

蓝债市场加速升温

■本报记者 王林

随着气候变化危机给内陆水和海洋生态带来冲击,多个国家都开始思考如何推动海洋能源资源可持续利用、保证海洋经济绿色发展、加强水资源保护和管理。在此背景下,以蓝色债券为代表的绿色金融产品,正在成为海洋项目融资和水资源管理的创新型融资工具。

今年以来,投资者和发行人对蓝色债券的兴趣愈发浓厚。国内市场,几笔创新型蓝色债券先后发行,其中不乏在境外发行的外币计价债券;国际市场,世界银行下属机构国际金融公司正在牵头成立“专门投资蓝色债券”的基金,力求为海洋经济可持续转型贡献力量。

■ 市场规模有待进一步增长

2020年1月,中国银保监会发布《中国银保监会关于推动银行业和保险业高质量发展的指导意见》,提出探索蓝色债券等创新型绿色金融产品,支持绿色、低碳、循环经济发展。

蓝色债券作为绿色金融的一个分支产品,为寻求多元化投资组合的投资者提供了一个机会,即可以直接投资于寻求产生积极和可衡量影响的绿色项目。

今年以来,国内积极探索创新型蓝色债券。4月,青岛水务集团发行2024年度第一期绿色中期票据(科创票据/蓝色债券),发行规模2.6亿元,期限3年,募集资金用于支持水务集团海水淡化事业发展。这是全国首单“蓝色+科创”创新债券,是将海洋经济的蓝色发展和科技创新相结合的创新型金融工具,为解决沿海地区淡水危机、促进海洋资源可持续利用探索的

新模式。

7月9日,中国建设银行伦敦分行发行20亿元3年期的蓝色固定债券,这是建设银行境外发行的首笔蓝色债券。7月15日,青岛国信集团发行1.5亿美元3年期的境外蓝色债券,这是山东省首单蓝色境外债券,创下国内近一年来同架构美元非金融债券发行的最低纪录。

与此同时,国际市场对蓝色债券也予以高度关注。目前,国际金融公司与美国资产管理巨头普信集团正在合作成立一只新基金,该基金专门投资发展中国家蓝色债券,收益全部用于海洋资源可持续利用和海洋经济可持续发展。双方承诺分别向该基金提供7500万美元的种子资金,同时计划再筹集3.5亿美元,预计年底前正式推出。

惠誉常青分析师威廉·阿特韦尔表示,自2018年塞舌尔发行首只蓝色债券筹资1500万美元以来,截至去年底,全球蓝色债券发行总额已达68亿美元。但相比之下,这一期间,绿色、社会、可持续和与可持续发展相关的债券发行总的高达4.6万亿美元,“蓝色债券只是‘沧海一粟’,市场规模有待进一步增长。”他强调。

■ 加强培育“蓝色”投资偏好

尽管蓝色债券市场规模较小,但争议仍然存在,业内呼吁加强培育“蓝色”投资偏好、提高“蓝色”项目盈利性,从而降低蓝色债券投资风险。

普信集团全球影响信贷策略投资组合经理马特·劳顿表示,加蓬去年发行了一笔5亿美元的蓝色债券,但筹得资金只

有一小部分用于与海洋保护和海洋经济相关,因而饱受指责。此外,与任何固定收益投资一样,蓝色债券也存在投资风险,包括信用风险和利率风险。此外,新兴市场不如发达市场成熟,但新兴市场、岛屿国家等更易受气候变化影响,导致与保护海洋和以可持续方式利用海洋发展经济和改善生计有关的蓝色经济活动资金缺口更大,因此蓝色债券发行风险相对也更高。

蓝色债券不仅可以推动绿色债券市场增长,促进资本流动的同时,还能解决海洋经济方面的资金缺口。从经济角度分析海洋退化成本,联合国环境规划署金融倡议估计,与海洋相关的行业为全球经济贡献了2.5万亿美元的价值,并支持了3000多万份就业岗位。此外,海洋为30亿人提供了重要的蛋白质来源,其生态系统是气候变化的重要缓解剂。海洋作

