

政策持续加码

北京氢能产业集聚发展成果初现



视觉中国图片

日前，中国证券报记者在北京大兴国际氢能示范区实地了解到，目前园区已吸引40余家氢能产业链企业落户，涉及氢能“制-储-运-加-用”各产业链环节，示范区外侧的海珀尔加氢站已成为全球最大的加氢站，日加氢量达4.8吨。

● 本报记者 杨洁

加氢站门口排起队

“这辆车大概需要加氢20公斤—30公斤，每公斤氢30元，15—20分钟加满。一般来讲，加氢20公斤可以续航350公里—400公里。”北京海珀尔氢能科技有限公司总经理助理李铁军指着一辆正在加氢的牵引车介绍道。

记者在现场看到，加氢站内同时还有一辆大巴车、一辆货运卡车在加氢，旁边道路上还有近十辆卡车在排队。

李铁军介绍，加氢站全天24小时可提供服务，目前来加氢的车辆主要为商用车，比如大巴车、重卡、厢式货运车等。

李铁军所在的海珀尔加氢站总占地面积约6677平方米，是全球规模最大的加氢站。李铁军介绍，海珀尔加氢站日加氢量能够达到4.8吨，共有16把加氢枪、8台加氢机、储罐60粒，储氢量能够达到2吨，共有5台压缩机。“如果满负荷运转的话，每天加氢五六百辆车问题不大。”

海珀尔加氢站于2021年建成并正式投入运营，在北京冬奥会期间也承担了部分冬奥会闭环外观赛运力氢燃料电池客车氢源保障工作。“冬奥会期间，每天都有七八十辆大巴车来加氢。”李铁军

表示。

据了解，2022年1月30日以来，海珀尔加氢站为兴顺达客运公司、氢动力科技服务有限公司的氢燃料电池客车提供氢气供应，服务车辆共计138辆，单车平均在站加氢时间约10分钟至15分钟，日平均加氢量约1吨。公开资料显示，北京市大兴区大力推进加氢站建设，网络化布局基础设施，今年还将建成3座加氢站，为燃料电池汽车大规模推广应用提供保障。

按照北京市的规划方案，“十四五”时期，北京市将力争建成并投运加氢站74座，其中2023年前

建成并投运37座。近日，北京市经信局发布了《关于支持氢能产业发展的若干政策措施》，对加氢站建设进行补贴。其中提到，鼓励新建和改（扩）建符合北京市发展规划的加氢站，对北京市行政区域范围内建成（含改扩建）的加氢站，按照压缩机12小时额定工作能力不少于1000公斤和500公斤两档，分别给予500万元和200万元的定额建设补贴；对北京市行政区域范围内提供加氢服务并承诺氢气市场价格不高于30元/公斤的加氢站，按照10元/公斤的标准给予氢气运营补贴。

初步构建完整产业链

氢燃料被外界冠以“21世纪终极能源”的称号。2022年以来，北京市发布了多项氢能相关政策，为氢能发展提供方向和路径。

大兴区是北京氢能产业的发展重地。早在2020年，大兴区就将氢能产业作为未来重点培育的战略新兴产业。当年8月8日，大兴区就在京津冀地区率先发布了首个氢能专项支持政策——《大兴区促进氢能产业发展暂行办法》。2021年11月，大兴国际氢能示范区北区落成投运，全力构建起了一条氢能生态产业

链。目前，大兴区已初步构建涵盖氢能“制-储-运-加-用”各环节的完整产业链，储备项目300余个，已注册企业129家、落地企业46家，氢能产业生态愈发活跃。

2022年8月，北京市发布了《大兴区氢能产业发展行动计划（2022—2025年）》（征求意见稿）。该意见稿指出，到2023年，实现氢能领域部分技术创新突破，初步形成新技术和产品的先行先试样板间，关键产品进入降本区间。氢能相关企业数量超过100家，

2—3家链主企业落地发展，氢能产业规模超过100亿元。燃料电池汽车推广数量不低于1000辆，力争建成5座加氢站，推广分布式热电联供系统装机规模累计达到2兆瓦。

被称为“中国氢能第一股”的亿华通的主要生产基地就位于北京大兴区。亿华通生产负责人牟晓杰告诉记者，亿华通已形成以自主氢燃料电池发动机为核心，包括双极板、电堆、整车控制器、智能DC/DC、氢系统、测试设备、燃料电池实验室全套解决方案等

在内的纵向一体化产品与服务体系。亿华通与丰田合资成立的华丰燃料电池公司也即将在北京大兴区建成。

牟晓杰对未来氢燃料电池的规模推广非常乐观，其预计2028年甚至更早，氢燃料电池发动机系统的成本就能实现与传统能源车差不多。牟晓杰认为，当前我国氢能产业在绿氢制取、储运方面仍存在薄弱环节，成本较高。“氢能行业的产业链非常长，整个行业要发展起来，全链条都不能有‘掉链子’的环节。”

