

迎峰度夏致煤价上涨 大电厂靠“长协” 小电厂无奈“躺平”

■本报记者 李春莲
见习记者 贺玉娟

目前正值“迎峰度夏”用电高峰，煤炭供不应求，导致煤价不断上涨，令本已“焦头烂额”的火电企业生存环境更加窘困，深陷“发电越多、亏损越大”的困境。

电企和煤企这对冤家，历来是“冰火两重天”的生存状态。煤价高企，意味着电企成本提高，日子就不好过；但煤企却可以“躺赢”，赚得盆满钵满。

易煤研究院研究员杨洁向《证券日报》记者表示，盛夏已开启，随着用电高峰的到来，在电力高日耗的背景下，部分地区的电力系统压力增强，有序用电的扩散进一步刺激市场神经，导致煤价冲高。

“目前煤炭社会库存处于低位，且在‘迎峰度夏’期间，煤炭库存仍将持续下降，这将对煤价上涨提供较强支撑。”国盛证券煤炭行业分析师张津铭对《证券日报》记者表示。

煤炭供不应求 再现“抢煤”现象

每到夏季用电高峰，煤炭供不应求的现象频频发生，今年也是如此。

近期，全国用电负荷和日发电量均突破历史峰值，局部地区高峰时段供需偏紧。国家发改委公布的最新数据显示，华东、华中、南网三个区域电网和河北南网、上海、江苏、浙江、安徽、福建、湖北、湖南、江西、广东、陕西、宁夏等12个省级电网最高用电负荷创历史新高。

受此影响，国家发改委已先后多次投放煤炭供给，但目前仍处于煤炭供应不足的状态。

“本周在高温影响下，煤炭需求边际快速增加，多省用电负荷创历史新高，使得电厂在去库存的同时释放了一定的刚性采购需求。”杨洁表示，沿海市场整体去库存，提振了市场看涨信心，并再次向上游传导，加上供应增量迟迟未能兑现，本周坑口市场也再次陆续提价。虽然当前市场受到“限价950元/吨”以及“储备煤投放”的一定干扰，但现货价格并未松动，电厂低价招标频频流标。

中宇资讯煤炭行业分析师刘进旭对《证券日报》记者表示，短期来看，虽然坑口产量存在边际增加趋势，但无论是从释放量级还是释放时间来看，7月份和8月份环比15%左右的日耗增量都不能算是供求好转，加上当前各环节的低库存状况，煤炭价格受旺季支撑的力度仍较强。

国盛证券煤炭行业分析师张津铭对《证券日报》记者表示，受经济形势向好以及高温天气影响，上半年全国用电量同比增长16.2%，外加水电出力不足，导致全国用煤需求大幅攀升。

除了国内煤炭供应不足，相比往年进口煤可在一定程度上补给国内市场，今年的情况却并不给力。随着全球疫情逐步控制，国际市场的煤炭需求也不断增加，供求紧张程度升级，内外价差并不明显，部分时期甚至出现



内外价格倒挂的情况。

刘进旭还表示，今年全球范围内的高温天气导致全球煤炭需求都在增加，甚至出现“抢煤”现象，国际市场主要煤炭供应国都面临供应偏紧的问题，今年的煤炭供应紧张局面是全球性的。

“下半年煤炭供应仍会紧张，但较上半年或稍有缓解。”张津铭分析认为。

火电厂“躺平” 发电越多亏损越多

“煤炭价格太高，火电厂用高价发电会亏损严重，只能‘躺平’。”刘进旭对记者表示，今年5月、6月应该是电厂集中补库的窗口期，但电厂一直没有明显的采购动作。即使到了7月份，处于“迎峰度夏”初期阶段，电厂仍是主拉长协煤以及采购价格比较合适的进口煤，对市场煤的情绪始终比较冷淡。

刘进旭还称，原来煤价在550元/吨左右震荡，各个环节都能有利润；现在煤价直接翻倍到1000多元/吨，电厂肯定接受不了。现在电厂就是在亏钱发电，不“躺平”也没更好的办法。

