

拓场景提门槛破内卷 光储产业绞尽脑汁求解盈利难题



▶ 目前国内光储项目在盈利性上面临挑战,业主方在招标时会更多考虑增配储能的成本因素,进而引发储能厂商压价、内卷等情况;要破解这一难题,应着重在拓展下游光储应用场景方面想办法,给用户提供更多价值。

天合储能肥城二期储能电站

刘灿邦/摄 翟超/制图

证券时报记者 刘灿邦

11月初,工信部发布了《新型储能制造业高质量发展行动方案(征求意见稿)》(下称《行动方案》),并公开征求意见。其中提到,要实施示范应用场景拓展行动,一方面推进电源和电网侧储能应用,另一方面拓展用户侧储能多元应用。

近日,记者实地探访位于山东肥城石横镇的天合光能150MW农渔光互补项目,该项目配套建设天合储能肥城二期储能电站,是典型的电源侧光储融合应用案例。

目前,国内多地出台了光伏新能源项目强制配储政策,部分地区还给予补贴。在交流中,业内人士普遍向记者反馈,国内光储项目在盈利性上正面临挑战,也正因此,业主方在招标时会更多考虑增配储能的成本因素,进而引发储能厂商压价、内卷等情况;受访人士认为,要破解这一难题,应着重在拓展下游光储应用场景方面想办法,给用户提供更多价值。

提高光伏电站利用率

在探访中,记者了解到,山东肥城石横镇天合光能150MW农渔光互补项目所在地原本是一片采煤塌陷区,通过挖掘统筹该地区的可利用资源,搭建起了农光“棚下种植、棚上光伏”、渔光“水下渔业养殖、水面光伏电站”的新模式。

值得一提的是,该项目全部采用天合光能至尊670W系列组件,能够有效降低度电成本,保障项目方的投资收益。

在项目不远处,还配套建设了天合储能肥城二期储能电站。二期配备Elementa金刚系列液冷储能系统,且电芯、电池舱到PCS(储能变流器)均由天合全栈自研设备,将电池簇、BMS、直流汇流柜、液冷机、消防等辅助系统集成在一台20尺集装箱中。此外,项目采用智能AI电芯预警系统,PACK级消防、系统级水消防,助力系统安全可靠运转。

天合光能储能市场营销负责人王森告诉记者,电芯和PCS是储能项目重要的两个部件,在这两个部件上天合均具备了自研能力。

那么,相比普通光伏电站,光储电站的优势是什么?以天合光能肥城光储项目为例,作为农光+渔光一体场景化配套储能项目,储能电站与光伏电站的深度融合,充分利用储能电站削峰填谷的功能,有效缓解光伏电站弃光问题,提高光伏电站利用率。

与此同时,天合储能电站随时响应电网调度需求,为电网提供调频等辅助支持,保障电网的稳定性。通过数据的打通,天合光能利用能源管理云平台进行及时的统一调度和智慧管控,实现电力智慧分配,使光伏发电与储能充放电实现最佳匹配,不仅提升新能源利用率,同时保障关键用电负荷的电力供应稳定性。

记者注意到,近年来,不少一线光伏厂商开始开拓储能产品赛道,发展光储融合业务。上述项目的特殊性在于组件和储能产品均由同一家厂商供货,这样可以使项目整体效率得到很大提升,“虽然是光伏、储能两个项目,但对于客户而言,只要对接同一个团队,同样的售前、售中、售后服务人员,减少业主在项目设计和后续商务谈判时的沟通成本。”王森还提到,天合从去年开始推广新一代光储系统,目前正在积极探索产品联合质保。

除了打造一体化产品之外,天合从整体电站的设计、建设到运维管理,提供一体化的智能解决方案。尤其是在电站建设方面,天合通过全球工程技术服务中心提供多样化解决方案,让储能系统全生命周期安全无忧。同时,天合也构建了覆盖售前、售中、售后的全生命周期服务能力,并建设“闭环式”属地化服务支持方案,确保快速响应和高效解决客户问题。

同时,为了全面赋能多元化光储场景,天合储能提出了光储融合系统化解决方案思维,赋能光储融合项目成功实施与安全稳定运行。天合光能通过技术持续创新提升产品转换效率、可靠性,降低生产及实施成本,并通过解决方案创新解决场景问题,扩大新能源应用规模。

示范项目投资热情高

据不完全统计,目前,国内共有近40个地方出台政策明确光伏配置储能具体要求。多数地区要求光伏电站配储规模在装机容量的5%—30%之间,配置时间多以2—4小时为主,部分地区为1小时。此外,国内多地也提出了分布式光伏配储具体要求。

