

焦化企业转型降本压力大

■本报实习记者 杨沐岩



今年上半年,涉煤上市企业大部盈利,仅8家企业亏损,其中美锦能源集团有限公司(以下简称“美锦能源”)亏损达6.83亿元。该公司半年报称,亏损原因是主营产品焦炭市场价下降幅度大于原材料采购价下降幅度。

今年国内钢铁行业继续呈现“高产量、高成本、高库存;低需求、低价格、低效益”格局,市场需求持续偏弱。加之原料价格高位运行,提高钢企的生产成本,导致购销两端价格不断收窄。钢铁行业的不振传导至焦化行业,导致相关企业亏损持续。

近年焦化企业也积极探索寻找新增长点,发展循环经济。美锦能源持续氢能布局,山西安泰集团股份有限公司(以下简称“安泰集团”)组合园区钢铁、化工、发电等行业。同时,两家公司近期拟以收购煤矿的方式,保障焦炭业务的原料来源稳定。但焦化行业的脱困仍需要政府的持续有效疏导,以及企业降本增效的进一步探索。

■今年以来亏损持续

2024年上半年,受到钢铁行业需求疲软的影响,焦炭市场整体偏弱,焦炭产量负增长且价格跌多涨少,原料煤价格与焦炭价格涨跌基本保持同步,产品毛利率持续承压,焦炭行业整体呈弱市运行。

美锦能源作为全国较大的独立商品焦和炼焦煤生产商之一,去年净利润为-6.83亿元,同比减少283.04%。今年上半年,总资产又较上年末减少1.16%。作为山西知名度较高的民营上市煤焦企业,安泰集团同时也从事型钢产品的生产与销售。第三季度报告显示,该公司今年前三季度营业收入同比下降33.77%,净利润-3.01亿元。

“焦化企业的经济效益,一方面受源头煤炭价格和末端钢铁企业焦炭消耗的严重影响,另一方面受企业生产投入和环境投入的影响。”中国矿业大学(北京)化工系教授许德平在接受《中国能源报》记者采访时表示,焦化行业的脱困需要政府有效疏导,同时也需要企业降本增效。

“政府部门应规划好焦化行业的产能布局,与钢铁企业的产能配套,避免产能过剩。同时引导先进产能企业的发展,淘汰规模小,技术落后的企业。建立配套的工业园区,让园区内的物流流、能量流效益最大化。”许德平也指出:“焦化企业生产需要具备规模化效应,着力提高先进的配煤技术,降低用煤成本。同时发展循环经济,实现煤炭的吃干榨尽。此外,建立稳定煤源、降低环保成本也非常重要。”

■向新探索难当一面

主营的焦化业务盈利持续承压,叠加行业高排放问题,近年焦化企业正积极寻找业务新增长点。许德平表示:“焦化企业在满足焦炭质量和数量的前提下,一方面可以利用剩余的焦炉煤气浓缩分离制氢,为氢能汽车提供能源。另一方面,可以利用煤焦油深加工制造高品质炭材料,

如电池负极材料。此外,还可以强化利用干熄焦热能的利用。”

美锦能源董事、美锦氢能科技董事长姚锦丽曾表示:“美锦能源2017年开始发展氢能,逐渐向绿色低碳转型,将氢能作为重要的抓手进行探索和实践。”焦炉煤气的副产品富含氢气,依托氢能供应,美锦能源近年持续布局氢能制造,今年上半年,旗下青岛美锦生产的燃料电池汽车各类车型累计上险量457辆,飞驰科技累计上险量195

辆,合计推广氢能车652辆。

但是,持续布局数年的氢能业务却始终难当一面。美锦能源财报显示,2024年上半年,美锦能源氢能业务实现营收5.58亿元,虽较上年同期有明显增长,但占整体营收的比重仅6.33%,同时该业务毛利率为-6.18%,未实现盈利。

近年来,安泰集团将工业园区内企业将洗煤、焦化、化工、发电、特钢、矿渣粉等行业组合,打造循环经济模式,以实现降本减排。但2024年上半年安泰集团仍未摆脱亏损,主要产品焦炭市场需求不足,产销量减少,销售价格持续下降,且降幅大于原料煤的降幅,作为主力的焦炭产品持续亏损。

■收购煤矿保障原料

美锦能源的半年度报告中提到,如果国内外煤炭市场发生较大波动,可能影响原料供应价格及供应量,从而对公司经营业绩造成直接影响。公司将采取措施,实现降本增效,锁定原材料价格并稳定来源。

许德平指出:“焦化企业的配煤成本占运行成本很大的比重,没有稳定的配煤资源,会造成煤质的波动,继而造成产品质量的波动和成本的升高。所以从源头上解决配煤资源有利于企业稳步发展。”

