

煤、电公司业绩冰火两重天 电企面临夏季高峰保供“大考”

■本报记者 李春莲
见习记者 贺玉娟

夏日炎炎,全国多地进入高温模式,叠加疫情防控形势持续向好,用电需求激增,电企迎来保供“大考”。6月份开始,安徽、浙江等地多举措应对电力缺口问题。电企也正“加大马力”,全力做好电力保供。

值得注意的是,近期多家电企发布业绩预告称,由于煤价高企,上半年业绩预亏。一方面,煤炭价格仍处于相对高位,电企发电成本较高;另一方面,迎峰度夏期间多地用电负荷创新高,电企面临保供“大考”。

电企、煤企业绩两级分化

今年以来,发改委等部门多举措加大煤炭供应并严控煤价,取得了显著成效。但受地缘政治冲突、大宗商品涨价等因素影响,上半年煤炭价格仍处于相对高位。

从多家已披露上半年业绩预告的电企、煤企业的业绩来看,由于煤价上涨,上半年电企、煤企业的业绩“冰火两重天”。

7月11日晚间,建投能源公告称,预计公司上半年净利润为亏损7000万元,上年同期盈利1.41亿元。亏损的主要原因是电煤价格同比上涨影响公司火电主业。

除建投能源外,多家已披露上半年业绩预告的火电企业均因上半年煤炭价格高位运行,导致公司业绩出现亏损或同比大幅下滑。

对于上半年业绩同比下滑

59.4%至41.07%,赣能股份解释称,主要系燃煤成本较上年同期增加所致。

与火电企业大幅亏损的处境不同,2022年上半年煤炭企业业绩依旧亮眼。

截至7月12日,共有11家煤炭企业披露了上半年业绩预告,这11家煤炭企业均实现了业绩大幅增长,其中增幅最大的为上海能源,预计同比增长243.25%至289.02%,实现净利润15亿元至17亿元。

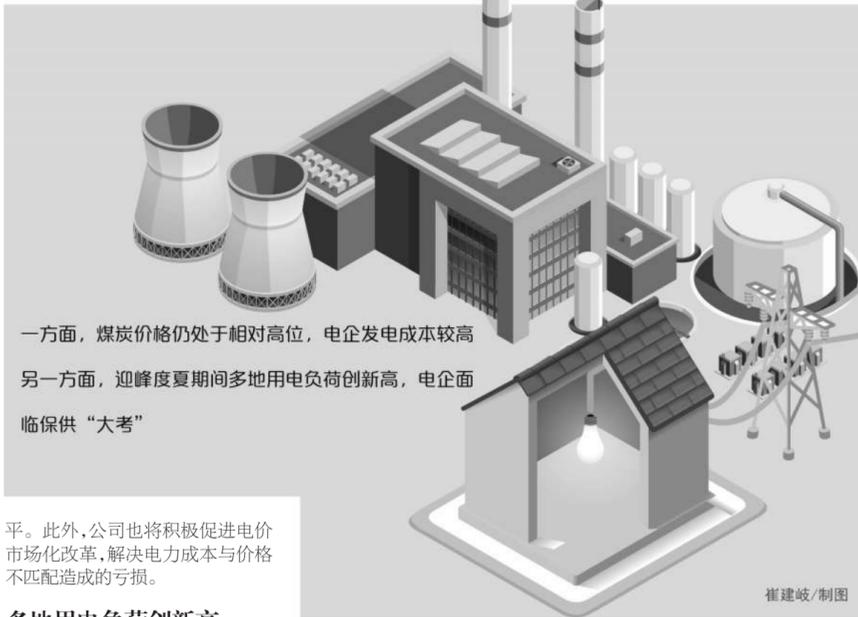
中煤能源与陕西煤业上半年均预计大赚超百亿元。因煤炭价格高位运行,煤炭售价同比大幅上涨,叠加出隆基绿能部分股份获得投资收益,陕西煤业2022年上半年预计大赚242亿元至249亿元;受益于煤炭价格高位运行等因素,中煤能源预计上半年大赚123.5亿元至136.5亿元。

据中电联规划发展部副主任叶春介绍,2021年8月份以来,大型发电集团煤电板块整体亏损,部分集团的煤电板块亏损面达到100%。

虽然去年10月份国家发展改革委《关于进一步深化燃煤发电上网电价市场化改革的通知》发布以来,燃煤发电机组市场交易电价有所上浮,但仍远低于煤价的上涨幅度,企业经营压力持续累积。