光储电站有助于提高光伏利用率,但由于多投入了成本,业内更关心光储电站的收益情况。

以上述位于石横镇的光储电站项目为例,项目业主方是国家能源集团旗下的国电电力,由于山东新能源项目配置储能的比例越高,新能源指标批得越早,上网速度就越快,上述项目中的储能电站可以保证新能源电站早日并网。

记者了解到,目前,储能电站获取收益的主要途径是参与电网调频以及对外租赁等。一位不愿具名的行业专家在接受记者采访时坦言,目前,国内的独立储能系统还面临很多挑战。“以前经济性测算为例,测算模型很大程度上依赖于明确的电力市场交易制度,需要基于市场竞争原则对储能做调度,从而对储能进行定价,才能够在经济性上实现盈利。”

在这位专家看来,虽然国内电力市场化交易呼吁了很多年,但由于电网天然具有垄断性,电力市场化交易相较海外成熟市场还有很长一段路要走。根据他的判断,如果以欧洲、美国加州等相对成熟的电力市场为

参照,从制定相应交易政策基础到整个市场把经济性跑通是需要时间的。例如,美国加州在2014年就开始考虑相关政策的适配性,距今已经十年时间。

当然,市场上也有乐观的声音。另外一位行业分析师就向记者表示,新出台的政策已经在引导中国电力市场向市场化交易转型;在这种情况下,由于独立储能项目的盈利还面临挑战,把光储项目打包在一起考虑经济性是当前现实博弈的结果,也是契合当前市场的光储产业发展方案。

在经济性还面临一定挑战的背景下,哪些客户或国内哪些地区发展光储融合项目的意愿更高?据上述分析师观察,在经济性还面临一定挑战的背景下,光储融合解决方案要基于场景来探讨其价值,由于下游用户侧应用场景更加多元,近年来,伴随设备成本下降,客户建设光储融合项目的意愿显著加强,特别是在用户侧的光储充电站,零碳工厂以及矿区微网等场景。另外,地方能源国企在建设光储示范项目上的意愿也十分强烈。

由此可见,光储融合的规模化发展还远未达到潜力巨大的下游创新应用领域,继而实现一定社会效益或经济效益。据天合光能方面介绍,公司未来将在以下场景重点发力:一是相对偏远地区的微网型光储项目;二是挖掘“光储氢氨醇”产业化潜力;三是绿色算力领域,由于AI大模型广泛推进,光储融合未来在超级算力中心、虚拟电厂方面将有更多可能性。

记者了解到,上述《行动方案》也着重提到用户侧储能多元应用。其中包括,面向数据中心、智算中心等对供电可靠性、电能质量要求高和用电量大的用户,推动配置新型储能。支持具备条件的工业企业、园区建设工业绿色微电网;依托“光储充换检”综合性充换电站建设,充分发挥新型储能的车网互动等新模式中的支撑作用;鼓励构建微型离网储能系统。

行业门槛趋严

当前,储能产品价格一降再降,与光伏面临类似的内卷情形。记者了解到,数据显示,一些头部厂商质保年限为15年的储能产品价格已降至0.6元/Wh,也有一些二三线储能集成商通过缩短质保年限或是更换不同品牌电芯等方式进一步压缩储能价格。

“造成储能行业内卷、产品价格战的主要原因还是盈利模式单一以及产品同质化。”上述不愿具名的行业专家向记者表示,虽然任何产品的产业化之路都会出现价格不断降低的现象,但光储项目面临的经济性挑战,导致电源侧和电网侧储能在前期货投资过程中更关注如何去降低投资成本,要不断把系统成本往下压。

而在上述行业分析师看来,如果各家供应商只提供同质化、标准化的

产品方案,内卷在很长一段时间内都会存在,而且目前储能的内卷主要在国内,照此势头,内卷也会蔓延到海外市场,“如果大家提供的产品都一样,站在业主角度考虑,为什么不选择更便宜的?”

