

“三桶油”上半年日赚近11亿元 中国石化盈利创历史同期最佳

■本报记者 向炎涛

8月28日,中国石化发布2022年中期业绩报告。上半年,公司实现营业收入1.61万亿元,同比增长27.9%;归属于母公司股东净利润435.3亿元,同比增长10.4%。盈利创历史同期最佳。

至此,“三桶油”(中国石化、中国石油、中国海油)在齐聚A股后已全部发布上半年业绩报告。高油价背景下,“三桶油”上半年赚得盆满钵满。具体来看,中国石油上半年实现归属于母公司股东净利润823.91亿元,比上年同期增长55.3%;中国海油上半年实现归母净利润718.9亿元,同比增长115.7%。“三桶油”上半年合计日赚约10.9亿元。

受益于油气景气度机遇,上半年,“三桶油”均加大了勘探开发力度。中国石化上半年实现油气当量产量3404万吨油当量,同比增长2.9%。其中,境内原油产量1755万吨,同比增长0.8%;天然气产量174亿立方米,同比增长5.4%。公司勘探及开发事业部实现经营收益263亿元,同比增加201亿元,增长322.0%。

中国石化上半年实现原油产量451.9万桶,比上年同期增长

2.0%;可销售天然气产量2358.2十亿立方英尺,比上年同期增长4.4%;油气当量产量845万桶,比上年同期增长3.1%。公司勘探与生产分部实现经营利润824.55亿元,比上年同期增长167.1%。

中国海油主营业务仅包括上游勘探开发业务,公司上半年归母净利润人民币718.9亿元,同比上升115.7%。上半年油气净产量约304.8百万桶油当量,同比上升9.6%。

炼油与化工业务方面,由于上半年国际油价上涨,原料成本增加,成品油需求疲软等因素,中国石油和中国石化相关业务板块利润均受到影响。中国石油该板块实现经营利润240.61亿元,比上年同期增长8.5%;中国石化该业务板块实现经营收益298亿元,同比减少96亿元,比上年同期降低24.4%。

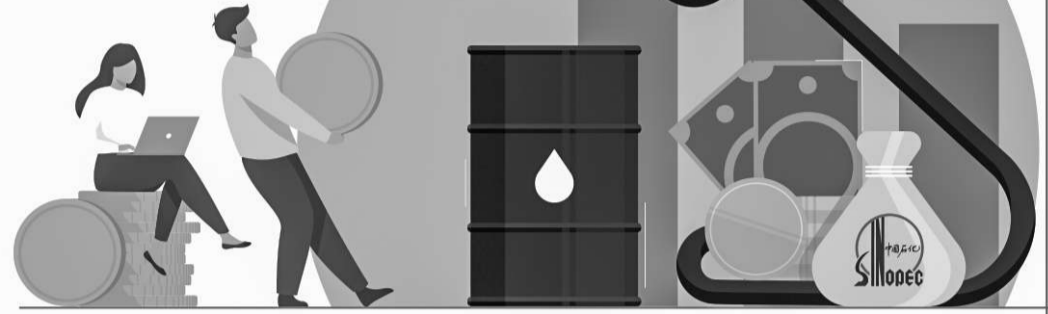
此外,中国石油和中国石化都加大了非油业务的布局。中国石油上半年新开发加油站73座、新投运加油站120座;同时,加快加油站气和光伏、充换电、氢能等新能源站点一体化布局,截至上半年末,公司已拥有充换电站185座、光伏站152座。

中国石化则加强产销协同一体创效,加强自有品牌商品建设,

8月28日
中国石化发布2022年中期业绩报告

上半年

公司实现营业收入**1.61万亿元**
同比增长**27.9%**
归属于母公司股东净利润**435.3亿元**
同比增长**10.4%**。盈利创历史同期最佳



魏健骐/制图

提升非油业务经营质量和效益,积极向“油气氢电服”综合能源服务商转型。公司上半年营销及分销事业部非油业务收入为193亿元,同比增加13亿元;非油业务利润为

26亿元,同比增加3亿元。值得关注的是,当天,中国石化还发布了股份回购方案。公司拟使用不低于12.5亿元,不超过25亿元的自有资金以集中竞价交易

方式回购股份,回购的股份将全部注销并减少注册资本。目前,董事会已经批准了股份回购方案,考虑在合适的时机进行A股和H股的回购。

纵深推进全国化市场布局 泸州老窖上半年净利增长超三成

■本报记者 舒娅璐

8月28日晚间,泸州老窖披露2022年半年报。上半年,公司实现营业收入116.64亿元,同比增长25.19%;归属于上市公司股东的净利润55.32亿元,同比增长30.89%。

