

# 储能狂欢背后新能源强配遭遇高成本 共享储能或可突破困境

■本报记者 李春莲  
见习记者 许林艳

储能行业发展如火如荼。天眼查数据显示,近日,宁德时代储能发展有限公司成立,经营范围包括发电业务、输电业务、供(配)电业务及储能技术服务等。宁德时代发力储能再进一步。

近来,宁德时代、国轩高科等企业不断获得储能大单。

储能大爆发与新能源强配储能密切相关。据中电联统计,截至目前,全国已有近30个省(市、区)出台了“十四五”新型储能规划或新能源配置储能文件,大力发展“新能源+储能”。

中国化学与物理电源行业协会储能应用分会秘书长刘勇向《证券日报》记者表示,我国目前强制配储的主要原因,是政策上考虑到未来可再生能源高速发展的需要,同时也为了确保新能源发电得到充分消纳和电网稳定出力,避免弃风弃光。

不过,在储能狂欢背后,却是新能源企业在强配储能的过程中遭遇的高成本、利用率低等一系列问题,这导致相关企业积极性不高。

双碳目标下,“新能源+储能”是必然的发展趋势。但在这个过程中,强配储能如何能更好发挥应有的作用?

## 强配储能高成本却难利用

近日,中电联发布了《新能源配储运行情况调研报告》(以下简称“报告”)指出,截至目前,各省规划的新型储能发展目标合计超过6000万千瓦,是国家能源局《关于加快推动新型储能发展的指导意见》文件中提出的2025年达到3000万千瓦目标的两倍。

在储能行业蓬勃发展的过程中,却存在着诸多问题。

上述报告就提到,相比火电厂配储、电网储能等,新能源配储能利

用系数最低。

对此,刘勇认为,一方面是储能项目并网调度细则不明确,地方落实不到位;另一方面是储能项目安全性没有得到严格评估和体系化认证,电网侧调度或许有心理上担忧。此外,现在可再生能源发电占比还不高,对电网的冲击影响还小,我国电网的坚强性基本能得到保障。

而更大的问题在于不仅仅是投资率低,报告指出,新型储能成本高于火电灵活性改造、抽水蓄能等技术。当前新能源配储的投资成本主要由新能源企业内部消化,叠加锂离子电池成本上涨,给新能源企业带来了较大的经营压力。

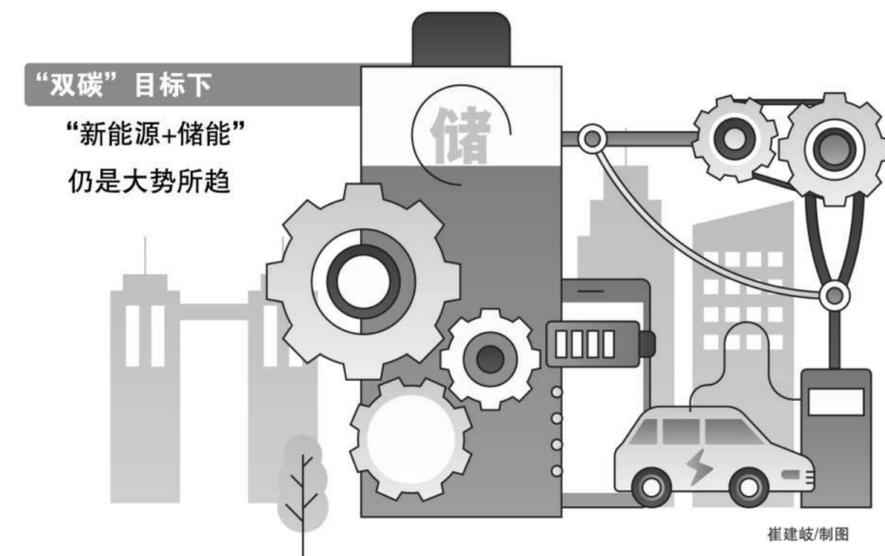
“对于储能电站的充放电价格,或者是储能电站如何参与调频调峰,电价与频次都需相对明确,这样才能调动新能源电站的储能,积极参与到电力市场。”中国电力工程顾问集团有限公司储能院副院长戚宏勋在接受《证券日报》记者采访时表示,最近一年来,受到电池原材料涨价的影响,储能成本迅速上升。有些企业的收益率受到限制,选择的产品质量也不太好,这也造成了有些储能电站的安全隐患频发。

## 强制配储比例有待商榷

除了成本高、难利用,记者在采访中还发现,不少企业都提到,新能源强制配储比例有待商榷。

“储能配置规模的科学性有待加强。”三峡能源相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,当前部分地区将配储作为新能源建设的前置条件,同时采取“一刀切”式的配置标准,未充分考虑到地区风资源、太阳能资源以及电力消纳能力具有明显差异性,导致储能电源侧的比例节节攀升。

