

多地官宣加入氢能产业发展大军 央企国企带头加速布局氢能产业链

■本报记者 矫一月
见习记者 张晓玉

6月7日,河北省唐山市人民政府印发《唐山市氢能产业发展实施方案》,提出力争到2025年,建成加氢站30座,氢燃料电池汽车运营数量力争达到2500辆,构筑起涵盖燃料电池汽车及车用氢能制、储、运、加全产业链协同的自主研发产业体系,引进国内先进企业8家至10家,氢能产业营业收入达到200亿元。

中钢经济研究院首席研究员胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示:“唐山发展氢能至少有两个优势:第一,氢能的储存对于低温高压容器的要求非常高,唐山作为我国重要的钢铁生产基地,具有原材料优势;第二,唐山产业结构偏重化,是能耗大市,在能源约束和环保压力的背景下,唐山大力发展氢能,可以有效缓解其资源环境约束。”

据《证券日报》记者不完全统计,随着3月份氢能“顶层方案”的出台,目前已有北京、上海、山东、湖北、深圳、河南、江西、成都等超30个省市发布涉及氢能的规划政策。

政策密集发布支持氢能发展

随着全球越来越多的国家寻求深度“脱碳”战略,氢能越来越受到关注。今年3月份,国家发展改革委、国家能源局联合发布《氢能产业发展中长期规划(2021—2035年)》,首次明确氢能是未来国家能源体系的重要组成部分,并对氢能做了15年长远规划,制定了三个五年维度的发展目标。

IPC中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示:“随着

氢能利用技术不断成熟和成本逐步降低,氢能行业商用时代已经逐步到来,加上氢能本身的绿色环保以及产业链带动作用,对于氢能产业的加快布局就成为各地政府产业规划和发展规划的重要议题。”

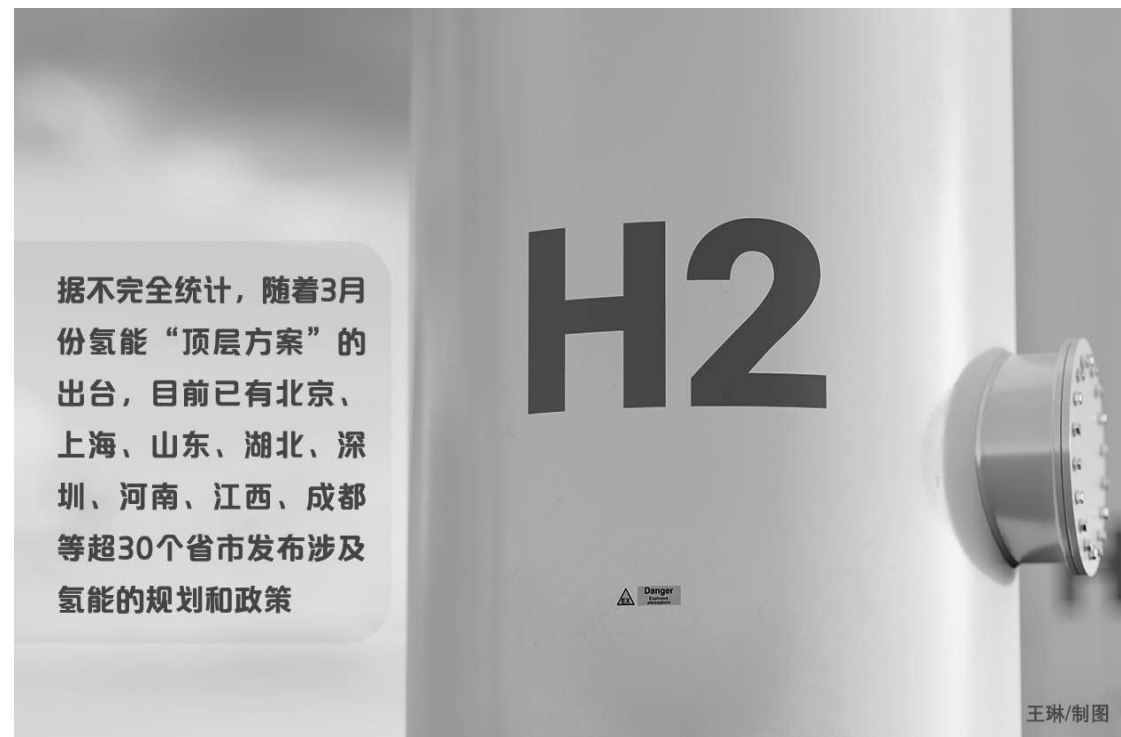
在氢能顶层政策出台后,6月1日,国家发改委等九部门又印发了《“十四五”可再生能源发展规划》,再次加码支持氢能发展,规模化应用正成为政策层面鼓励的方向。《规划》提出,推进化工、煤矿、交通等重点领域绿氢替代。推广燃料电池在工矿企业、港区、船舶、重点产业园区等示范应用,统筹推进绿氢终端应用设施和能力建设,提高交通领域绿氢使用比例。