白酒产量逐年下降 行业消费趋势“由量到质”

● 本报记者 高佳晨

近年来，我国白酒总产量呈连年下降趋势。国家统计局日前发布的数据显示，1—7月，全国规模以上酿酒企业白酒产量为406万千升，同比下降0.5%。其中，7月全国规模以上酿酒企业白酒产量为37.8万千升，同比下降6.4%。

业内人士表示，目前我国白酒行业面临“由量到质”的消费转变，“喝少点、喝好点”成为主流消费心理。行业集中度不断提升，品牌化、品质化发展趋势愈加明显。

行业集中度不断提升

从年产量可以看出，我国白酒产量近年来呈现不断下降趋势。

根据公开数据，2016年—2021年，我国白酒产量分别为1358.4万千升、1198.1万千升、871.2万千升、785.9万千升、740.7万千升、715.6万千升。可以看出，我国白酒产量峰值在2016年，此后一路下降，2021年的白酒产量较2016年的峰值下降了47.3%。

今年上半年，全国规模以上酿酒企业白酒产量达到375.1万千升，同比增长0.4%。其中，3月—6月，白酒产量分别为77.5万千升、57.8万千升、56.3万千升、58.5万千升，总体震荡下降。

业内人士表示，我国白酒产量连创新低说明行业提前进入品质提升和优胜劣汰的发展阶段。目前，我国的白酒消费结构属于存量市场竞争，行业集中度不断提升，品牌化、品质化发展趋势愈加明显。

随着消费升级，近年来白酒行业产

业集中度不断提升。公开数据显示，2016年，规模以上白酒企业数量为1578家；2021年，这一数字下降到965家。同时，产能逐年向优势产区集中，头部企业市场占有率不断提高。2021年，

白酒产量占行业比重超过1%的省份共17个，比2020年减少1个。其中，9个省份的白酒产量占比较上年有所增长，8个省份下降。2021年，贵州茅台、五粮液等8大头部酒企产量占全国白酒产量的20.67%，营收占比达45.89%，利润占比达58.18%。

优质产能仍存缺口

总体来看，我国白酒行业发展特点鲜明，规模以上企业数量逐年减少，行业集中趋势明显，产销量基本呈现逐年下降趋势，体现了市场供需关系和消费需求变化。

业内人士表示，目前我国白酒行业面临“由量到质”的消费转变，“喝少点、喝好点”成为主流消费心理，白酒行业消费升级新趋势不改。

“我国酒业进入新一轮产业结构调整，产业结构、产品结构、市场消费结构均面临变革与调整。其中，白酒产业近几年在消费升级、品质升级大背景下，在名酒引领下，竞合发展理念越发彰显，名酒产区呈现出产量、销量总体稳定，收入、利润稳定增长的良好局面。”中国酒业协会理事长宋书玉曾表示。

白酒行业分析师蔡学飞告诉中国证券报记者，在我国酒类市场上，优质基酒产能仍存在缺口。“消费者对于酒类品质的要求越来越高，贵州茅台、五粮液等头部酒企近期在不断扩产，扩的也是年份酒、老酒等优质产能。而没有品牌特色、品质特色的产能一直严重过剩。白酒产量逐年下降是市场消费结构升级之后的必然结果。”

酒水行业研究者欧阳千里表示，酒水行业长期处于“优质产能稀缺，整体产能过剩”阶段，其中优质产能不仅是指品质好，还要有品牌力。行业未来发展趋势是“强者恒强”。

钢材社会库存 降至近四年同期最低水平

● 本报记者 董添

中钢协最新数据显示，进入8月，钢材社会库存降至近四年同期最低水平，企业库存震荡回落，为后期市场信心恢复做了铺垫。8月以来，钢材价格呈现止跌回升走势，钢厂盈利能力有所提升。

社会库存降至低位

根据中钢协数据，截至8月上旬，21个城市五大品种钢材社会库存为1028万吨，比7月末减少45万吨，下降4.2%；同比减少185万吨，下降15.2%。从企业库存情况看，截至8月上旬，重点统计钢铁企业库存为1705万吨，比7月末增加45万吨，增幅为2.7%；同比增加243万吨，增长16.6%。

针对社会库存下降的原因，中国证券报记者了解到，一方面，钢材市场下游产业景气度有所恢复，对钢材需求有所提振；另一方面，前期钢厂亏损幅度较大，导致钢厂生产量有所下降。

兰格钢铁网分析认为，社会库存一致被认为是判断钢材走势最重要的因素之一，但今年持续下降的社会库存反映出的不是需求持续恢复，而是市场信心不足。目前，钢厂库存普遍偏低，北京市场甚至出现了部分钢材缺规格的情况。

