

煤电专题

超六成火电企业上半年净利下滑 部分电企资金链断裂联名写信求涨电价

■本报记者 李春莲

2021年上半年,煤电行业再次陷入冰火两重天的境地,煤价持续上涨,火电企业成本高企,盈利愈发艰难。

《证券日报》记者根据同花顺iF-ind 数据统计显示,26家上市火电企业中,有17家企业上半年净利润同比下滑。中电联发布的报告称,部分发电集团6月份煤电企业亏损面超过70%。

近日,大唐国际、北京国电电力、京能电力、华能集团华北分公司等11家燃煤发电企业联名给北京市城市管理委员会发去了一封名为《关于重新签约北京地区电力直接交易2021年10-12月年度长协合同的请示》的文件(以下简称文件)称,部分企业经营困难,希望能上调电价。

中宇资讯分析师徐媛媛向《证券日报》记者表示,上调电价一定程度上能够缓解电厂压力,使得电厂对高位煤价接受度上升,缓和目前紧张的局面,但目前动力煤价格已涨至历史高位,远超电厂接受范围,

因此,解决煤电矛盾关键还是看煤炭供应增量。

“提高电价肯定是可以缓和电厂的短期困境。”易煤研究院研究员杨浩向《证券日报》记者表示,但上调上网电价还是终端用电电价也是一个问题,终端用电成本的上升会进一步加大目前宏观经济所面临的压力。

上半年煤价持续上涨 超六成火电企业净利下滑

今年上半年,在26家上市火电企业中,有超过六成的企业上半年净利润同比下滑,还有5家公司陷入亏损状态。

其中,金山股份上半年实现营业收入32.19亿元,同比下降6.13%;实现归属于上市公司股东的净利润-3.16亿元,同比下降405.38%。

对此,金山股份表示,主要是受煤价上涨影响,公司火电机组度电边际贡献持续收窄,公司适时调整开机方式,发电量同比减少。

华电能源上半年营业收入约52.25亿元,同比减少4.2%;归属于

上市公司股东的亏损约5.23亿元;基本每股亏损0.266元。

此外,京能电力、华银电力、豫能控股三家企业也同为煤价过高,导致上半年净利润亏损。

杨浩表示,由于煤炭供应紧张,下半年价格整体易涨难跌。缺口有机会收窄,但很难看到供大于求的局面。

徐媛媛也向记者提到,从供应方面来看,近期国家有关部门持续推进落实煤炭增产保供工作,陕西地区受全运会安全检查影响,供给受到限制,内蒙古地区月初煤管票供给宽松,预计后期产能释放速度加快,增产效果将逐步显现。但考虑到现阶段各环节库存均处于低位,刚需补库持续,供应仍有缺口。同时,“金九银十”的工业旺季带动煤炭需求增加,需求端对动力煤价格支撑仍较为强势。

部分企业资金链断裂 电企联名上书求涨电价

高煤价之下,火电企业的高成本困境愈发凸显。

上述文件称,今年以来,随着全国燃煤价格大幅上涨,并持续高位运行,京津唐电网燃煤电厂成本已超过盈亏平衡点(仅考虑燃料成本情况),与基准电价严重倒挂,燃煤电厂亏损面达到100%,煤炭库存普遍偏低,煤质煤质无法保障,发电能力受阻,严重影响电力交易的正常开展和电力稳定供应,企业经营状况极度困难,部分企业已出现了资金链断裂。

中电联7月份发布的《2021年上半年全国电力供需形势分析预测报告》已表明,6月份部分大型发电集团到市场煤单价同比上涨50.5%,煤电企业亏损面明显扩大,部分发电集团6月份煤电企业亏损面超过70%。煤电板块整体亏损。

为缓解燃煤发电企业生产经营困境,保证电力供应安全稳定,满足迎峰度夏和冬季供暖的民生需求,电厂联名提出,允许市场主体实行“基准价+上下浮动”中的上浮交易电价;促进重签北京地区电力直接交易2021年10月份-12月份年度长协合同,上浮交易价格;京津唐电网统调电厂优先发电权计划中“保量

