

万亿元充电桩市场将迎爆发期 石油巨头争进新能源汽车充电赛道

■本报记者 李春莲

近日,中石化福建石油与宁德时代在福建合作建设的首个“光伏充检”加能站项目,于福建宁德闽东路加油站建成并投入运营。

该站是集光伏发电、新能源汽车快速充电、电池检测等多项先进技术为一体的综合能源服务型加能站。

不仅仅是中石化,英国石油公司(以下简称bp)于近日与阿维塔科技签署战略合作协议,加速中国超快充网络(下称“超快充”)网络的发展。由此可见,传统石油巨头都在大力布局新能源汽车充电业务。

对此,北京特亿阳光新能源总裁祁海坤向《证券日报》记者表示,如果锂电池产品的制造竞争是新能源行业的上半场,那么下半场一定会围绕“新型服务”展开,加油服务逐步转变为充电服务、换电服务、检测服务等也是应用场景的逐渐切换和互为补充,尤其是超快充服务是非常迫切和刚性的需求,这个需求随着新能源汽车保有量的提高也会更大。

石油巨头密集布局充电业务

与宁德时代共建“光伏充检”加能站,并不是中石化第一次布局新能源汽车充换电业务。

2021年4月份,中石化宣布与蔚来合作于2025年前在中石化全国网点中建成5000座蔚来换电站。

中石化拥有3万座加油站,凭借如此庞大的加油站建设充电站或是换电站都具备其他企业无法比拟的优势。

这一年,中石化与蔚来携手共建175座充换电站,平均每2天就

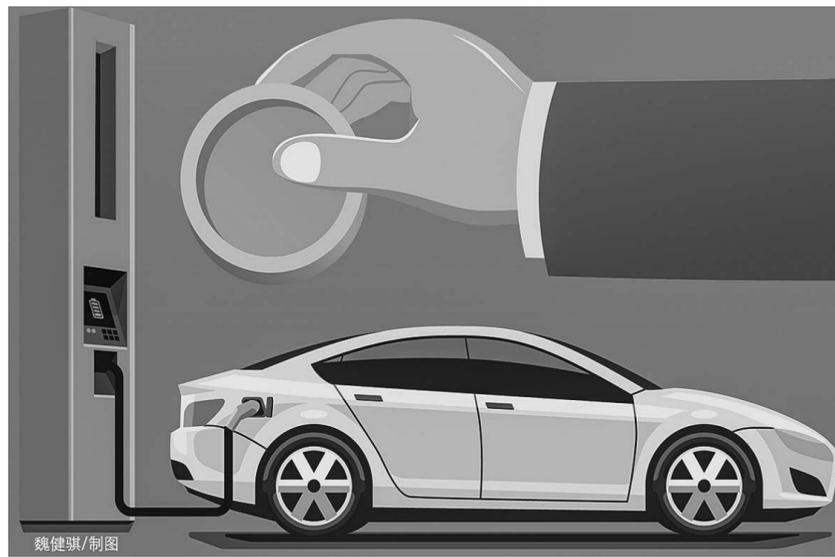
有一座中石化合作站上线。截至2021年底,中石化已建成充电站1212座、换电站83座、分布式光伏发电站点1048座。

根据规划,中石化正全力打造世界领先清洁能源化工公司,加快打造“油气氢电服”综合加能站,“十四五”期间规划建设1000座加氢站、5000座充换电站、7000座分布式光伏发电站点。

8月1日,首座蔚来与壳牌合作的充换一体站——厦门同安壳牌站正式上线运营。根据协议,蔚来和壳牌将共同推进充换电设施的建设与运营。换电站方面,在中国,双方到2025年共建100座换电站;在欧洲,双方计划从2022年开始进行换电站的建设、运营试点工作。充电设施方面,壳牌欧洲充电网络将向蔚来用户开放。

8月5日,《证券日报》记者从bp了解到,公司与阿维塔科技签署战略合作协议,加速超快充网络的发展。据了解,bp电动化及移动出行部门(bp pulse)和阿维塔科技将共同投资,在2023年底前在中国19座城市建设百余个合作超快充充电站,bp pulse将负责充电站的建设和运营。电站配备充电功率高达240kW的充电枪,充电短短10分钟即可续航200公里。

