

打造 ESG 融资新范式,激励企业推进 ESG 治理

全国首单 ESG 多指标挂钩贷款落地

■本报记者 王林



近日,兴业银行与科创板上市企业天合光能股份有限公司正式签署 ESG 挂钩贷款协议。作为全国首单严格遵循《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指南第13号——可持续发展报告编制》《上海证券交易所上市公司自律监管指南第4号—ESG 指南》等监管要求设计的金融产品,通过市场化机制推动上市公司提升气候治理、员工权益、公司治理等核心 ESG 议题,为资本市场服务实体经济绿色转型提供了重要示范。同时,首单的成功经验也将为长三角绿色金融改革创新试验区提供重要实践参考,助力构建具有中国特色的 ESG 金融生态。

■ 直观展现 ESG 管理经济价值

这笔 ESG 贷款业务是针对科创板企业 ESG 治理特点量身定制,通过 ESG 挂钩贷款将贷款利率与天合光能的环境绩效、社会责任和公司治理表现深度绑定。贷款方案创新性设置三大 ESG 挂钩指标:环境维度聚焦温室气体排放强度、社会维度聚焦人力资源发展、治理维度关注董事会结构。

惠誉常青指出,公司通过 ESG 挂钩贷款,将贷款利率与借款企业的环境绩效、社会责任以及公司治理表现紧密关联,当企业 ESG 指标完成度达到约定标准时,可为企业降低融资成本,直观展现 ESG 管理的经济价值。

此类贷款如何与企业碳中和路径、供应链 ESG 管理形成战略闭环?惠誉常青亚太区 ESG 评级和研究组主管欧娜可告诉《中国能源报》记者,可持续发展挂钩贷款是企业寻求将可持续发展绩效改善与融资成本关联起来的一个重要工具。“对于像天合光能这样整体 ESG 表现良好的公司,可持续发展挂钩贷款既可以降低借贷成本,又可以向客户、投资者和其他利益相关者表明他们对高 ESG 标准的承诺。”她说。

据悉,天合光能近期获得惠誉常青授

予的2级 ESG 主体评级证书,这是目前国内公司所获得的最高等级。惠誉常青该评级分5个层次,“1”为最佳,“5”为最差,天合光能表现位于前列。

天合光能响应了披露温室气体排放、员工发展及治理架构的合规要求,更将气候适应性情景分析、碳足迹核算等前沿工具融入了企业战略。天合光能借此还将进一步深化 ESG 治理体系,为其全球化战略注入新动能。

天合光能 ESG 相关负责人接受《中国能源报》记者采访时表示:“此次与兴业银行达成全国首单 ESG 多指标挂钩贷款合作,是我们深挖 ESG 发展机遇的一次成功实践。通过此次合作,不仅有效降低融资成本,提升市场竞争力,还为推动行业标准建立提供了可借鉴的经验。”

■ 激励企业深入推进 ESG 治理

天合光能 ESG 相关负责人坦言,将 ESG 从合规负担转化为全球化竞争中的差异化优势,需要一系列精准化的治理工具设计。从顶层设计到具体执行:顶层设计与战略规划、数据管理与技术应用、人才培养与激励机制、利益相关方沟通与合作、品牌建设和市场推广、风险管理与机遇把握。

“企业要将 ESG 融入核心战略,制定长期 ESG 目标,而不仅仅止步于满足最低合规要求。”天合光能 ESG 相关负责人告诉记者。

针对数据管理与技术应用,旨在将合规成本转化为技术创新。与利益相关方沟通与合作,将供应链合规转化为绿色供应链协同,从而持续监督和改进,不断提升企业 ESG 绩效表现。

风险与机遇共存,只有将 ESG 合规转化为 ESG 发展机遇,才能更好地实现企业可持续增长、构建面向未来的核心竞争力。“我们建立了完善的 ESG 风险和机遇识别、评估和应对机制,通过合规性的管理,持续提升公司治理、监督水平,提升可

持续性供应链和经营管理的韧性。同时,积极推动产品创新与技术升级,以更加环保、高质量的产品和服务回馈客户和社会。”天合光能 ESG 相关负责人补充称。

在全球碳中和浪潮与监管强化的背景下,ESG 早已超越简单的合规要求,成为重塑商业逻辑的关键变量。因此,企业如果仅以“应对检查”的被动心态对待 ESG,将错失转型升级的战略窗口期,唯有将 ESG 融入价值创造体系,才能打开新的增长空间。

事实上,ESG 合规要求倒逼企业进行绿色技术突破,这种“ESG 驱动型创新”正在新能源、智能制造、循环经济等领域涌现。波士顿咨询研究显示,ESG 投入前 20% 的企业,其绿色专利数量是行业平均的 3.2 倍,形成了可持续的技术“护城河”。

