

产能过剩风险频被预警 光储竞争“卷”向海外

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

光伏和储能产业供需问题持续引发业界关注。近日,在光伏(储能)

供需失衡持续引担忧

国内竞争“内卷”加剧,光伏、储能产能过剩风险被频频预警,也引发了行业担忧。

近两年,随着光伏和储能产业下游需求及产业规模爆发式增长,国内相关供应链出现供需失衡,市场形势发生了重要变化。

从需求端看,我国风光大基地建设和分布式光伏发展,推动了光伏与储能装机量的快速提升。与此同时,欧美光储需求快速释放,以及部分国家和地区出台了相应政策,进一步推动了全球光伏和储能市场的发展。

从供给侧看,全球光伏和储能产能扩张加速推进。在国内,以行业龙头为代表的企业加大扩大步伐,同时多地也将光伏和储能产业列为发展重点,成为招商引资的重要对象。在海外,以欧洲、美国和印度为代表的国家加快本土化制造,涌现出一些新产能。同时中国企业也加大海外产能布局。

在此背景下,国内竞争“内卷”加剧,光伏、储能产能过剩风险被频频预警,也引发了行业担忧。特别是光伏产能过剩风险的问题,近两年外界对其态度由“追捧”变为“生畏”。

隆基绿能董事长钟宝申曾在2023年SNEC[国际太阳能光伏与智慧能源(上海)展览会暨论坛]期间用一组数字形容光伏产业的扩产速度:“过去我们用18年建设了大概380GW的光伏全产业链,近期我们用18个月建了超过380GW的全产业链。”他谈到,这一阶段光伏产业出现了各种供需不平衡的情况,包括辅材和主材,对于行业参与者而言都是一个巨大挑战。

产业供需论坛上,业内人士再次指出:“要警惕产能过剩风险的出现。”

市场供需的变化加快了光储企业的出海步伐。伴随着国内市场竞争

愈演愈烈,光伏和储能企业的全球化竞争已成为生存与发展的必然选择。

《中国经营报》记者了解到,出海一直是消纳光伏产品产能的主要

渠道,如今行业正朝着“全球造 全球卖”的方向发展。而对于储能,近两年,在国内外市场需求刺激下,企业也积极主动拓展海外市场。



如今国内市场竞争愈演愈烈,光伏和储能企业的全球化竞争已成为生存与发展的必然选择。图为江苏海安某公司员工对光伏发电储能集装箱进行封门装车。

工业和信息化部电子信息司处长金磊指出,近年来,国内光伏和储能产业蓬勃发展,总体保持了良好发展速度。同时,产业也面临着矛盾和挑战,包括对供需失衡的担忧,匹配失衡有所显现,行业阶段性剧烈震荡时有发生。

金磊表示,要持续完善产业生态体系,继续落实好《关于促进光伏产业链供应链协同发展的通知》和《关于做好锂离子电池产业供应链协同稳定发展工作的通知》,提升相关产业链供应链的稳定性和韧性。

中国光伏行业协会理事长、阳光电源董事长曹仁贤表示,有必要

警惕产能过剩的问题。“光伏行业的产业规模一直处于动态平衡,相对过剩的状态,这种状态能为未来行业的需求进行前置性铺垫,但是需要避免盲目扩展和无序竞争。在没有进行充分市场研究和自身能力评估的情况下,过度扩张产品或者低端产品大规模复制,这会导致新一轮的行业波动。”

“储能行业供给能力高速提升,同样要引起高度重视。”曹仁贤指出,伴随着各种玩家涌入储能市场,不少跨界企业技术沉淀和项目经验不足,难以实现创新,很多储能设备投而不用,储能技术雷同,产品质量同质化,带来了“劣币驱

逐良币”的风险。

近一年,储能电芯产能过剩风险问题频被热议。鑫镛资讯高级研究员龙志强此前指出,储能电芯产能加速释放,存在过剩风险。据鑫镛资讯统计,截至7月底,全球储能电池名义产能430GWh,实际有效产能达到400GWh左右,企业开工率不高,加上新势力的不断涌入,电芯价格一降再降。

今年7月,高工产研锂储能研究所(GGII)也警示,储能电池市场的集中度正在扩大,三四线和新进入企业可能会被边缘化。产能过剩带来的价格战、洗牌潮正在加速到来。

千亿蓝海可期 能源企业抢滩布局充电桩市场

本报记者 李哲 北京报道

近日,壳牌全球最大的电动汽车充电站在深圳开业。据悉,该充电站共配置258个公共快速充电终端,试运营期间每天可为逾3300辆电动汽车充电。

这是能源企业竞逐充电桩赛道的一个缩影。《中国经营报》记者梳理发现,除了壳牌、BP(英国石油公司)等国际油气巨头,中石油、中石化,以及国家电网、南方电网等也在加码布局。据券商机