《证券日报》记者对同花顺iFinD数据统计后发现，截至7月21日，已有10家火电企业预计上半年业绩亏损。其中，华电能源预计2021年上半年实现归属于上市公司股东的净利润亏损约5.5亿元。对于业绩亏损的原因，公司在公告中称，一是本期因煤价持续上涨，燃料成本同比大幅攀升；二是公司参股单位本期利润下降，影响公司投资收益同比下降；三是发电量同比降低。

京能电力预计上半年亏损3亿元，而上年同期净利润为8.37亿元。公司将业绩预亏归因为：煤炭成本同比、环比大幅上涨，影响公司利润同比下降。

金山股份、豫能控股等上市公司也提到，上半年业绩亏损，主要是由于煤价同比大幅攀升。

“大电厂的库存相对乐观，比较困难的是那些小电厂。小电厂既没有能力跟外矿谈进口煤价格，能拉的长协煤也不多。”刘进旭介绍称，更加不容乐观的是，电企在未来很长一段时间都要面临高煤价的境况。

过去几年，随着煤炭行业供给侧改革的深入，煤炭整体供给一直在减少。信达证券发布的研究报告显示，“十三五”期间，在“保供应”政策导向下，核增、核准产能释放在2019年达峰，2020年开始明显收敛，晋、陕、蒙、新以外的省区资源枯竭和产能退出加速，全国煤炭产量增量将在2021年继续趋势性收窄。大型煤炭集团受制于财务负担和“双碳”目标下的转型诉求，新建煤矿的意愿和能力明显收敛，未来供给端增量呈边际收缩态势。

近期，晋能控股集团将“十四五”期末煤炭产量目标由6亿吨调整为5亿吨，在一定程度上印证了信达证券研报的判断。

张津铭表示，在“双碳”目标下，未来煤炭消费量下滑是确定的，考虑到煤矿3~5年的建设周期以及较高建设成本，煤企普遍对新建煤矿持保守态度，主要以现有产能核增为主。所以，本轮煤价虽然已经大幅上涨，但行业资本的开支并未跟上，这将导致在未来相当长的一段时间内，国内煤价都将维持在较高水平。

煤企普遍“躺赢” 逾七成上半年净利大增

煤价持续上涨，虽然电企日子颇为艰难，煤企却大大受益。

《证券日报》记者对同花顺iFinD数据梳理后发现，截至7月21日，已有17家上市煤企披露上半年业绩预告，逾七成煤企净利润大增。其中，美锦能源上半年实现净利润同比预增超16倍。这17家上市煤企中，仅ST平能、ST大洲两家煤企净利润为负。另外，蓝焰控股的

净利润增长不及上年同期。

上市煤企披露的公告信息显示，煤炭价格上涨，市场需求旺盛是今年上半年煤企净利润普遍增长的主因。

对于报告期内业绩大涨的原因，排名净利润增速榜首的美锦能源表示，主要受益于煤炭、焦炭价格高位运行，以及公司年产385万吨的华盛化工项目中的焦炭项目已全部投产，主要产品产量较上年同期有所增加。公司预计2021上半年净利润预增11亿元至15亿元，同比将增长1617.52%~2242.07%。

同样受益于动力煤价格的上涨，主营业务产品为动力煤的郑州煤电，二季度净利润实现扭亏为盈，预计今年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为1.08亿元。

看懂研究院研究员董晓宇向《证券日报》记者表示，“上半年我国煤企业绩普遍大幅增长，主要是因为煤炭价格上涨。煤企盈利迅速扩大的同时，也出现了结构性分化，ST板块的能源企业表现并不尽如人意。”

据目前已披露上半年业绩预告的煤炭企业来看，仅ST平能、ST大洲的净利润亏损在继续扩大。ST平能预计亏损2.4亿元至2.1亿元；ST大洲预计亏损0.7亿元至0.55亿元。

对于上半年业绩继续增亏的原因，ST平能表示，一是人工成本较去年同期增加7420万元；二是信用减值损失较去年同期增加1261万元；三是本期确认的政府补助等非经常性收益较去年同期减少4670万元。ST大洲则表示，受煤层赋存条件变化及内蒙古当地能耗双控、内蒙古牙克石五九煤炭公司产销下降等因素影响。