胡麒牧表示,“地方出台氢能产业发展方案,一方面是对长期规划的落实,另一方面各地发展氢能产业,可通过政府主导的公共基础设施建设投资,拉动地方经济的发展。从地方政府角度来看,当地氢能产业的发展,需要财税政策的配套,以及公共基础设施建设的完善。”

对于我国氢能政策的密集出台,中国石油与天然气集团高级工程师陈畅在接受《证券日报》记者采访时表示,氢能具有来源丰富、应用广泛、燃烧热值高、清洁绿色等特点,其燃烧热值远高于其他燃料,燃烧产物只有水,是目前最有潜力替代传统化石资源的“未来”能源之一。在全球向低碳、绿色转型的“第三次能源革命”大背景下,以氢能为代表的可再生清洁能源正迎来前所未有的发展机遇。

企业投资热情高涨

在政策支持下,企业投资氢能产业热情高涨。年初以来,中石



油、中石化、国电投、国家能源集团、华电、三峡集团、中车、东方电气、中国船舶、国家电网、中国能建、中国电建、中国电信等多家央企国企均已加速布局氢能产业。隆基股份、阳光电源等光伏企业也设立氢能子公司,布局绿氢产业。其中,中石化十四五规划中明确提出,要将中石化打造成世界领先的洁净能源化工公司,在制氢、用氢和加氢全产业链上全面布局。

中国能建5月30日在投资者互动平台表示,公司氢能发展方向主要是绿氢,即可再生能源电解水制氢。公司所属中能建氢能公司作为公司氢能业务发展平台,将全力抢抓氢能行业发展和产业政策机遇,积极加快市场布局,加强与国内外技术领先的企业和科研

机构合作,加快形成公司氢能业务核心技术及核心竞争力,努力在创新研发上形成自己独特的拳头产品,致力于成为氢能产业一体化方案提供商、投资者。

上海电气亦表示,公司十分看好氢能这一新兴产业,已经制定了氢能技术行动路线,在绿氢领域公司将重点发展新能源与电解水制氢技术融合,电解水制氢与CCS结合制甲醇等,致力于低成本绿氢技术开发,形成“源网荷储氢”综合能源系统解决方案供应能力。

豫能控股表示,十四五期间,公司将加快能源转型步伐,进一步降低火电业务比重,紧抓河南省现代能源体系建设契机,推动风电、光伏装机快速发展,成为河南省清洁能源领跑者。坚持以创新发展

为动力,以智慧高效为标杆,积极探索新型储能、氢能、数字能源等战略性新兴产业及未来产业,努力构建清洁低碳、安全高效的现代能源体系。

胡麒牧表示,“现在是布局氢能的好机会。首先从政策层面来看,国家顶层设计已经完成,现在到了部署实施的阶段。在这个阶段,更多需要的是一些市场资源的调配、财税政策的完善,以及作为市场主体的企业如何去深入研发,寻找落地项目等。”

柏文喜建议,“氢能相关政策出台后,氢能制取、存储、交易、分销以及氢能动力设备的研发制造产业链都是值得关注的,相关产业链会呈现新的能源革命式的产业重构下的快速发展。”

液晶面板价格跌至历史低点 各厂商积极调整业务方向

■本报记者 殷高峰

液晶面板行业或正进入史上最艰难时刻。

集邦咨询(TrendForce)日前公布了6月上旬的面板报价,电视、液晶显示器和笔记本电脑显示面板价格持续下跌,其中以小尺寸电视面板跌幅最大。而已经降至历史低点的面板价格还有可能继续下探。TrendForce称,目前电视面板各尺寸应已跌破现金成本,预估6月份电视面板价将继续下跌。

“通货膨胀使得上游厂商去库存意愿强烈,而市场受多种因素影响又需求不旺,造成面板价格持续走低。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,需求不旺的情况可能会持续到三季度末,价格持续下探将给面板企业带来业绩方面的压力。