中国核电相关负责人也对《证券日报》记者表示,要统筹考虑储能配置规模和储能调用频次,制定科学合



理的储能配置比例、时长及总规模。制定保障性政策,保障储能以参与辅助服务为主要应用模式,同时保障储能在现货交易市场、解决弃风弃光等方面充分发挥作用。

实际上,在今年4月份,国家发改委价格成本调查中心发布《完善储能成本补偿机制》的文章就明确指出,储能技术成熟度和实用性有待提高,部分地区将配储作为新建新能源发电项目的前置条件,但如何参与电网调度不明确,而且电源侧储能参与辅助服务市场条件不成熟,相关政策落地执行效果欠佳,部分配储储能利用率较低,新能源企业主动投资积极性普遍不高。

“配储后能不能得到调度、调度有多大空间也不明确,新能源配储大多是政策驱动型,主要还是为了拿到新能源项目的“路条”,实际的市场驱动力还比较薄弱。”刘勇也进一步提到。这意味着企业在很大程度上是

“被动”配储能。

## 共享储能可突破困境?

尽管强配储能短期遭遇瓶颈,但长远来看,在“双碳”目标下,“新能源+储能”仍是大势所趋。

“储能是新能源发展的一个必然路径,新能源电力想要成为主要的电源,离不开储能。”嘉泽新能源董事长陈波在接受《证券日报》记者采访时表示,配储势在必行,不过现在是考虑该如何配储的问题。

出现强配储能盈利难、难以市场化等问题,主要还是储能的商业模式不够清晰,共享储能成为业内的新探索方向。

据了解,山东、湖南、浙江、内蒙古等多个省(区)陆续出台了储能建设指导意见,鼓励投资建设共享(独立)储能电站。

“共享储能”是指由第三方投资建设的集中式大型独立储能电站,除

了满足自身电站需求外,也为其它新能源电站提供服务。它将原本仅服务于单个体的储能服务于多个个体,通过科学的协调控制,为用户提供有效服务。

在陈波看来,发电侧储能不归电网直接调度,只是给电厂做了一个很小的储备,收益仅靠峰谷电价差,投资回报率低,发电侧建设积极性不高。短期要解决这个问题,就是变成共享式储能,共享储能为电网平滑稳定运行提供了调峰、调频、调压的功能。共享每个电厂的储能集中到一起建一个大的储能电厂,该电厂由电网直接调度,调峰就可以有价差,这样就会有收益。让新能源和储能有效且有收益结合起来,“新能源+储能”才能逐步变成真正的主力电源。

国投电力相关人士也向《证券日报》记者表示,目前正在结合新能源配储、共享储能等与合作伙伴一道,积极推动新技术、新产品、新工艺在新型储能方面的研究和应用。

# 动力电池企业需抓住红利期加速资本化

■李春莲

近日,动力电池企业都在密集向资本市场冲刺。

11月23日晚间,赣锋锂业发布公告称,董事会同意公司启动赣锋锂电在深交所分拆上市的可行性方案论证工作,并授权公司及赣锋锂电管理层根据赣锋锂电经营情况和相关法律法规适时推进赣锋锂电分拆上市工作。

不仅仅是赣锋锂电意欲上市,近期,多家动力电池企业都在通过多种形式加速资本化。

11月18日,蜂巢能源科创板IPO

获上交所受理,此次募投资金将主要用于蜂巢能源动力锂离子电池项目、三元高能量密度电池及系统开发项目等。11月14日,欣旺达发行全球存托凭证(GDR)并在瑞士证券交易所上市,成为第二家在瑞士证券交易所上市的中国动力电池企业,进一步拓宽了融资渠道。

作为老牌动力电池企业,天津力神曾多次冲刺IPO均以各种原因失败告终,近几年发展开始掉队,错过了行业快速发展期,并不断被其他企业超越。如今天津力神再次寻求资本化,欲通过重组上市公司美利云进

入资本市场。

不管是分拆子公司上市、海外上市、港交所上市,还是借壳上市,上述动力电池企业加快证券化脚步的目的是一致的,那就是借资本市场“补血”后有足够的能力继续扩张产能,以提高市场占有率。

动力电池企业急于资本化的背后是全球新能源汽车持续处于高景气周期,动力电池产业也迎来关键窗口期,企业更是开启产能扩张竞赛,不断进行规模化布局。

宁德时代、国轩高科等动力电池头部企业今年都进行了大手笔的扩

产能以应对旺盛的市场;欣旺达、天津力神等二线动力电池企业也不甘落后,均斥资超过百亿元进行布局。今年9月,欣旺达相继宣布在宜昌、义乌投资建设动力电池生产基地,合计投资总额333亿元。

