打造节能铝包木窗领先品牌



● 本报记者 宋维东



森鹰窗业被动式工厂大规模柔性化生产场景

公司供图

深耕窗制造领域

1999年,森鷹窗业率先将德系木窗系统引入中国市场,并提出"铝包木窗"概念。2012年,公司研发了国内首款通过德国PHI认证(传热系数Uw值≤0.8)的被动窗。2013年,森鷹窗业又研发了传热系数达到0.6的被动窗。公司在2015年研发了中国第一款通过德国PHI认证的被动式幕墙。2020年,公司引入玻纤增强聚氨酯型材(GFRP)研发了新一代节能铝包木窗,并于2021年进一步开展框体研发,实现了超大视野、不变形的slim纤木系列产品生产。

经过多年发展,森鹰窗业建立了较为 完整的定制化生产线、完善的营销网络及 服务体系。2020年,森鹰窗业被评为"黑 龙江省专精特新中小企业",2021年被评 为第一批"黑龙江省制造业'隐形冠军' 企业"。

目前,森鹰窗业在哈尔滨、南京建有生产基地,销售区域从最初的东北地区拓展到全国多数省份。公司铝包木窗生产规模和市场销量连续多年排名第一。"多年来,公司坚持高端品牌定位,产品设计遵循国际化、精细化及高配置、高价位原则,积极拓展市场。"边书平说。

"成立之初,公司就着手建立高端供应链体系,不断优化和升级产品主材,通过全球化采购引进先进生产线和信息化系统。"边书平表示,公司建立了稳定的全球供应链系统,具有显著的产业链协同优势,保障了节能铝包木窗规模化生产,有力提升了公司综合竞争力,市场地位不断稳固。

抢抓节能市场机遇

"随着我国城镇化进程不断深入,每年都会产生规模较大的增量建筑市场。同时,不少高能耗存量建筑需要改造。在'双碳'目标指引下,建筑建材绿色化、节能化、低碳化发展已成为趋势。"边书平表示,在此背景下,节能铝包木窗行业市场前景广阔。公司将抓住机遇,在节能降耗的同时,通过提供定制化服务,更好地满足客

户个性化需求。

森鹰窗业于9月26日登陆创业板,此次募投项目就包括哈尔滨年产15万平方米定制节能木窗建设项目和南京年产25万平方米定制节能木窗项目。

"公司将购置性能先进、智能化和自动化程度较高的生产设备。"边书平表示, 上述募投项目将实现高品质定制节能铝包 木窗规模化扩产,进一步完善生产布局,大幅增加优质产品市场供给,提高产品生产和订单交付能力,满足下游用户市场需求,提升公司收入规模和盈利能力。

"借助募投项目,公司将在技术研发、产品质量、成本控制、渠道建设、品牌效应等层面持续提升竞争优势,将公司打造成节能铝包木窗行业领先企业。"边书平说。

强化研发创新

边书平表示,当前窗行业呈现典型的"大市场、小公司"格局。市场空间巨大,但参与者以中小企业为主,头部企业市场占有率较低,且具有系统生产制造能力的厂家不多。从行业发展趋势看,未来市场集中度有望大幅提升。

从主流产品方面看,塑钢窗基本上已 退出中高端市场,铝合金系统窗是目前应 用最广泛的产品,而铝包木窗是高端门窗 市场的代表品类。伴随消费升级以及强制 性标准的提高,节能铝包木窗市场仍有较 大空间。

"节能窗市场规模由增量市场和存量市场构成。"边书平说,增量市场主要由房地产开发企业项目竣工和销售所创造,即公司的大宗业务渠道;存量市场主要由二次装修和旧房改造升级所带来,即公司的经销商业务渠道。

此外,保温、气密性绝佳的门窗系统是 打造被动房的关键,而被动房是建筑领域 重点发展方向之一。

面对行业新的发展趋势,森鹰窗业确定了"一核两极、北固南拓"发展战略。"一核"即聚焦建筑节能核心赛道;"两极"对应公司"极限降耗、极美生活"理念。"北固南拓"为公司的"营销+产业布局"策略。

在边书平看来,大宗渠道可以提供规模和业务高度,零售渠道则提供更好的现金流和业务宽度。当前,房地产市场改善性需求特征明显,而终端消费者对品牌的认可,会转化为房地产商选择门窗品牌的动力;地产项目选择安装该品牌门窗,则有利于培养其家庭用户。

"中高端节能门窗细分赛道具有较高的壁垒。"边书平说,"高端房产配高

端门窗,形成差异化发展模式,将促使 地产公司加大与中高端门窗品牌合作的力度。"

