

2021 年年报和今年一季度报显示:

三峡能源经营业绩与装机规模双增

■ 本报记者 苏南



4月28日,三峡能源披露2021年年报,以及2022年一季度报。年报显示,去年三峡能源净利润为56.42亿元,同比增长56.26%。一季度报显示,三峡能源今年一季度实现营业收入57.89亿元,同比增长51.84%;净利润22.64亿元,同比增长51.45%。

近年来,三峡能源围绕“风光三峡”和“海上风电引领者”目标,坚持规模和效益并重,实施差异化发展和成本领先战略,通过积极发展陆上风电、光伏发电、海上风电,开拓发展抽水蓄能、新型储能、氢能等新兴业务,推动三峡能源实现跨越式发展。

2021年,三峡能源完成首发上市,装机规模突破2200万千瓦,资产总额超过2100亿元,其陆上风电项目遍及内蒙古、新疆、云南等25个省区,海上风电项目主要位于广东、福建、江苏、辽宁等地,光伏发电项目遍及甘肃、青海、河北等22个省区。

首个“风光三峡”如期建成

2021年,三峡能源积极应对疫情多点散发、光伏组件价格上涨等挑战,抢进度、抓质量、控成本,按期高质量完成了重点项目投产任务;三峡乌兰察布新一代电网友好绿色电站示范项目实现首期并网;青海锡铁山矿区三期风电项目、河北康保平价上网示范项目等陆上风光项目按期并网发电;广东阳江沙扒、福建兴化湾二期、江苏如东、大丰二期等海上风电项目如期并网发电;其首个独立储能电站、山东省首批储能示范项目之一——三峡能源庆云储能电站示范项目首期工程成功并网。

2021年年报显示,报告期内,三峡能源新增并网装机容量729.98万千瓦,其中,风电装机538.87万千瓦,太阳能发电装机191.11万千瓦。2021年末,并网装机容量达2289.63万千瓦,其中,风电装机1426.92万千瓦,光伏发电装机841.19万千瓦。风电、光伏发电并网装机容量合计2268.11万千瓦,超过三峡水电站装机容量,如期建成首个“风光三峡”。

不断深化海上风电布局

2021年年报显示,三峡能源坚持集中连片规模化开发海上风电,报告期末在广东、江苏、福建、辽宁等地建成投产的海上风电项目装机容量合计457.52万千瓦。业内人士认为,作为海上风电的龙头企业,三峡能源2021年底在该领域的大规模投产有望维持今年业绩高速增长。

2021年海上风电“抢装潮”期间,面对船机资源紧缺、设备供货紧张、施工窗口期短等诸多困难,三峡能源统筹协调各方资源,提高海上作业效率,努力实现“应并尽并”。其中,福建兴化湾二期海上风电项目为“抢装潮”下公司首个全容量并网发电的海上风电项目,广东阳江沙扒海上风电项目为国内首个百万千瓦级海上风电基地,江苏如东海上风电项目为亚洲

首个采用柔性直流输电技术的海上风电项目,江苏大丰海上风电二期项目为目前国内离岸最远的海上风电项目。

三峡能源坚定不移实施“海上风电引领者”战略,全力推进广东、福建、江苏、辽宁、山东等地项目前期工作,不断巩固海上风电集中连片规模化开发优势,打造多个“百万千瓦级”海上风电场。

据介绍,三峡能源海上风电资源储备可支撑公司可持续发展,报告期末投产发电的海上风电规模占全国海上风电装机总规模的17.34%,报告期内新增海上风电规模占全国新增海上风电规模的19.15%。其海上风电已形成“投产一批、建设一批、核准一批、储备一批”的滚动开发格局,具备一定先发优势。

持续拓展陆上清洁能源大基地建设

在“碳中和”愿景下,“十四五”期间,三峡能源将持续深化海上风电布局。聚焦广东、福建、江苏,拓展山东、辽宁、海南、上海、浙江、广西等省区,继续加大资源储备力度,稳步推进项目核准、建设和投产,力求在规模、技术、标准等方面实现突破。

未来几年,三峡能源将持续拓展陆上清洁能源大基地建设。同时,积极创新“风光+”开发模式,全力推进大基地项目落地。此外,通过“大建管”模式,推动建设管

理专业化、集约化,持续优化设计方案,严控工程造价。

记者了解到,三峡能源将加大外送通道资源获取力度,围绕内蒙古、青海、甘肃等重点区域,谋划一批规模化开发陆上风光项目。谋划争取一批、加快建设一批、建成投产一批重大工程项目,更好发挥有效投资对稳增长的关键作用,培育多个利润总额“十亿元”级的标杆区域。

为实现碳资产价值最大化,大型能源企业纷纷成立专业化碳管理公司——

减排不白干 “卖碳”有钱赚

■ 本报记者 朱妍

4月26日,随着国家能源集团旗下国电电力发布2021年年度报告,五大发电集团主力上市公司2021年业绩已全部公布完毕。记者梳理发现,多家公司新增一项收益——大唐发电、华能国际、华电国际的碳排放权交易收入分别达到约3.02亿元、2.69亿元和1.4亿元,国电电力碳排放配额本期发生额接近1.17亿元。

这里的“碳”是指碳排放权,简单说就是在碳市场体系中,控排企业持有温室气体可排放量的配额。对于企业而言,减排往往是一件花钱的事。但只要管理得好,碳配额也可以作为一笔资产,除了拿来买卖,还能用于发债、托管、碳基金等。那么,碳资产保值增值是如何实现的?