“上半年煤价确实有所下降,但维持在700元/吨的长协价对于电企来说仍有压力。”某火电上市企业相关人士对《证券日报》记者表示。

针对煤价上涨带来的不利影响,天富能源表示,将外拓煤源,加强内部管理,合理配比掺烧,降低煤耗,不断提高煤炭精细化管理水



一方面,煤炭价格仍处于相对高位,电企发电成本较高
另一方面,迎峰度夏期间多地用电负荷创新高,电企面临保供“大考”

平。此外,公司也将积极促进电价市场化改革,解决电力成本与价格不匹配造成的亏损。

多地用电负荷创新高 电企面临保供“大考”

近期,全国多地进入迎峰度夏时期,用电负荷创新高,电企的保供压力也陡然上升。

据悉,7月11日,浙江省全社会最高用电负荷超过1亿千瓦,达到10190万千瓦,创下历史新高,较去年最高负荷增加168万千瓦。

合肥方面也发布了相关消息,7月12日12时25分,合肥电网全网负荷达到1013.3万千瓦,创历史新高,较

去年夏季最大负荷增长15.9%,合肥电网负荷首次突破千万千瓦大关。

日前中电联也表示,下半年,我国电力需求仍将持续增长。随着疫情防控形势持续向好,企业加快复工复产,叠加高温天气,下半年用电增速将明显高于上半年。

近期,随着多地用电需求增长,煤价有所回落,电企下半年业绩或将迎来改善。

易煤研究院研究员杨洁对《证券日报》记者表示,随着国内经济加

快复苏,下半年的发电用电情况大概率好于上半年,煤炭价格预计将于三季度出现季节性回落,随着相关保供稳价政策持续发力,电企用煤成本将较上半年有所好转。

“消费侧用电需求旺盛且有逐年增加的趋势,将为电力公司的营收带来积极影响。”北京特亿阳光新能源总裁祁海坤对《证券日报》记者表示,我国电力市场改革力度正在加大,分时电价机制正逐步发挥作用,电企业绩有望改善。

上半年销量增速不及去年同期 珠江啤酒恐难“破圈”

■本报记者 王鹤
见习记者 王筠茹

7月12日晚间,珠江啤酒发布半年度业绩预告,公告显示,公司2022年上半年预计实现归属于上市公司股东的净利润约3.11亿元至3.42亿元,同比增长0%至10%。

对于业绩变动,珠江啤酒表示,上半年其持续优化产品结构,开展降本增效工作应对成本上涨影响,实现啤酒销量64.08万吨,同比增长2.79%,低于去年同期10.25%的增速。

当前,啤酒市场“强弱分化”进一步加剧,前五大头部品牌市场份额合计超90%,珠江啤酒这样的地域性品牌应如何破局呢?

销量增速同比大降

Wind数据显示,2021年上半年,珠江啤酒销量62.34万吨,同比增长

10.25%。而从今年上半年的数据来看,虽然销量相差不多,但增速却大幅降低。

珠江啤酒常年深耕华南市场。不过,近年来,随着头部品牌的强势挤压,珠江啤酒在华南市场的地位恐怕难保。某业内人士告诉《证券日报》记者,近年来,广东人偏爱外来啤酒品牌的趋势愈加明显。珠江啤酒不仅外扩受阻,连自己的地盘也在不断被行业巨头蚕食。

记者走访了广东多家餐饮店、酒店后发现,大排档、酒馆里摆放的多是外来品牌,珠江啤酒在某些地方甚至不见踪影。有消费者告诉记者:“现在喝华润、青岛、百威等品牌的啤酒较多,珠江啤酒太甜了,很少点。”

广东啤酒文化可以用“甜”来概括,珠江啤酒是其中的典型代表,口感柔和、偏甜。

面对外来品牌挤压及消费者口

味变化,珠江啤酒也尝试用各种方式自救,如其在2021年曾推出528mL特制纯生、烈金刚、咖啡世涛、新英式IPA等一系列新产品,并曾尝试通过“南固、北上、西进、东拓”的战略布局全国市场,但上述举措成效甚微。

