

追踪碳交易

全国碳市场累计成交额2.17亿元 相关上市公司将借力获取碳收益

■本报记者 吴晓璐

7月16日,备受瞩目的全国碳排放权交易市场(以下简称“全国碳市场”)正式启动。碳市场是以较低成本实现特定减排目标的政策工具,既能够将温室气体控排责任压实到企业,又能够为碳减排提供相应的经济激励机制。

据上海环境能源交易所数据显示,截至7月19日,在全国碳市场启动交易的2个交易日,全国碳市场碳排放配额(CEA)累计成交量为423.48万吨,累计成交额为2.17亿元。

在资本市场,多家上市公司被投资者问及“碳交易”“碳市场”对公司带来何种影响。记者梳理沪深交易所投资者互动平台发现,除了首批纳入的发电企业,其他相关行业上市公司亦纷纷表态已在“备战”。

市场人士认为,随着全国碳市场上线交易,以及我国“双碳目标”的推进,清洁能源、碳汇类企业将直接受益于支持性政策,通过出售CCER(国家核证自愿减排量)或助力传统企业减排,迎来发展良机;对于高排放企业而言,部分具有减碳能力优势的企业,在满足履约的条件下,能够获得富余碳配额,有望通

过出售多余的碳配额来增厚利润。

激励企业加速低碳转型

全国碳市场开启后,首批纳入2000多家发电企业。今年6月份,永泰能源在互动平台上表示,目前,公司所属在运电力企业均被纳入碳市场交易。公司所属电力企业装机容量大、技术含量高,所有在运火电机组均实现了超低排放,达到目前国内发电机组先进排放指标水平,在碳交易中竞争优势明显,并将通过碳交易提高公司收益。

“发电企业首批参与全国碳交易市场建设,行业将迎来低碳转型。随着碳配额逐年收紧,低碳转型较快的企业将向转型成功的企业购买碳配额,而低碳转型良好的电力企业有望获得超额利润。”川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳在接受《证券日报》记者采访时表示。

“目前全国碳交易市场仅纳入电力行业,配额发放方法为基准法。根据这一方法,单位发电量排放二氧化碳量低于行业标准的电力企业将会有富余配额,可以通过出售配额受益。”招商证券策略首席张夏在接受《证券日报》记者采访时表示,从长期

来看,被纳入重点减排行业的上市公司,如电力、石化、化工、建材、钢铁、有色、造纸、航空等行业公司,后续可能迎来相关行业减排路线政策规划。相关政策可能会加速落后产能退出,利好减排更好的龙头企业。

“发电行业在全国碳市场健康运行以后,国家将进一步扩大碳市场覆盖行业范围,预计‘十四五’期间将纳入八大高排放行业,覆盖的二氧化碳排放量将从现在的超过40亿吨上升至80亿吨左右。”华宝证券研究创新部总经理杨宇在接受《证券日报》记者采访时表示,随着全国碳市场的开启以及未来行业覆盖范围的扩大,传统高排放行业的相关企业面临碳配额约束,部分具有减碳能力优势的企业,通过提前布局低碳技术,实施能效提升、技术攻关、工艺改善,在满足履约的条件下,能够获得富余碳配额,从而带来碳收益。具备低碳能力优势的传统行业上市公司,将能够“借力”全国碳市场,获取碳收益,从而形成对企业减碳的正向激励作用。

清洁能源等三类企业受益

除了具备低碳能力的高排放企

业,市场人士认为,清洁能源企业和碳汇相关企业,有望直接受益自愿核证机制的推广,而助力传统企业减排公司将受益于“双碳目标”下对减排需求的增长,上述三类公司有望受益。

《碳排放权交易管理办法(试行)》提出,重点排放单位每年可以使用国家核证自愿减排量(CCER)抵消碳排放配额的清缴,抵销比例不得超过应清缴碳排放配额的5%。另据《碳排放权交易管理暂行办法(征求意见稿)》(征求意见稿)显示,国家鼓励企业事业单位在我国境内实施可再生能源、林业碳汇、甲烷利用等项目,实现温室气体排放的替代、吸附或者减少。前款所指项目的实施单位可以申请国务院生态环境主管部门组织对其项目产生的温室气体减排排放量进行核证。