分析人士表示,泸州老窖重视圈层互动和打造文化IP等工作,国窖1573在高端市场、特曲和窖龄酒在次高端市场出现爆发式增长,助力公司业绩实现了较好增长。

2022年上半年,泸州老窖保持

了良性快速的发展势头。数据显示,公司的中高端酒类实现营业收入103.72亿元,同比增长26.21%;其他酒类实现营业收入为11.77亿元,同比增长20.47%。

半年报显示,目前,泸州老窖的设计产能、实际产能为17万吨,在建产能为8万吨。公司上半年加快推进酿酒数智化项目、泸州老窖智能酿造技改项目等一系列重大项目的筹划和建设,促进酿酒体系标准化、生产自动化、过程数字化和管理精细化,智能工厂建设迈上新台阶。

上半年,泸州老窖全面启动“百城计划”,全国化市场布局纵深推进,营销协同能力持续提升。

“受益于国窖系列全国市场的销量增长,以及泸州老窖主品牌下的特曲、窖龄等产品在全国市场的复苏与反弹,泸州老窖上半年业绩实现较好增长。”知趣咨询总经理蔡学飞对《证券日报》记者表示。

在武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青看来,2022年上半年,高端白酒品牌销量增长,代表着主流商务人群交往频繁,一定程度上也是经济复苏

的一个信号,未来,白酒市场份额向强势品牌集中的趋势将更加明显。

据悉,今年下半年,泸州老窖将从强化营销攻坚、强化文化铸魂、强化智慧生产、强化管理协同、强化人才增效、强化党建引领六个方面重点工作开展。

从行业来看,在疫情对白酒消费场景持续带来冲击的背景下,上市酒企业绩分化态势明显。东方财富Choice数据显示,截至8月28日,A股20家白酒上市公司中,已有17家披露半年报。其中,茅台、五粮液、泸州老窖、洋河股份

等头部酒企保持稳健增长态势,老白干酒以191.43%的同比增速位居板块第一;ST皇台同比扭亏;同时,3家上市白酒企业净利润出现不同程度下滑。

“目前来看,头部酒企在上半年均保持了双位数的增长,且规模与利润的增长质量较高。这也符合中国

进入名酒时代之后,头部酒企保持着较好的竞争与发展态势。”蔡学飞表示,2022年下半年,进入酒类消费旺季,无论是一线名酒还是区域名酒,都将迎来销售小旺季,从而带动整个行业的发展。

斯莱克上半年营收净利双高增 动力电池壳打开百亿元市场

■本报记者 陈红

8月28日晚间,斯莱克发布2022年半年报。上半年,斯莱克实现营业收入6.59亿元,同比增长69.33%;实现归属于上市公司股东的净利润7813.44万元,同比增长115.22%。

对于业绩的大幅增长,有券商分析师在接受《证券日报》记者采访时表示,“斯莱克二季度业绩保持了高速增长趋势,主要由于制罐设备景气度高,公司易拉罐设备销售收入大幅增长所致。近年来,公司不断布局新能源动力电池壳领域,2022年有望成为公司动力电池壳业务放量元年,为公司开启第二增长曲线。”

开启第二增长曲线

《证券日报》记者了解到,斯莱克为全球易拉罐盖设备制造领先企业,深耕设备制造领域18年。凭

借在易拉罐生产设备领域积累的研发成果及生产经验,近年来公司不断向新能源动力电池壳智能生产线、工业互联网等相关领域延伸。截至2022年6月末,公司总资产达29.01亿元,净资产达14.12亿元。