碳管理业务重要性突显

“相比早期被动减排,企业越来越关注碳的价值,迫切希望做好碳资产管理。”北京和碳环境技术有限公司副总经理于仲波表示,以率先纳入全国碳市场的电力企业为例,在主管部门统一发初始配额的基础上,企业通过各种手段减少排放,盈余的碳配额用好了即可产生价值。“尤其是大型发电集团,很早便着手推进节能降碳工作,对减排政策、交易规则等要求比较熟悉,管理更为规范,大多还有自己的碳资产管理公司。”

如其所言,收益背后离不开专业化。中国大唐集团绿色低碳发展有限公司相关负责人告诉记者,低碳公司可提供低碳履约、碳资产开发及营销、绿色体系咨询等服务。除了统筹开展碳资产管理与低碳服务外,公司还协助集团完成相关建章立制、体系构建、信息化建设等工作。全国碳市场启动上线交易当日,该公司协助集团所属企业完成首日交易,去年12月14日提前完成了大唐集团全部重点排放单位履约清缴工作。

“充分发挥碳资产绿色属性价值,我们协助大唐七台河电厂,先后完成国内首单在全国碳排放权注册登记结算

系统参与下的碳排放权担保业务,以及采用人民银行征信系统和碳排放权交易所系统‘双质押登记’的质押贷款业务,打通控排企业利用碳资产融资新渠道。”该负责人举例说。

“卖碳”有多火,从管理公司的表现也能看出一二。国网英大披露,其全资子公司英大碳资产公司去年完成营业收入2577.67万元,同比增长18.41倍,净利润达217.68万元,成立以来首次实现经营性盈利。“碳管理业务的重要性逐步显现,越来越多大型能源央企开始布局碳管理业务,传统民营碳公司也纷纷入局。”

实现碳资产价值最大化

有了专业的管理者,碳怎么“卖”出去?企业又如何获取收益?

上述负责人表示,碳资产管理的核心内涵在于,确立企业生产周期中的“碳引领”作用,将碳资产从惰性配额履约工作中激活,进而融入企业投资、营销、生产、财管、社会责任等各个环节,再分别有针对性地开展业务。“帮助电力企业开展碳资产管理,首先要做好顶层设计与基础管理,也就是构建制度体系、打牢数据基础。在此基础上,着重关注现代营销观下的配额资产交易与减排量开发利用,有条件的企业可进一步基于财务管理实施金融领域创新。”

一家大型能源集团旗下碳资产公司负责人魏某进一步称,碳资产公司具有专业化的交易团队,完备的碳交易管理体系和风险控制措施,以及科学的市场分析手段,可为托管企业适时制定置换交易等灵活多变的交易策略,还能联合其他金融机构,利用融资工具发挥碳资产的最大价值。“在盘活企业碳资产、实现低成本履约的同时,为企业建立风险管理制度和碳资产管理体系,可以优化组织决策流程,定制交易优化策略和风险对冲管理策略,实现碳资产保值增值。”

记者还了解到,碳资产公司对排放及配额的核算过程、数据链条更加专业,对政策及行业动态的跟进也

更及时,由此可帮助企业避免因认识不到位、技术处理不当造成的损失。“碳价实时波动,手握配额什么时候卖出最合适?市场允许一部分国家核证自愿减排量(CCER)抵消超额排量,怎么使用最合适?有些企业履约数据质量差,有可能面临被使用高限值排放因子计算排放量的窘境,非但没有收益,反过来还要多花钱买配额,如何解决?这些难题都可以交由管理公司解决。”于仲波举例。

警惕“炒热度”“挣快钱”

碳圈火爆,吸引更多参与者想来分一杯羹。多位业内人士在接受采访时提醒,要警惕“炒热度”“挣快钱”等倾向。

“有些所谓的管理公司,过度渲染碳资产未来价值,开展低水平教培服务,收取高额培训费。有的企业缺乏市场认知、管理经验及资金基础,贸然开展碳资产管理服务业务。最为严重的是,部分咨询机构利用控排单位侥幸心理,进行数据造假以谋取利益,严重影响了碳市场的数据真实性与市场公信力。”上述负责人坦言。

