

# 储能系统投标价屡创新低 光储融合是发展新方向？

■本报记者 李春莲 丁蓉

进入6月份，储能系统投标报价继续创出新低。近日，中国华电集团有限公司2024年第一批磷酸铁锂电化学储能系统框架采购的开标再次引起业界关注，最低投标报价价达到0.495元/Wh，再度刷新行业报价新低。

“对目前大多数厂家来说，低于0.5元/Wh的报价，已经接近成本价。由于竞争激烈，赛道内企业都将盈利空间压得很低。”某储能上市公司相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示。

事实上，从2023年以来，企业不断涌入储能行业，储能装机量持续增长，但企业的盈利空间却不断被压缩。

“储能是我国能源转型的关键一环，在构建新型电力系统当中扮演着非常重要的角色。”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，面对储能火爆却不盈利的局面，企业仍将持续入场，是因为很多企业认为只要一技之长，有资源、有技术或者有运营管理能力，就能在万亿元量级的储能市场中分得一杯羹。

而随着新版国标《电力储能用锂离子电池》(GB/T36276-2023)即将正式实施，产品将加速迭代，储能行业也将逐步分化。黄河科技学院客座教授张翔告诉《证券日报》记者：“长远来看，未来储能市场空间还非常大，形成规模经济效益之后，成本的持续降低将带动储能系统进一步降价。这一趋势将推动企业持续提升成本管理能力。”

## 电芯产品加快迭代

上述中国华电集团有限公司2024年第一批磷酸铁锂电化学储能系统框架采购开标信息显示，标段一共吸引73家企业投标，最低报价0.495元/Wh，最高报价1.335元/Wh，平均报价0.598元/Wh。其中，投标报价低于0.6元/Wh的企业有51家，占比约70%。

0.495元/Wh的最低报价再次刷新5月份国家电投100MW/400MWh储能系统采购项目中0.511元/Wh的报价。



专家预计，未来储能行业的集中度将进一步提升，具有技术优势、规模优势和品牌优势的企业将更容易在市场竞争中脱颖而出

“储能系统降价，受到上游原材料价格回落、产能释放和技术迭代等多重因素影响。从去年开始，我们一直在密切关注市场上储能系统的投标报价，去年年初以来价格持续探底，至去年年末，储能系统平均价格降至约0.8元/Wh，比年初时下降了40%。而今年以来，价格还在继续下降。”深圳某储能企业相关负责人向记者表示。

更为重要的是，储能电池的重要原材料碳酸锂价格进入降价周期。上海钢联发布的数据显示，6月20日，电池级碳酸锂价格较上日下跌500元/吨，均价报9.55万元/吨。

值得一提的是，2023年12月28日，新版国标《电力储能用锂离子电池》(GB/T36276-2023)正式发布，并将在2024年7月1日正式实施。这对锂电池储能的性能以及安全等指标要求进一步提升。

刘勇表示，新国标的技术要求相比旧版较高，如要求电池初始充放电能量效率不小于95%，而旧国标要求初始充放电能量效率不小于92%，届时不符合标准的产品将无法在市场上销售。

随着锂离子电池新国标实施在即，电芯产品加快迭代，倒逼很多厂商降价促销。

“在今年最新的招投标过程中，

部分企业需要电芯单体容量大于等于314Ah，今年下半年电芯会从280Ah朝着314Ah加速更新换代，这导致去年主流的280Ah电芯还没有全部清空库存就要被淘汰。所以，市场有企业在低价甩卖库存电芯，致使储能系统的整体售价也在下降。”刘勇表示。

## 行业进入大浪淘沙期

尽管储能系统价格不断探底，但我国新型储能装机量保持高速增长态势。

截至2023年末，我国新型储能已提前完成2025年装机目标。截至今年一季度末，新型储能投运装机规模超3500万千瓦，较2023年底增长超12%，较2023年一季度末增长超210%。

“储能行业发展速度无疑是空前的，但这一产业至今也还相当年轻，目前成本依然偏高，要满足市场需求，价格将持续下降。”深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示。

在目前的竞争格局下，行业头部企业运用研发创新优势，不断迭代产品，推动行业发展。近段时间以来，不少企业纷纷发力光储融合的产品和系统。

例如，格力电器推出了“光储空”

能源系统，这一系统由光伏系统、储能系统、空调系统和能源信息管理系统组成，其中光伏空调采用直流直驱技术，光伏系统为清洁电力提供来源，而储能系统则可根据用户需求进行选配。

科士达副总经理、董秘范涛在接受《证券日报》记者采访时表示：“未来光储和光储融合的融合将是主要趋势，由于技术集成、供应链集成，将进一步降低系统成本，提升市场竞争力。”