近几个月,山西煤炭资源并购兴起,相比动辄花费数十亿元竞得出让探矿权,竞争更小、所需资金更少的股权转让成为民企获取煤炭资源的重要方式。

截至今年上半年,美锦能源目前拥有四座煤矿,核准产能630万吨/年。10月,美锦能源计划通过收购股权的方式拥有三处煤矿,交易预案显示,拟收购的煤矿处于该公司“煤—焦—气—化—氢”一体化产业链上游,与公司主营业务具备协同效应,交易将扩大上市公司稀缺焦煤资源储备优势。

安泰集团先前没有自有煤矿,但参股了山西省煤炭资源整合主体“山西汾西瑞泰能源集团”,持有其部分股权。9月底,安泰集团拟以不超过5亿元受让山西介休鑫岭沟左则沟煤业部分股权,煤矿主要煤种为优质焦煤。收购将有利于安泰集团的焦炭生产原料供应,增强应对煤炭市场波动的能力。

锂业巨头加速资源端布局

■本报记者 姚美娟

随着全球新能源汽车和储能行业的蓬勃发展,锂产品市场需求呈现增长态势。在此背景下,为进一步保障供应稳定,持续夯实资源端布局已成为锂企的重点工作之一。

近日,锂业巨头盛新锂能公告称,公司与中创新航、惠绒矿业签署《锂产品合作框架协议》,有效期截至2026年12月31日。根据协议,中创新航将提前锁定盛新锂能的锂盐供应量,盛新锂能将根据中创新航的要求进行供货。惠绒矿业将为盛新锂能提供锂精矿原料保障,支持盛新锂能与中创新航的合作。

据悉,惠绒矿业主要资产为旗下的木绒锂矿,该矿已于2024年10月17日取得自然资源部颁发的《采矿许可证》,正在准备开发建设。根据四川省矿产资源储量评审中心出具的《四川省雅江县木绒矿区锂矿勘探报告》矿产资源储量评审意见书,木绒锂矿累计查明的矿石资源量为6109.5万吨,氧化锂含量达98.96万吨,是亚洲迄今探明规模最大的硬岩型单体锂矿,平均品位达到1.62%,是四川地区锂矿品位最高的矿山之一。

盛新锂能表示,公司积极拓展、巩固下游优质客户,并在全球范围内积极寻求优质的锂矿原料以保障生产所需。公司为保障下游客户的交货安排,根据框架协议拟向惠绒矿业采购锂矿石,该业务合作有利于公司锂盐业务的拓展,强化公司与优质客户之间长期稳定的合作伙伴关系,提升公司未来经营的稳定性和可持续性,增强市场竞争力,符合公司的经营发展战略。

据了解,盛新锂能主要业务为锂矿采选、基础锂盐和金属锂产品的生产与销售。在业内人士看来,惠绒矿业作为原材料供应商,将为盛新锂能提供锂精矿原料保障,此举有助于盛新锂能稳定生产,减少因市场价格波动带来的影响,保障供应链安全。

值得注意的是,从今年上半年来看,受行业周期下行影响,锂盐产品价格已跌破部分锂盐生产企业的成本线,行业整体效益下滑,包括盛新锂能在内的多家锂企业绩普遍承压。盛新锂能在公告

中强调,此次协议的履行预计将会对公司未来的经营业绩产生积极影响。

有业内人士指出,锂盐行业的成本差异主要由资源禀赋、提锂路径和原料自给率等因素决定。在市场竞争中,提高原料自给率是企业提升竞争力、穿越周期的关键。在利润空间日益压缩形势下,加强资源勘探是锂企实现长期可持续发展的重要策略。

清晖智库创始人、经济学家宋清辉建议,未来锂企保障锂资源稳定供应需多管齐下。在加大国内锂矿资源的勘查力度的同时,稳步推动国际合作,共同开发海外锂资源,逐步降低单一市场的风险。

另外,中信建投期货有色金属分析师张维鑫表示,除了前端锂资源开发,锂企在后端也应该积极推进套期保值业务,通过完善各类对冲工具的应用策略,实现前后端匹配,以在有效规避市场价格波动的同时,保障前端开发生产活动,最终达到稳定供应、增强抵御市场波动风险能力的目标。“对于资源企业而言,开采锂矿、生产锂盐的成本相对确定,不确定性在于销售端,尤其是价格的波动。利用期货工具,企业可以提前锁定销售价格,以达到规避价格波动目的。2024年,已有少数几个企业大规模开展了碳酸锂期货的套期保值,并且成功规避了价格下跌压力,实现了更高的销售价格。”

行业下行周期,后续锂盐供需走势也备受业内关注。张维鑫分析,当前供给侧产能释放的高峰期已经结束。从不完全统计的信息来看,自2025年下半年起,暂时没有明确投产的大型项目。需求侧,新能源汽车、储能等预计依然能保持较高增速。大约在2026年,供大于求的局面会有显著改善。

一位锂电行业分析师在接受《中国能源报》记者采访时表示,虽然碳酸锂价格已大幅下跌,但不能忽视锂资源需求的长期增长。在新能源汽车与锂电储能增长驱动下,预计到2030年,全球锂资源需求量将较2023年增长200%以上。