珠江啤酒财报数据显示,2017年以来公司在华南地区的营收占比虽小幅降低,但整体徘徊在95%左右。华南以外地区的营收增速明显放缓,2021年其他地区营收同比下降0.45%。

对于外扩受阻,珠江啤酒在年报中提醒,如果不能持续有效地拓展华南地区以外市场,将对公司未来收入的可持续增长产生不利影响。

Wind数据显示,2017年至2021年,珠江啤酒营收增速分别为6.23%、7.33%、5.06%、0.13%、6.79%,相比行业内其他啤酒巨头每年动辄7%至20%的业绩增速,

珠江啤酒的营收增速已明显掉队。

区域啤酒企业如何破局?

据中商产业研究院数据,包括华润啤酒、百威亚太、青岛啤酒、重庆啤酒以及燕京啤酒在内的五大品牌,合计占有约92%的市场份额,除此之外的中小品牌只剩约8%的份额。

这样的竞争格局并非一蹴而就。早前国内地域辽阔,啤酒远距离运输效率低,且多以平价产品为主,故而很多啤酒品牌地域性特征显著。随着啤酒行业并购潮兴起,以华润啤酒、百威啤酒、青岛啤酒、燕京啤酒、重庆啤酒为代表的大品牌迅速将市场扩至全国,并逐步形成了各自的主市场。

在业内人士看来,在仅8%左右的市场空间里,中小啤酒品牌亟需在守住本土市场的同时,顺应消费

需求,采用更灵活、更多元、更接地气的营销方式破局。

“以珠江啤酒为代表的区域性品牌,若想在在全国范围内拓展市场,前提仍是守住本土大本营,继续深耕细作。”中国人民大学副教授王鹏告诉《证券日报》记者,“消费升级趋势下,年轻人追求个性化、差异化,啤酒企业要顺应消费趋势,在产品开发、品牌宣传、形象打造上下功夫,探索出一条独具特色的道路。此外,啤酒企业也可借助自媒体、网络等传播渠道加强产品营销,多措并举实现自我突破。”

知趣咨询总经理蔡学飞对《证券日报》记者表示,“对于中小型啤酒企业来说,有两条发展路径,一是融入大企业的产业链中;二是在竞争加剧的环境中,顺应渠道碎片化、消费多元化趋势,加快品类创新、提高品牌溢价,争做区域内的‘小而强’。”

HPV疫苗上半年批签发量大增 疫苗公司业绩将起飞

■本报记者 谢岚
见习记者 李如是

根据中国食品药品检定研究院(以下简称“中检院”)披露的批签发数据,截至7月13日,国产二价HPV疫苗共获批签发153次。其中,万泰生物获147次批签发(2021年全年共163次);沃森生物的二价HPV疫苗于今年5月份开始上市销售,已获6次批签发。此外,智飞生物代理的进口九价HPV疫苗获40次批签发(2021年全年共41次)。今年以来,HPV疫苗批签发量大幅增长。

海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东对《证券日报》记者表示:“政策推动、居民健康意识提升、HPV疫苗研发不断加速,成为驱动HPV疫苗市场规模快速增长的重要因素。”疫苗公司披露的上半年业绩预告中,也体现出HPV疫苗对业绩的贡献。

国产二价HPV疫苗供需两旺

从供给端来看,二价HPV疫苗的批签发数量显著增长。华安证券

研报显示,今年上半年二价HPV疫苗批签发次数同比增长超200%。值得注意的是,万泰生物和沃森生物的国产二价HPV疫苗实现获批上市,共获批签发153次。

截至今年7月份,万泰生物生产的二价HPV疫苗获得的批签发次数已接近去年全年总量。同时,万泰生物于7月12日发布业绩预告公告称,预计今年上半年实现归母净利润25亿元至27.50亿元,同比增长246%至281%。公司二价宫颈癌疫苗继续保持产销两旺,收入及利润高速增长。

6月28日,沃森生物生产的二价HPV疫苗(以下简称“沃泽惠®”)在云南省正式“开打”。当日,昆明市5个区(呈贡区、五华区、西山区、盘龙区、官渡区)以及玉溪市、曲靖市、弥勒市相继开展了云南省首批国产二价宫颈癌疫苗的接种。