“光伏和储能深度融合，是一个破解现在产能过剩、市场竞争加剧的探索路径。”天合光能副总裁、天合储能总裁孙伟也认为。

事实上，随着锂离子电池新国标实施进入倒计时，储能行业的大浪淘沙已经开启。

有公司已经开始退出竞争激烈的储能赛道。日前，主营石油石化产品销售的国际实业公告称，公司旗下控股子公司终止投资建设磷酸铁锂电池集成生产线项目。

“预计未来储能行业的集中度将进一步提升，具有技术优势、规模优势和品牌优势的企业将更容易在市场竞争中脱颖而出，而一些小型、低效的企业可能面临淘汰。集中度的提升有助于行业的健康发展。”张翔表示。

## 2023年年报至今缺席

# \*ST三盛被交易所下发终止上市决定

■本报记者 桂小笋

6月20日，\*ST三盛发布公告称，收到交易所下发的终止上市决定。

\*ST三盛2022年财报被出具无法表示意见的审计报告，公司股票自2023年5月4日起被实施退市风险警示，而2023年年报则缺席至今。由于公司未在法定期限内披露2023年年度报告，触及了规定的股票终止上市情形。

“监管强调信息披露质量，不按照要求在规定的时间内发布年报，触及了监管底线。”工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示。

具体来看，今年4月30日，\*ST三盛发布公告称，4月25日，公司收到北京兴华会计师事务所(普通合伙)发来的《解约通知书》。《解约通知书》显示，在汇审过程中，发现\*ST三盛未按照约定如实、完整、及时、规范提交被审计资料，缺乏关键审计证据，不及时回复监管机构提出的关注事项，部分董事对关注事项回复内容在沟通过程中存在言论不当的行为。因此，北京兴华会计师事务所(普通合伙)决定自2023年5月1日起解除聘任公司2023年度的年审机构。

鉴于此，\*ST三盛称，预计无法在法定时间内披露2023年年度报告及2024年第一季度报告。由于该公司未在法定期限内披露2023年年报，今年5月8日，中国证监会决定对其立案。

在宣布无法在法定期限内披露财报的同时，\*ST三盛财务负责人、财务总监、董秘张发军递交辞职报告，公司董事会指定总经理周俊代行财务负责人、财务总监、董秘职责，但是在董事会的审议中，这项议

案有1票反对，反对的理由则未予披露。

根据规定，\*ST三盛股票自2024年6月27日起进入退市整理期，退市整理期届满的次一交易日(预计最后交易日日期为7月17日)，交易所对股票予以摘牌。

公告同时提及，\*ST三盛如对交易所作出的终止上市决定不服的，可以在收到本决定之日起十五个工作日内以书面形式向交易所申请复核。复核期间，上述决定不停止执行。

是否申请复核，《证券日报》记者联系了\*ST三盛，相关工作人员表示，如果有进一步需要公告的内容，会及时进行披露。

盘和林认为，从\*ST三盛的情况来看，公司2023年年报未按法定期限发布，根本原因是内部存在严重问题，上市公司应该就这些问题给投资人一个明确交代。

\*ST三盛以往信息披露违规较多，从现有法律体系来看，投资者可以依据证券法第八十五条、一百六十三条之规定追究该公司及相关高管、中介机构的民事赔偿责任。”上海明伦律师事务所律师王智斌对《证券日报》记者表示，考虑到此时该公司未必具备充分的偿债能力，如何选择被告将成为诉讼方案中的重点。

“监管部门对于上市公司信息披露方面的违法违规行为认定之后，中小投资者可以通过集体代表诉讼的方式向相关责任人维权。此外，建议积极探索更多方式来保障中小投资者的合法权益，让相关责任人为违法违规行为付出代价的同时，也让中小投资者能够获得更多落到实处的保障措施。”盘和林表示。

## 雅化集团子公司与特斯拉签订 碳酸锂产品长期购销协议

■本报记者 蒙婷婷

6月20日，雅化集团披露公告称，6月18日，公司下属全资子公司雅化锂业(雅安)有限公司(以下简称“雅化锂业”)与美国特斯拉公司(以下简称“特斯拉”)签订了《生产定价协议》，约定从2025年至2027年，特斯拉向雅化锂业采购碳酸锂产品，如双方协商一致，可将前述协议期限延长至2028年12月31日。

事实上，这并非雅化集团与特斯拉之间的首次合作。2020年12月份，雅化集团下属全资子公司雅化锂业与特斯拉签订电池级氢氧化锂供货合同，约定从2021年起至2025年，特斯拉向雅化锂业采购价值总计6.3亿美元至8.8亿美元的电池级氢氧化锂产品。

