

储能电池“价格战”打响 企业降价抢市场

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

2023年上半年,不少储能电池企业受益于上游原料降价和新产能释放,盈利水平进一步提升。但与此同时,在产能过剩背景下,企业又不得不面临残酷的市场竞争。

不久前,楚能新能源董事、长代德明公开宣布,到今年年底,楚能新能源280Ah储能锂电池将以不超过0.5元/Wh的价格(不含税)销售,同时宣布对产品质量按照行业标准进行质保,该价格不受上游碳酸锂价格波动的影响。

一时间,楚能新能源在储能行业里掀起了一场轩然大波,但不少人认为,这其实也反映了价格下行的一个趋势。鑫椤资讯高级研究员龙志强告诉《中国经营报》记者,受上游碳酸锂价格下降、电芯产能过剩和需求不及预期等

综合因素影响,电芯价格出现大幅下降,相比过去一年高点降幅超40%。目前,企业之间的竞争非常激烈,一些企业为了拿到订单,出现了降价抢市场的行为。

除了储能电池端,系统集成商也随之降价,招投标价格频现低价。记者采访了解到,自下半年以来,储能系统价格进一步下滑,网源侧价格已经处于1元/Wh左右。

不可否认,在储能赛道进入高光时刻的同时,伴随着成千上万家新老玩家一窝蜂式争抢市场,市场内卷正以“价格战”的形式上演。中国电池工业协会执行秘书长刘忠斌向记者表示,储能行业的健康发展可持续发展是依靠科技和技术进步来达到降本,一味靠价格战获取市场必然会带来各种隐患,也会给行业发展带来巨大隐患。



2023年上半年,不少储能电池企业受益于上游原料降价和新产能释放,盈利水平进一步提升。图为2023世界新能源博览会宁德时代展位。

视觉中国/图

降价抢市场

目前,企业之间的竞争非常激烈,部分企业为了拿到订单,出现了降价抢市场的行为。

碳酸锂价格下降是电芯价格下降的显著原因。从2023年上半年整体数据来看,电池级碳酸锂价格维持17万元/吨~51万元/吨,均价32.63万元/吨,与去年全年均价相比下降32%。

但业内认为,电芯产能供过于求,市场竞争加剧,从而加速价格下降。

记者注意到,一年以来,来自储能行业的电池企业“老兵”、动力电池企业以及跨界而来的光伏组件企业等都在规划或扩产储能电池项目,动辄10GWh的产能扩张已成常态,这也让储能赛道变得更加拥挤。

从竞争格局上看,高工产研储能研究所(GGII)指出,第一、二量级(宁德时代、比亚迪、亿纬储能、瑞浦兰钧、海辰储能、国轩高科、鹏辉能源)企业竞争格局较为稳定,同时第一、二量级企业面临较大的竞争压力。未来2~3年,随着主流电池企业的产能逐步释放,市场竞争将进一步加剧。此外,2023年已然成为储能企业能否占

据优势“排位”的关键期。

“电芯产能加速释放,使得产能走向过剩。”龙志强指出,据鑫椤资讯统计,截至7月底,全球储能电池名义产能430GWh,实际有效产能也达到400GWh左右,目前企业开工率不高,加上新势力的不断涌入,电芯价格一再下降。

龙志强还向记者表示,目前,企业之间的竞争非常激烈,部分企业为了拿到订单,出现了降价抢市场的行为。除了宁德时代报价高于同行,实际上其他电芯企业之间的产品价格差距并不大,目前行业价格含税在0.55元/Wh左右,不同企业报价不同,有的企业会激进一些。

一位电池企业市场人士告诉记者,现在储能电芯价格处于含税0.56元/Wh~0.6元/Wh的水平,宁德时代的价格高一些,新厂家会低一些,需要看项目走量大小。

龙志强表示,在竞争激烈的情况下,目前国内市场中企业的电芯毛利率会有所降低,但是在国外毛利率还是很不错的。“有些

企业报价很低,处于微利状态,并未跌破成本线。”

在龙志强看来,随着供需形势的变化,电芯价格可能还会进一步降低,奔向“4毛时代”。Info-Link Consulting也分析称,随着电芯企业相继扩产抢占市场,下半年中国储能电芯迈向0.5元/Wh以下的价格战已能预见。

当然,短时的产品价格竞争力并不能代表整体企业的竞争力。

伊维经济研究院研究部总经理、中国电池产业研究院院长吴辉此前在接受记者采访时表示,一家电池企业的竞争力还是取决于是否具有良好的技术与产品。一方面,企业自身的研发实力是否能够一直推动产品更新换代;另一方面,企业对于现有成熟产品的成本控制能力是否更具有性价比。