“石油企业布局新能源领域也是积极转型、拥抱新发展趋势的务实之举,也是在践行低碳减排责任、体现社会责任和实现企业的新低碳经济发展之路。”祁海坤向记者表示,包括“两桶油”在内的油企布局充电、换电、检测服务市场具有先发优势,拥有庞大的加油站体系,站点就是最好的升级转型场所,增加这些增值服务的便利条件很多,如果在提供充电服务的同



时,再提供一些多元化经营的服务内容会增加客户黏性。

充电基础设施待完善

新能源汽车蓬勃发展,巨大的市场正在催生越来越多的资本进入。对于石油巨头来说,发力新能源充电业务,恰好可以利用其本就具备优势的加油站。

数据显示,6月份,新能源汽车的产销分别完成了59万辆和59.6万辆,同比均增长1.3倍。今年上半年,新能源汽车产销分别完成了266.1万辆和260万辆,同比均增长1.2倍,产销规模创新高,市场渗透率为21.6%。

随着新能源汽车销量的增加,充电需求也不断增大,充电市场规模也在不断提升。

8月5日,国家能源局公布的数据显示,1至6月份,全国新增130万台充电桩,是去年同期的3.8倍。

不过,相比而言,新能源汽车充电基础设施的建设还有待完善,充电难、充电慢等问题仍需进一步解决。

今年年初,国家发展改革委等十部门联合印发《关于进一步提升电动汽车充电基础设施服务保障能力的实施意见》,明确到“十四五”末,我国电动汽车充电保障能力进一步提升,要形成适度超前、布局均衡、智能高效的充电基础设施

体系,能够满足超过2000万辆电动汽车充电需求。

值得一提的是,这对于中石化、bp、壳牌等拥有加油站的石油巨头来说,在公路沿线建设充电站,可以说具备天然的优势。

同时,中石化等企业还利用储能等新技术进一步探索充电的新形式。

开源证券最新研究报告指出,在政策支持和市场需求双重作用下,中国电动汽车充电基础设施建设显著提速。随着新能源汽车销量提升,叠加1:1车桩比目标,未来十年,中国充电桩建设仍然存在约6300万元的缺口,预计催生万亿元级充电桩市场。

吉翔股份上半年亏逾3000万元 拟定增募资加码锂业务

■本报记者 李勇

8月7日晚间,吉翔股份披露公司2022年半年度报告,公司实现营业收入21.27亿元,同比增长15.97%,经营业绩再度由盈转亏,上半年净利润亏损3007.32万元,扣非后净利润亏损3347.95万元。

值得关注的是,今年年初,公司完成了对湖南永杉锂业有限公司(以下简称“永杉锂业”)的收购,进入深加工锂产品领域,开启了新一轮的战略转型。吉翔股份日前披露的再融资计划显示,公司拟通过定向增发的方式募集资金18.67亿元,继续加码锂电新能源产业。

吉翔股份原有主业为铅产品的

生产、加工、销售以及影视业务,其中铅产品业务在公司收入中占比虽然较高,但由于行业波动较大,业绩并不稳定。影视业务方面受行业外部环境及疫情原因等影响,公司正对该块业务进行战略收缩,已停止电影和电视剧业务的经营投入,目前也主要以清理应收账款为主。

近年来,公司曾筹划过多次重组,但最终因多方面原因,均未能成行。直到今年1月份,吉翔股份完成了对永杉锂业的收购,公司业务也进一步延伸至新能源锂产品领域。

据公开资料,永杉锂业主要从事电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的研发、生产和销售,产品下游主要应用领域包括新能源汽车用动力电池、储能电池及消费电子类产品等。

永杉锂业共规划有4.5万吨的锂盐项目,其中一期2.5万吨锂盐项目已于今年6月份全线贯通投产。

半年报数据显示,今年上半年,永杉锂业共计实现营业收入5430.57万元,实现净利润2635.89万元。

对于吉翔股份年初筹划的产业转型进军锂电材料领域,中国文旅创新创业智库丛书总编张德欣认为,锂电产品行业现在正处于快速发展期,公司此时介入该领域拓展了一个新的市场,相对风险也较小。