为地球上最大碳汇,覆盖地球表面约70%的面积,其储碳量达到陆地近20倍、大气近50倍。

然而,随着气候危机加剧,水资源短缺、污染和退化、海洋生态系统风险等问题愈发凸显,加剧了海洋经济可持续发展和海洋生态保护方面的挑战。同时,石油泄漏、海运业、化学和工业废物以及农业径流造成的污染正在使海洋生态系统退化。世界银行估计,到2030年,每年需要1140亿美元来实现清洁水目标。

■ 保证资金专款专用

国际资本市场协会指出,海洋作为全球重要的碳汇,每年吸收全球31%的二氧化碳,为全球气候稳定提供帮助。2018年至2022年,全球蓝色债券累计发行达50亿美元,不仅为可持续蓝色经济提供资金,

也为投资者提供了配置蓝色可持续资产的机会。

去年9月,国际资本市场协会发布首份蓝色债券指南,将其视为规模更大的绿色债券市场的一个子集,而不是一个独立的新资产类别。指南基于绿色债券原则对蓝色债券类别、符合资格的融资项目进行了明确划分,包括沿海地区气候适应与恢复力、海洋生态系统管理、保护与修复可持续沿海和海洋旅游、可持续海洋价值链、海洋可再生能源、可持续港口、可持续海上交通等。

普信集团固定收益ESG主管艾·库诺鲁维强调,蓝色债券是绿色金融在海洋领域的一个运用工具,旨在促进海洋保护和海洋经济可持续发展,为了确保其可以“专款专用”,需要对其发行条件和使用细则予以明确,同时密切跟踪资金使用情况,以防止“漂绿”和“作弊”现象。

电池企业盈利能力明显分化

■本报记者 杨梓

近日,国轩高科、亿纬锂能、中创新航、鹏辉能源等众多电池企业2024年半年报相继出炉。总体看来,在锂电行业回归理性发展节奏后,目前行业供需失衡现象仍未有明显改善。受原材料价格下滑、低价竞争愈发激烈等因素影响,上半年不少电池企业营收、利润双降,不过头部企业依然运营稳健。

■ 多数营收下滑

一众电池企业中,位于第二梯队的国轩高科、中创新航、欣旺达上半年实现营收、利润双增长。其中,以消费类电池起家的欣旺达上半年营收、利润最高,达239.18亿元,同比增长7.57%,归母净利润为8.24亿元,同比增长87.89%。

相比之下,实现千亿元营收的宁德时代虽然上半年营业收入达1667.7亿元,但同比下降11.88%;归母净利润为228.65亿元,同比增长10.37%。

亿纬锂能、鹏辉能源、派能科技等企业上半年营收、利润双双下滑。其中,亿纬锂能上半年实现营业收入216.59亿元,同比下滑5.73%,实现归母净利润21.37亿元,同比下滑0.64%;鹏辉能源上半年实现营业收入37.73亿元,同比下降13.75%,归母净利润4167.9万元,同比下降83.41%。

在业内人士看来,营收下降主要原因在于上半年电芯价格大幅下降。电芯价格的下滑主要缘于原材料价格下降以及激烈价格战的影响。高工产业研究院数据显示,截至2024年6月底,储能电芯价格0.3元/Wh—0.35元/Wh。除头部企业外,314Ah售价接近280Ah价格,部分三四线城市成交价已低于0.3元/Wh。

鹏辉能源表示,报告期内公司储能产品出货量同比有较大增长,但由于售价同环比下降幅度较大,导致储能业务收入总额同比有一定幅度的下滑。其中,大型储能和通信储能无论出货量还是销售收入均有较大幅度增长,户用储能方面,出货量和收入同比有较大幅度下跌。

对于行业低价竞争现状,宁德时代近日表示,当前国内储能行业存在价格方面过度竞争的现象,不利于行业高质量和可持续发展,储能作为生产力工具不能只看采购价格,应该更看重整个生命周期里的价值。