“CCER作为全国碳市场的有效补充,《温室气体自愿减排交易管理办法》有望迎来修订,相关项目将重新开启申请审核。”杨宇表示,碳汇、可再生能源相关企业将受益于核证自愿减排机

制的推广,通过将核准后的碳减排量参与CCER交易而获得额外收入,从而实现企业价值的重估。

“可通过出售CCER受益的上市公司,主要集中在风电、光伏、水电发电行业,垃圾焚烧发电、湿垃圾沼气处理等环保行业。根据此前测算,对于风电、光伏、水电、垃圾焚烧发电企业,通过出售CCER可提供3%-8%收入弹性。”张夏表示,此外,助力传统企业减排的公司,将受益于“双碳目标”下对减排需求的爆发。

“碳捕捉、碳汇相关的公司也较为受益,它们将获得较多的碳汇,进而增厚利润。”陈雳表示,如拥有林业碳汇的企业,此前可能是依靠出售木材来实现盈利,但随着林业碳汇的逐步建立和上线,而森林是吸收二氧化碳的重要途径,企业能够以此赚来的碳汇,加以出售实现盈利;而碳捕捉的相关公司,主要是通过回收二氧化碳,反应制作成工业用品(甲醇、干冰等),进而实现碳减排,得到碳汇,实现超额利润。



“两桶油”成全国碳交易首批成交企业 石化行业转型迫在眉睫

■本报记者 李春莲

尽管全国碳排放市场首次交易并没有纳入石化行业,但中石化、中石油成为全国碳交易市场首批成交企业,旗下不少子公司都有参与首日交易。

由于石化行业是主要碳排放行业之一,按照计划,石化行业在“十四五”期间也将纳入全国碳排放交易市场。在此背景下,石化行业转型迫在眉睫,行业分化难以避免。中钢经济研究院首席研究员胡麒牧向《证券日报》记者表示,从行业整体来看,如果石化行业被纳入碳交易主体范围,排放配额的刚性约束和碳交易的市场机制必然会促使行业更快走向碳达峰、碳中和,行业中的企业会更加注重技术创新,通过减排技术的开发应用以及产品结构的升级来中和碳交易带来的成本上升。

“两桶油”旗下多家企业参与

《证券日报》记者从中石化新闻办获悉,其下属17家企业自备电厂纳入全国碳市场,其中胜利油田、茂名石化、上海石化和中天合创四家企业参与了首日碳交易。

此外,中石油旗下独山子石化、乌鲁木齐石化、锦州石化、中油电能参加了首日交易活动。国际事业公司作为集团公司碳业务专业服务机构代表,在此次交易中提供了专业碳交易履约服务,保障了首日交易的顺利实施。

生态环境部数据显示,2011年以来,我国在8个省市开展了碳排放权交易试点,覆盖20多个行业、近3000家重点排放企业,累计覆盖4.4亿吨碳排放量,累计成交金额约104.7亿元。在碳排放权交易试点过程中,石化行业一直是参与主力。

以广东省碳交易试点为例,广州石化、茂名石化、中海惠州炼化、建滔石化、湛江东兴石化、珠海宝塔石化等骨干炼化和化工企业几乎全部参与试点,积累了一定的碳交易经验。此外,以三大石油公司为代表的企业也成立了碳资产管理机构和团队,在碳交易、碳资产管理、碳减排方面开展了大量工作。

据了解,中石化下属共有21家企业参与国家碳交易试点工作,累计碳交易金额超4亿元,交易量超1700万吨,试点企业均足额完成碳配额履约任务,为进入全国碳市场积累经验。

中石化、中石油有关人士向《证券日报》记者表示,为做好首日交易,集团从去年开始积极筹备,总体设计、统筹谋划,积极主动配合生态环境部的各项工作要求,高质量完成此次碳交易任务,为全国碳市场稳定健康发展作出积极贡献,助力碳达峰、碳中和目标实现。

