，在供需错配、锂价不会大幅提升的背景下，除尽可能掌握更多优质资源外，进一步研发选用成本更低提锂技术也是降本和扩大盈利空间的重要途径。

# 上半年锂企业绩「跳水」

■本报记者 杨梓

近日，锂盐上市企业陆续发布半年业绩预告。在行业下行周期中，已发布业绩预告的十余家锂企业绩明显下滑，其中“锂矿双雄”天齐锂业、赣锋锂业双双由盈转亏，盐湖股份、雅化集团、永兴材料等盈利同比也呈现不同程度的下滑。

业内人士分析，在供应充足、需求不足的背景背景下，预计今年锂企业绩仍将承压。同时，由于目前市场行情尚未明显提振，多家企业下半年将通过提高矿产资源自给率等方式进一步降低成本，提升抗风险能力。

## ■ 利润骤减

业绩预告显示，“锂矿双雄”上半年亏损将近70亿元。其中，赣锋锂业归母净利润为亏损7.6亿—12.5亿元；上年同期盈利58.5亿元；天齐锂业预计上半年净亏损48.8亿—55.3亿元，上年同期盈利64.52亿元。

盐湖股份、中矿资源、永兴材料、雅化集团虽然依旧盈利，但也大幅下滑。其中，永兴材料预计上半年盈利7.1亿—8.2亿元，但同比下滑56.93%—62.70%。而雅化集团预计上半年净利润仅0.8亿—1.2亿元，同比下降高达87.38%—91.58%。

记者注意到，对于上半年盈利状况均大幅下滑，不少企业在业绩预告中均将原因归结于受锂产品价格大幅下滑影响。

赣锋锂业表示，公司持有的金融资产Pilbara Minerals Limited(PLS)股价下跌，产生较大的公允价值变动损失。同时，受锂行业周期下行影响，锂盐及锂电池产品价格持续下跌，虽然产品出货量同比增加，但公司经营业绩同比大幅下降。

天齐锂业表示，受锂产品市场波动的影响，公司锂产品销售价格较上年同期大幅下降，锂产品毛利大幅下降。受公司控股子公司泰利森化学级锂精矿定价机制与公司锂电化工产品销售定价机制存在时间周期的错配影响，本报告期公司经营业绩出现阶段性亏损。

雅化集团则表示，锂行业市场上半年持续下跌，且锂盐产品价格跌幅大于锂原料价格，公司经营业绩较去年同期下降幅度较大。

不过，随着行业产能逐渐出清，部分企业二季度亏损已有所收窄。天齐锂业表示，上半年，化学级锂精矿的市场价格降低，随着公司从泰利森新采购的低价锂精矿逐步入库及对现有锂精矿库存的逐步消化，公司各生产基地的化学级锂精矿出清成本逐步贴近最新采购价格，锂精矿定价机制的阶段性错配也逐步减弱，公司2024年第二季度亏损环比减少。

## ■ 供需错配

上海钢联数据显示，7月17日电池级碳酸锂均价报为8.7万元/吨。而在2023年初，这一价格在50万元/吨左右。多位分析人士在接受记者采访时指出，当前锂价已触及不少企业成本线，下滑空

# 光伏行业应对现金流挑战

■本报记者 姚美娇



今年上半年，多家光伏企业业绩遭遇“滑铁卢”。

从企业陆续披露的上半年业绩预告来看，从硅料到硅片、从电池片到组件，亏损已成为光伏产业链各环节的普遍状况。

在市场竞争加剧、产品价格持续下跌等多重因素影响下，多数光伏企业正面临较大的生存压力。有业内人士表示，光伏企业亟需重新审视自身发展策略，进一步强化自身技术优势，提高产品竞争力，同时积极寻找新的业务增长点 and 盈利模式。

## ■ 业绩普遍亏损

7月以来，TCL中环、爱旭股份、弘元绿能等多家光伏企业密集发布上半年业绩预告，合计预亏超过百亿元。根据业绩预告，今年上半年，TCL中环预计亏损29亿—32亿元；爱旭股份预计亏损14亿—20亿元；弘元绿能预计亏损8亿—11亿元。