2022年上半年,斯莱克营收、净利延续高速增长态势。从产品来看,其易拉盖高速生产设备及相关系统改造实现营收1.74亿元,同比增长71.46%,毛利率为38.71%;易拉罐高速生产设备及相关系统改造实现营收2.79亿元,同比增长102.94%,毛利率为33.65%。

“受环保政策、消费升级等因素影响,易拉罐盖设备市场处于供不应求的状态。报告期内,斯莱克易拉罐盖设备业务大幅增长贡献了主要业绩。此外,受益于新能源汽车的高速发展,动力电池壳赛道景气程度远高于易拉罐设备制造行业,伴随公司壳与大圆柱壳业务的投资放量,有望打开数倍成长空间。”上述券商分析师表示。

研发方面来看,斯莱克重视科研成果专利化,通过最近几年的研发,公司产品技术快速提升,盖线设备生产效率从2004年的600至700盖/分钟上升到目前的4500盖/分钟;罐线业务从2012年开始开拓市场,已经从单台设备拓展到整线,公司易拉罐高速整线生产设备生产效率最高达到2000至3000罐/分钟,在行业内处于领先水平。

同时,公司充分发挥业务协同优势,结合新能源电池自身的特性,针对性地研究与开发出了高速自动化电池壳生产线,解决了现有生产工艺无法保证一致性和很难大规模生产的痛点,具有显著的技术优势。

浙商证券分析师邱世梁认为,“目前,斯莱克18650及21700系列小圆柱电池已实现量产及供货,大圆柱及方形电池壳放量在即。预计公司方形电池壳业务与圆柱壳2025年市场占有率将分别提升至15%和35%。动力电池壳‘第二曲线’持续

发力,将带动公司业绩高速增长。”

打开百亿元市场空间

汽车终端市场的强劲需求,带动动力电池行业及配套产业的高速发展。

动力电池作为新能源汽车能量存储与转换装置的基础单元,是新能源汽车的核心部件。EVTank数据显示,全球锂电池结构件市场规模有望在2025年达到768亿元,2021年至2025年复合年均增长率达31.74%。

受益于新能源汽车行业高速发展,下游车企不断加码订单,电池壳产能供不应求,今年以来动力电池壳相关企业纷纷投资、扩产。例如,3月16日,凌云股份成功定增募资13.8亿元,用于新增多条新能源车电池壳生产线;5月17日,领益投资拟在成都崇州市经济开发区投资建设新能源电池铝壳、盖板、转接片等结构件研发、生产基地项

目;8月24日,斯莱克拟定增募资不超过9亿元,投资常州电池壳生产项目。

对此,北京特亿阳光新能源总裁祁海坤对《证券日报》记者表示,“近年来,电池铁壳或者铝壳的需求猛增,由于金属电池壳产品的刚性需求比较确定,被塑料等材料替代的可能性小,斯莱克的长期发展趋势向好。”

在“双碳”目标下,燃油汽车加速电动化,更加有利于新能源汽车行业发展,金属电池壳的需求量也会同步提升。动力电池壳相关企业需要紧盯客户需求和行业发展动态,及时调整自己的发展规划与产品设备的实施路线。”祁海坤建议。

首都经贸大学工商管理学院讲师肖旭对《证券日报》记者表示,提高新能源电池的性能与保养,是当前亟待突破的重要方向。随着新能源汽车的推广与普及,新能源电池壳市场也将迎来新的红利。

成本高企不愿给“宁王”打工 广汽斥资百亿元造磷酸铁锂电池

■本报记者 李昱丞
见习记者 李雯珊

先是董事长公开表态拒绝为电池厂打工,自己的电池要自己造;后是旗下新能源品牌广汽埃安融资金额创历史新高。作为一家市值1500亿元的头部车企,广汽集团最近动作频频。

8月26日,广汽埃安A轮融资战略投资者在广东联合产权交易中心正式挂牌。同时,广汽埃安股份制改造工作正式启动。本次股改完成后,广汽埃安将择机上市,并或将成为中国新能源汽车科创板第一股。