蜂拥抢滩布局

伴随新能源汽车发展,国内充电桩市场逐渐形成了以特来电、星星充电、国家电网、南方电网为主的充电桩网络。同时,随着越来越多的企业将目光聚焦于此,充电市场格局正在悄然生变。

9月7日,中石油在北京产权交易所成功收购普天新能源有限责任公司(以下简称“普天新能源”)100%的股权。

中石油方面表示,本次收购是其在充电领域的重要布局。“公司不断完善充电网络,提高设施能力,提升服务水平。未来3年,中石油将抓住新能源产业发展的窗口期,完成充电桩业务在全国的战略布局,力争进入充换电头部企业行列。”

记者了解到,普天新能源是国内最早开展充电业务的央企企业。中国充电联盟公布的数据显示,普天新能源的公共充电桩数量超2万台。

国际石油巨头同样盯上了中国充电桩市场这块大蛋糕。

9月19日,壳牌全球最大的电动汽车充电站在深圳开业。壳牌方面表示,该充电站共配置258个

构预测,全球充电桩市场规模有望在2025年达到千亿元规模,这将是未来2~3年增长最快的赛道之一。

中国科学院院士、新能源动力电池系统与交通电动化专家欧阳明高表示,我国新能源汽车发展将进入一个新阶段,未来的发展方向就是充电。充换电行业将面临车网互动,超级充换电技术发展带来的挑战和巨大的机遇,需要新的产业链整合、价值链整合、技术链整合。

公共快速充电终端,距深圳机场航站楼2.5公里,配备的充电桩功率有250kW和480kW两种。

除了壳牌之外,BP、道达尔等企业也在充电桩赛道抢滩布局。公开信息显示,早在2020年,BP就与滴滴合作,在上海布局充电站业务。彼时,BP方面表示,计划未来5年在中国运营管理超过3.5万把充电枪,约占BP在全球充电枪数量的一半。

如今,滴滴旗下的小桔能源也已在全国150余座核心城市,合作2700家充电商户。小桔能源总经理解晶晶表示,小桔能源将数字化能力运用于充电行业,在充电运营智能化方面有许多探索,未来在充电安全、体验管理、智能运维、需求侧电力优化等方面,将不断助力充电行业创新发展。

2022年6月,能链旗下充电服务公司能链智电(NASDAQ:NAAS)登陆纳斯达克。2023年上半年,能链智电订单9820万单,充电量22.51亿度,同比分别增长110%和112%。截至6月30日,能链智电累计覆盖充电枪65.2万把,充电站6.2万座,和去年同期相比分别增长80%和59%。

直面无序充电挑战

市场的持续火热,吸引了大量企业涌入充电赛道。不过,当前市场的“车、充”二维模式正在面临挑战。

由于对充电便利度、续航里程的顾虑,目前许多用户在购买新能源车时选择了插电混动车型。

“现在有一个趋势是插电上升得很快,这主要是因为无序充电,充电不方便,长途出行还是有一些焦虑导致的。”欧阳明高说道。

为了解决这一问题,目前电厂正在提升电池的能量密度,整车厂也在提升纯电车型的电池

“车能路云”融合发展

随着充电功率的提高,对电网的载荷压力也将随之增长。面对这一局面,以往电、电动汽车、电网从松散组合将被瓦解,取而代之的则是“车能路云”融合发展生态。

“一旦车网互动和超级快充实现的话,纯电动汽车相比插电混动汽车将在大部分车型和出行场景具备优势,电动车的市场格局又会发生新的变化。”欧阳明高说道。

所谓车网互动是指电动汽车通过充放电装置与公共电网、微电网等供电系统或楼宇、住宅等配电系统相连,将动力电池作为移动储能或可控负荷聚合成参与电网运行的灵活性资源,实现电动汽车与电网间的能量流、信息流双向互动。

欧阳明高表示:“通过车网互动的用户可以获取收益,甚至充电可以不要钱,这一块可以想象的市场空间和商业模式的创新潜力巨大,对于推动电动汽车的进

容量,而充电桩企业则在提升充电功率方面下足功夫。

中国电动汽车充电基础设施促进联盟和能链智电联合发布的《2022中国电动汽车用户充电行为白皮书》显示,由于大部分用户对充电时长较为敏感,有96%的用户选择快充桩进行充电,选择慢充桩的用户较低仅为4%。综合考虑充电时长、停车收费等因素,大功率充电设施更符合用户使用偏好。30kW以下充电设施建设占比为24%,用户使用占比仅为2%。120kW~210kW,整车厂也在提升纯电车型的电池