■ 积极应对海外“双重披露”挑战

事实上,这种市场化机制既激励企业深入推进 ESG 治理,又为全球能源转型进程中的中国企业提供了可复制的 ESG 治

理范式。同时,还有助于中国企业应对“出海”过程中的 ESG 合规要求,通过相关金融工具对冲“出海”风险,有效提升企业国际竞争力。

针对我国新能源企业“出海”可能面临“双重披露”成本的挑战,天合光能 ESG 相关负责人表示,一方面,国内外 ESG 法规及披露要求存在差异,增加了披露的复杂性。另一方面,国内外 ESG 关注重点及要求存在差异,进而提升管理成本。

据了解,欧盟要求达到一定要求的企业,按《可持续发展报告指令》的要求进行披露,涉及的披露指标及数据要求较为严格,且需要一定资质的独立第三方机构对报告进行鉴证。海外 ESG 评级机构比如 MSCI,更注重碳排放强度、水资源管理等定量指标,企业需要建立相应的减排措施及评估、风险应对体系。

“因此,我国企业‘出海’时,可能需要同时满足国内和国际的披露要求,数据采集范围扩大至海外生产及运营地区,且需并行支持两种标准,增加了披露的复杂性,以及披露、鉴证的成本。”天合光能 ESG 相

关负责人坦言。

海外有些地区对某些特定行业、产品有特定的 ESG 法规及披露要求。比如,欧盟《电池与废电池法规》要求披露电池全生命周期范围 1—3 的碳足迹,并且对产品回收责任有明确规定。为满足当地法规要求,企业需增加碳盘查投入,并增加相应的回收成本。欧盟《企业可持续发展尽职调查指令》则要求在欧盟运营的大型企业对其自身活动、子公司活动以及价值链中的商业关系进行可持续发展尽职调查,以确保符合当地的环境和社会标准。

“这些情况都给企业带来一定挑战,需要在供应商尽职调查、供应链溯源等方面建立相应的管理体系,培育优化供应链,进而才能披露相关的 ESG 业绩。这不仅需要技术投入,还需要与供应商建立持续合作沟通的机制,共同提升供应链的透明度。”天合光能 ESG 相关负责人强调,“为了满足国际市场的披露要求,企业不仅需要投入更多资源进行数据收集、整理和报告,还需要建立并提升相应的管理体系,以响应不同司法区的披露要求。”

海外市场契机已现,延长链条开拓新机
风电产业盈利企稳回暖

■本报记者 李丽昊

A 股风电上市公司迎来年报披露季,国内主流风电上市公司纷纷发布 2024 年年度报告。从营收和盈利情况来看,风电产品销售订单规模大多呈现稳定上涨趋势,盈利水平在过去两年基础上实现修复,较去年同期出现明显好转。从营收情况来看,“出海潮”让海外营收占比快速上涨,海外业务成为风电企业的布局重点。在鼓励绿电消费、低碳转型需求增长的大背景下,多家风电厂商也在加速“跨界”步伐,制氢制氨、绿色甲醇等新兴产业也为业绩增长提供“新动能”。

■ “价格战”暂缓盈利向好

截至 4 月首周,金风科技、运达股份、电气风电、三一重能等国内主要风电整机上市公司发布了 2024 年业绩情况,盈利能力得到明显提升。

金风科技的年报显示,2024 年实现营业收入 567.0 亿元,同比增长约 12%,实现归母净利润 18.6 亿元,同比增幅高达 40%,风电行业综合毛利率为 13.55%,较 2023 年也有所提升。同期,运达股份 2024 年实现营业收入 221.98 亿元,同比增长 18.54%,归母净利润为 4.6 亿元,同比增幅为 12.24%,风电行业毛利率为 8.94%,同比减少 1.47%。同时,电气风电也在 2024 年实现大幅减亏。

对于业绩回暖态势,多家公司都表示,产品价格止跌和成本控制是主要原因。从行业数据来看,去年下半年风电项目中标价格已基本止跌,陆上风电机组价格目前维持在 1500 元/千瓦左右,与去年上半年的价格低点相比已有明显回升。

三一重能称,由于前期风电行业风机中标价格整体下降,同时受公司部分非经常性损益和出于谨慎性考虑计提减值的影响,归属于母公司所有者的净利润较上年有所下降,但归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润仍保持稳定。电气风电则表示,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产品成本,对销售订单项目成本进行全流程、精细化管理,销售订单毛利率有所改善。

