

光伏竞争白热化:海外对手觊觎 国内扩产凶猛

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

“今后我们面临的最大挑战是什么?就是竞争越来越激烈,而且是前所未有的。”

竞争“前所未有”

在国内外需求刺激下,新一轮光伏市场的争夺战正在打响。

在碳中和目标推动下,光伏产业发展迅猛,态势一如既往地火热。

王勃华表示,2022年1~10月,我国光伏产业新增装机容量58.24GW,同比增长98.7%。截至8月底,我国光伏累计装机已达349.9GW,仅次于火电和水电。

应用市场的火爆与近年来分布式光伏市场的发展密不可分。2022年前三季度,我国分布式光伏新增装机35.33GW,占新增装机总量达67.2%。不仅如此,我国以沙漠、戈壁、荒漠地区为重点的大型风电光伏发电基地也陆续开工建设,且储备规模雄厚。

除此之外,国外光伏市场也保持了旺盛需求。2022年1~10月,光伏产品出口呈现量价齐升的态势,其中硅片、电池、组件出口总额440.3亿元,同比增长90.3%。尤其是欧洲对光伏的需求攀升,组件出口到欧洲市场的份额超过总出口量的一半。

在国内外需求刺激下,新一轮光伏市场的争夺战正在打响。

在国内,2022年以来,光伏赛道跨界者陆续涌现,并在产业链各环节展开了新一轮布局。王勃华表示:“各行各业都进来了,包括央企国企等,竞争进一步白热化。”

在资本加持下,新老玩家扩产迅猛。王勃华披露的信息显示,2021年初至2022年11月,据不完全统计,我国光伏规划项目超过480个,其中部分项目为分期建设,未来将视市场变化情况择机启动。

值得一提的是,伴随着全国各地政府积极的招商引资政策,光伏企业陆续到西北、西南和东

近日,在“2022中国光伏行业年度大会暨(滁州)光伏高质量发展高峰论坛”上,中国光伏行业协会名誉理事长王勃华针对我国光伏产业面临的挑战提出了上述观点。

在王勃华看来,竞争来自国内和国外。一边是国内光伏产业呈现的狂热扩产和跨界现象,另一边是大名誉理事长王勃华针对我国光伏产业面临的挑战提出了上述观点。《中国经营报》记者从论坛上

获悉,尽管光伏赛道入局者众,看似“狼来了”,但不少老玩家却并没有过度焦虑,而且异常清醒。同时,政府部门也在积极协调和应对海外光伏贸易问题。



在碳中和目标推动下,光伏产业发展迅猛,态势一如既往地火热。图为江苏省常州市武进区前黄镇的渔光互补光伏发电基地。 视觉中国图

南江浙地区扩产布局。晶科能源副总裁钱晶表示:“以前制造业集中在人才密集、资金充足的东南沿海地区,未来可能要西迁,大部分生产基地会在西北、西南地区,对中国经济发展不均衡态势则会产一个翻天覆地的变化。”

除国内市场外,在全球推进碳中和目标与能源独立时代背景下,海外市场对本土光伏产业愈加重视,也让竞争变得更加激烈,并且暗藏诸多不确定性。

“十几年来,我国光伏产业变成世界第一后,国外企业整合和扩产的消息不绝于耳,但现在不一样

了。”王勃华称,目前一些国家和地区已将发展新能源制造上升到政府层面,而且有目标、有措施、有步骤。“这些国家和地区不仅支持本土企业制造,而且设法掣肘中国产业的发展,特别是美国、欧盟和印度。这应该引起我们光伏行业的密切关注,我们应该在技术创新层面更加努力。”

王勃华还表示:“迫于中国企业在主流赛道难以撼动的优势,国外企业意图通过新技术‘弯道超车’。比如,美国能源部成立‘碲化镉发展联盟’、欧洲重启‘太阳能光伏创新平台’、日本和俄罗

斯企业在加速发展钙钛矿技术,这些都是些迹象。”

商务部贸易救济调查局副局长王新指出:“展望未来,乌克兰局势深刻重塑了全球能源格局,在确保产业链安全和实现碳中和目标的双重考量下,美国、欧盟、印度、土耳其和澳大利亚等光伏主要海外市场将新能源制造本土化的决心愈加坚定。”