“车能路云”融合发展

一步普及,甚至最后全部取代燃油车是最后一仗,估计这个过程需要5~10年来完成,这比以往的充电方式更具挑战性,但有可能获取的商业价值也会更高。”

作为车网互动的核心装置之一,充电桩也在迎来蜕变。在小桔能源CTO廖兰新看来:“兼具能源互联、数据智能、生态共创三大特征的充电桩智能操作系统,将重新定义智能充电桩。”

同时,随着充电桩网络的建立,其背后的数字价值正在凸显。廖兰新表示,挖掘数据和算法的潜力,带来的价值杠杆明显,帮助小桔充电在安全、体验、效率三方面实现了显著提升,可以说,智能化是推动充电桩升级的关键驱动力。

欧阳明高表示,未来,充电将是一个系统,不是单一充电桩的问题,这个系统会变得非常复杂,技术门槛会更高。传统的充电行业如果不快速地转型,进行积极的技术创新,将很难适应这种发

出海淘金热情高涨

如今光伏出海仍是行业大趋势,并且正朝着“全球造 全球卖”方向发展,除了光伏出海,近两年储能企业也加大了海外市场布局。

国内市场竞争激烈,“粥多僧少”,拓展海外市场必然成为企业考虑生存和发展的方向。曹仁贤指出,要重视全球化发展,光储企业需要加强协作,通过海外投资和技术合作等方式积极拓展海外市场。

2022年以来,以电动汽车、锂电池和光伏产品为代表的高新技术、高附加值、引领绿色转型的产品成为我国出口贸易的新增长点。

相关数据显示,2023年1~7月,我国光伏产品(硅片、电池片、组件)出口总额约324.7亿美元,同比增长4.6%。其中,欧洲依然是最大的组件出口市场,约占出口额的56.5%。

“海外市场仍是消纳我国产品产能的主要渠道。”中国光伏行业协会名誉理事长王勃华表示,早期光伏产品市场90%在海外,现在仍有一半以上的市场在海外。

记者注意到,近两年,光伏产业出海持续火热,除了主产业链企业,相关辅材企业也陆续“走出去”。比如,隆基绿能、晶澳科技等头部企业在东南亚产能基地基础上纷纷宣布赴美设厂。此外,福斯特、金晶科技、旗滨集团、信义光能和回天新材等企业也宣布在泰国、马来西亚、越南、印度尼西亚等地区布局光伏胶膜、玻璃、石英砂和背板等产能。

在王勃华看来,如今光伏出海仍是行业大趋势,并且正朝着“全球造 全球卖”方向发展。

除了光伏出海,近两年储能企业也加大了海外市场布局。

出海淘金热情高涨

如今光伏出海仍是行业大趋势,并且正朝着“全球造 全球卖”方向发展,除了光伏出海,近两年储能企业也加大了海外市场布局。

去年,欧洲能源价格和电价持续攀升,刺激了户用储能需求,叠加美洲市场高速增长,使得企业出海淘金热情高涨。

进入2023年,储能出海热潮不减,不少企业通过参加展会、投资海外公司和设立办事处等方式向海外销售产品。

上半年,宁德时代、亿纬锂能、瑞浦兰钧、海辰储能和派能科技等纷纷签订海外储能合作协议,其中派能科技还宣布旗下全资子公司与意大利公司Energy S.p.A共同投资建设储能工厂;近日,百家中国企业赴美参加太阳能储能展,储能企业密集开拓海外市场。

记者了解到,综合市场需求、电价和商业模式等方面的优势,储能企业能获得优于国内的利润。以阳光电源为例,2023年上半年,阳光电源储能系统实现营业收入85.22亿元,同比增长257.26%,毛利率30.66%,同比增长12.29%。其中,80%以上储能业务来自海外。

当然,目前国际贸易形势严峻复杂,且形式趋于多样化,也是企业出海不容忽视的问题。其中,在光伏领域,近两年海外对华贸易壁垒从“光伏双反”“201”调查等还升级到“强迫劳动”、碳关税等形式。

在王勃华看来,新的贸易保护手段负面影响大,潜在覆盖面广、规避措施有限,需要从企业、行业、政府等多个层面加以重视和预警,提出行之有效的应对预案与解决措施,避免对行业造成潜在不利影响。