倒逼石化行业转型

尽管全国碳市场首次交易仅纳入电力行业,根据全国碳市场总体设计,除电力行业外,“十四五”期间,将逐步纳入石化、化工、建材、钢铁、有色、造

截至7月19日

在全国碳市场启动交易的2个交易日内,全国碳市场碳排放配额(CEA)累计成交量为423.48万吨,累计成交额为2.17亿元。

尽管全国碳排放市场首次交易并没有纳入石化行业,但中石化、中石油成为全国碳交易市场首批成交企业,旗下不少子公司都有参与首日交易。

纸和民航等其他数个高耗能行业。

国家统计局数据显示,石化和化工行业2020年能源消费总量6.85亿吨标准煤。经测算,石化和化工行业碳排放量约占全国碳排放总量的14%左右,是我国主要排放行业之一。工信部方面还表示,将加快实施工业领域碳达峰行动,会同有关部门制定有色金属、建材、钢铁、石化等重点行业碳达峰实施方案。

实际上,从欧盟早在2005年即启动碳市场经验来看,碳交易使得石化行业企业减排效果显著。

“全国碳市场配额首先实行免费分配,而企业配额缺口则需要通过购买配额实现履约,使得企业致力于提质增效,不断优化生产工艺、提升生产效率,促使企业竭力推动减排并不断降低减排成本。预计高耗能、高污染行业将首先布局,以获取生存、发展空间,将促进产业升级步伐进一步加快。”中宇资讯分析师柳东远向《证券日报》记者表示,碳交易市场启动后,将有利于石化行业节能减排布局加速,由被动变为主动,不断提升企业减排意识,有利

于行业实现低碳、绿色发展,并将推动行业整体产业升级、优胜劣汰步伐进一步提速。

胡麒牧也表示,由于行业中不同企业的减排能力有很大差距,减排能力弱的企业排放缺口会持续增加,购买排放额度会进一步加重企业成本负担,而减排能力强的企业不但不会有缺口,还可以通过交易富余额度获得收益,因此行业分化会加剧。行业龙头企业竞争力会进一步增强,最终结果是行业集中度的进一步提升。

吴亦凡遭各大品牌方解约 腾讯视频S级待播剧或受波及

■本报记者 谢若琳 见习记者 董根君

随着流量明星吴亦凡的负面新闻持续发酵,其商业价值也受到了严重影响。一方面,吴亦凡代言品牌纷纷表态,截至记者发稿已有7家公司与其解除代言合约;另一方面,由吴亦凡主演,企鹅影视、新丽传媒等出品的待播电视剧《青簪行》能否顺利播出也成问题。

2017年,吴亦凡在参加综艺节目《中国有嘻哈》时,凭借一句“你有freestyle吗?”顺利出圈,在当年福布斯中国名人榜上,吴亦凡以1.5亿元的收入位列第10位。2020年该榜单上,吴亦凡的名次更是排到了第8位。

“吴亦凡事件”涉事双方各执一词,目前尚无定论,但从道德层面来看,吴亦凡的口碑已经崩塌,商业价值已经大打折扣。一位文娱公司创始人在接受《证券日报》记者采访时表示,对于涉及该事件的公司而言,这也是一种警示,在选择明星代言人时不能只看流量,也要平衡风险。

吴亦凡遭7家公司解约

过去几年,吴亦凡作为顶级流量

明星,参演了多部电影、综艺,同时代言了15家公司产品、品牌,涵盖奢侈品、护肤、游戏、消费品、厨卫、视频平台等众多领域。

7月18日,吴亦凡的负面舆论全面爆发,当晚,化妆品品牌韩束宣布,已向吴亦凡发出《解约告知函》并终止一切品牌合作关系。作为首家与吴亦凡解约的品牌,韩束直播间当晚涌入大批支持者,截至当晚23时11分,韩束淘宝店铺直播间当场直播销售额已经超过132万元,场观次数已经超过128万。单场直播销量为7194件,客单价达206元。

“韩束作为第一家站出来解约的公司,品牌形象不但没有受损,反而收获正面影响力,总体来看绝对是利大于弊的。”百联咨询创始人庄帅对记者表示,一般来说,首先站出来的品牌是非常有勇气的,在事件没有明确的结论之前,从女性消费者的角度看,韩束的行为是很“圈粉”的。

据《证券日报》记者不完全统计,截至19日17时,韩束、云听APP、立白、滋源、腾讯视频、得宝、康师傅等7家公司已经公开声明宣布与吴亦凡解约;而腾讯旗下王者荣耀、华帝、兰蔻、良品铺子声明与吴亦凡合作已到

期,不再续约。

从结果来看,吴亦凡正在被品牌方“抛弃”。那么,解除代言合同的“锅”应该由谁来背?