竞价”未能成交部分,执行各区域基准价等建议。

事实上,由于火电企业颇为艰难,已经有地区率先提高电价。

7月份,内蒙古工信厅、发改委发布了《关于明确蒙西地区电力交易市场价格浮动上限并调整部分行业市场交易政策相关事宜的通知》称,火电行业陷入“成本倒挂发电、全线亏损的状态”已严重影响了蒙西地区电力市场交易的正常开展,并对电网安全稳定运行及电力平衡带来重大风险,因此,允许蒙西地区电力交易市场交易价格在基准价(每千瓦时0.2829元)的基础上可以上浮不超过10%(上限为每千瓦时0.3112元)。

此外,今年8月份,云南省电厂平均交易价同比提升9.38%;针对供需趋紧的形势,宁夏发改委已发布通知,允许煤电月度交易价格在基准价的基础上可以上浮不超过10%。

天风证券分析师表示,在电力市场化改革推进、电力商品属性提升的背景下,电力供需趋紧,电价抬升具备基础。

煤炭价格持续高位运行 煤炭板块上半年业绩大增

■本报记者 殷高峰

2021年对于煤炭企业来说,可以用“煤飞色舞”来形容。

Wind数据显示,煤炭行业35家上市公司上半年共实现净利润687亿元,净利润同比增长62%。“并且二季度环比继续改善,表现出强劲的增长势头。如果剔除市值较大、业绩弹性较小的中国神华,则板块净利润同比涨幅超过95%。”开源证券资深投资顾问刘浪在接受《证券日报》记者采访时表示。

陕西煤业8月31日发布的2021

年半年度报告显示,2021年上半年公司实现营业收入726.69亿元,同比增加338.59亿元,增长87.24%;实现归属于上市公司股东的净利润82.86亿元,同比增加32.98亿元,增长66.10%。

“陕西煤业的业绩是今年上半年煤企的一个缩影。”上海戊戌资产合伙人、西安交通大学金融学博士丁炳中在接受《证券日报》记者采访时表示,煤炭价格的不断攀升,为煤炭企业的业绩提供了坚实的支撑。

中国煤炭工业协会发布《2021年上半年煤炭经济运行情况通报》显

示,上半年煤炭价格一直高位运行。1月份到7月份,中长期合同价格均值601元/吨,同比上涨62元/吨。6月末,秦皇岛港5500大卡动力煤综合交易价格819元/吨,同比上涨274元/吨;CCTD山西焦煤精煤综合价2125元/吨,同比上涨890元/吨。

在煤炭价格不断创新高的大背景下,根据国家统计局数据,2021年上半年中国规模以上煤炭企业利润总额2068.8亿元,同比增长113.8%。

“煤炭行业经过一个时间的大涨以后,预计将迎来阶段性震荡。

通过数据我们可以看到,8月中旬以来,全国煤炭生产保持高位稳定,电煤供应稳中有升,电厂供煤总体大于耗煤,存煤明显回升。”丁炳中表示。

“正是在这良好的业绩支撑下,煤炭板块2021年股价表现强劲。”刘浪表示,截至8月31日,申万煤炭开采指数上涨51.69%,表现跻身全市场各子行业板块前三名。具体来看,陕西黑猫是业绩增速最高的上市煤炭企业,2021年上半年实现营业收入约91.27亿元,同比增长165.82%,实现归母净利润约8.38亿元,而去

年同期为亏损0.92亿元。

“在这一业绩表现支撑下,陕西黑猫年内涨幅近170%,在全体A股资源股中表现仅次于西藏矿业、海南矿业、鄂尔多斯以及同处煤炭板块的兖州煤业。”刘浪分析称。

“站在投资的角度,行业龙头依然是重点关注的对象,同时,净利润增速保持高成长的公司值得关注。但是要保持持续的成长性,还是要看煤炭公司的第二增长极,例如转型煤化工,生产甲醇、LNG,布局光伏和氢能等这类传统煤炭企业多极化生长的,更值得关注。”丁炳中说。

长城汽车飞速成长 人才战略驱动投资价值

业绩增长 产品人才策略齐发力

长城汽车再次交上了超过市场预期的好成绩。

8月27日,长城汽车股份有限公司发布2021年上半年财报。根据财报显示,今年1-6月,长城汽车实现营业收入619.28亿元,同比增长12.36%;净利润35.29亿元,同比增长207.87%。其中,二季度营收308.11亿元,同比增长31.04%,净利润18.89亿元,同比增长5.17%,环比增长15.23%。