魏某认为,短期内,大量新成立的碳资产管理公司涌现。从多年经验来看,低碳行业需要深厚底蕴,从业者既要具备所处细分行业的知识背景,也需要专业的交易能力、突出的研发实力,短期速成难以掌握解决复杂实际问题的本领。“对此,建议建立碳资产公司准入制度,设置企业资本、从业能力、从业人员、专业背景、历史业绩等指标条件,对合规准入的碳资产管理公司进行备案。或者实行业务许可制,进行积分评级管理,相关企业达到一定评级标准后方可开展某类碳资产管理业务。”

在上述负责人看来,真正挖掘资产的价值还需形成多方合力。“控排企业要提高低碳发展意识,碳市场参与意识,严格遵守碳市场法律法规,积极主动开展碳资产管理,用活用好碳资产。各类咨询服务机构要树立提供优质服务意识,建立行业自律体系,提升服务能力水平。从资产角度来看,需进一步研究开展碳的资产属性发掘工作,提升市场各方对其作为资产的接受度和认知程度。在打好数据质量的基础上,开展碳资产管理运作工作,让碳资产真正成为绿色投融资的引导媒介。”



头部煤企一季度实现“开门红”

本报讯 记者朱妍报道:国家统计局于4月27日发布的数据显示,今年1-3月,煤炭开采和洗选业实现营业收入9446.1亿元,同比增长60.8%;实现利润总额2357亿元,增长189%。能源保供措施有效推进,煤炭等能源产品生产较快增长,叠加国际地缘政治冲突等因素导致大宗商品价格大幅上涨,共同带动相关行业利润快速增加。一季度,采矿业利润同比增长1.48倍,其中煤炭采选业3月份PPI同比涨幅扩大至53.9%,带动一季度行业利润增长1.89倍,采矿业有力拉动工业企业利润增长。近日,部分龙头上市煤企也已发布2022年一季度报,再次印证全行业“开门红”的良好态势。

以千亿市值巨头中煤能源为例,一季度,该公司营业收入达617.3亿元,同比增长33.5%;归母净利润为67.93亿元,同比增长93.1%。“主要是煤炭市场价格高位运行,公司全力增产增销保障能源供给,自产商品煤产销量增加,以及确认参股企业投资收益增加等。”中煤能源将“大赚”的主要原因归结于此。数据显示,中煤能源一季度煤炭业务实现销售收入536.12亿元,比上年同期增长39.3%。其中,自产商品煤销售收入比上年同期增长53.2%,主要是销售价格同比上涨218元/吨,增加收入67.22亿元;自产商品煤销量同比增加210万吨,增加收入10.61亿元。自产商品煤产销量扩大、市场售价大涨,带动煤炭业务实现毛利129.92亿元,比上年同期暴涨95%。

另一行业巨头陕西煤业在2021年营收、净利连续6年增长的基础上,今年一季度表现仍然亮眼,营业收入、归母净利润分别达到395.69亿元和56.94亿元,同比分别增长13.5%和68.79%。“公司实现煤炭产量3435.53万吨,煤炭销量5487.11万吨,同比下降1.8%、24.83%。销量下降主要由于贸易煤量减少,但由于贸易煤毛利低,对整体业绩影响很小。”信达证券认为,陕西煤业煤炭销量虽有微降,但一季度煤炭销售价格为634元/吨,同比增加57.7%,价格高涨带动业绩大幅提升。此外,该公司煤炭具有低硫低灰高卡特点,平均发热量在5700大卡—6200大卡之间,优质的煤炭资源也对价格形成有力支撑,助推经营业绩持续增长。

在4月28日发布的一季报中,中国神华还分析了行业环境:“国内煤炭行业运行平稳,原煤生产较快增长。一季度,全国原煤产量达10.8亿吨,同比增长10.3%。累计进口煤炭5181万吨,同比下降24.2%。全国规模以上电厂火电发电量同比增长3.1%,3月底环渤海动力煤(5500大卡)价格指数为738元/吨,与上年末基本持平;一季度平均价格为742元/吨,同比上涨147元/吨,较上年四季度环比下降44元/吨。”

报告期内,中国神华实现量价齐升——营业收入高达839.02亿元,同比增长24.1%;归母净利润为189.57亿元,同比增长63.3%。经营活动产生的现金流量净额为284.36亿元,同比增长45%;基本每股收益为0.954元/股,同比增长63.3%。煤炭平均销售价格增长是其营收增长的主因之一,一季度通过销售集团销售的煤炭价格增长31.4%,带动煤炭业务营业收入增加20.5%;此外,坑口直接销售的煤炭平均售价为624元/吨,同比上升31.4%。“2022年经济增长将支持煤炭消费量小幅增长。自2021年四季度实施保供措施,增加有效产能后,煤炭供应能力同比提升。在监管指引下,煤炭供需将逐步摆脱偏紧格局,走向基本平衡。预计煤炭价格将在合理区间内波动。”