2023年7月份，雅化锂业与特斯拉就原氢氧化锂供货协议进行修订、延长，并签署《修订和重述的电池原材料生产定价协议》，协议有效期为2023年8月1日至2030年12月31日。如今，雅化集团与特斯拉再度达成合作，并签订了为期三年的碳酸锂产品长期购销协议。

雅化集团表示，此次协议的签署是特斯拉对公司锂盐产品品质及锂

产业可持续发展能力的进一步认可，能够增强公司锂产业发展的稳定性，强化公司与特斯拉的长期合作关系。公司碳酸锂产线的投产，将有助于公司碳酸锂产品的充分释放和顺利销售。随着协议的有效执行，预计对公司2025年至2027年的经营业绩产生积极影响。

科方得智库研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示：“从采购电池级氢氧化锂产品到如今的碳酸锂产品，可以看出雅化集团与特斯拉之间的合作不断扩大。此次合作对雅化集团来说具有重要意义，有利于提升公司的品牌知名度和市场竞争力，有助于公司经营业绩进一步提升。”

值得关注的是，今年以来，碳酸锂价格持续低迷。上海钢联发布数据显示，6月20日，电池级碳酸锂价格较6月19日下跌500元/吨，均价报9.55万元/吨。

张新原预计，未来一段时间内，随着产业的发展，锂矿、锂盐需求仍会增长。就锂企而言，需要在保证产品质量的前提下，提高生产效率，优化运营管理，同时也要加强技术研发，寻找新的应用领域，以应对未来市场的变化。

## 下游需求将逐步恢复 包装纸行业三季度有望转入旺季

■本报记者 王 僮

近日，包装纸行业头部企业玖龙纸业再度宣布上调价格，主要涉及箱板纸、瓦楞纸、牛卡纸等纸种。同时，产业链上游的废纸价格近期也呈现稳步上调的趋势。

卓创资讯瓦楞及箱板纸市场分析师徐玲对《证券日报》记者表示：“二季度是以箱板纸为代表的包装纸市场的传统淡季，第三季度市场逐步转入旺季，需求向好，供需关系或将有所缓和，预计市场价格或存上调可能。”

卓创资讯监测数据显示，二季度

以来，箱板纸全国均价为3659元/吨，环比下降4.54%，同比下降7.26%。徐玲分析称，二季度箱板纸市场供需矛盾较为突出，供需差同比、环比扩大，是价格弱势下滑的主要原因。

此次玖龙纸业为代表的包装纸企业，持续上调原纸价格，同时废纸价格亦开始上调，是否可以看作行业回暖的信号？

徐玲说：“从需求面来看，三季度逐步进入市场传统旺季，中秋节及国庆节订单陆续释放，终端订单存增量预期，将带动箱板纸等包装纸整体消费。”

东兴证券近期发布研报认为，进入传统旺季后，纸价有望受益于需求释放得到提振。当前美废价格上涨，进口纸成本优势将收窄，对于供给端的影响将趋弱，有利于纸企淡季稳定价格、旺季提价落地。

面对包装纸行业的行情波动，头部纸企布局高端市场的力度也在加大。太阳纸业方面对《证券日报》记者表示，目前，公司山东基地的箱板纸的高端产品占比高，总体盈利情况稳定。公司正努力提升广西基地南宁园区箱板纸的高端产品占比，盈利在逐步改善。

与包装纸行业正由淡季转向旺季不同，近期文化纸行业随着招标季基本结束，市场需求开始转淡。虽然纸浆价格高于往年，但在需求拖累下，纸价随浆价走高的逻辑难以再现，行业整体盈利承压。表现在成品纸价格上，二季度以来文化纸、白卡纸价格都出现了回调。

卓创资讯分析师孔祥芬对《证券日报》记者表示：“在当前行业盈利承压背景下，白卡纸企业排产积极性下降，提供专属全线上化短期信贷产品，下游对涨价多持谨慎观望态度，市场上行仍存阻力，实际成交还有待落实。”

## 广发银行全力做好“五篇大文章” 扎实推动综合金融高质量发展

2024年6月1日-6月30日，主题为“牵手国寿 智享未来”的第18届“国寿616”客户节在中国人寿集团及各成员单位开展。作为中国人寿集团成员单位，广发银行坚持“以人民为中心”，深入贯彻相关会议精神，认真落实科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”，不断提升金融服务的便利性、普惠性、可得性，着力为广大客户提供高质量的综合金融服务。

### 科技金融向新而行 助推创新发展

金融与科技产业形成良性循环，是推动科技创新和产业创新的重要力量。为响应国家科技强国战略，积极释放中国人寿数字化、智能化发展活力和竞争优势，广发银行联合华为探索基于鸿蒙生态的应用场景拓展和服务模式创新，打造具有“免安装、场景化、快触达”特性的移动金融服务“广发银行元服务”，由“App即银行”升级为“手机即银行”，让广发银行的金融服务全方