今年以来,长城汽车经营业绩与财务状况持续向好,其营收与净利润两项业绩指标同步增长,得益于公司产品结构进一步优化,公司盈利能力持续改善,使整车销量及毛利增加所致。数据显示,2021年上半年,长城汽车实现新车销售61.44万辆,同比增长53.68%,品牌溢价能力也稳步提升,平均单车售价达到10.08万元,同比增长12.15%。

过去两年里,针对中国市场汽车消费需求日益多元化趋势,长城汽车针对车型、品牌做出了差异化定位调整,以此来挖掘多元化需求,已形成了长城皮卡、WEY、欧拉多品类产品矩阵。在此基础上,今年上半年加快产品发布节奏,独立了新品坦克。

通过品类创新战略精准锁定细分人群的碎片化购车需求,这一打法已初步见效。半年报显示,五大品牌中,哈弗、长城皮卡、欧拉品牌销量均实现大幅增长。新能源品牌欧拉总销量不大,但其在上半年实现了同比428.69%的增长,增速远超行业平均水平。根据官方公布的信息称,欧拉品牌70%的用户为女性。

对于公司业绩产生深远影响的,还和公司组织架构、内部管理策略的调整和战略目标的迭代有关。

7月22日,长城汽车股东大会决议通过第二期股权激励计划。授予人数合计8878人。其中,授予限制性股票共586人,授予股票期权共8784



人。授予数量共计44028.5万股,根据股东大会通过后7月22日A股收盘价51元每股计算,授予价值超224亿元。

此外,在长城汽车6月28日举办的长城汽车科技节上,董事长魏建军对外发布了2025战略目标,公司预计在2025年实现年销量达400万辆,其中的80%将是新能源汽车,营业收入要超6000亿元。

随着产品销量稳步提升、激励机制调整加上公司战略定位明晰,让资本市场对长城汽车给予了认可。自长城汽车6月28日发布新的战略目标的两个月以来,其A股股价持续上涨,截至8月28日收盘,长城汽车股价为65.10元/股,较6月28日44.32元/股大涨46%。

从封闭到开放 吸纳人才是关键

随着近年来汽车行业新能源技术以及智能化趋势的影响,资本市场会优先关注汽车股,较为关注车企发布的新能源动力技术、智能车载系统及车联网生态、自动驾驶技术等相关信息的表现。

从长城工业公司到长城汽车,从默默无闻的小厂到能够代表中国汽车逐鹿全球的企业代表,30余年的实战

让长城汽车董事长魏建军成功品尝到人才战略带来的红利。

尽管从2016年开始,长城汽车已连续五年实现年度销量百万,从公司的战略发展角度来看,公司的发展策略——2017年之前公司基于行业红利,长城汽车还是以内生性增长为主;在公司处于高速奔跑阶段,其幸运之处在于借助H6完成了变革和转型所需的资源,这也让这家对外部资源依赖较低。彼时,长城汽车在股票市场上进行再融资的需求相对较低。

而且由于公司总部并非在一线城市,且市场策略相对低调,在几年前给人留下了相对保守和封闭的印象。

事实上,中国汽车市场刚刚步入高速增长阶段,多数中国汽车品牌都面临原始资本积累不够、研发投入不够等问题。受客观公司发展条件所限,这是长城汽车曾经面临的挑战,上述情形也是中国品牌共同面临的难题。

随着汽车行业传统汽车制造商的变革逐渐深入,在新的公司战略目标及产品策略以及市场策略等目标的要求下,同竞争对手争夺人才——特别是异业中科技公司以及同业里面的造车新势力,成为长城汽车这样渴望转型成功、谋划未来布局的关键战略之一。

而不少分析机构预计,在未来智

能化汽车产品竞争中,胜负取决于人才及团队水平。此外,除人才之外,技术的使用场景与数据量积累,预计资金与销量规模或将为长期决定性因素。

也就是说,抛开资金和环境这样的客观因素,人才和研发投入对于未来汽车公司能否转型成功也影响更大了。在自身缺乏行业顶尖人才的情形下,从外部吸纳人才就成为企业解决关键瓶颈的策略之一。