沃森生物总裁姜润生表示:“沃泽惠®年产可达3000万剂,将为我中国和全球消除宫颈癌贡献力量。目前该疫苗已经在广东、广西、山东、云南、安徽、黑龙江、山西、江西等地实现招标采购。”沃森生物表示,公司二价HPV疫苗或于今年下半年以及2023年进入放量期,成为公司新

的利润增长点。

中检院数据显示,沃森生物于今年5月份获得二价HPV疫苗的首次批签发(2022年5月16日至22日批次),并于2个月内迅速增长至6个批次。

从需求端来看,“尽管批签发量并不等于实际疫苗的销售量,但从HPV疫苗的预约情况来看,接种需求确实在增加。当前,我国正致力于提升15岁前适龄女性HPV疫苗接种覆盖率。暑假期间,HPV接种预约量会明显上升。”邓之东表示。

据国联证券研报分析,中性预计存量市场总需求为2.68亿支。假设9岁至15岁女性接种二价HPV疫苗,每人两针,按70%的渗透率计算,需要6800万支;16岁至26岁及26岁至45岁女性分别按40%及20%的渗透率计算,每人三针,预计需求量为2亿支。目前国内HPV疫苗产能尚不能满足该需求。

由于九价HPV疫苗主要针对16岁至26岁的女性,接种年龄限制较苛刻,且国内供应量有限,部分女性倾向于选择注射二价HPV疫苗,也成为二价HPV疫苗需求增长的原因之一。

云南省免疫规划首席专家丁峰表示:“现有证据表明,从公共卫生学角度来看,二价、四价和九价疫苗在免疫原性、预防HPV16/18相关宫颈癌的效力和效果方面基本相当。在目前HPV疫苗供应紧张的情况下,应尽早接种当地可接种的疫苗种类,避免因等待更高价疫苗错过最佳接种时间。”

国产九价HPV疫苗研发进行中

从价格来看,沃森生物和万泰生物生产的二价HPV疫苗价格均为356元/针,共需注射三针;九价HPV疫苗(进口)价格为1325元/针,共需注射三针。但全球九价HPV疫苗生产商仅有美国默沙东一家,这造成了疫苗价格较高、供应紧缺的局面,也意味着新进入者可获得较大的利润空间。

由智飞生物代理的默沙东九价HPV疫苗批签发数量也实现了显著提升。今年一季度,公司代理的九价HPV疫苗批签发数量达483万支,增长近280%。受九价HPV疫苗市场需求旺盛驱动,疫苗企业相关研发

进程加速。

沃森生物相关负责人对《证券日报》记者表示:“子公司上海泽润的九价HPV疫苗目前正在进行III期临床的相关准备工作。”

万泰生物7月7日在互动平台表示,九价HPV疫苗临床试验已经完成三针接种,正在进行随访。据估算整个III期临床试验周期约66个月至78个月。

除两家A股上市公司外,新三板挂牌公司康乐卫士、港交所上市公司瑞科生物、上海博唯生物科技有限公司的九价HPV疫苗也已经进入临床III期阶段。其中,康乐卫士的HPV疫苗生产车间已落地云南滇新区,其2021年年报显示,公司的九价HPV疫苗于2021年9月份完成III期临床试验受试者入组,计划2年至4年完成疫苗III期临床试验工作。

瑞科生物2021年年报显示,公司已完成九价HPV疫苗产品的受试者招募,按计划于今年上半年完成三针给药,并将于2025年向国家药监局提交上市许可申请。

首款国产九价HPV疫苗“研发战”正在进行时,或于2026年后进入收获期。

盐湖提锂板块已有7家上市公司 预计上半年净利飙升 盐湖提锂板块估值过高? 专家称短期高景气不变

■本报记者 张敏 李立平

徐翔妻子应莹7月10日在微信公众平台发布的一句话,带崩了锂电板块个股的股价。随后两天,盐湖提锂板块持续调整。不过,7月13日,盐湖提锂指数飘红,29家相关上市公司股价上涨。

“盐湖提锂板块估值是否过高”成了市场关注的焦点问题,而锂的市场需求及价格走势影响着盐湖提锂板块上市公司的二级市场表现,股价波动意味着市场争议仍存。

中信证券日前发布的研报认为,“锂价在2022年下半年上涨预期较强,但受产业链库存累积等因素影响,预计锂价后市涨幅或有限。预计锂价拐点或在2023年到来,2024年随着供应过剩压力增大,锂价将显著下行。”