记者了解到,海外储能市场也面临不同的发展情况。其中,欧洲和北美的情况比较接近,而中东、非洲等发展环境有明显差异。在南非市场,已经出现了由于白热化低价竞争带来的产品质量风险,产品售后周期也从最早的5年降到3年、1年甚至没有质保,导致产品存在安全性和可靠性风险。

那么,如何破除光储内卷?王森认为,国内光储融合项目面临的经济性挑战必定要通过更多元化的解决方案、应用场景来解决。“我们希望能把下游光储融合场景的经济价值跑通,基于这一前提,业主对前期光储项目投入的成本也会有更高的接受度。”

因此,以天合光能为例,目前的思路是在光储下游应用场景和价值上做加法,并提供差异化解决方案。“天合也在参与一些示范项目,例如,微网项目、绿电制氢项目以及积极探索基于光储氢制氨制醇的解决方案。”

当然,储能产品的价格战在国内可能还会继续存在一段时间。在上述行业专家看来,低价竞争可能会带来一些质量问题,但两者并不是完全划等号的,还要考虑到产业链供应链进步的因素,特别是在过去两年,在市场发展推动下,整个储能供应链的成熟度在逐渐加强。无论是集中式还是分布式客户,都已经开始关注设备企业的经营风险,越来越多客户偏向选择大品牌设备厂商。

记者了解到,部分央国企已经在着手修改储能招标规则,成为遏制低价内卷的重要一环。在储能项目集采时,一些业主方对投标方的注册资本有要求,例如,注册资本不低于5亿元,而且必须是实缴,不能是认缴;部分业主方对投标方的业绩也有要求,如近三年累积出货量不低于5GWh等。这样通过业绩和资质门槛就把一些小的厂家排除在外。

据上述行业专家介绍,业主方对投标方的自研能力也有要求,大型央国企储能项目招标时往往要求PCS、BMS、EMS和电池四个核心部件不能全部是投标方外采的,必须有两项或者三项是投标方自研,对企业研发实力有一定要求。

“未来的行业门槛主要体现在资质这一块,今年内蒙古能源集团储能集采时就对投标方提出了业绩要求。”在王森看来,储能电站和光伏电站一样,需要站在全生命周期角度考虑售后服务,随着行业竞争进入白热化,越来越多的小型企面临经营风险。“央国企这样做的目的就是选出行业中排名靠前的厂家作为供应商,确保服务品质,而不能只靠单一价格因素,而且这种趋势在央国企集采中正在扩大。”

金正集团拟参与*ST通脉重整 将成上市公司控股股东

证券时报记者 孙宪超

*ST通脉(603559)12月2日晚披露重整草案,公司本次重整确定金正集团作为产业投资人。根据重整投资协议,重整投资人或其指定主体有条件受让重整后*ST通脉总股本约52.98%的增转股票,直接支付的重整投资款8.36亿元。

其中,产业投资人出资2.75亿元,受让0.9亿股增转股票,重整后产业投资人持股比例不低于22.5%,成为上市公司控股股东;财务投资人出资5.6亿元,受让1.22亿股增转股票。

*ST通脉主营业务以通信技术服务、集成业务、IDC技术服务为主,主营业务客户涵盖中国联通、中国电信、中国移动、中国铁塔等国内主要通信运营商和通信设备厂商。

2024年6月18日,债权人以*ST通脉不能清偿到期债务,且明显缺乏清偿能力,但具备重整价值为由,向长春中院申请对*ST通脉进行重整,同时申请在审查期间启动预重整。2024年8月2日,长春中院作出《决定书》,决定对*ST通脉启动预重整,并于2024年8月20日指定北京大成律师事务所为临时管理人。

2024年10月23日,长春中院裁定受理债权人对*ST通脉的重整申请,并于同日指定临时管理人担任重整管理人。经*ST通脉申请,长春中院许可*ST通脉在重整期间继续营业,并在管理人的监督下自行管理财产和营业事务。

截至2024年11月26日,共有995家债权人向*ST通脉重整管理人申报债权,申报债权总额约11.94亿元,管理人已审查确认的债权金额约4.57亿元。结合审计机构的核查及重整期间的债权申报情况,截至2024年11月26日,尚有约1.23亿元债权未依法申报,全部为普通债权。

2024年11月28日,*ST通脉重整管理人、产业投资人金正集团、*ST通脉及各财务投资人分别签订了重整投资协议。

作为*ST通脉重整的产业投资

人,金正集团成立于2008年,注册资本17.68亿元。经过多年的发展,金正集团逐渐形成了工程建设、能源产业、贸易物流和科技产业四大业务板块,各业务板块互相依托,优势互补,产业与资本运营协调发展。

目前,金正集团及旗下子公司已经形成的成熟工程项目智能装备系统主要包括智慧工地、劳务管理实名制系统、物料验收管理系统、视频监控管理系统、塔机监测系统等等,均可以充分应用经营帮、企管帮、企联多等数字化平台,全面提升*ST通脉数字化管理水平。