因此,伴随行业生态的变化、技术的演进以及公司自身发展,要求汽车企业变得更为开放和包容,长城汽车的战略也依据环境变化进行了调整,开始持续加大研发方面的投入。

根据公司的财报显示,考虑资本化的研发投入,长城汽车2018年研发投入达到39.6亿元,占比当年营收的4%;2019年上半年公司研发投入18.7亿元,占比营收的4.5%,研发投入占比持续上升;2020年,公司研发投入达51.5亿元,约占总营收的5.0%,研发投入同比增长21.22%。

在研发投入持续扩大的基础上,研发范围也随之扩大——涵盖了发动机、变速箱、三电系统、车联网、自动驾驶等方面。除国内保定和上海的研发中心之外,长城汽车先后在日本、美国、德国、印度、奥地利和韩国设立海外研发中心,组建了由全球数百位顶尖汽车工程师、设计师和IT专家的自主研发团队,构建了全球化人才体系。

在长城汽车科技节上,公司还宣布,未来五年长城汽车累计研发投入将达到1000亿元。可见,长城汽车将长期持续加大对于研发方面的投入,也将对行业内人才产生更多需求。

发布激励计划 让员工变为“伙伴”

在公司战略目标发布后,长城汽车凭借组织变革推动向全球科技出行公司转型过程中,产品策略、研发投入、企业内部管理架构的调整以及人才战略变革管理措施中相辅相成的组成部分。

在过去几年里,随着研发投入越来越多,公司销售业绩稳步增长,如何让创造业绩的员工更有动力和企业归属感则是长城汽车需要解决的挑战之一。

特别是经过汽车行业的野蛮生长阶段后,细化人才激励机制的搭建,这一标准已经成为考验企业、修炼自身内功的指标之一。

千金易得,良将难求,为激发员工动力,让企业的员工从“打工者”转变为“企业合伙人”,长城汽车于2020年1月份,发布了首期限制性股票与股票期权激励计划。纵向对比,在疫情和行业面临增长放缓的大背景下,长城汽车对核心管理层的激励一直在加码,并高新增了诸多内外籍人才。

一年后的2021年7月份,公司发布了第二期股权激励计划:授予限制性股票共586人,授予股票期权共8784人。这次股权激励计划规模远超第一期,授予对象占员工总数的16.89%。授予数量共计44028.5万股,根据股东大会通过后7月22日A股收盘价51元每股计算,授予价值超224亿元。

根据已公布信息统计,长城汽车连续实施两期股权激励计划,累计授予对象近1.2万人,用以激励包括董事、高级管理人员、核心技术人员和核心业务人员,覆盖员工比例超1/6,两期股权激励累计股票期权价值超300亿元,这在A股历史上都实属罕见。

长城汽车对外发布消息称,未来将采用滚动实施广覆盖的股权激励模式,将覆盖到100%的价值员工,“将长城汽车打造成更加开放、更加高效的发展平台,吸引更多跨领域、跨文化、跨界的人才,实现企业与人才的共同发展。”

理顺激励机制 为企业转型注入内生动力

事实上,资本市场对于这两年科技公司先后发布股权激励的反应褒贬不一。由于激励计划对应的管理层的解禁、行权行为可能会对投资者手中股价产生直接影响,因此,资本市

多家钢厂计划 9月份停产检修

专家表示,今年钢铁行业金九银十依然可期

■本报记者 孟珂

近来,多家钢厂发布计划,将在9月份进行停产检修。那么,这是否会影响到今年钢铁行业“金九银十”行情的兑现?