业内人士表示，进入8月，全国房地产市场回暖明显，尤其是二手房市场成交强劲，部分大型房企近期拿地积极性明显提高。预计随着政策效果逐步显现，房地产市场及投资有望走出低谷，从而提振钢材消费需求。

钢价小幅回升

钢材价格方面，8月以来，钢材价格呈现止跌回升走势。

业内人士表示，随着疫情影响淡化，下游需求逐步复苏，后期国内市场钢材需求有望逐步释放。钢材市场供需将形成新的平稳局面，钢价将呈小幅波动走势。

中钢协表示，2022年1—7月，会员钢铁企业实现营业收入同比下降22.41%，营业成本同比下降16.58%。成本降幅明显低于收入降幅是造成钢铁企业利润下降的主要原因。

对于市场后期的走势，业内人士普遍认为，需要重点关注两方面问题。一方面，虽然8月钢价有所回升，但幅度较小，显示市场需求形势未有明显改观。钢铁企业要充分分析市场需求形势，合理安排生产，维护市场平稳运行。另一方面，企业效益同比下降，降本增效任务依然艰巨。目前，企业成本上升压力仍较大，需进一步加大内部挖潜、降本增效工作力度。



视觉中国图片

全产业链扩张加速推进

隆基绿能上半年净利增长近三成

● 本报记者 何昱璞

8月24日晚，隆基绿能披露2022年半年报，上半年公司实现营业收入504.17亿元，同比增长43.64%；顺利过半完成此前确定的全年千亿营收目标。上半年实现净利润64.81亿元，同比增长29.79%；扣非净利润为64.05亿元，同比增长30.58%；实现经营性现金流106.98亿元，同比实现大幅增长。

数据显示，2022年上半年，隆基绿能实现单晶硅片出货量39.62GW。其中，对外销售20.15GW，自用19.47GW；实现单晶组件出货量18.02GW，其中对外销售17.70GW（包括BIPV组件对外销售87.35MW），自用0.32GW。同日晚间，隆基绿能宣布拟投资超132亿元在鄂尔多斯和芜湖建设单晶硅棒、硅片和组件项目，进一步提升产能。

海外市场需求旺盛

隆基绿能表示，2022年上半年，光伏行业需求增长迅速，但也面临原料短缺、价格上涨以及国际贸易复杂多变的经营环境，公司以客户为中心，持续加大创新投入，坚持推动产品创新、业务创新和服务创新，持续打造品牌影响力；加大产线改造和先

进产能建设，积极应对贸易风险，优化经营管理，深化组织变革，提升经营效率，严控经营风险。

报告期内，欧盟委员会正式通过“RE Power EU”能源计划，旨在加速能源系统变革以应对欧洲能源安全问题。其中，计划2030年将可再生能源在能源结构中占比目标从40%提高到45%，并拟加速推进可再生能源投资，到2025年太阳能光伏装机容量翻一番至320GW以上，到2030年接近600GW。

在出口方面，根据光伏行业协会数据，2022年1—6月，我国光伏组件出口量达到78.6GW，同比增长74.3%。传统光伏应用市场保持旺盛需求，受到增加关税和国内抢装影响，印度市场在第一季度的组件进口量接近2021年全年的使用量。

公司表示，虽然美国市场受到了WRO(美国海关扣押令)等影响，且滞港仓储等费用增长，公司及时调整了经营策略，将销售重心转向欧洲等其他重要市场，凭借产品服务、品牌认知和渠道布局等方面的长期积累，保持了较好的竞争力，海外业务基本盘稳定。数据显示，2019年—2021年，隆基绿能海外收入占比分别为38.38%、39.32%和46.89%，海外市场已成为公司重要的销售市场。

布局新电池技术路线

报告期内，公司持续保持高强度的研发投入，截至报告期末，隆基绿能累计获得各类已授权专利1808项，上半年研发投入达36.7亿元。

电池技术方面，公司在N型TOPCon、P型TOPCon、N型HJT和P型HJT等多种新型高效电池技术方向寻求突破，并创造性地开发了HP—BC结构电池，在高性价比和商业化上不断推进新型高效电池及组件量产转化，蓄势打造差异化产品，构建长期竞争优势。报告期内，隆基绿能再次刷新HJT光电转换效率纪录，达到26.5%。

对于新型电池技术所需硅片的性能要求，公司表示，已实现了从原料、装备、辅材等各个环节的兼容生产，为新型电池技术供应硅片做好了充足的技术储备和量产保障。

公告显示，隆基绿能差异化研发的新型HPBC电池技术路线，预计在2022年第三季度开始投产。国盛证券表示，当前光伏已进入电池技术革新的重要历史节点，隆基绿能在密切关注HJT和TOPCon主流技术路线的同时，自主研发了新型高效电池技术，形成独创的电池技术路线并突破关键技术工艺，在巩固