陕西省社会科学院金融研究所副研究员周宾预计，今年下半年，我国煤炭市场整体将延续上半年的基本态势，局部地区可能会出现短期电煤吃紧的情况，但市场价格出现大波动的可能性不大。这意味着，煤炭企业下半年仍能继续享受煤炭价格上涨的红利。

*ST广珠实控人被证监会立案调查 此前自查发现巨额资金被占用

■本报记者 桂小笋

7月21日晚间，*ST广珠发布公告称，实际控制人张坚力被证监会立案调查，原因是“涉嫌信息披露违法违规”。

对于实控人涉嫌违法违规的更多细节，公告未予详述。但查阅之前的公告可知，公司曾披露关于实控人占用资金的相关事项。业界认为，此次被立案调查，或许与这些事项有关。

“早在今年5月份，就陆续有投资者向我们咨询相关事项，目前已有100多名投资者咨询如何提起民事索赔诉讼，我们会考虑，近期代表投资者提起民事索赔诉讼。”上海明伦律师事务所王智斌律师对《证券日报》记者表示。

*ST广珠公告称，此前，经公司自查发现，实际控制人及其关联方有资金占用的情况。*ST广珠向齐昌顺公司（公司控股子公司）提供了3亿元经营资金，用于齐昌顺公司发展自身的经营业务。截至2020年12月31日，齐昌顺公司资金占用余额为29100万元。

此外，实际控制人张坚力控制的广东明珠养生山城有限公司（以下简称“养生山城”）及其关联方与明珠集团合作伙伴（梅州佳旺房地产有限公司、兴宁市祺盛实业有限公司、肇庆星

越房地产开发有限公司、兴宁市正和房地产开发有限公司、广东富兴贸易有限公司、兴宁市鸿源房地产开发有限公司、广东旺朋建设集团有限公司）有直接或间接的业务合作，存在资金占用的情况。从2016年至今，张坚力控制的养生山城及其关联方通过公司的合作伙伴以合作投资款和预付款的形式占用公司资金累计发生约32.17亿元，累计偿还约18.89亿元。

“公司发布上述公告后，即有投资者咨询索赔的相关事项。”王智斌律师对《证券日报》记者介绍称，“从目前的公开信息可知，本案索赔条件是，2016年1月1日至2021年4月29日期间买入*ST广珠股票或债券且在此期间内未全部抛售的投资者。”

在发布实控人被立案调查的同时，*ST广珠还对占用资金的相关事项进行了公告。公告称，7月21日，公司收到全资子公司广东明珠集团置地有限公司的函件，已收到养生山城通过梅州佳旺房地产有限公司归还共同合作投资资金占用款2000万元。不过，截至目前，实控人资金占用尚未偿还的余额总计约11.58亿元（不含资金占用费）。

对于*ST广珠相关事项的进展，《证券日报》将继续给予关注。

小米销量超苹果 晋升全球第二 高端化成手机厂商必争之地

■本报记者 向炎涛 李乔宇

5G时代的手机市场竞争已进入到了白热化阶段。

近日，市场调研机构Canalys发布2021年第二季度全球智能手机出货量报告显示，小米以17%的市场份额超越苹果，首次排名全球第二，同比增长83%；排名第一的三星市场份额为19%，同比增长15%。苹果以14%的市场份额排名第三，同比增长1%。此外，OPPO、vivo的市场份额均达到10%，分列全球第四和第五位，同比增速分别为28%、27%。在2020年排名全球第三的华为，今年已退出前五之列。华为手机被压缩的市场份额，也成为其他手机厂商“抢食”的目标。

5G换机潮带来新的市场空间，业内人士认为，高端化已成为手机厂商发展的必走之路。

小米销量超苹果 首次排名全球第二

早在2014年，小米就加入了全球前三争夺战。今年7月16日，小米集团创始人、董事长兼CEO雷军发布内部信回顾了小米的发展历程：2014年第三季度，小米首次进入全球前三，接着便遭遇重大困难，很快跌出了全球前五。从2016年开始，小米进行“全面补课”，产品能力实现巨大提升，逐渐在高端市场打开局面，站稳脚跟。2020年第三季度，小米重回全球第三；两个季度后，小米一举超越苹果，晋身全球第二。