对此,兰格钢铁研究中心主任王国清对《证券日报》记者表示,9月份,从需求端来看,随着气候条件好转,叠加地方专项债加快发行,各地重大建筑工程项目将持续开展,建材需求将逐步释放。

从供应端来看,第二轮第四批中央生态环境保护督察全面启动,全国范围内限产延续。其中表现为:广西加强能耗双控,9月份钢企再减产20%;全国多家钢厂发布9月份停产检修计划。因此,钢铁产量释放仍将受到制约,钢材社会库存继续下降,市场供需格局趋于改善。

从货币政策来看,当前货币政策稳中偏松,后期或将再次降准,加大信贷投放支持实体经济,保持国内流动性合理充裕,有望对钢铁下游行业运营形成实际支撑。综合来看,当前市场乐观心态有所回升,预计9月份国内钢铁市场将呈现震荡趋强运行态势。

据《证券日报》记者不完全统计,当前已有韶钢、本钢、鞍钢、永钢、淮钢特钢、巨能特钢、中天钢铁等多家钢厂发布计划,将在9月份进行停产检修。无锡数字经济研究院执行院长吴琦对《证券日报》记者表示,多家钢厂停产检修虽然在短期内减少供给端钢铁的产量,但是停产检修从根本上改变了钢铁的“废产”“烂产”的现象,能够全面提升钢铁生产质量,进一步影响需求端。

根据中钢协最新数据,8月中旬,重点统计钢铁企业共生产粗钢2137.87万吨。其中,粗钢日产213.79万吨,环比增长4.6%,同比下降1.07%。

中钢协经济研究院首席研究员胡翀牧在接受《证券日报》记者采访时表示,从最新数据来看,粗钢产量同比出现下降趋势。虽然在钢铁产品出口退税和出口关税政策调节下,外需受到一定抑制,但进入传统需求旺季后,钢材市场的供需关系预计依然偏紧。因此虽然铁矿石价格已经大幅下跌,但在需求支撑下,钢材价格不具备大跌的基础,“金九银十”依然可期。

“另外,今年压缩粗钢产量是刚性要求,各地已经陆续公布了粗钢产量压减计划,供给侧一定是偏紧的,这对钢材价格也形成支撑。”胡翀牧表示。

值得关注的是,2020年底,工信部提出“坚决压缩粗钢产量,确保粗钢产量同比下降”的要求,自以来“压减粗钢产量”成为行业热点。

吴琦表示,当前多个省份根据实际情况明确区域内压减原则和具体任务,密集发布压减粗钢产量通知,粗钢产量压减已进入实质性推进阶段。

本版责任编辑 袁 责编 刘斯会 制作 张玉萍
E-mail:zmx@zqrb.net 电话 010-83251785

往往对于类似的计划的态度都颇为审慎。

在去年公布的激励计划中,首次授予的限制性股票和股票期权的解禁、行权绩效指标与汽车销量和净利润直接挂钩,权重分别为65%和35%。上述指标的设立,体现了公司对销量规模和盈利能力的关注,更凸显了长城汽车在去年遭遇疫情的行业大背景下继续做大做强、稳健发展的决心。

激励指标绑定销量和利润,一系列激励措施,激活人才创新活力和动力的同时,更稳定人才“军心”,吸引更多优秀员工,保障企业稳定经营,也是健全公司经营机制,促进公司持续、稳健、快速的发展所应当采取的必然手段。

对于长城汽车第二次发布的激励计划,市场也给予了积极反馈。在7月22日股权激励获得董事会通过后,次日长城汽车A股股票涨幅超7%,收于54.95元的高位。这说明资本市场认可公司通过此种内部管理方式和激励方式的改革来刺激公司发展。激励机制覆盖范围广、激励充分,也将有利于充分激发员工的工作积极性。

笃定全球化科技出行公司转型之路,加大全球化研发人才投入及股权激励措施,目的就是构建转型持续全球化顶尖科技公司的管理体系。理顺内部的激励机制,对内进行管理体制改革,实行新的品牌及产品区隔策略在短期对企业增长都将产生促进作用;而不遗余力地进行研发投入和技术积淀同时在帮助长城汽车构筑其长期的核心竞争力——当长城汽车变得更为开放,员工更有动力创造更好的表现,企业自然就获得了实现稳妥转型的根基。

连续性的股权激励也是企业对资本市场环境、股价、业绩增长空间的充分判断,长期来看,激励计划将对业绩形成正向影响,提升公司业绩稳健增长的确定性,为公司达成战略目标打了一针强心剂。

人才战略驱动投资价值,这句话放到长城汽车身上一点不过为。

(CIS)