对于"北固南拓",边书平表示,在大宗业务方面,公司营收主要来源于华北、东北、华东以及西北地区。伴随京津冀协同发展进一步深化,公司将在北部供暖区域保持领先优势。

在由北向南拓展过程中,公司首先看重华东市场,并在南京投资建厂。目前,华东地区已经成为森鹰窗业零售第一大区域,同时华东、华中市场占比不断提高。下一步,森鹰窗业将大力拓展华南和西南地区市场,并专门开发新一代铝包木窗。"未来,公司将进一步强化研发与创新,不断提升产品市场竞争力,将公司发展成为国内节能铝包木窗领域重要参与者。"边书平说。

储能厂商盈利空间有望提升

● 本报记者 于蒙蒙

近期,电池级碳酸锂均价达到51.15万元/吨的高位。在此背景下,作为下游主要应用领域,储能市场的成本传导情况受到关注。根据券商统计,9月以来储能系统成本为1.32元/Wh,环比上升0.58%;储能系统采购中标均价为1.62元/Wh,环比上涨1.57%。

业内人士表示,当前原材料成本传导情况较好,预计储能厂商盈利空间将得到提升。 同时,储能的商用方向逐步明晰。

成本传导良好

根据统计,8月共涉及13个储能系统采购

项目、6个EPC总承包项目以及3个PC承包项目。储能系统采购报价区间为1.35元/Wh至1.92元/Wh,EPC总承包报价区间为1.56元/Wh至2.57元/Wh,储能PC承包为1.49元/Wh至1.55元/Wh。

9月17日-9月23日,储能系统EPC的投标报价区间为1.218元/Wh至3.543元/Wh,均价为1.717元/Wh。储能系统采购的投标报价区间为1.67元/Wh至1.952元/Wh,均价为1.777元/Wh。

值得注意的是,自8月初以来,碳酸锂价格持续上涨,累计涨幅为6.94%。尽管碳酸锂价格不断走高,储能的成本传导却未受到影响。根据国联证券构建的成本模型测算,储能系统成本目前上升至1.32元/Wh,9月以来均

值环比8月上升0.58%。9月以来储能系统采购中标均价为1.62元/Wh,环比上涨1.57%。 国联证券认为,当前原材料成本传导情况较好,预计储能厂商盈利空间将得到提升。

收益来源丰富

成本传导顺畅的同时,储能的商业前景向好。近年来,共享储能模式逐渐推广,规模化建设有助于降低成本,同时有利于集中参与电网调度,可以提升储能的利用率和收益率。

从政策方面看,《关于进一步推动新型 储能参与电力市场和调度运用的通知》明 确了新型储能可作为独立储能参与电力市 场,可以不再依托发电侧资源建设,使得社 会资本更加容易参与。同时,丰富了收益来源,包括容量补偿、租赁收入、电力辅助服务等。

根据中国能建广东省电力设计研究院的测算,350MW/700MWh的独立共享储能电站,通过参与现货市场交易、一次调频、深度调峰和获取容量补偿收益,项目IRR(项目投资实际可望达到的收益率)为6.01%-9.38%。

根据民生证券研报,当前储能参与深度 调峰的补偿模式已在全国普遍推广,一次 调频收益模式主要在山西和南方电网区域 推广,参与现货市场交易模式已在山东省 落地。随着多种收益模式在全国范围的推 广,独立储能经济效益已经初步显现。

工程机械龙头企业发力电动化转型

● 本报记者 李媛媛

9月26日,柳工和宁德时代宣布达成战略合作。根据协议,宁德时代与柳工将充分发挥各自优势,携手开拓电动化工程机械市场。业内人士表示,工程机械电动化加速推进。今年以来,三一重工、柳工等工程机械行业龙头持续推动电动化产品更新迭代。

柳工与宁德时代合作

根据协议,双方将从产品研发、市场推广 及售后服务等方面进行"全产品线、全价值链、全球范围"业务合作与拓展,联合推动制 定工程机械电池技术标准,持续引领工程机械电动化发展。同时,聚焦海外产品标准制定与市场推广,为全球工程机械客户提供技术领先、具有竞争力的电动化产品,并在智能制造、零碳排放等领域进行联合探索,促进并引领行业高质量发展。

柳工与宁德时代此前已有合作,并取得了成果。柳工表示,搭载宁德时代动力电池的柳工856E—MAX电动装载机,已成为装载机向电动化发展的标志性产品。宁德时代则表示,双方深化合作有利于加速工程机械行业中,14/4/2011

电动化转型。 目前,柳工已经推出电动装载机、电动挖 掘机、电动矿用卡车等成套电动化设备解决 方案。公司有关负责人此前表示,2022年及 2023年公司重点研发方向仍然是电动化、智 能化和数字化。