“主要还看双方合约,艺人合约一般都有公序良俗或不良事件的解约约定。各品牌可能协议不同,但成熟品牌的协议一般都会有相关约定。”北京中银律师事务所合伙人郭利军表示,通常(品牌方)是拥有权追责的。

北京市大洋律师事务所律师张超对《证券日报》表示,具体要看双方合同约定,比如约定若因某公司旗下艺人个人原因产生公关危机,产生严重不良影响,品牌方有权单方面解除合同。且可以同时约定,这个公司需赔偿品牌方一定数额的赔偿金。

待播大剧《青簪行》或受影响

除品牌方外,部分影视公司也被波及。

2019年,杨紫在接受采访时曾表示:“以前选戏的时候看剧本,看导演、看班底,现在选戏要看对手戏演员、看发行,因为很现实的问题是,如果不看这些(有的戏)是播不了的,比

如对手戏演员不是特别好,或者发生一些情况没办法播。”

当年11月底,杨紫与吴亦凡共同主演的《青簪行》在横店影视城开拍,次年7月份全剧杀青。2020年10月份,在腾讯影业携手新丽传媒、阅文影视首次联席举办的2020年度发布会上,腾讯视频S级待播剧《青簪行》公开亮相。

如今,这部剧的走向充满不确定性。今年3月16日,国家广播电视总局在《中华人民共和国广播电视法(征求意见稿)》中提出,“广播电视节目主创人员因违反相关法律法规而造成不良社会影响的,国务院广播电视主管部门可以对有关节目的播放予以必要的限制。”

《青簪行》还能顺利播出吗?7月19日,记者向该剧播出平台腾讯视频方面求证,但是截至发稿,对方始终未回应。不过当日下午,腾讯视频官方微博发文:腾讯视频向吴亦凡方进行了品牌代言人合作撤消告知,已与吴亦凡方终止了一切品牌层面的合作。

“以影响程度来看,《青簪行》恐怕无法正常播出,出品方可能会先延播,或选择重新拍摄。”上述创始人表

示。

如果因此导致《青簪行》无法正常播出,那么该剧涉及产业链上的三方,吴亦凡、出品方、采购方/播出平台,谁将承担巨额损失?

北京市中同律师事务所律师赵铭在接受《证券日报》记者采访时表示,通常来说,一部剧从拍摄到播出背后至少有两种协议,一是,播出平台与出品方签订的采购协议,自2018年影视行业整顿以来,在司法实践中这类协议权责已经非常明确,如果是艺人原因导致影视剧无法如期播出,那么采购方有权向出品方追责;二是,出品方与演员签订的演出协议,在大部分出品方提供的制式协议中,演员的风险责任都是由本人承担的,但实际应用中,很多一线演员并不认可类似条款,因此该事件最终的损失,关键还要看出品方与吴亦凡是否有相关约定。

公开资料显示,《青簪行》出品方为企鹅影视、新丽传媒、凤凰联动影业,其中第一出品企鹅影视为腾讯控股下属全资子公司,第二出品新丽传媒为阅文集团下属全资子公司。7月19日,腾讯控股股价收跌2.57%,阅文集团股价收跌3.32%。

多城发布二手房参考价 将如何影响二手房市场

■本报记者 王丽新

近日,继深圳、成都、宁波后,西安加入了发布二手房成交参考价的城市阵营。随后,一则魔幻卖房信息在西安地产圈流传。某业主将一套价值超过600万元的房子以300万元的价格挂牌出售,并附赠一个车位,但购房者必须附赠购买一幅毕加索假画,标价却高达380万元。

“房子不单卖,假画单卖,房源是真实的,业主应该也是诚心想卖。”某业内人士向《证券日报》记者表示,或许是因西安部分小区定了二手房参考价,业主用低价吸引买家,但又不甘心房子卖低了。

事实上,多城出台二手房参考价(也称二手房指导价)的背后是,今年以来,部分城市的部分小区业主“抱团”涨价,还有人写“涨价檄文”让业主挂成一股绳,打响资产保卫战。不难看出,以高挂牌价格扰乱市场预期行为时有发生。那么,二手房参考价一出,业主挂牌价是不是必须要低于参考价?这是“限价”卖房吗?二手房参考价是如何影响市场的?《证券日报》记者带着诸多疑问进行了调查采访。