吴辉认为,“行业竞争已经比较激烈,大企业在大容量、长循环、安全性、低成本指标上更具有优势,2023年小企业应该会被淘汰一部分。”

系统集成领域竞争激烈

当前,系统集成环节已经成为储能行业的必争之地,新老玩家无不希望从中分一杯羹。

随着储能电芯整体水平下滑,其下游环节的储能系统价格也随之走低。

8月2日,中关村储能产业技术联盟理事长、中国能源研究会储能专业委员会主任委员陈海生在“2023第八届储能西部论坛上”介绍:“受价格联动传导影响,上半年的储能系统中标均价为1.33元/Wh,较去年全年均价水平下降14%,与今年1月相比下降25%。”

记者注意到,进入下半年,储能系统价格呈现继续下滑之势。

根据CNESA DataLink全球储能数据库的不完全统计,在2023年7月的中标项目中,超七成的中标量来自中国能建2023年度磷酸铁锂电池储能系统集采。1C标段报价均价1.305元/Wh,0.5C标段报价均价1.056元/Wh,0.25C标段报价均价0.987元/Wh。以2小时磷酸铁锂电池储能系统(不含用户侧应用)为例,储能系统中标均价1.106元/Wh,同比下降26%,环比下降3%。

8月28日,广西院2023年第一批储能电站(红花水电厂)储能系统集成商采购项目中标结果公示,项目招标总容量为150MW/300MWh,投标报价区间为0.94元/Wh~1.23元/Wh,中标单价为1.15元/Wh。

9月7日,一位系统集成商人告诉记者,“最近源网侧储能项目的招投标价格已处于1元/Wh上下,高点处于1.1元/Wh的价格,用户侧工商业储能1.2元/Wh至1.3元/Wh,价格再低点可能电芯安全就无法保障了。”

储能系统价格的形成,除了电芯价格下降,同样也是竞争加剧的结果。

当前,系统集成环节已经成为储能行业的必争之地,新老玩家无不希望从中分一杯羹。

在储能系统集成市场上,阳光电源、科华数据、上能电气、华为、南网科技、许继电气、中天科技和思源电气等PCS和电力设备厂商,宁德时代、比亚迪、亿纬锂能、派能科技、南都电源等锂电池

厂商无不依托自身资源积累和产品制造优势,延伸至系统集成领域,参与市场竞争。此外,海博思创、奇点能源等专业化系统集成商也不可忽视。

值得一提的是,宁德时代在2023年上半年正式躬身入局。截至目前,公司已多次参与到储能系统集成系统招标,被行业称之为“一条鲇鱼”。

龙志强称,“今年宁德时代和比亚迪把战略重心进一步向国内倾斜,并通过一体化战略加大系统集成领域布局,不断吞噬掉其他企业的一些市场份额。”

但他也表示,并不是所有电池厂商都可以这样做。“对于电池企业而言,如果进一步延伸做系统集成,必须具有一定的终端项目客户基础和品牌效应,否则容易将客户变为竞争对手。”

在采访中,龙志强告诉记者,由于系统集成商竞争激烈,一旦竞争失利,电池厂作为其上游供应商,订单也会随之受到影响。

锂资源公司暴利不再 上半年业绩普遍遇冷

本报记者 茹阳阳 吴可仲 北京报道

去年盈利大涨的锂资源企业,在今年上半年业绩普遍遇冷。

截至8月31日,申万三级锂行业的11家上市公司半年报均已

业绩大幅下滑

截至8月31日,申万三级锂行业上市公司均已披露上半年业绩情况,11家中,6家营收出现下滑,同比降幅在7%~77%之间;而归母净利润方面,除吉翔股份外均出现下滑,同比降幅在16%~104%之间。

其中,天齐锂业(002466.SZ)、赣锋锂业、永兴材料(002756.SZ)和雅化集团(002497.SZ)4家公司均出现增收不增利的情况。如锂业双巨头之一的天齐锂业,上半年实现营收248亿元,同比增长74%;实现归母净利润65亿元,同比减少38%。

天齐锂业方面表示,公司营收增长主要因锂化工产品销售数量及锂矿销售均价同比增加所致。而归母净利润下滑则因公司锂化工产品销售价格下降,导致锂化工产品毛利下降;锂精矿售价上涨导致公司控股子公司文菲尔德净利润增加,少数股东损益增加;上年同期参股公