A轮融资融资金额达150亿元

广汽埃安增资扩股的方案显

示,本轮将稀释约15%的股份,引入不超过70家战略投资者;按增资价格不低于13.23元/每注册资本,单一投资人投资金额不低于1亿元。

“此次挂牌价格,广汽埃安A轮融资前估值约850亿元,融资150亿元,投后估值预计超过1000亿元。该笔融资将创下国内新能源汽车行业最大单笔私募融资,远超此前造车新势力在pre-IPO轮的融资规模。”广汽埃安相关人士对《证券日报》记者表示。

公开资料显示,本次增资扩股募集资金将重点用于广汽埃安新产品开发、新一代电池、电驱研发及产业化建设、智能驾驶、智能座舱、能源生态及产能扩建等核心技术的研发和产业化布局。

上述广汽埃安相关人士表示,A轮融资增资将进一步引入积极与广汽埃安战略协同的投资者,强化产业链垂直整合能力,加快核心零部件自主产业化,进一步强化广汽埃安安全价值链的资源配置和市场竞争能力。

投资109亿元造电池

前不久,广汽集团董事长曾庆洪公开表示,“动力电池成本已经占到新能源汽车的40%至60%,那我现在不是在给宁德时代打工吗?”

由于动力电池采购成本持续攀升,广汽集团正加快在电池领域布局,希望改变广汽新能源汽车给宁德时代打工的现状。

广汽集团8月25日公告两项

重要议案,一是同意设立自主动力电池公司,开展自主电池产业化建设,项目总投资109亿元;二是同意参股公司广州巨湾技研有限公司建设电池生产基地项目,量产极快充动力电池的电芯、模组以及PACK系统,项目总投资36.9亿元。

据了解,自主电池公司首款产品采用广汽自主磷酸铁锂技术,使电池整包安全性极大提升,同时通过结构优化降低零部件数量和成本。“未来,广汽埃安30%的高端电池将自研自产,而70%的中低端电池由外部电池企业代工。”广汽埃安副总经理肖勇表示。

动力电池是电动车的三大核心零部件之一,实现电池自主可控也是大型车厂维护供应链稳定

的重要举措,广汽集团在动力电池方面布局较早,投入较多,形成了一定的产业基础,现在启动电池公司项目也是必然的结果。”深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示。

与此同时,广汽埃安与赣锋锂业于近日签署《战略合作协议》,双方同意建立长期的战略合作关系,从新能源动力电池最上游材料端展开合作,持续探讨在锂电开发、中下游锂盐深加工及废旧电池综合利用回收利用各层面的深入合作。

资深汽车分析师张翔表示,车企布局电池是产业链整合的结果。通过布局电池,车企既能享受到行业发展红利,也能够打造产业链“护城河”。

加快全产业链技术突破 潍柴动力“氢能城市”蓝图落地

■本报记者 王 僖

氢能产业再度站上“风口”。继8月26日上海市宣布将探索建立氢交易平台后,8月27日,国家燃料电池技术创新中心正式在山东潍坊挂牌,同时,200辆搭载着潍柴氢燃料电池的商用车同步投入运营。这意味着我国在燃料电池技术创新平台建设、氢能大规模示范应用领域,取得又一突破性进展。

据悉,作为“鲁氢经济带”上的重要节点,潍坊市初步形成了以潍柴为龙头,大中小企业协作,制、储、运、加、用齐头并进,氢燃料电池研发制造应用一体发展的氢能全产业链条,揭开了“氢能城市”的面貌。

山东重工集团、潍柴集团董事长谭旭光表示,潍柴动力将依托国家燃料电池技术创新中心,抢抓“氢进万家”科技示范工程重大机遇,汇聚国内外产学研创新资源,加快燃料电池全产业链技术突破,进一步提升关键核心技术指标,打造可推广、可复制的“氢能社会”样板。

“氢能城市”蓝图落地

“氢能城市”应该是什么样子?据介绍,从2010年开始,潍柴动力先后投资40亿元布局新能源业务,率先在山东省潍坊市进行了产业布局和多应用场景的成果转化,助推“氢能城市”蓝图加速落地。