面临严峻而复杂的国际形势,王新表示:“传统贸易摩擦仍将长期伴随光伏海外出口。同时,绿色门槛等新型贸易壁垒成为西方打压中国光伏产业的重要手段。”

穿越周期才能走向未来

在新一轮技术迭代的关口,各路玩家也试图通过新技术实现跨越发展。

过去20年,光伏产业发展跌宕起伏,时而狂飙突进,时而坠入低谷。面对碳中和目标下的市场机遇,有的玩家觊觎与狂热,也有玩家保持清醒。

“我们都是‘过来人’了,可能思想比较保守。20多年看起来,行业发展具有一定周期性,大概三年左右一个小周期,五六年一个大周期。我建议企业不要过度营销和经营,谨防面临市场增长放缓的风险。”中国光伏行业协会理事长、阳光电源董事长曹仁贤认为,有新玩家进来,肯定会有一部分人出局,对于“局中人”还是要加强自身的经营管理与创新能力。

天合光能董事长高纪凡亦表示,真正在光伏行业里走过一二十年的企业,看重行业未来更长远的发展。由于整个光伏行业有自身发展的预期和规律,三五年时间在产品上会发生一次迭代,因此不能过于激进,扩张计划要有节奏。

在高纪凡看来,过去2~3年已经处于供不应求的时期(特别是上游原料),这种局面不会长久。进入一个新的周期时,必然要开启新一轮的调整,这时谁最有竞争力谁就能赢得未来,相信只有能够穿越周期的企业才能够真正走向未来,而不是赶热度。

面对新玩家入局,钱晶表示乐观:“老玩家根本不必焦虑,焦虑意味着并没有看透行业本质。”钱晶称,光伏行业属于生产资料行业,光伏产品不是快消品。光伏制造业不是大家想象中那么低门槛,不是谁都能拿着资本进来,没有那么简单,产品也需要在外部环境条件下经受25年甚至30年的考验。

钱晶还认为,一个产业在供不应求情况下是没有创新的,因为企业生产什么,市场都会吸纳。只有在供大于求的情况下,才会激励企业不断创新。因此,多一些玩家总比行业“寂寞”要好。

在新一轮技术迭代的关口,各路

玩家也试图通过新技术实现跨越发展。不过,借助新技术概念,在资本市场炒作的做法并不被看好。

高纪凡称:“现在很多企业搞新技术,很快拿到了融资,公司估值就几十亿元了,比如钙钛矿。毫无疑问,行业需要开放创新,但实际上老玩家都在研究钙钛矿,一年投入的钱并不少,并且真正付出了精力,只是没有显现出来而已。”

高纪凡认为,企业不能搞太多虚幻的东西,过度被资本裹挟,它可能短期内尝到了甜头,但长期而言是有很大风险的,因为产业还是要持续发展,需要保持持续的竞争力,这才是关键。

对此,阿特斯阳光电力集团股份有限公司高级副总裁张光春表示,技术高低很难评价,但企业更重视产业化的技术。如果技术和产品成本上没有竞争力,技术被说得天花乱坠也没用,还是要被淘汰出去。同时,钱晶也认为,一个技术从实验室转化为产品,竞争力还是要看性价比。

相比国内产业自身的竞争,国外日益激烈的竞争环境与局势更需格外关注。

王新建议,要坚持创新驱动,提升核心竞争力。“低价竞争无疑是饮鸩止渴,海外建厂也只能解一时一地之急。希望光伏企业继续发扬技术创新的优良传统,积极开辟新领域或新赛道,不断塑造新动能、新优势。”

与此同时,王新还表示,要秉持互利共赢理念,深化国际合作,利益融合。建立中外光伏企业对话的平台,增进双方交流互信,拓宽合作领域,化解商业纠纷,反对贸易保护,共同维护全球新能源产品供应链稳定。同时,在“一带一路”倡议下加快新兴市场开发力度,不断挖掘出口海外的新增长点。