完成披露,除吉翔股份(603399.SH)外,剩余10家公司归母净利润均出现下滑,同比降幅在16%~104%之间。

多家行业公司向《中国经营报》记者表示,其上半年的归母净利润

下滑主要是因为锂产品价格下跌、成本上涨所致,而下滑幅度则同各家自身上游锂资源的自给率有关。

“公司净利润的下滑主要是因为成本上升所致。系期初锂矿石原料结存成本较高,导致本期

公司表示,上半年充分提升产量,并积极应对市场行情变化,保持了产销两旺,实现碳酸锂销量1.28万吨,同比增长74%。

另外,藏格矿业(000408.SZ)、天华新能(300390.SZ)、盛新锂能(002240.SZ)、江特电机(002176.SZ)、融捷股份(002192.SZ)和西藏矿业(000762.SZ)6家公司则出现营收、净利润双降。而近年由钼行业转战锂业领域的吉翔股份,上半年则实现了营收、净利润的双双增长。

“公司净利润的下滑主要因产品价格下降造成,各家上市公司的降幅不同和各自的矿石自给率也有关系。公司锂矿石的自给率超过20%,剩余大部分要靠外购,导致成本较高。”盛新锂能方面人士告诉记者。

不过,依托江西锂云母矿的江特电机,则成为11家锂业上市公司中归母净利润降幅最大的一

产品成本相对偏高。而且锂矿价格和锂盐价格的波动并非同频,上半年锂盐价格下降较快,而进口锂精矿价格的下降有一定迟滞。”赣锋锂业(002460.SZ)方面人士表示。

家(-104%),也是唯一一家陷入亏损的公司(-0.5亿元)。

江特电机方面人士向记者表示,碳酸锂价格持续下跌,公司消化前期高价外购的锂资源导致锂盐业务亏损。同时,受区域内客观因素影响,自有矿供应阶段性下降,导致自有锂盐产量阶段性下降。“公司上游原料有部分是自给,部分则要依靠外购。往年的自给率在80%左右,上半年的数据尚不清楚。”

值得一提的是,上半年行业公司锂矿、锂盐等相关业务的毛利率也出现显著分化,除未披露具体数据的吉翔股份外,天齐锂业、西藏矿业、藏格矿业、永兴材料和融捷股份毛利率分别为87%、83%、82%、74%和65%;江特电机、盛新锂能、雅化集团、赣锋锂业和天华新能的毛利率分别为-4%、19%、20%、24%和31%。

锂价波动风险

近年来,锂价波动牵动着上下游企业的神经,今年上半年演绎得尤为明显。

在终端新能源汽车需求的拉动下,叠加储能电池需求量不断增长,锂盐价格一路攀升至去年11月近60万元/吨的历史高点。随后由于需求增速的放缓,今年上半年锂盐价格开启回调,至4月中旬,价格跌破20万元/吨,跌幅超60%。之后随着下游需求的逐步回暖,新能源汽车产销增速回升,锂盐价格自底部有所反弹。

“上半年碳酸锂走出了‘过山车’式行情,电池级碳酸锂自1月最高价51万元/吨跌至4月下旬约18万元/吨,而后反弹至6月末约30万元/吨,7月至今价格缓慢下跌,预计未来一段时间价格将继续震荡运行。”江特电机方面表示。

盛新锂能表示,锂盐价格的剧烈波动给锂行业带来了较大的不确定性,对锂产业链生产企业的生产经营影响较大。

上半年业绩波动最小的永兴材料亦表示,公司主要产品为电池级碳酸锂,其价格走势和市场需求密切相关。如未来锂电材料企业扩产、行业内新增产能持续释放,或下游需求显著不及预期,供求关系发生剧烈变化,电池级碳酸锂价格大

幅下跌或者长期低迷,则可能导致公司销量下滑、售价下跌,从而对公司的经营业绩产生不利影响。

存货账面价值逾110亿元的赣锋锂业表示,锂盐价格波动一方面取决于供需关系,另一方面也涉及上下游的采购博弈及库存管理。公司下半年经营将会以风险控制为首要目标,尤其注重库存管理方面的风险控制。

在此背景下,江特电机、永兴材料、赣锋锂业等纷纷向广州期货交易所申请碳酸锂指定交割厂库的资质,开展套期保值业务。

8月31日,天齐锂业公告称,近日审议通过了相关议案,同意公司向广期所申请碳酸锂指定交割厂库的资质。公司表示,碳酸锂是其核心产品之一,本次申请有利于扩大在业内的知名度和影响力,提高规范管理水平;同时有利于将现货市场、期货市场、交割厂库三者有机结合,进一步增强抗风险能力和市场竞争力,提高盈利水平。

盛新锂能方面表示,7月21日,广期所碳酸锂期货挂牌交易,碳酸锂期货的上市有利于完善锂盐价格形成机制,提升锂市场价格透明度;有助于企业利用金融工具应对市场波动,通过套期保值降低产品价格剧烈波动所带来的经营风险。