从需求上看,动力电池装机量不断增长。韩国市场研究机构SNE Research数据显示,9月全球动力电池装机量54.7GWh,环比上涨19.7%,同比增长超1.6倍。

令人惊喜的是,在全球动力电池装机量TOP10榜单中,6家中国企业市场占有率达59.4%,占据了全球动力电

池市场半壁江山。其中,宁德时代以19.9GWh的装车量位居全球第一。

通过这组数据也不难发现,我国动力电池企业不只在国内市场竞争,已经凭借技术、成本等优势走向海外。

新能源汽车市场向好的发展趋势不变,国内国外市场都充满机遇,对于动力电池企业来说,抓住市场红利期可谓“时不我待”,而通过上市扩大融资无疑是最佳助力,有了充足的“弹药”就可进一步扩大产能并提升竞争力。让我们期待,动力电池企业不断靠着技术创新,做大做强,在电动化过程中乘风破浪前行。

# 水泥市场普遍“高喊低卖” 上市公司效益回升需加大供给侧改革

■本报记者 王丽新 见习记者 陈 瀟

“涨价了,但同比还是偏低。”海螺水泥云南地区销售人员11月24日告诉《证券日报》记者,受益于传统旺季,海螺水泥云南地区出厂价每吨涨价50元。

据了解,除海螺水泥外,包括华新水泥、冀东水泥在内的多个水泥企业进入四季度后也在纷纷提价。

另一地区水泥企业相关人员向记者表示,为执行错峰停窑,工厂停工时间已超过10天,目前工厂库存不高再加上区域内有重点项目开工,近两个月来,水泥价格涨价100元/吨。“目前销量还不错,并没有受到涨价影响,之前很多工厂都停工了,执行错峰生产,总体来说还是有效果的。”上述海螺水泥销售人员向记者表示。

卓创资讯数据显示,11月23日,水泥全国主流市场均价为403.92元/吨,相比一个月前的392.75元/吨小幅上涨。

中国水泥协会秘书长王郁涛向《证券日报》记者表示:“目前水泥错峰生产执行情况较好,库存有所下降,生产成本推动价格上调。但总体来说,未来水泥市场需求总量下行是趋势,水泥行业应严控新增产能,加快引导低效产能退出,提升行业集中度。另一方面,围绕‘双碳’目标,发展相对低碳的上下游领域,这对实现全产业链的综合发展,以及降本、降碳,高质量发展都具有十分重要的意义。”

## 下游需求较弱

尽管四季度水泥价格迎来小幅回升,但上市公司的业绩表现依然面临多重考验。海螺水泥三季度业绩报告显示,2022年前三季度,公司实现营业收入853.3亿元,同比下降29.89%;实现归属于上市公司股东的净利润为

124.19亿元,同比下降44.53%。受原煤和外购价格上涨影响,海螺水泥上半年燃料及动力成本上升39.42%。

“在宏观经济环境偏弱的背景下,预计2022年全年水泥需求下滑10%左右,致使水泥行业产能利用率已下降至60%左右,产能过剩将达到40%左右。”王郁涛表示。

水泥人网一位负责人告诉记者,“尽管水泥企业在陆续涨价通知,但是下游需求较弱,水泥不像其它产品,不能长时间储存,只能暗地里降价出手,这就导致市场普遍出现‘高喊低卖’的现象。”

今年以来,广东、山东、浙江、宁夏、山西等多地都已经制定实施水泥行业超低排放改造方案,实施水泥行业脱硫脱硝除尘超低排放。

国家住房和城乡建设部规定,自2022年4月1日起,现行工程建设将强制要求进行建筑碳排放计算,超过10家大型上市房企公开承诺公司新建

建筑100%符合绿色建筑标准,在环保以及脱碳等多重压力之下,水泥行业有望迎来出清。

## 企业押注新赛道

与此同时,行业巨头也在将目光投向更多其他领域。

海螺水泥在11月9日披露的中期票募集说明书中显示,海螺水泥作为行业巨头,正在积极参与建设新能源项目。本次中期票将募集15亿元人民币,拟全部用于光伏发电设备制造项目和光伏发电项目建设。除本次募集的金额外,海螺水泥还将投资近30亿元用于包括1个光伏发电设备制造项目和24个光伏发电项目。

据了解,海螺水泥已建成17个光伏发电项目,年发电量达1.1亿度,成为水泥行业的标杆。

万年青8月23日在互动平台表

示,公司已成立新能源子公司,积极布局新能源产业,目前已建成公司部分子公司的光伏发电项目,后续还将继续大力推进相关产业发展。

另外,还有部分水泥企业通过成立私募基金等方式,加码其他新经济领域,其中有行业巨头在芯片半导体领域投资取得了不俗的成绩,随着大量投资项目逐步对接资本市场的退出,未来退出收益也能够对平衡主业周期波动起到一定的作用。