■ 迭代加快积极冲海外

从目前上市公司披露数据来看,国内市场仍是风电产品销售的“主阵地”,但随着中国风电产品竞争力持续提升,海外营收也逐步成为业绩增长的另一大推力。

中材叶片在年报中披露,2024 年公司全年销售风电叶片 24 吉瓦,同比增长 10.9%,市场占有率保持全球第一,全年实现风电叶片产品销售收入 85.7 亿元。目前,公司玻璃纤维产品覆盖超过 80 个国家和地区,海外收入占比逐步提升,同时巴西叶片基地

已实现批量交付,海外第二工厂持续推进。

金风科技也表示,2024 年公司海外新增订单创历史新高,突破菲律宾、纳米比亚、格鲁吉亚等 8 个国家,累计实现签单国别 47 个。GWHV12、GWHV15 平台系列机组已成为主力投标产品,涵盖中东、北非、中亚、南美及欧洲等多个区域。公司在手外部订单共计 45083.04 兆瓦,其中海外订单量为 7031.82 兆瓦,与 2023 年 4677.47 兆瓦相比,海外订单规模呈现快速提升。

伍德麦肯兹数据统计显示,2024 年,金风科技、远景能源和明阳智能首次包揽全球风机装机容量前三排名,中国风电整机商持续巩固全球市场主导地位。

中国风电产品市场份额的扩大离不开竞争力的提升,从披露信息来看,风电产品迭代升级浪潮仍在持续。运达股份在 2024 年推出了 220/230 兆瓦风轮直径整机产品,功率等级覆盖 6—10 兆瓦主力机型,10 兆瓦机型刷新当时全球陆上产业化最大的风电机组产品纪录。中材叶片则在去年推出首支全球最长风电叶片 GW147,在叶片设计、制造及检测认证方面实现新突破,可回收叶片、热塑性叶片等技术研究也在不断深入。

■ 绿色燃料增添新亮点

多家上市公司指出,风电开发环节营收增长或不及预期。节能风电年报显示,2024 年该公司营业收入约为 50.26 亿元,同比下降 1.74%,归母净利润同比下滑 12.02%。该公司称,近年来全国风电整机发电能力受到一定限制,“弃风限电”现象引发电量损失。同期,另有多家从事风电开发的上市公司披露 2024 年我国多地限电比例有所增加,风电项目平均利用小时数有所下降。

不过,上网发电并不是新能源发展的唯一出路,绿色电力消费逐步兴起的当下,多家风电上市公司也在积极延展产业链条,向制氢制氨、绿色甲醇等新兴产业“跨界”发展。

运达股份披露,正积极推动新能源消纳业务启航,着力解决风光资源富集区绿电就地转化,打通并创新“绿色化工、绿色+算力”等新能源应用场景,同时也成立氢氨醇事业部,推进与吉利集团、招商局集团等行业翘楚的甲醇项目战略合作。金风科技也指出,公司已与多家跨国公司签订绿色甲醇采购协议,到 2027 年底,公司预计将实现百万吨级绿色甲醇产能。去年,中广核风电也与电气风电达成合作,将依托九江资源禀赋,共同打造长江流域第一个绿色甲醇项目,培育未来产业和新兴产业、发展新质生产力。业界普遍认为,绿氢、绿氨、绿色甲醇等低碳燃料业务的开发有望进一步打开风电新增装机需求,成为风电上市公司新的利润增长点。

电池企业『差异化』发展寻突破

■本报记者 姚美娇

近日,宁德时代、中创新航、瑞浦兰钧等多家动力电池领域企业先后披露 2024 年的业绩情况。在原材料价格波动、竞争加剧的背景下,盈利情况整体呈现出喜忧参半的态势。

有业内人士表示,财报背后,反映出动力电池行业集中度提升的趋势,龙头企业的竞争力及盈利能力进一步得到提升。当前,低空经济、人形机器人等新兴场景正为电池企业打开新的发展空间,未来具备市场响应能力、垂直整合能力,且建立起差异化优势的电池企业将在竞争中脱颖而出。

■ 业绩分化

结合各家电池企业业绩表现来看,宁德时代依然占据龙头地位,2024 年营业收入为 3620.13 亿元,但同比下降 9.7%;归母净利润为 507.45 亿元,同比增长 15.01%。分业务看,2024 年宁德时代动力电池系统、储能电池系统营收分别同比下降 11.29% 和 4.36%,毛利率分别同比增长 5.81%、8.19%。对此业内有分析认为,宁德时代在去年营收受电池价格下滑影响有所回落的情况下,净利润却实现两位数增长,展现出其在成本管控上的显著优势。