在永杉锂业一期项目全线贯通,产能、质量全面提升之际,吉翔股份也推出了新一轮的融资计

划,拟募资18.67亿元,用于永杉锂业年产2万吨锂盐项目和年产2.2万吨锂电新能源材料项目以及用于补充流动资金。

公开信息显示,年产2万吨锂盐项目是永杉锂业的二期项目,计划在2022年12月份开始建设,于2023年12月份投产,建设周期12个月。达产后,可形成年产2万吨深加工锂产品的总生产规模,包括年产1.5万吨电池级氢氧化锂及年产5000吨电池级碳酸锂。

另一个重点投向年产2.2万吨锂电新能源材料项目,建设周期14个月,计划2024年7月份投产。项目达产后,可形成年产2.2万吨深加工锂产品的总生产规模,包括年产1.2

万吨电池级氢氧化锂、5000吨电池级碳酸锂和5000吨的高纯碳酸锂。

对于吉翔股份此次定增加码锂产品产业,有不愿具名的市场人士认为:“汽车行业加速拥抱电动化,新能源汽车保有量越来越多,行业渗透率扩大也是一种确定性的发展趋势时,锂电板块未来的成长空间也是一种确定性的增量市场,新型储能市场的快速启动、锂电行业未来的发展空间值得期待。在这样的大背景下,积极转型、拥抱新趋势,新能源时代下的很多锂电材料包括电池等企业大力延伸产业链,强链、补链,同时,跨国合作、甚至跨界合作锂电产业,也成为行业发展的新常态。”

锂价猛涨与缺芯“交织” 年内新能源车迎第四轮涨价

■本报记者 矫月 李昱丞

自从国补退坡政策出台后,新能源汽车开始了涨价之旅。今年上半年,由于行业面临原材料涨价和缺芯等难题,比亚迪、特斯拉、蔚来、小鹏等多家新能源汽车品牌在1月份、3月份、5月份进行了三轮新能源汽车不同幅度的涨价,涨价幅度在数千元到3万元不等。而到了下半年,7月底至8月初,多家新能源汽车企业陆续发布涨价,新能源汽车迎来了年内第四轮涨价。

对此,江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔对《证券日报》记者表示:“本轮涨价是市场供需矛盾引起的,一些畅销车供不应求导致涨价。另外,新能源汽车企业上游原材料涨价以及高价购买芯片的影响导致成本传导到下游。”

多家车企相继宣布涨价

7月底以来,新能源汽车新一轮涨价潮开始酝酿。8月1日,smart中国宣布,全新smart精灵#1 Premium价格于8月3日上调5800元,调价前Premium配置车型价格为

22.66万元,上调后售价为23.24万元。

同时,零跑汽车官方也在8月初宣布涨价,这是其年内第二次涨价,此外,江淮汽车、哪吒汽车也皆宣布对部分车型进行涨价。

多位业内人士向《证券日报》记者表示,本轮新能源汽车涨价主要因为原材料涨价。

“8月初多家车企再次涨价并非因为国补退坡而起,而是因为新能源汽车市场的快速增长改变了供求关系。”中泰资本投资管理有限公司董事长王冬伟在接受《证券日报》记者采访时表示,上游产业链与供应链推高了原材料价格。

“新能源汽车价格上涨是短期锂、镍等资源错配的结果。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树对《证券日报》记者表示,按照乘联会的预测,今年三季度新能源汽车销量或达到170万辆的水平,新能源汽车厂家对未来销售的乐观预期也导致了价格调整。

数据显示,从7月份销量来看,各大新能源汽车企业依然保持较高的同比增速。比亚迪7月份销售新能源汽车162530辆,同比、环比分别增长222%、21%;“造车新势力”小

鹏、理想、蔚来7月份分别交付11524辆、10422辆、10052辆,同比分别增长约43%、21%、27%;第二梯队的广汽埃安、哪吒、零跑7月份销量或交付量达到25033辆、14037辆、12044辆,同比分别增长138%、134%、177%。

“从目前的市场态势来看,本轮涨价可能还会持续一段时间,而未来新能源汽车的销量长期趋势是呈快速上升态势,但不排除会发生阶段性和周期性的下降。”王冬伟表示。

如何有效解决锂电池供应?