■ 储能业务增长明显

值得注意的是,部分以动力电池或消费类电池为第一大主营业务的企业,今年上半年储能电池业务实现显著增长。

具体来看,上半年,宁德时代动力电池系统营收1126.5亿元,同比下降19.2%,而储能电池系统营收达288.2亿元,同比增长3%;同样,亿纬锂能动力电池实现营业收入89.94亿元,同比下降25.79%,而储能电池实现营业收入77.74亿元,同比增长

9.93%;欣旺达上半年储能系统实现收入5.95亿元,同比增长31.49%,增幅高于动力电池营收增长。

中创新航上半年营收124.6亿元,同比增长1.4%。“营收增长主要由于产能逐步释放和客户需求增长,以及储能系统产品业务大幅增长。”中创新航表示。

即使受到上半年市场低价竞争影响,部分企业在实现储能业务营收增长的同时,毛利率也仍能有所提升。宁德时代、国轩高科上半年储能电池系统毛利率为28.87%、23.87%,分别较上年同期大幅提升7.55%、36.95%。其他企业虽然储能业务毛利率下滑,但大部分企业储能电池毛利率保持高于动力电池。

整体看来,储能行业长期向好发展趋势未改。“从目前储能电池销售价格来看,最近材料的价格有些许下调,整体销售价格略有波动,目前判断储能电池的价格基本上趋于见底。公司后续出货结构中,储能系统出货占比预计会提升,单价相对而言会进一步提高,预计盈利能力可以提升。”亿纬锂能近日表示。

■ 海外业务可观

上半年,由于海外市场需求相对疲软,导致宁德时代、亿纬锂能、鹏辉能源等海外业务营收有所下降。不过,从产业发展趋势来看,随着国内市场竞争加剧,海外布局已是电池企业必须完成的战略版图。

虽仍未实现盈利,孚能科技上半年亏损金额已由去年同期的7.97亿元减少至1.90亿元。孚能科技提到,报告期内公司亏损较上年同期大幅收窄,主要系高成本库存不再压低毛利,且无大额计提存货跌价准备,同时积极调整客户战略,倾斜海外优质订单,海外销售占比提升。

“上半年储能电池从出货角度看,国内和海外占比大概是7:3,从毛利率来看,海外毛利率比国内高。”亿纬锂能日前表示。

宁德时代、国轩高科、鹏辉能源上半年境外业务毛利率均保持高于境内业务,境外毛利率分别为29.65%、21.73%、21.12%。

国轩高科上半年海外业务明显增长,海外业务营收达55.27亿元,同比增长80.48%,占营收比重达32.91%。“公司储能业务结构的变化包括储能系统出货及海外市场出货占比的提升,并结合有效的成本控制策略,提高了储能业务的毛利率。”国轩高科表示。

对于未来海外储能市场发展,亿纬锂能表示,伴随欧美主要经济体降息周期临近,储能性价比优势预计更加凸显,北美市场预期还将迎来更大的需求弹性;欧洲可再生能源发电比例逐步提升,储能商业模式逐渐闭环,电力交易市场逐渐完善,电力储能需求快速增加,欧洲户用储能在经历较长的去库存周期后,预计也将迎来市场需求的平稳增长。

科恒股份近期公告称,公司向珠海格力金投的定增完成,实控人变为珠海市国资委。科恒股份2013年正式进入锂电池正极材料领域,相关产品包括三元材料、钴酸锂、锰酸锂等。

近年来,在锂电产业快速发展背景下,国有资本动作频频。多家央企通过投资入股、与产业链民营企业合作等方式,加速向锂电领域延伸布局。在业内人士看来,国资企业能够发挥“稳定器”作用,进一步促进锂电产业健康可持续发展。