面板价格持续下跌

自去年下半年价格开始回落,液晶面板的价格在2022年不断

下探。“在地缘冲突、疫情等因素影响下,面板市场的需求在不断下降,这也导致了面板价格持续走低。”西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山对《证券日报》记者表示。

根据洛图科技(RUNTO)数据,2022年一季度,全球电视整机出货量为4750万台,同比下降6.5%,连续三个季度出现下滑,预计全年出货量衰退8%以上。

受市场低迷影响,头部品牌纷纷下调整机销量计划和面板采购计划。二季度,三星的面板采购从1300万片减少了30%至900万片以内。此外,笔记本电脑、智能手机行业也传出砍单的情形。

天风国际分析师郭明錤发布的研报称,手机芯片厂商联发科和高通已削减2022年下半年的5G芯片订单。联发科主要削减了中低端产品,将四季度订单下调30%至35%;高通将高端骁龙8系列订单下调约10%至15%。

郭明錤表示,国内各大安卓手

机品牌2022年迄今已削减约1.7亿部订单,占原出货计划的20%。由于消费者信心低迷,接下来的几个月里订单可能会继续减少。

“面板价格由供需决定,需求减缓、客户调整库存,这些都会影响价格。”王铁山表示。

此次面板价格何时探底?屈放的判断是今年三季度末。

TCL科技创始人、董事长李东生在近日判断:下行周期到哪里是拐点,目前无法预测,但从产业经营本身逻辑来看,已经接近底部了。

企业面临挑战

价格的持续下探,给面板厂商的经营带来了挑战。

“从生产面板的上市公司一季度业绩公告来看,均有所下滑。而二季度利润受到价格回落影响也属于大概率情况。”屈放称。

例如,从彩虹股份看尤其明显,得益于去年上半年面板价格的高位运行,主业十年未盈利的彩虹

股份在2021年实现了26.69亿元的净利润。但在今年一季度,彩虹股份却亏损了7.41亿元。

头部企业京东方A的业绩也出现下滑,今年一季度的净利润同比下滑16.57%,TCL科技一季度净利润同比下滑43.73%。

对于一季度的业绩亏损,彩虹股份表示,主要是公司液晶面板业务受终端市场需求萎缩以及疫情影响,面板价格下降,面板收入及毛利减少所致。

“面板厂商虽然意识到价格回落,但目前调节产能上仅限于部分产能而非全面性调整。”屈放称。

根据洛图科技(RUNTO)数据,今年一季度,全球8.5/8.6代线的稼动率稳定在91%左右。全球10/10.5代线的稼动率在92%左右,最高达到95%。

在王铁山看来,从供需角度讲,面板厂对产能的控制是短期内改善面板市场供需形势最有效的方法,“但这对企业来说,并不是一件容易的事。减少产能不能出现单个产品成本增加、市场份额丢失

等风险。”

面对价格不断下探的压力,李东升近日表示,对于厂商来说,调整产品结构、强化技术开发、拓展海外市场是发展的重要驱动力。

“由于国际大厂逐渐退出LCD生产,因此国内厂商如京东方A等已稳居市场份额第一。但从未来发展角度来看,OLED属于发展趋势,因此国内厂家在转型升级方面也需要做出努力。”屈放表示。

据悉,目前,各家面板厂都在调整业务方向,三星显示6月份正式彻底退出LCD面板业务,准备打造8.5代OLED面板生产线;TCL华星正降低LCD TV面板在营收中的占比,扩张IT等高附加值面板业务;京东方A宣布今年中小尺寸柔性OLED屏的出货量目标是过亿片。

“在行业处于低谷期,如何根据自身的特点,适时调整产能供应规模和产品结构,加大技术投入,推动转型升级,是面板企业目前需要权衡和思考的问题。”王铁山称。

华为近两年专利新申请量每年超1万件 将把专利回报用于研发

■本报记者 贾丽

6月8日,华为在2022创新和知识产权论坛上公布了其在知识产权领域的布局及最新进展。

华为首席法务官朱广明表示,保护知识产权就是保护创新,近两年华为专利新申请量每年超1万件,创历史新高。

“以华为为代表的中国企业已在知识产权专利上有了显著成绩,甚至在某些领域处于全球引领位置。从价值角度来看,华为已在5G等领域形成高价值专利包。拥有实施标准必要的专利,并明晰其价值,将让企业在专利交叉许可谈判中占据有利地位,对知识产权保护、专利使用费的合理运营也非常重要。”中国政法大学知识产权中心特约研究员、