有碳酸锂原料生产企业相关负责人表示,从2020年底开始,碳酸锂的价格一路水涨船高,从5万元/吨左右涨到了50万元/吨左右。

王冬伟向记者分析道:“从需求端看,对锂产品的最终需求主要分布在医疗、工业级、电池级等板块。其中,电池级大约占了全球锂需求的3/4,而新能源汽车用到的动力电池又占电池板块中的绝大部分。从供给端看,全球锂资源主要分布在澳洲和南美,前者自2020年疫情爆发以来,矿山大量荒废;南美则是

产能投入严重不足,导致出现明显的供给缺口。据西部证券测算,2021年全世界的碳酸锂供给只有51.2万吨,而需求达到了53.93万吨。预计未来两年这种供不应求的局面还将保持。”

王冬伟表示:“从开源方面来讲,车企可以收购国外锂矿。例如比亚迪这些年在非洲找到6座锂矿。从节流方面来看,车企可以考虑通过动力电池回收的方式实现节流。”

对此,比亚迪方面人士向《证券日报》记者透露:“为了应对成本上升,公司与上游供应商密切合作,通过长协及股权合作等方式纾解成本压力;另外公司已经取得动力电池回收资质,加强对锂资源供应的保障。”

中国企业资本联盟副理事长、IPG中国区首席经济学家柏文喜向《证券日报》记者表示:“原材料的涨价和缺芯对新能源汽车产能的有效发挥乃至成本都有明显的影响,而解决原材料涨价和缺芯问题一方面需要调整产品结构、充分利用风险对冲工具来进行,另一方面还需要通过强化企业供应链,乃至自行研发生产来加以有效化解。”

崔东树向记者表示,今年四川

等地锂辉石已经开始开采工作,盐湖提锂等技术有明显提升,技术进步将带来供给改善,锂矿价格的上涨将得到一定抑制。此外,中国电池企业在海外加大对锂矿的投资,新能源汽车发展受到锂价左右的情况会得到逐步改善。

业内人士看来,新能源汽车的涨价对下半年销量的影响并不大,业内普遍看好今年下半年新能源汽车的市场。

王冬伟表示:“新能源汽车作为战略性新兴产业,国家在政策上有可能继续给予支持。日前,国务院常务会议决定,延续免征新能源汽车购置税政策,这相当于给消费者吃了‘定心丸’;其次,国内车企也会对产业链进行优化,比如,广汽埃安计划未来30%的高端电池将自研自产,而70%的中低端电池则由外部电池企业代工,不仅可以缓解车企的成本压力,也可提高其自主供应能力。”

崔东树表示,一般而言,年末是碳酸锂价格上升的高峰期,但是预计下半年价格小幅上涨后将逐渐稳定,尤其是到了明年,随着供给改善,未来新能源汽车价格将趋于稳定。

猪价大涨

“猪周期”再引热议

专家称未来价格振幅将会收窄

■本报记者 桂小笋

生猪价格触底回弹以来,在养殖端惜售、适量猪源阶段性减少等综合因素的推动下,7月份生猪价格急剧拉升。截至8月7日,包括大北农、金新农、牧原股份在内的多家生猪养殖企业发布了7月份的销售简报,从数据中可以看出,7月份生猪售价环比上升幅度较大。

以牧原股份为例,公司今年7月份的商品猪价格为21.33元/公斤,而在6月份仅为16.53元/公斤。东瑞股份的公告也显示,今年7月份商品猪价格为27.71元/公斤,而在6月份为20.6元/公斤。

价格的高涨让养殖端企业一改此前的业绩颓势。不过,接受《证券日报》记者采访的分析师介绍,7月份的高景气度想要持续下去并不容易,养殖企业在8月份仍要面临供需两端带来的业绩压力。此外,在经历了前一轮“猪周期”之后,新一轮的“猪周期”特征已经发生变化,养殖企业想要获得恒定的利润,仍要从育种、研发、提高饲料转化率等多个角度着手。