对于此次市场占有率成功超越苹果，雷军归因为小米战略的成功。2020年8月份，小米确立了未来新十年的核心战略“手机 X AIoT”，再次明确了智能手机业务的核心地位，同时确立了“三大铁律”：以技术为本、性价比为纲、做最酷的产品。

2020年，小米的研发投入达近百亿元，今年的研发投入预计超过130亿元。雷军表示，将进一步扩大小米研发团队规模，今年招募工程师数量将超过5000名。截至目前，小米已在影像、快充、AI、IoT平台等关键技术领域赢得了一系列长足发展，建立了在全球手机界的领先优势，并在今年发布了澎湃C1相机芯片。

在旭日大数据董事长孙燕颀看来，小米今年二季度的销量超越苹果，是多因素综合的结果。一方面，从大环境来看，受全球疫情影响，电商销售份额不断上升，线上渠道一直是小米的优势；同时，疫情下手机整体消费能力下降，小米的Redmi品牌贡献了很大一部分销量。另一方面，得益于小米在高端市场的突破。去年二季度以来，小米新推出的小米10系列、小米11等高端产品都取得了不错的销量；今年一季度，小米又推出小米11Pro和小米11Ultra两款超高端新品，对销量都有一定拉动。

盘古智库高级研究员江瀚也对《证券日报》记者表示，小米销量超越苹果，与小米的商业模式（包括高端的极客模式和中低端的红米市场模式）

有密切关系。商业模式的优越性，是小米市场表现超越苹果的最核心的原因所在。

手机市场竞争加剧 高端化成必争之地

进入5G时代以来，各大手机厂商纷纷启动高端化战略，试图在高端市场分一杯羹。“此前4000元以上手机品牌几乎被三星、苹果、华为占据，如今三星几乎已放弃中国市场，华为之前的市场份额也逐渐被苹果、小米、OPPO收割。”孙燕颀对记者表示。

据了解，小米在2019年开启了“双品牌”战略，Redmi品牌主攻性价比，走大众化路线；小米品牌则持续通过技术探索，剑指高端市场。

OPPO CEO陈明永也在今年年初宣布，今年最重要的举措是以OPPO Find X3系列旗舰产品发布为契机，破局高端，跻身全球高端旗舰第一阵营。今年6月份，一加全面融入OPPO，被业内视为OPPO冲击高端的一大举措。

一加有关负责人对《证券日报》记者表示，一加手机自成立以来，一直坚守高端机的市场定位。选择高端机布局，坚持精品化策略，一方面来自于企业的战略发展布局，另一方面也是出于对未来居民消费升级的判断与考量。“希望让更多消费者用上更好的产品”。

“对于各大手机品牌来说，高端意味着利润水平更高，市场影响力更好、发展的可持续性更强，所以，冲击高端是大多数手机厂商必然的发展趋势。”江瀚对记者表示，手机厂商走高端化发展路线，有几个要点：一是要有足够的技术水平；二是要有足够的品牌影响力；三是要有足够的市场优势。以小米为例，小米在境外市场发展很好，可以帮助其在高端市场树立一定的品牌优势。另外，小米还具备渠道优势。冲击高端不会一蹴而就，需要持续的积累，才能推动市场健康发展。

随着5G进一步普及，5G手机也成为各大手机厂商的必争之地。中国信通院近日发布的上半年国内手机市场整体出货量情况显示，今年上半年，国内手机出货量达到1.74亿部，同比增长13.7%。其中，5G手机出货量1.28亿部，同比增长100.9%。

江瀚认为，5G时代一定会给手机市场带来巨大变革，就像当年3G改变2G手机时代、4G改变3G手机时代一样，每一代手机制式的变化都会带动整个市场向前发展。“国内的5G套餐比较平民化，手机价格也相对便宜，这就是优势和竞争力所在。只有5G终端的价格和套餐价格都比4G更有竞争力，才能真正推动5G市场的整体推广。”

孙燕颀对记者表示，5G换机潮的出现，是中国手机市场回暖的一种体现。随着国产手机技术的快速成熟，5G手机在中国的发展不断提速，以及荣耀从华为剥离，原有的“华米OV”四大霸主竞争的市场格局也将发生变化。