针对业绩亏损的原因，上述企业普遍表示，主要受供需错配引发的光伏产业链价格下跌所致。TCL中环在业绩预告中披露，光伏产业链硅料、硅片以及电池片等主要环节产品价格下跌，至2024年第二季度，各产业环节基本处于销售价格和成本倒挂，普遍亏损甚至现金成本亏损的状态，经营业绩承压。公司2024年半年度预计实现归属于上市公司股东的净利润为负，但依旧保持经营性净现金流为正。

爱旭股份方面也表示，光伏市场竞争加剧，光伏产品价格持续下跌，公司主营业务盈利能力下降，存货跌价准备大幅增加，对业绩造成较大负面影响。

根据InfoLink数据，2023年硅料价格下降约70%，硅片及电池片价格下降约60%，组件价格下降约50%。此外，据不完全统计，今年上半年光伏产业链多个环节价格延续去年的低迷，硅料、硅片价格下滑超过33%。

国信证券研报显示，从盈利水平来看，当前光伏主产业链环节已经进入净亏损甚至跌破现金成本阶段；海通证券研报则指出，从基本面、量价两个角度来看，行业已经处于底部，价格已经连续多周底部企稳且难有大幅降价空间。

## ■ 竞争不断加剧

上半年，随着上游价格持续探底，多环节价格跌破现金成本，光伏企业暂缓、减少新项目投产的情况不断发生，行业进入产能加速出清、优胜劣汰的关键阶段，光伏企业进退资本市场的生态环境已然生变。

去年下半年以来，已有多家光伏企业IPO终止。

业内有观点认为，随着今年光伏产业竞争不断加剧，行业调整的趋势将愈发明显，或迎来更加残酷的淘汰赛。在此期间，对于拥有庞大市场份额且自身竞争实力较强的头部厂商而言，更容易熬过周期底部，而资金能力不足的中小厂商则面临着出局的命运。

日前，晶科能源接待多家机构调研时也提到，当前较为激烈的市场竞争环境下，最重要的竞争力在于全球化的市场能力，还有技术可持续迭代及精细化管理。未来，没有市场能力、技术能力和持续现金流的企业会逐渐被市场淘汰。

“光伏行业正处于周期性市场分化和阶段性行业震荡阶段，预计市场激烈竞争仍将持续一段时间。这一过程有利于进一步放大先进产能优势，加速新老技术迭代，推动行业走向成熟。”厦门大学中国能源经济研究中心教授孙传旺在接受《中国能源报》记者采访时表示，“现阶段，需在产能建设、产品性能、市场价格等方面加强差异化举措和针对性政策供给，引导企业回归理性投资和有序竞争，助力市场平稳发展；同时，要强化金融手段介入，提高光伏市场波动风险的防控能力和应对能力。”

## ■ 注重现金流管理

整体来看，在行业盈利水平普遍不佳、洗牌加剧等背景下，光伏企业面临技术创新能力、运营能力、全球化能力等多方面挑战。

“光伏企业的核心竞争力主要体现在技术进步。大多数企业都在积极推进新一代光伏电池技术，抢占市场高地。随着落后产能的淘汰，拥有核心竞争力的企业将脱颖而出。”中国新能源电力投融资联盟秘书长彭澎向《中国能源报》记者表示。

值得注意的是，亏损企业往往面临资金流动性不足的问题，这要求企业更加重视现金流的管理，以确保正常运营和持续发展。近日，晶澳科技发布公告称，今年上半年公司累计新增借款金额合计244.94亿元，借款是为了满足公司日常生产经营需要，符合公司整体生产经营规划，有利于促进现有业务的持续稳定发展。

根据天合光能本月初披露的公告，今年上半年公司累计新增借款184亿元。在业内人士看来，更多资金帮助光伏企业更加自主投入项目建设，从容应对目前的行业困境；增加资金储备，保证公司日常经营运行。总体来看，业内普遍认为，尽管当前光伏行业面临严峻挑战，但后续通过加强供给端的调控和行业的自我调整，有望在未来迎来拐点，重回健康发展轨道。