每轮“猪周期”各不同

从行业的整体发展情况来看,在经历了上一轮“猪周期”之后,养殖行业的生产已经发生了变化。

农业农村部猪肉全产业链监测预警首席分析师朱增勇对《证券日报》记者表示,本轮周期与以前周期差异较大的是,猪价在新周期开始即短期出现较大涨幅,而不是像过往的猪周期一样,在开始时先经历一轮小周期。猪价的提前上涨也会影响后期猪价走势,自5月份开始,能繁母猪存栏逐步回升,意味着后期供给将会较稳定,不会再出现以前周期较大的波动。同时,本轮周期生产成本上涨,则意味着猪价波动的盈亏平衡点将会上移。

经过此前的“猪周期”,龙头养殖企业加速扩栏,养殖生产集中度得到明显提升。

对此,朱增勇认为,这意味着未来产业稳定性得以提升,在不发生较大重大动物疫病影响的前提下,周期内供给和猪价的稳定性将会提升。农业农村部印发的《生猪产能调控实施方案(暂行)》提出了以“能繁母猪存栏量变化率”的核心调控指标。同时,细化“三抓两保”(抓产销大省、养殖大县、养殖大场,保能繁母猪存栏量底线,保规模猪场数量底线),有利于从产业内部和产业调控政策两手抓,更准确监测和调控生猪产能,保障供给和猪价稳定,保障猪价在合理范围内波动。

不过,猪价在合理的范围内波动,并不意味着所有的从业者都能获得恒定的利润。

“一方面看猪价是否窄幅波动,另一方面看企业是否实现规模效率,如果规模不经济,企业也会面临较大的市场风险,因此企业重心应该转向提升经营质量,在提质增效的同时,适度完善企业产业链。”朱增勇建议,当前,企业要从三个角度着手提质增效:通过加强种猪选育,在提高PSY水平(指每头母猪每年所能提供的断奶仔猪头数,这是衡量猪场效益和母猪繁殖成绩的重要指标——编者注)的同时,培育生产效率高的商品猪品种;加强营养技术的研发,提高饲料转化率,特别是高蛋白效率;利用本土丰富的蛋白资源,推广高蛋白低蛋白日粮。

8月份猪价保持高位存压力

虽然“猪周期”的特征发生变化,生猪价格步入上行周期,但是,猪价8月份想要保持高位存在诸多压力。

卓创资讯研报显示,8月份多因素或将导致猪价下行:从供给情况来看,今年7月份重点养殖企业生猪出栏计划完成率不足96%,意味着有超过4%的出栏计划推迟到8月份完成。通过市场调研了解,8月份131家重点企业计划出栏总量环比增幅6.88%。同时2021年10月份能繁母猪存栏环比增加0.18%,间接说明8月生猪理论出栏量略有提升。再者,5月份到6月份进行二次育肥的猪源或将于8月份加速出栏。此外,从需求端来看,8月份气温依然偏高,终端市场猪肉需求相对清淡。

在供给双方都存在压力的背景下,8月份的养殖企业想要延续当前的高价,比较困难。

卓创资讯生猪行业高级分析师孙魏杰在接受《证券日报》采访时表示,从猪周期的规律来看,目前养殖行业的经营、利润从底部逐渐回升,但行业仍然有一些人为干扰因素需要警惕。今年4、5月份时,由于市场对下半年行情一致看好,本该流入市场的标猪被购回养殖端二次育肥,人为地将原本该在当时出售的生猪延后出栏了两个月,这对于后续市场的生产是不利的。从目前的观察来看,人工干预、压栏、二次育肥的现状未来也还有可能发生。

孙魏杰表示,由于猪周期大涨大跌带来的关注和行业影响力,未来的“猪周期”虽然依旧存在,但在监管的提前干预、指导之下,不会再有过分的大涨大跌现象出现。价格大涨造成养殖端疯狂扩栏,而这种疯狂扩栏对应的生猪存栏量又为未来猪价大跌埋下隐患,对于养殖行业而言是不利的。猪周期未来依旧会存在,但价格振幅将会收窄。