上半年房地产行业融资规模同比下降8.1%

■本报记者 许洁
见习记者 董棋君

自“三道红线”和贷款集中度相关政策出台后，房企融资供需两端持续收紧，融资规模一再下降。

7月20日，中指研究院发布《2021年中房地产行业融资盘点》显示，2021年1~6月，房地产行业共融资11089.5亿元，同比下降8.1%，环比下降6.1%，融资收紧态势明显。其中，信用债融资3323.8亿元，海外债融资1899.3亿元，信托融资3379.8亿元，发行ABS融资2486.6亿元。债券发行仍为房企融资的主要形式；海外债及信托融资额快速下滑，成为房地产行业融资规模下降的主要原因。

“从去年开始，房地产调控重点转向金融端。随着市场环境和监管政策的变化，房地产信贷增速明显放缓。”易居研究院智库中心研究总监严跃进预计，在未来较长一段时间内，“房住不炒”都将作为房地产市场调控的总基调不变，政策调控将逐步呈现主体化特征。

轻资产迎拆分上市潮

在“三道红线”监管下，分拆物业上

市仍将是部分房企降低负债水平的重要方式之一。

据克而瑞不完全统计，2021年上半年，100家典型房企的累计融资额为6090亿元，同比下降34%，环比下降29%，是2018年以来的最低水平。仅36%的房企融资规模有所增加；在融资规模减少的房企中，约30%的房企融资额同比下降超过50%。

“近两年房企融资压力较大。由于金融领域管控较多，房企通过分拆上市，能够带来更多市场机会，至少在上市后融资渠道会更加多元化。”严跃进分析称。

中指研究院数据显示，2021年上半年，房企分拆物业赴港上市的热度不减，已有5家物业在港交所上市，合计募资51.3亿元。其中，越秀服务募资15.2亿元；荣万家募资10.6亿元；中原建业是唯一的新上市代建企业，募资8.3亿元。

“股权融资将有力补充房企现金，从而拉低负债水平，改善资本结构。”中指研究院企业事业部研究副总监刘水对《证券日报》记者指出，从递表数量可以看出，分拆上市企业面临的行业竞争越发激烈。

据瑞恩资本RyanbenCapital的统计，截止到7月16日，共有50家来自内地的物业管理公司在港交所挂牌上市。

这50家全部在主板上市，从数量上来看，这50家占香港主板上市公司2206家(截止2021年7月16日)的2.27%；从市值上来看，这50家合计市值达9842.32亿港元，占香港上市公司总市值513.260亿港元(2021年7月16日)的1.92%。

截至7月16日，共有30家来自内地的物业管理公司在港交所递交上市申请，占同时期港交所全部申请数量(231家)的13.0%。目前，还在上市处理中的内地物业管理公司共有22家。

融资环境持续收紧

7月15日，国家统计局公布了上半年房地产开发投资情况，从到位资金情况看，上半年房地产开发企业到位资金102898亿元，同比增长23.5%。其中国内贷款13465亿元，下降2.4%。

7月14日，银保监会通报了上半年银行保险业运行情况。上半年，人民币贷款增加12.76万亿元，同比多增6677亿元。各项贷款同比增长11.9%，其中

房地产贷款增速降至10.3%，继续低于全部贷款增速。

3月，商业银行对涉房贷款进行严格排查，多地下达相关通知，要求辖区内银行配合上层监管核查已发放的贷款流向，审核涉房贷款的申请及资金用途。

5月，中国基金业协会叫停了基金子公司对房地产的非标融资项目，被视为监管方将房地产供应链融资纳入涉房融资体系的信号。随后5月末上交所公布的31单状态为“终止”的ABS中，有8单为涉房类ABS。

“总体来说，下半年融资环境预计持续收紧，加强自身能力是关键。”刘水分析称。可以预见，下半年房地产行业融资环境只会继续加压降温，房企只有加强自身“造血”能力才能保持平稳发展，加速回款、分拆上市补充净资产都是较为安全有效的措施。

“下半年企业融资依然有压力，要适当关注房贷集中度管控政策、各类债券融资政策的变动。一般来说，企业需要经历‘偿债+获得新融资’的模式，只有这样，才能获得更多的融资机会，真正促进企业的资金循环。”严跃进进一步表示。