对此,藏格矿业相关人士向本报记者表示:“结合过往经验及市场观点,锂需求在三四季度依旧会增长,且将明显好于二季度,所以在供需平衡状态下,锂价上涨预期仍存。公司对自身的锂矿业务保持信心,同时也希望市场投资者保持理性。”

5家相关上市公司预计上半年净利润猛增

同花顺数据显示,盐湖提锂板块已有7家上市公司发布2022年上半年业绩同比预增的公告。其中,5家上市公司预计今年上半年的净利润增幅超100%,西藏矿业预计业绩增幅超1146%,位列第一。

锂产品需求增长、价格上涨是相关上市公司业绩集体大增的重要原因。7月12日,藏格矿业发布2022年上半年业绩预增公告称,预计实现净利润23.5亿元至24.5亿元,同比增长427.55%至450%。藏格矿业表示,公司业绩上涨主要原因为公司二子公司藏格锂业碳酸锂产品销售价格持续上涨,导致营业收入及利润同比大幅上升等。

西藏矿业发布的2022年半年度业绩预告显示,公司预计上半年实现营业收入10亿元至14亿元,同比增长342%至518%;实现净利润6.5亿元至9.0亿元,同比增长1231%至1743%。西藏矿业表示,锂资源市场需求不断攀升,锂盐产品价格持续上涨,公司紧紧抓住锂盐价格上涨趋势,积极培育新的战略客户,如宁德时代、盛新锂能等。上半年公司产销两旺、量价齐升,经营业绩保持快速增长。

盛新锂能预计2022年1月份至6月份实现归属于上市公司股东的净利润26亿元至29亿元,同比增长783.9%至897.04%。

“盐湖提锂相关产业迅速发展,主要得益于新能源行业发展较快,市场对锂盐的需求持续增长。国内相继出台补贴、以旧换新和放宽限购等利好政策促进新能源汽车消费,使得储能需求不断增长。‘双碳’目标下,光伏、风电等新能源发电基础设施建设将快速拉动锂需求。因此,锂盐行业将长期处于高景气状态。”藏格矿业相关人士向《证券日报》记者介绍道。

对于盐湖提锂板块业绩高增长,巨丰投顾高级投资顾问谢后勤向《证券日报》记者表示,锂电池厂商的产能处于加速扩张阶段,进而对锂盐的需求也持续增长;另一方面,对于盐湖提锂相关公司来说,业绩提升受益于原材料涨价。

行业高景气度不变 企业加码布局锂矿资源

锂的市场需求及价格走势影响着相关板块的估值。

巨丰投顾高级投资顾问谢后勤认为,“短期锂行业供需仍处于供不应求的状态,7月下旬行业下游将进入补库存周期,对于锂价有很强的正向刺激。但在高锂价背景下,供应端近年会积极加速扩产能,一旦供给过剩的现象出现,势必会促使锂价回落。”

中信证券则表示,盐湖提锂板块行情进入后期,原料自给率高或持续提升的企业仍为首选。

据记者梳理,多家企业已加码布局锂矿资源。例如,7月11日晚间,赣锋锂业发布公告称,拟通过全资子公司赣锋国际收购 Lithba 公司100%股权,后者主要资产为阿根廷萨尔塔省的两块锂盐湖资产,交易对价不超过9.62亿美元(约合人民币64.4亿元)。

“据相关数据统计,全球锂矿的22.3%分布在澳大利亚,52.7%分布在南美洲,而中国的锂矿资源仅占全球的7.1%。从需求端来看,中国锂矿下游需求占据全球的半壁江山,在需求推动下,海外拿矿已成为当下上游扩产能的主要途径之一。”谢后勤介绍道。

藏格矿业相关人士表示,“近年来,在西藏盐湖资源开发方面,藏格矿业针对多种不同水盐体系盐湖提锂技术进行了前期研发,利用麻米错盐湖湖水进行了一定规模的实验验证。根据公司的五年规划纲要,2022年至2024年期间,除麻米错盐湖、阿根廷 Laguna Verde 盐湖外,还将新增1个至2个百万吨碳酸锂储量级别的新盐湖,从根源上保证生产经营的稳定性。”