位融入客户手机使用日常。客户可以将手机银行App的收益中心等服务卡片化，放置在华为手机的首页或负一屏，打开手机，无需登录App，点击卡片即可随手查阅，非常方便。

广发银行充分发挥中国人寿集团“保险+投资+银行”综合经营优势，将精准滴灌科技型型企业作为初心已任，创新推出“科创惠融”综合服务方案。根据科技型企业从种子期、初创期、成长期到成熟期差异化需求，广发银行为科创企业提供线上线下全品类的金融产品供给，在推动高水平科技自立自强、助力突破自主研发技术方面扮演着重要的角色。

客户节期间，广发银行将积极对接地方政府、行业协会，通过总分联动参与各类行业活动，批量化服务科技型企业，彰显专业创新的综合金融服务能力。

### 绿色金融乘势而上 助推绿色低碳转型

绿色是高质量发展的底色，广发

银行持续完善政策体系、制定专项方案，配套绿色政策，提升专业化服务能力，聚焦绿色能源、新能源汽车等重点领域，强化资源配置，给予利率优惠，积极做好绿色金融大文章。

为推动经济社会绿色转型发展，助力实现“双碳”目标，广发银行将在本次客户节期间围绕“以旧换新”促消费的政策热点，推出“家电焕新季”活动，通过手机银行App向客户推出大牌家电和数码产品积分兑换、领券优惠购买活动，大力支持消费品以旧换新，助推消费市场持续恢复和扩大。

### 普惠金融服务民生 润泽“小生意”“小日子”

小微企业是发展的生力军、就业的主渠道，“三农”是经济社会发展的“压舱石”，发展普惠金融，让社会不同群体都平等享受基础金融服务，是金融工作政治性、人民性的重要体现，也是金融助力实现共同富裕的重要途径。

广发银行持续加大对民营、小微企

业和个体工商户的金融支持，围绕“村”“圈”“链”三大业务场景，在产品专案和线上化上下功夫，重点针对科技型、专精特新小微企业轻资产、高成长性特点，提供专属全线上化短期信贷产品“科技E贷”“专精特新E贷”；为满足涉农小微企业的贷款需求，提供涵盖“担保贷”“补偿贷”“抵押贷”等7种模式的“乡村振兴贷”。同时为响应国家扩内需促消费政策，广发银行在客户节期间特别推出利率低至3.0%的E秒贷优惠活动，不断丰富金融产品体系，提升普惠金融的力度、广度和精度。

### 养老金融增进服务 聚焦现实需求

作为国内较早推出养老金融服务的商业银行，广发银行围绕客户在不同阶段的养老需求，早在2016年即推出了以“自在卡”为载体的养老金融服务体系。广发银行目前正在研究搭建养老金融经营体系，积极支持养老第三支柱建设，在做深做优养老金融的

同时，做好备老、供老客群的服务。

客户节期间，广发银行全新升级手机银行App“长辈版”，上线智能识别登录手机银行的年龄大于60岁的长者客户，并弹窗推荐使用；在原有大字基础上，创新字体调节放大功能，字号一键随心调节。

同时，作为覆盖全国超20座城市、有着8年办赛经验的广场舞盛事，广发银行“自在卡杯”广场舞大赛今年将再度举办，以广大群众喜闻乐见的广场舞活动形式，搭建全方位、差异化、具有广发特色优势的养老金融综合服务体系，增强老年客户的获得感和幸福感。本届大赛将在深圳、上海、杭州、宁波、郑州等20余座城市设立赛区，为广大的中老年客户朋友提供展示自我、健身娱乐的平台，进一步增强人民群众对养老金融服务的获得感和幸福感。

### 数字金融把握机遇 赋能智慧生活

数字金融作为五篇大文章之一，

将深刻改变金融服务的提供方式。广发银行加速推进数字化转型，探索数字金融服务新生态。“发现精彩”App在客户节期间上线AI数字员工模块，通过图像识别、语音识别与合成、语音理解、2D/3D人像建模、表情和动作驱动等先进技术，创造仿真真人形象和声音的虚拟人形象，实现全新的人机交互，可应用于智能语音搜索、金融产品介绍、客服等场景，提供全新智能对客服务，提升服务质量和效益。

为切实保障人民群众参加社会培训的资金安全，广发银行积极拓展数字金融合作场景，创新推出“先培后付”“先学后付”经营新模式，联合成都天府通、苏州驾培协会，开展学费代扣项目合作。

当前，我国正处于高质量发展的关键时期，广发银行将以本次“国寿616”客户节为契机，继续坚持以人民为中心的发展理念，全力做好“五篇大文章”，全面践行金融工作的政治性、人民性，绘好推动综合金融服务高质量发展宏伟画卷。(CIS)