■ 参与度提升

近年来,国资企业在锂电产业链上的参与度逐渐提高。具体来看,国资企业在锂电产业中的布局形式多样,包括与民企合作成立合资公司、投资入股地方锂电上市企业等。7月中旬,锂电隔膜企业沧州明珠公告称,公司控股股东河北沧州东塑集团股份有限公司与河北沧州交控集团有限责任公司签署了《股份转让的框架协议》。根据协议,交控集团拟受让东塑集团持有的占公司总股本11.00%的股份,同时东塑集团将持有的公司剩余7.77%的股份对应的非财产性权利全权委托给交控集团行使。

沧州明珠表示,上述股份转让最终实施完成,公司控股股东将由东塑集团变更为交控集团,公司实际控制人将变更为沧州市国资委。

5月,中能瑞新(厦门)能源科技有限公司在厦门市同翔高新城成功竞得2024TG01—G地块,计划在此投资建设磷酸铁锂储能电芯生产基地。中能瑞新作为央企中国能源建设集团有限公司的下属控股企业,自成立起便致力于新能源技术的研发与应用。

此外,今年上半年,亿纬锂能、国轩高科、欣旺达等多家锂电企业也与地方央企展开合作,涉足储能等多个细分赛道。

从合作、投资到重组,国资在锂电产业链中的身影越来越活跃。在业内人士看来,多元化的布局有助于国资企业更好适应市场变化,把握发展机遇,推动锂电产业健康可持续发展。

■ 看好产业前景

有观点指出,国资企业通过投资入股等方式接连出手锂电产业链,正是因为看好锂电产业广阔的市场前景,并就此进一步推动自身业务发展和多元化战略。

清晖智库创始人、经济学家宋清晖在接受《中国能源报》记者采访时表示,国资企业频频布局锂电,一方面原因在于随着电动汽车、储能的快速发展,锂电需求持续扩大,显示出较大的发展潜力;另一方面则是为了推动新能源产业发展。

“国资企业拥有资源优势,能够通过整合资源,降低锂电综合生产成本,提高生产效率,从而在市场竞争中占据更有利的位置。”宋清晖说,“对于民企来说,国资企业的投资入股也是一个机遇,能够为其带来资金支持以及丰富的市场资源和空间。”

厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强在接受《中国能源报》记者采访时指出,虽然民营企业前期积累了丰富的技术储备,且在市场敏锐度方面的表现比较出色,但央企的资金实力通常更加雄厚,因此在面临产业周期性波动时可以更好地抵御风险,保持稳定运营和发展。

在受访人士看来,国资企业将充分发挥自身优势,对锂电产业发展起到强有力的推动作用。宋清晖提到,国资企业能够利用其资金和资源优势,通过大力整合产业链上下游资源,进而实现产业链的优化和升级,提高整个产业链的效率和竞争力,并发挥出稳定市场的作用。

■ 与民企形成合力

央企与民营企业相互配合、互利共赢,被视为产业发展的大趋势之一。

“未来央企与民营企业应深度融合,相互促进、协同发展,从而形成强大合力,共同助推锂电产业健康可持续发展。”宋清晖建议。

一位电池行业人士也向《中国能源报》记者表示,央企通常在资金、技术、管理等方面具备优势,而民企则在于市场敏感度、运营效率、创新能力等方面表现突出。双方可以进行资源共享,形成优势互补。“央企和民营企业可以联合投资研发新技术,如储能系统集成技术等,通过合作,双方可以共同承担研发风险,加速技术成果的转化和应用。同时,能够通过人才培养、技术交流等方式,促进知识和经验的共享,不仅有助于提升产业整体的技术水平,还能增强企业创新能力和市场适应性。此外,双方也可以携手开拓国外市场,更好地满足不同市场的需求,提高产品的市场竞争力。”

“国资锂电企业出海过程中可能面临本土化挑战,央企和民企应通过进一步加强国际合作与交流,建立全球化的生产和研发基地等诸多措施加以应对。”宋清晖指出。

国资加速布局锂电产业链

■本报记者 姚美娟