“将低碳指标纳入绿色建材体系,是未来评价工作的主要方向。通过政府公共项目率先采购低碳建材,一方面可以消化低碳材料研发初期的绿色溢价,另一方面是以实际行动践行低碳转型,起到示范作用。”在近期举办的“绿色采购推动建材行业低碳转型”研讨会上,中国建筑材料联合会绿色低碳建材分会副秘书长张晋表示。

近年来,我国政府绿色建材采购支持政策不断加强。2020年10月,财政部和住建部联合印发了《关于政府采购支持绿色建材促进建筑品质提升试点工作的通知》,在中央政策层面首次明确提出了政府采购绿色建材的具体要求,选定南京市、绍兴市、湖州市、青岛市和佛山市作为首批试点城市。2022年10月,财政部联合住建部和工信部发布《关于扩大政府采购支持绿色建材促进建筑品质提升政策实施范围的通知》,将试点城市扩展至48个城市(市辖区)。

今年7月,国务院印发《政府采购领域“整顿市场秩序、建设法规体系、促进产业发展”三年行动方案(2024—2026年)》,明确扩大政府采购支持绿色建材促进建筑品质提升政策实施范围,由48个城市(市辖区)扩大到100个城市(市辖区)。

与会人士认为,政府绿色采购能够激发市场对低碳建材产品的需求。随着我国政府绿色采购市场的进一步扩大,采购政策迫切需要进一步完善和优化,从而充分发挥政府绿色采购潜力,推动生产端的减碳进程。

不过,作为重要建材的水泥,目前尚未纳入政府绿色采购目录中。水泥是碳排放大户,数据显示,2023年中国碳排放总量126亿吨,其中水泥行业碳排放量12.1亿吨,占比9.6%,仅次于电力和钢铁行业。

目前我国推动水泥行业减碳主要集中在生产端,包括应用原料替代、燃料替代和能效提升等低碳技术,减碳效果显著。值得注意的是,业内人士认为,上述减排技术的应用带来的成本上升亟需下游采购端来消化,从而保证绿色低碳技术在行业的复制推广。

张晋表示,公共采购是政府借由采购结构和采购规模的调整进行宏观调控和社会治理的行为。低碳建材带有较鲜明的社会责任属性,在发展的起步阶段,政府公共采购项目预留出相当比例,为低碳溢价

买单是国际社会的通行做法。

推动水泥行业脱碳需要借助混凝土行业的低碳采购。“绿色建筑对于绿色建材有硬性要求,我国的新建绿色建筑面积占新建建筑面积的比例已超90%。下游在采购绿色建材的时候,混凝土具有很大的采购量。混凝土的绿色化与低碳化是企业实现高质量发展的关键门槛。”张晋称。

自然资源保护协会城市项目主管赵喜龙表示,我国约有32%的水泥由政府项目采购,推动政府率先采购低碳水泥或低碳混凝土可有效撬动市场,激活市场对低碳产品的供需,从而推动原材料生产降碳。

中建研科技股份有限公司发布的《低碳指标纳入政府采购绿色建材政策》研究报告显示,2023年我国生产约30亿立方米混凝土,消耗了当年水泥产量的约70%,产生二氧化碳约9亿吨。虽然混凝土已被纳入政府绿色采购建材目录,但现行采购要求并未对混凝土提出量化的低碳指标要求,难以直接推动上游水泥行业减碳。报告认为,碳指标的制定面临三大问题,即碳足迹计算标准不统一、不同地区混凝土碳足迹差异显著、碳排放数据获取困难。报告借鉴了国际上“清洁采购”政策中关于混凝土和水泥石灰低碳指标的制定思路,建议将我国政府采购绿色混凝土的低碳指标确定为 $\leq 186\text{kgCO}_2/\text{m}^3$,并将其纳入《绿色建筑和绿色建材政府采购需求标准》,用于政府采购项目。

与会人士认为,随着“双碳”目标推进,我国政府绿色采购力度加大,低碳要求日益严格,低碳指标纳入政府绿色采购体系将是未来完善政府绿色采购的主要工作之一。赵喜龙建议,应加快制定全国统一的混凝土、水泥产品种类规则及碳足迹核算标准。同时,先行先试,探索多元化绿色采购低碳标准。此外,加强项目验收时的低碳核查,创新绩效考核办法。加强产业链上下游、政府不同主管部门间的对话与协作。

中建研科技股份有限公司工程师王小燕建议,推进绿色建材碳足迹标准化工作,建立与绿色建材产品认证配套的产品种类规则标准体系,要以绿色建材减碳效益为抓手推广绿色低碳建材。还要进一步建立完善政策体系,加强市场信息透明度,突破技术瓶颈和降低成本,从而推动低碳建材在政府采购中的广泛应用。

推动低碳指标纳入绿色建材体系

■本报记者 杨梓