本次重整完成后,金正集团将结合*ST通脉在项目实施与工程建设领域的优势,在原有通信工程基础上,进一步布局信息系统集成领域相关业务,并以市场为导向,通过精细化管理、精耕市场、精致服务,在金正集团及*ST通脉重点布局的各个区域导入人力资源,拓宽销售渠道,扩大收入规模,实现*ST通脉可持续发展。

值得一提的是,由于过去债务违约问题,*ST通脉信用体系受损,不同程度影响了公司与供应商、金融机构、客户群体等各方关系。

本次重整完成后,*ST通脉利用资本公积转增的股本以及重整投资款,通过现金、以股抵债等方式清偿历史债务,全面优化资产负债结构。

金正集团作为具有较强实力的民营企业,有利于*ST通脉在发展中建立新的融资体系,在业务的扩张过程中建立稳健的现金流管理体系。

据*ST通脉公告,随着5G、物联网等前沿技术的迅猛发展,越来越多的企业进入相关领域推动了产业规模逐步扩大,同时也加剧了市场竞争的激烈程度,未来行业集中度提高是行业的必然趋势。行业龙头企业将通过并购、整合等方式,不断扩大自身规模和实力,巩固在市场竞争中的地位。

目前*ST通脉业务主要集中在通信技术服务、传统信息集成等领域,在重整计划经法院裁定批准并执行完毕,*ST通脉恢复正常经营后,可择机、适时考虑寻找新的利润增长点。

8连板华胜天成发声: 向华为供货金额不足1000万元

证券时报记者 梅双

人工智能(AI)热潮持续高涨,AI应用方向近期持续活跃。华胜天成(600410)12月2日晚间发布股票交易风险提示公告,说明公司AI应用产品的相关情况。

截至11月29日,华胜天成股票连续10个交易日收盘价格涨幅偏离值累计达到100%。12月2日公司股价再次涨停收盘,收盘价12.25元/股。华胜天成股票自11月21日以来,已连续八个交易日以涨停价收盘。

华胜天成表示,公司有关注意到部分媒体对公司与华为合作以及公司AI应用产品关注度较高,现就相关事项说明如下:公司与华为主要合作模式为基于项目建设及运营需求采购华为软硬件产品;截至2024年9月30日,公司向华为的供货金额不足1000万元;公司AI应用相关产品主要为“智能客服”“智能数据助手”等,前述业务确认收入占业务收入比例较小,对公司业绩不构成重大影响。

据华胜天成披露,2024年1—9月,公司实现营业收入29.77亿元,同比增长3.41%;净利润-2.14亿元,同比下滑6506.35%,存在业绩亏损的风险。华胜天成称,截至目前,公司生产经营秩序正常,日常经营活动未发生重大变化,公司主要从事IT系统解决方案、数字化基础设施、数字化应用等业务。生产成本和销售等情况未出现大幅波动,市场环境、行业政策未发生重大调整,公司不存在应披露而未披露的重大事项。

华胜天成在公告中提示,鉴于近期公司股票价格波动较大,可能存在短期涨幅较大后下跌的风险,敬请广大投资者注意交易风险,理性决策,审慎投资。

公开资料显示,华胜天成公司成立于1998年,于2004年上市,主要从

事IT解决方案、数字化基础设施及应用业务,主要面向政府、金融、教育、制造、能源等行业客户。人工智能布局方面,2017年5月,华胜天成通过旗下控股子公司中国香港ASL以现金约1.18亿美元全资收购美国硅谷云计算企业GD公司。据华胜天成介绍,GD公司成立于2006年,其主要业务是为零售、金融、媒体及科技行业的企业客户提供基于开源技术的全渠道电子平台核心系统开发、云端交付、大数据实时分析等IT服务。

回溯公告,华胜天成与华为的合作始于2014年。华胜天成彼时公告称,与华为等IT厂商建立战略合作关系,聚焦信息安全与自主可控服务,实现资源共享。

近两年,华胜天成在年报披露了一些合作信息。华胜天成公告显示,与华为的合作对公司业绩的实际影响较为有限,合作内容主要围绕项目建设及运营需求,采购华为的软硬件产品,这部分业务确认的收入占公司全球业务收入的占比相对较小,因此对公司业绩不构成实质性重大影响。

近期,AI应用概念反复活跃,多家公司提示风险。三六零(601360)近日公告称,公司关注到近期市场对AI应用落地相关进展关注度较高。2024年前三季度,归属于母公司所有者的净利润为-5.79亿元,同时,基于“360智脑”能力开发的互联网ToC端产品所产生的直接收入在整体营业收入占比不超过2%,对公司业绩不构成重大影响。相关业务仍处于拓展阶段,后续存在一定的不确定性。