“面对贸易摩擦,我们要敢于斗争、善于斗争,在案件预警、应诉动员、法人抗辩等方面积极应对。”王新强调,我们要坚决维护自身利益。

炼化巨头的新能源“野心”:东方盛虹欲打造锂电全产业链

本报记者 陈家运 北京报道

民营炼化巨头东方盛虹(000301.SZ)正在新能源赛道加码布局。

近日,东方盛虹发布公告称,其二级控股子公司——湖北海格斯新能源股份有限公司拟投资186.84亿元,在湖北省宜昌市宜都化工园区建设新能源材料项目。

东方盛虹人士在接受《中国经营报》记者采访时表示,上述项目主要聚焦磷酸铁锂领域。锂电材料作为新能源汽车和电化学储能“核心”的动力电池材料,市场需求较大,公司看好磷酸铁锂在安全性和循环寿命方面的综合优势,欲打造国内顶尖的锂电池全产业链。

中研普华研究员杨兴杰告诉记者,今年以来,诸多企业纷纷跨界磷酸铁锂行业,主要缘于其市场需求不断增长。近年来,随着磷酸铁锂电池装机量持续攀升,磷酸铁锂已出现供不应求的局面,其产品价格暴涨。不过,随着各个公司产能投产,市场竞争也会加剧,各公司未来需要加强生产成本等方面的控制。

赛道持续火热

公开资料显示,东方盛虹是盛虹控股集团有限公司的核心上市子公司,后者位列世界500强第241位,主营业务包括炼油、石化、新能源新材料、民用涤纶长丝等领域。

2021年,东方盛虹实现营业收入约516.41亿元,同比增加53.24%;归属于上市公司股东的净利润盈利约45.23亿元,同比增加490.01%。

东方盛虹方面表示,上述拟投资项目将以磷矿为原料,建设从磷矿到磷酸铁锂的全产业链,项目主要包括50万吨/年磷酸铁

装置、30万吨/年磷酸铁锂装置、180万吨/年选矿装置和80万吨/年硫酸制酸装置等。

作为目前动力电池和储能电池正极材料——磷酸铁锂综合优势明显,安全性和循环寿命优势突出,已经成为新能源汽车动力电池和储能电池的首选正极材料。

近年来,新能源汽车产业快速发展,带动了磷酸铁锂电池的需求增长。作为新能源汽车的“心脏”,锂电池占整车成本达30%~40%。2022年磷酸铁锂赛道持续火

热。中国汽车动力电池产业创新联盟数据显示,今年前三季度,我国动力电池累计装车量193.7GWh,累计同比增长110.5%。其中,磷酸铁锂电池累计装车量116.3GWh,占总装车量的60.1%,累计同比增长159.8%。

储能方面,电化学储能技术具有能量密度高、工作电压大、循环寿命长、充电速度快等特点,已成为新型储能的主流方式。其中,锂电池凭借领先的安全性、高效率、长循环等优势,应用占比逐年攀升,近几年在新型储能中的占比稳定在80%~95%之间。

行业利润可观

伴随磷酸铁锂赛道持续的高景气度,东方盛虹对该项目建成后的业绩寄予厚望。

东方盛虹方面表示,根据可行性研究报告估算,上述项目可实现年销售收入561.46亿元,年均利润总额33.75亿元。项目达产后,将对公司的经营业绩产生积极作用。

今年第三季度,由于新能源

汽车市场和储能市场需求保持高速增长态势,磷酸铁锂正极材料量价齐升,相关上市公司业绩普遍实现翻倍式增长。

10月27日,磷酸铁锂龙头德方纳米(300769.SZ)发布前三季度业绩公告称,2022年前三季度,公司实现营收约144.16亿元,同比增加519.79%,归属于上市公司股东的净利润约18.28亿元,同比增

加628.2%。另外,龙蟠科技(603906.SH)前三季度公司实现营业收入99.39亿元,同比增长329.27%,归母净利润7.08亿元,同比增长264.62%,扣非净利润6.84亿元,同比增长283.87%;万润新能(688275.SH)前三季度营业收入为74.4亿元,同比增长549.59%,归属于上市公司股东的净利润为7.92