北京云嘉律师事务所律师赵占领在接受《证券日报》记者采访时表示。

华为在全球持有专利涵盖了5G、蓝牙、WiFi、计算机、核心网络设备,有线基础设施等。此次,华为还公布了第四届“十大发明”,包括基于多目标博弈的智能驾驶决策方案、数智光分配网等,覆盖计算、智能驾驶等。

据华为公布的数据显示,过去5年,已有超过20亿台智能手机获得了华为4G/5G专利许可。在汽车领域,目前每年约有800万辆获得华为4G/5G专利许可的智能汽车交付给消费者。在视频领域,目前已有260家厂商,10亿台终端产品通过专利池获得了华为的HEVC专利许可。

华为知识产权部部长樊志勇

表示,华为正在积极讨论建立新的专利池,期望为更多的Wi-Fi设备提供华为专利许可。华为也在与相关机构积极沟通5G领域的联合专利运营方案。

根据国家知识产权局知识产权发展研究中心6月6日发布的报告,当前全球声明的5G标准必要专利共21万余件,涉及4.7万项专利族(一项专利族包括在不同国家申请并享有共同优先权的多件专利),其中中国声明1.8万项专利族,占比接近40%,排名世界第一。申请人排名方面,华为公司声明5G标准必要专利族6500余项,占比14%,在全球居首。

“我国专利中有相当一部分来自华为,并且华为非常重视知识产权保护,在很多专利上其他企业均无法绕开。高通、苹果这些采用

5G双模的芯片及手机巨头,也将向华为支付专利费。”华为云MVP马超称。

在看懂研究院研究员、通信工程师袁博看来,标准必要专利目前是所有涉及5G的专利中最有价值的核心专利,是5G标准在专利上的体现,也是所有5G设备商、终端企业、服务商都会涉及的核心专利。“因此,标准必要专利代表着通信企业对5G核心技术的贡献程度,也是通信企业在5G技术产业链话语权的体现。出于对知识产权的保护要求,所有使用该专利的企业都必须为专利所有人缴纳专利使用费,这也意味着高质量的标准必要专利将为企业带来巨大的商业价值。”

去年3月份,华为知识产权部部长丁建新曾透露,华为已从2021

年开始收取5G专利授权许可费,单台手机许可费不超过2.5美元,预计2019年至2021年知识产权收入为12亿美元至13亿美元。

对于如何收取专利费,今年华为创始人任正非也在其签发的《专利许可业务汇报》中表态,华为已经形成了高价值专利包,拥有了一定的话语权。“对于知识产权不能为了收费而收费,但也不能要得太低。”

谈及专利费的用途,樊志勇再次表示,华为将把专利获得的回报用于研发,“面对三年来的重重挑战,华为依然坚持每年至少投入30亿美元用于基础研究。”财报显示,2021年,华为投入研发费用1427亿元,占销售收入的22.4%,近十年累计投入的研发费用超过8450亿元。

深交所投教专栏

抓住农林牧渔行业特点 读懂数字背后的故事

农业行业具有生产周期长、自然风险高、补贴力度大等特点,这些特点直观反映在部分财务指标上。学会分析这些指标,能够帮助我们更加了解企业基本面,从而做出更加合理的投资决策。本篇以养殖企业为例,结合具体案例,带领投资者学习农林牧渔行业财务分析小技巧。

一、如何解读农业企业的成长可持续性

分析一家企业是否值得投资之前,首先我们需要了解企业赚钱能力如何,及这种能力是否可持续。那么,哪些财务指标可以了解企业这方面的表现呢?

企业通过日常经营活动赚到的钱,反映在财务报表中即为营业收入。一般养殖企业经营模式相对单一,想要实现营业收入增长,主要有两种方法:提升商品价格和商品销量。然而,大部分养殖产品差异化不大,产品的单位价格有限,即通过提升商品价格来实现收入持续增长的可能性受限,所以,养殖企业往往是通过不断提升销量来实现自身营业收入的持续增长。