8月27日,在潍柴动力,记者看到了即将交付运营的部分搭载着潍柴氢燃料电池的商用车,包括城市公交车、轻卡、重卡牵引车等。特别是现场展示的氢燃料电池生产的最新款氢燃料电池公交车,不仅外形时尚大气,更代表了当下氢燃料电池在城市公交场景应用的先进水平。

“这款车配置了潍柴生产的燃料电池系统,使用寿命超过30000小时,可以满足公交车年60万公里的运行。”潍柴动力扬州亚星客车股份有限公司燃料电池总工程师潘永昌对《证券日报》记者表示。

据了解,从2019年首次批量投放氢燃料电池公交车,到此次新一批车辆投入运营,目前潍坊的氢燃料电池公交运营专线已有18条,潍坊市也成为全球氢燃料电池公交线路最密集的区域,以及全球在运营氢燃料电池公交车最多的城市。

潍柴动力不仅在氢能公交推广示范方面领跑,还积极布局全系列商用车氢能动力,在氢能重卡港内牵引、氢能重卡干线运输、氢能轻卡城市物流和冷链运输等细分市场,推出了一系列技术成熟、历经考验的商业化产品。

潍柴新能源科技公司副总经理张超在接受《证券日报》记者采访时表示,在氢能重卡干线运输方面,从淄博到青岛港集港集装箱的应用场景为例,氢能重卡采用的是潍柴200kW大功率燃料电池,也是目前国内最成熟的大功率产品,月均行驶里程超过12000公里,其百公里氢耗仅为8公斤。

加快全产业链技术突破

氢能应用场景的加速突破,得益于此次正式挂牌的国家燃料电池技术创新中心。

2021年4月16日,国家燃料电池技术创新中心在济南正式揭牌,进入试运营阶段。随后,山东国创燃料电池技术创新中心有限公司作为运营主体成立。试运营一年多时间以来,在多方力量的协同攻关下,依托科技部“氢进万家”科技示范工程,国家燃料电池技术创新中心成功开发了15kW-200kW系列化氢燃料电池发动机,形成“黄河”雪蜡车、氢能热电联供、高速加氢站、氢能港口建设、氢燃料电池客运营等一系列转化成果。

山东国创燃料电池技术创新中心有限公司董事长孙少军对《证券日报》记者表示,国家燃料电池技术创新中心总的战略是开放聚集,面向全球协同产业链领军企业、高校、科研院所等优质创新资源,“以我为主、链合创新”的产学研用技术创新体系。

“潍柴动力通过多次战略重组,组建了具有自主创新能力的团队,建成了全球最大的2万台氢燃料电池发动机研发制造基地。”谭旭光表示。

降成本更为关键

潍坊市氢能多场景应用成果突破,展示了氢能产业的阶段性成果和未来前景。但如何让“氢能社会”样本实现可推广、可复制,仍有很长一段路要走。

2022年3月份发布的《氢能产业发展中长期规划(2021—2035年)》提出,到2025年,初步建立以工业副产氢和可再生能源制氢就近利用为主的氢能供应体系,氢燃料电池车辆保有量约5万辆,部署建设一批加氢站;到2035年,形成氢能产业体系,构建涵盖交通、储能、工业等领域的多元氢能应用生态。

全国各地氢能产业专项政策和计划快速跟进,如山东省提出到2025年累计推广燃料电池汽车1万辆,累计建成加氢站100座;广东省的目标则是到2025年,实现推广1万辆以上燃料电池汽车目标,年供氢能力超过10万吨,建成加氢站超200座。

“各地加快布局氢能产业,一方面是响应国家号召,将氢能产业发展落到实处,助力‘双碳’目标实现;另一方面是提前布局,在氢能产业发展过程中把握先发优势,为地方经济发展注入新活力。”赛迪顾问高级分析师李宸对《证券日报》记者表示。

不过,燃料电池的成本问题,成为产业发展亟须迈过的瓶颈。孙少军表示,目前氢燃料电池由于本身成本较高,为其推广带来一些延缓影响。

“氢能的大规模推广需要在制、储、运、加全产业链环节降低成本。”李宸认为,未来几年,加强自主创新能力是十分重要的一环,在突破技术瓶颈和降低成本下,氢能产业有望快速发展。