警惕“同质化”竞争

磷酸铁锂行业巨大的需求潜力,吸引了一批资本雄厚的上市公司入局。

记者注意到,近年来,磷酸铁锂材料行业迎来扩产热潮。包括三元材料领域厦门钨业(600549.SH)、长远锂科(688779.SH)、天力锂能(301152.SZ)、钛白粉领域的龙佰集团(002601.SZ)、中核钛白(002145.SZ)、惠云钛业(300891.SZ)、磷化工行业的云天化(600096.SH)、兴发集团(600141.SH)、氯碱行业的天原股

份(002386.SZ)等上市公司,纷纷在磷酸铁锂领域加码布局。

高工锂电数据显示,展望2025年,受全球动力和储能市场增长带动,磷酸铁锂材料占锂电正极材料的比例有望保持50%以上,中国磷酸铁锂电池占比有望超60%。预计2025年全球磷酸铁锂材料需求量将超过300万吨。但在2021年国内磷酸铁锂规划项目就已经超过300万吨;2022年1~7月有近50个磷酸铁及磷酸铁锂扩产项目,涉及磷酸铁产能606万吨,磷酸铁锂

产能674万吨,预计远超2025年市场需求。2021年国内磷酸铁锂产能接近97万吨,加上2022年新增产能释放,预计2022年底将达到300万吨,磷酸铁锂产能或将过剩。

记者注意到,东方盛虹本项目建设期为两年。目前完成项目可行性研究报告编制等工作,尚处于前期报批阶段。

杨兴杰告诉记者,虽然磷酸铁锂市场空间广阔,但未来随着各公司产能投产,市场竞争也会加剧,未来需要加强生产成本等方面的控制。

上述东方盛虹人士告诉记者,本次投资公司看好磷酸铁锂的市场空间,尤其是储能方面。同时,公司基于大化工平台持续赋能与新材料开发多年积累,形成独有的自身资源和技术优势,布局磷酸铁锂全产业链,积极开拓新能源材料市场,促使公司向世界级新能源新材料高新技术产业集群转型。

杨兴杰分析认为,磷酸铁锂是储能电池的首选,在补贴持续退坡的趋势下,新能源专用车厂商更关注动力电池的性价比,磷

酸铁锂电池凭借其较低的成本,越来越得到市场的青睐。在后补贴时代,磷酸铁锂电池的成本优势不断显现,尤其是在大宗商品价格不断上涨之下,车企生产成本持续承压,降本需求更加迫切。车企为了控制成本,将更加青睐于价格较低的磷酸铁锂电池。由于磷酸铁锂电池不含钴镍等贵金属,在成本管控方面更有利。另外,磷酸铁锂技术壁垒较低。磷酸铁锂生产目前没有太高的技术壁垒,生产线建设仅需几个月,建立技术队伍较快。

亿元,同比增长332.93%。

据电池网统计,自2021年1月初以来,磷酸铁锂正极材料(动力型)价格从不足3.8万元/吨上涨至今年9月底的15.5万元/吨,涨幅逾3倍。今年1月初,磷酸铁锂价格约10.5万元/吨,目前价格约16.5万元/吨,年内涨幅也有近六成。

同时,由第三方研究机构EVTank联合伊维经济研究院共

同发布的《中国锂离子电池正极材料行业发展白皮书(2022年)》显示,2021年,中国锂离子电池正极材料出货量为109.4万吨,同比大幅增长98.5%。其中,磷酸铁锂正极材料出货量45.5万吨,在连续5年落后于三元材料的情况下实现反超,成为正极材料细分领域出货量最多,且增长速度最快的子行业。

刀片电池,在体积、能量密度上,比传统磷酸铁锂电池提升了50%,成本下降了30%;6月,宁德时代发布第三代CTP——麒麟电池,电池包体积利用率从第一代的55%提升到72%,能量密度达255Wh/kg。未来随着磷酸铁锂电池技术的不断创新,行业规模将持续扩张。

在杨兴杰看来,磷酸铁锂已经确定是未来发展的主流正极材料。从技术来看,磷酸铁锂还有较大的改善空间。不过,避免同质化竞争,仍是业内需要面对的问题。