值得注意的是,水泥行业作为较成熟且竞争激烈的行业,未来增长空间有限。企业布局新能源等新赛道的同时,也应当关注“双碳”背景下的成本问题。

对此,王郁涛表示,“行业企业也可以结合本行业高耗能特点,快速推动在原燃料替代、数字化转型、低碳技术装备研发和碳捕集、封存等方面的技术研发与应用,进一步提高能源利用效率水平,从而降低相应生产成本。”

## 感冒药销量激增

### 北京药店线上线下备货忙

相关上市公司第四季度业绩有望改善

■本报记者 王丽新 见习记者 靳卫星

入冬以来,多药店感冒用药销量激增。11月24日,《证券日报》记者实地探访北京多家线下药店获悉,除连花清瘟热卖外,其他感冒类、防疫类药品销量环比均有所上升。多家药店店长向记者表示,近期感冒用药成交量远高于平日,药店备货量相较平日增加2倍至9倍不等。

11月24日收盘,感冒相关药品及药店上市公司股价上涨明显。药品方面,以岭药业、金陵药业股价收获涨停板,葵花药业、众生药业、华润三九、白云山股价涨幅分别达5.98%、4.21%、3.35%、0.49%;药店方面,健之佳、益丰药房、大参林、嘉事堂股价涨幅分别达4.99%、2.67%、2.21%、1.92%。

业内人士指出,作为零售药店的畅销品类,家庭常备退烧、感冒、止咳、抗病毒、抗生素等“四类药”的热销有望进一步改善连锁药店第四季度的经营情况。

## 感冒药销售大增

位于通州某药店店长向《证券日报》记者表示,“四类药”尤其是感冒药一直是药店的吸客品种,每年流感季节,成交率明显增多,今年线下客流不及往年,大多数顾客会通过线上会员群进行订购,或在线上平台下单购买。

“连花清瘟平日一天10盒至20盒,近期一天能卖30盒至40盒,今天卖断货了。现在每天备货在100盒以上,备货量相较平日增加了五六倍。”金象大药房崇文门分店店长向记者表示。

“我们药店属于社区药店,中老年用户是主要消费群体,占比达七成,大多客户会购买连花清瘟、999感冒灵、快克等药品,关联药品如维生素类、消毒类、小儿止咳化痰类药品成交率也有明显上涨。”金象大药房朝百店店长向记者表示,“除了连花清瘟胶囊,其他药品暂未出现断货情况。”

另据记者观察,北京海王星辰、北京草木良方、北京金象国大连锁等多家线下连锁药店于近期推出“健康防护包”;线上药店诸如美团自营大药房亦推出定价59.9元的“防疫健康包”,其中包含连花清瘟胶囊、感冒颗粒、抗病毒口服液、蒲地蓝、藿香正气水等药品。

北京海王星辰广渠门店店员向记者表示,海王星辰主打线上渠道,70%以上的销售额来自线上,30%来自线下。感冒相关药品备货量是平常的8倍至9倍。顾客备货感冒药应该是短期行为,之后会回归常态。

对于近期部分感冒药热销对连锁药店第四季度的经营影响,草木良方总经理杨斌向《证券日报》记者表示,药店消费场景向好的预期有所强化,第四季度同店增速环比会有提升。家庭常备的四类药品在药店销售比例达到15%左右,居民自我治疗、预防强化的意识增强后,客流量上升会推动四类药品销量。

中康瓴西数据报告显示,2022年10月份,普通感冒类产品在药店实现多指标单月上涨,其中包括单月店均销售额、单月店均订单量、平均客单价、平均品单价、平均客品次,这意味着在销售额、客单价、客流量、单客购买品数均有上升。

## 药店板块盈利提升或将持续

在此背景下,感冒相关药品、药店上市公司股价上涨明显,相关公司对外表示销售情况良好。

例如,华润三九在11月14日至11月18日投资者关系活动时表示,第四季度感冒发病率相对较高,规模较大。目前来看订单情况不错,销售趋势良好。以岭药业针对“断货”传闻回应称,公司的生产基本没有受到影响,目前销售情况一切正常。连锁药店健之佳相关人士对外表示,下半年为医药零售行业的旺季,公司争取完成全年预定的目标。

连锁药店板块自今年10月份前后全线走强,结合已披露的第三季度数据看,健之佳、益丰药房、大参林、老百姓、一心堂等归母净利润增速分别达到41.9%、29.3%、21.1%、20.8%、8.0%,环比均有显著改善。

中泰证券分析认为,药店行业有望持续向好,医保系统切换造成2021年第四季度业绩相对低基数,叠加第四季度各类促销活动频繁,消费场景修复,药店板块盈利提升仍将持续。与此同时,随着龙头企业逆势扩张,新店及次新店有望明年贡献较大增量。