想要实现销量的提升,企业首先需要提升自身产量,即实现产能扩张。农业生产以生物为对象,一般生产周期较长,大部分需要数月或1年,有的甚至需要更长时间。农业行业生产周期长的特点,导致企业随着产能的扩张,其持有的资产会随之增加,特别是农业企业生产经营的特殊资产——生物资产,如种植的作物、养殖的动物等。农业企业经营的业务不同,其生物资产在财务报表中反映的科目也会有所不同。如果企业生产的生物资产只能消耗一次,如生长中的作物、蔬菜、存栏待售的牲畜等,则在报表中作为消耗性生物资产(存货)核算;如果企业生产的生物资产能够在生产经营中长期、反复使用,如奶牛、种猪等,则在报表中作为生产性生物资产(非流动资产)核算。企业在生产生物资产过程中发生的支出,如材料、人工、各种费用等,均会作为成本的一部分先在生物资产中累积,等到产品收获并销售后一并转入销售期的销售成本。因此,我们通常可以通过纵向分析企业财务报表中生物资产占总资产的变动来了解企业未来成长的可持续性。

举个例子:以水产养殖企业A公司为例,其养殖的水产品只能消耗一次,在其财务报表中反映为存货中的消耗性生物资产。从消耗性生物资产占总资产比例的变动情况来看,我们发现A公司自上市以来一直致力于产能扩张,其累计确权的海域面积5年内扩张了4倍,底播面积增加超过5倍。然而,由于A公司养殖的海产品生产周期一般需要3年,初期的养殖投入无法迅速转换为营业收入增长,而是先在企业的生物资产中累积,等到收获时才会逐渐释放为公司的营业收入。结合A公司20X0年至20X5年财务报表,总资产中消耗性生物资产的占比从20X0年22%上涨至20X5年的41%,不断攀升的消耗性生物资产似乎在“释放”公司未来前景一片大好的信号。那么,这些生物资产是否真的能给企业带来可持续的收入增长呢?

对于农业企业而言,大部分生物资产存有量,如高海拔山上的苗木、地底的植物、湖底或海底的水产品等,往往需要通过特殊的盘点方法来确认。从财务报表来看,也可通过跟踪分析企业的初期养殖投入是否在对应的收获年份给企业带来了应有的收入份额(如单位亩产量等),来分析存货的状况及质量。通过分析,我们发现尽管A公司20X5年的收入同比增长30%,但是20X5年(20X2年投产)的单位亩产量却下降了7%,20X6年(20X3年投产)的单位亩产量更是同比骤降33%。此时,有的投资者也许会质疑,公司20X4年至20X5年期间大规模的养殖投入是否真的能为公司带来同幅度的收入增长?经过进一步跟踪,了解到A公司20X7年的单位亩产量同比下滑49%,20X8年公司宣布受自然灾害影响,20X4年和20X5年底播的海产品绝收死亡,公司对消耗性生物资产计提巨额存货跌价准备,直接导致20X8年公司亏损。

农业企业的经营特性导致生物资产成为企业的重要资产组成部分,投资者可以通过分析财务报表中生物资产的情况来判断企业未来的成长性。但是,农业生产经营的不确定性以及生物资产本身的特殊性,也提醒我们在发现企业生物资产大幅增加的情况下保持警惕,通过结合投入产出比纵向动态分析,持续跟踪企业的经营情况,从而做出合理的投资决策。

二、如何分析农业企业的盈利可持续性

分析一家企业是否值得投资时,还需特别关注企业赚到的钱有多少能真正转化为公司利润。那么,又有哪些财务指标可以了解企业这方面的表现呢?

对于养殖企业来说,由于养殖品提价基础较弱,因此企业控制成本的能力直接决定了企业最终能够取得的利润。一般企业的成本控制能力可以通过销售净利率来体现,企业单位产品的赚钱能力则通过销售毛利率来体现。通常我们可以通过比较同行业企业的毛利率、净利率的波动情况,来分析企业盈利的可持续性。

以上述水产养殖企业A公司为例,A公司自上市后一直表现出高毛利水平,20X3年至20X5年期间其销售毛利率甚至超过了行业内可比公司的毛利率水平,似乎成为同行业企业中的佼佼者。但是,当我们结合分析A公司的销售净利率水平,却发现A公司的净利率表现始终低于行业内可比公司水平。进一步分析,我们发现A公司的资产负债率长期高于行业可比公司,致使企业经营成本相对较高,因此,A公司盈利可持续性存疑。

另外,部分农业企业的补贴收入较多,而补贴收入会直接影响企业的销售净利润,可能会掩盖企业真实盈利水平,所以,我们在分析农业企业销售净利率时,还需注意剔除这些项目,还原企业真实的盈利质量。

总的来说,每个行业都有其经营特性,这些特性往往直观反映在企业财务报表中。抓住企业所在行业的经营特性,不仅能让我们的理解企业的赚钱之道,也能帮助我们透过财务报表看清数字背后的故事。

(毕马威华振会计师事务所董锡芳供稿)