渗透率有望提升

当前,工程机械企业纷纷发力电动化产 品研发。

三一重工半年报显示,2022年上半年,公司推动电动化产品持续更新迭代,目前拥有电动起重机可售产品12款、电动搅拌车9款、电动自卸车28款、电动挖掘机9款、电动装载机2款。电动挖掘机与装载机已实现市场化销售。同时,公司电动产品在海外市场取得亮眼

的成绩。上半年,公司首批电动搅拌车通过认证并销往德国。

工程机械行业电动化产品销量稳步增长。中国工程机械工业协会数据显示,2022年1-8月共销售电动装载机851台。其中,8月销售216台,环比增长92.8%。

山河智能相关负责人日前表示,今年以来公司高空作业电动化产品销售取得很大突破。

工程机械电动化成为行业发展方向。英大证券表示,在政策的引导下,工程机械电动化进程将不断加快。目前国内电动工程机械渗透率较低。随着成本进一步下降,电动工程机械渗透率将快速提升,预计到2025年渗透率有望提升至35%。

多地推动充电基础设施加快建设

● 本报记者 董添

9月26日,广东省住房和城乡建设厅网站公告,加快实现电动汽车充电站"县县全覆盖",充电桩"乡乡全覆盖"。严格落实新建居住社区确保固定车位100%建设充电设施或预留安装条件。

业内人士表示,多地推动充电基础设施加快建设,我国电动汽车充电保障能力将进一步提升。

创新扶持方式

广东将加快构建适度超前、布局均衡、智能高效的充电基础设施体系,加快推动电动汽车充电基础设施建设,加快推进居住社区充电设施建设。结合实际情况,加快实现电动汽车充电站"县县全覆盖",充电桩"乡乡全覆盖",换电站进一步推广,高速公路快充站充电桩密度进一步增加,充电信息平台互联互通水平进一步提升。

同时,完善居住社区充电设施建设推进机制,制定既有社区充电设施建设改造行动计划并推进实施,严格落实新建居住社区确保固定车位100%建设充电设施或预留安装条件,创新居住社区充电服务商业模式,进一步提升居住社区充电服务保障能力。

此前,浙江等地已发布相关政策,推动充电基础设施建设。《浙江省商务厅等16部门关于进一步搞活汽车流通扩大汽车消费的通知》提出,积极支持充电设施建设。保证新建住宅的新能源车位足额配套建设;结合未来社区和老旧小区综合改造工作,加快推动公共充电基础设施改造建设;加强高速服务区和国省道沿线的充电基础设施建设,推进高速公路快充网络有效覆盖。鼓励各地创新扶持方式,加大对充电基础设施建设、智能化改造及运营服务等支持力度,积极探索与服务质量、充电效率相挂钩的充电基础设施运营奖补政策,引导运营商合理设定服务价格。

提升充电保障能力

根据相关规划,到"十四五"末,我国电动汽车充电保障能力进一步提升,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。同时,加快推进居住社区充电设施建设安装,提升城乡地区充换电保障能力,加强车网互动等新技术研发应用,加强充电设施运维和网络服务,做好配套电网建设与供电服务,加强质量和安全监管,加大财政金融支持力度。

浙商证券研报显示,预计到2025年国内充电桩市场空间将达到925亿元。业内人士表示,随着多地逐步落实充电基础设施建设相关政策,充电桩供给将得到极大提升。随着新能源汽车保有量的高速增长,公共充电桩需求将水涨船高。

上市公司积极布局

在市场需求快速增长的背景下,上市公司积 极布局充电桩相关业务。

巨星科技9月23日晚间公告,全资子公司香港 巨星拟在浙江省杭州市上城区设立全资孙公司杭 州巨星新能有限公司(暂定名),注册资本1500万 美元。经营范围包括生产电池零配件、光伏设备及 元器件、充电桩等。

盛屯矿业9月22日晚间公告,全资子公司宏 盛国际作为基石投资者参与认购中创新航在联 交所的首次公开发行股份,投资金额为8000万 美元。

根据盛屯矿业公告,中创新航业务范围主要包括锂离子动力电池、电池管理系统(BMS)、储能电池及相关集成产品和锂电池材料的研制、生产、销售和市场应用开发;充电桩及充电设备的销售、安装、维修;锂离子电池循环利用技术研发。盛屯矿业称,本次投资基于公司"上控资源、下拓材料"的发展战略,加强与下游产业链接。

另外,惠程科技、易事特、朗新科技等公司均 表示,充电桩业务发展势头较好。

2022年上半年,易事特实现营业收入约25.42亿元,同比增长51.15%;归属于上市公司股东的净利润约为2.45亿元,同比增长14.48%。公司开发了全新一代240KW、360KW、480KW及以上智能功率分配充电桩系统等产品,新能源汽车充电业务迎来全新的发展机遇。



视觉中国图片