首付款或增百万元

2月8日,为了打击楼市投机炒作,深圳率先推出二手房参考价制度,被市场简称为“208新政”,正式打响了今年地方政府二手房价格管控的令枪。此后,成都、西安等城市相继跟进。

“以深圳某个小区为例,实际成交单价每平方米15万元左右,二手房参考价是每平方米11.6万元,价差是每平方米3.4万元,按照100平方米的房源,再结合深圳的一套或者二套首付可贷款不同比例计算,最终购房者都需要比实施二手房参考价之前多拿出百万元量级以上的首付款,才能买下这套房子。”在北京某中介门店,一位房产中介门店经理向《证券日报》记者表示,深圳不少小区在实施二手房参考价后,无形中增加了好几百万首付款的房并不少,资金紧张的购房者自然被“劝退”。

从西安看,从“330新政”(3月30日晚,西安发布“关于建立房地联动机制 促进房地产市场平稳健康发展的通知”),到二手房成交参考价机制,再到102个住宅小区二手房成交参考价的公布,西安二手房在今年二季度经历了三次递进式调控。市场的交易主体,银行、卖家、买家、中介机构等均受到影响。

上海的跟进力度更大。7月9日上午,上海市房管局召开了全市规范二手房管理会议,要求在已实施房源挂牌核验的基础上,再次增加价格信息核验的步骤。

据《证券日报》获悉,在深圳、西安等城市公布数百个小区的二手房参考价之前,北京楼市其实早有先例。

上述门店经理称,多个城市出台二手房参考价,并不是不允许业主以高于参考价的价格出售房产,而是房产总价标的越高,参考价越低,购房者需要付的首付越高,这就抬高了购房者的买房门槛。但是,业主若真心卖房,就会降低挂牌价格,让投机者钻空子的概率降低。

“部分城市、部分银行房贷投放以参考价格为基准,若成交价高于参考价,则买方的实际首付比例有所提升,对购房者的资金提出了更高的要求。”中指研究院指数事业部高级分析师马琛向《证券日报》记者表示,这在一定程度上影响城市二手房成交量。

二手房市场进入“冰河期”?

参考价等一系列政策调整后,二手房市场会进入“冰河期”吗?

“深圳二手房参考价覆盖范围广,实施已经5个多月,对市场的影响正逐渐释放。总体上讲,业主挂牌价格并未大幅下降,不少业主不是很倾向于降价成交,价格大幅下降或一时难现,但成交量已经大幅下滑。”上述门店经理向记者透露。

根据中指指数系统百城价格指数,6月份,深圳二手房价格环比下跌0.56%;另据中指数据,二季度深圳二手商品住宅销售套数同比下降超六成,从4月份起销售套数呈逐月下降的趋势。

“从目前已发布二手房成交参考价的城市市场表现来看,热度有所回落,特别是深圳,市场降温明显。”马琛表示,二手房参考价在一定程度上影响了购房者对房价的预期,市场观望情绪增加,导致市场成交量有所下降。

诸葛找房数据研究中心分析师陈霄也认为,整体来看,深圳二手房成交陷入冰点与二手房参考价的实施是有一定关系的。在他看来,住房贷款的限定对购房者买房有一定影响,但不全是。二手房参考价反映了更真实的市场价格信息,有效地抑制了一些炒作房价等市场乱象行为,促使热度过高的区域逐渐回落。

此外,前述门店经理向记者直言,二手房参考价出来以后,房价不一定应声而落,于买卖双方而言,参考价会减弱市场预期,降低业主的销售预期,买方相对之前有一定的话语权,甚至由于首付资金不够而暂时进入观望期。但无论如何,市场最终还是供需关系决定走向。

对此,陈霄也认为,随着部分城市二手房价格的落地,挂牌价格逐渐回归理性,较为不合理的挂牌价格将逐渐消失。为确保楼市平稳运行,预计接下来将有更多城市响应二手房控房价的相关政策。

不过,马琛指出,仍有部分热点城市二手房市场热度较高,价格韧性较强,学区房或者房价上涨较快的小区,后续政策或会重点关注。