中创新航去年实现营业收入 277.52 亿元,同比增长 2.8%;年内利润为 8.44 亿元,同比增长 93%。具体来看,去年该公司来自动力电池的收入为 195.51 亿元,同比下降 12.1%;来自储能系统产品及其他收入达 82 亿元,同比增长 72.4%。

也有部分电池企业在 2024 年呈现亏损状态。其中,鹏辉能源同比由盈转亏,预计 2024 年归母净利润亏损 1.65 亿元—2.32 亿元,上年同期盈利 4310.20 万元;瑞浦兰钧亏损收窄,2024 年营业收入达 177.96 亿元,同比增长 29.4%,而净利润亏损收窄至 13.53 亿元,同比减亏 30.4%。

清晖智库创始人、经济学家宋清辉在接受《中国能源报》记者采访时表示,电池企业业绩分化的主要原因在于应对原材料价格波动的能力存在差异。2024 年碳酸锂价格经历大幅波动,电芯价格下降,成本控制力、技术实力强的企业能够更好地应对风险、保持盈利水平。

在业内人士看来,对于电池企业而言,成本、产品质量、规模等已成为决定成败的关键要素。亿纬锂能董事长刘金成曾表示,电池厂在 2023 年已经出现分化,2024 年将会是分水岭。电池厂财务状况也会成为客户的重要考虑因素。二线电池企业,应该回归到行业最本质的、最基本的能力,就是提高技术和质量水平。

■ 多维度突破

宋清辉预计,今年电池行业集中度或将进一步提高。“行业洗牌的本质是资源向优势企业集中的过程。在激烈的市场竞争中,技术领先、成本控制能力强、客户资源丰富、全球化布局完善的龙头企业将更具生存

和发展能力,有望进一步扩大市场份额。”

值得注意的是,激烈竞争中,电池企业正多维度寻求突破,不断在技术、研发、产业化及制造工艺等方面探索,同时积极攻坚低空经济、人形机器人、电动船舶等其他细分市场,挖掘潜力赛道机遇,以寻求差异化竞争优势。

整体来看,在全面电动化需求浮现、产能利用率提升以及技术突破等多重因素驱动下,电池行业整体市场行情呈现回升态势。东方证券认为,自 2022 年初以来,锂电行业虽然经历了业绩连续下滑,但目前上游资源的见底、行业的出清与整合以及加工费和产品结构的改善,有望支撑行业利润。考虑动力、储能、出口等不同链条的需求,2025 年锂电需求有望保持增长。

宁德时代在近日召开的业绩说明会上表示,国内动力市场方面,目前中国市场电动化率突破 50%,到 2030 年,市场电动化率有望提升至 80%—90%,中长期来看,电动化率提升的确定性愈发明显。储能市场方面,随着储能支持政策进一步出台,如新能源全面入市推动电力交易更加市场化,长期来看利好市场。随着算力中心需求的带动,储能电池市场增速可能更快。

■ 出海掘金

总体来看,随着行业集中度的提高,在技术、产能和客户资源方面具备显著优势的龙头企业将拥有更强的议价能力和规模效应,从而降低生产成本,保持稳健经营。

针对动力电池格局走势,宋清辉分析称:“少数几家技术和规模领先的电池企业预计将占据市场的主要份额,形成寡头垄断的格局。未来,为保障原材料供应、降低成本和提升产品竞争力,电池企业或持续加强与上游原材料供应商和下游整车企业的合作,进行垂直整合。”

从发展趋势来看,全球化布局也已成为电池企业必然的战略选择。InfoLink 数据显示,全球储能电芯出货量前五名为宁德时代、亿纬锂能、比亚迪、海辰储能、中创新航。相比之下,日韩企业在储能领域的竞争力明显下滑,韩系厂商三星 SDI 和 LG 新能源由 2023 年的第六、第八跌至 2024 年的第十、第十一。

宁德时代表示,海外动力市场方面,今年 1—2 月欧洲市场表现良好,印证了欧洲市场向好趋势不变。欧盟调整了短期碳减排阶段性目标,但并未改变电动化的长期目标,政策调整更多是为车企阶段性减负。随着更多有竞争力的车型逐步推出,欧洲市场仍将保持较快的增长。整体而言,中长期全球动力电池市场增长趋势确定,有较大的增长空间。

不过,电池企业海外扩张机遇与挑战并存。有分析人士指出,目前全球主要经济体都在积极发展新能源产业,国际市场竞争将进一步加剧,并且部分国家贸易壁垒举措的出台也将对企业形成考验。电池企业需要进一步加强本地化研发、绿色供应链建设,以保持国际竞争优势。