

兖煤澳洲煤炭产量稳居澳大利亚矿业公司第三、专营煤炭公司第一,项目投资回收时间比预计提前近半——

# 兖矿能源国际化大考“成绩单”亮眼

■本报记者 朱妍

山东能源集团近日发布消息称,兖矿能源控股子公司兖煤澳大利亚有限公司(下称“兖煤澳洲”)大圣项目已收回全部投资,比此前预计的7年投资回收期提前近一半时间。2017年9月—2021年底,大圣项目目标的煤矿年平均实现净利润27亿元人民币,累计净利润117亿元人民币,规模和效益均取得突破性提升。

尽管去年以来澳洲煤炭企业遭遇新冠肺炎疫情、减碳压力及自然灾害等,兖煤澳洲盈利水平依然表现强劲。根据其早前发布的2021年业绩报告,2021年全年实现营业收入54.04亿澳元(折合245亿元人民币),同比增长56%,创下历史最优成绩,税前利润11.03亿澳元(折合50亿元人民币)。公司将派发末期股息0.704澳元/股,派息金额9.3亿澳元(折合42亿元人民币),派息率达118%,派息率和派息额为历年最高。

## 逆周期收购,提前收回投资

兖煤澳洲是首家在澳洲和香港两地主板上市的国有控股公司,其主要股东兖矿能源(原兖州煤业)因此成为国内唯一一家拥有上海、纽约、香港、澳洲四地上市平台的能源企业。这样的特殊性,让其国际化之路备受关注。

大圣项目何以“大胜”?兖煤澳洲于2017年国际煤炭市场低谷时出手,拿下世界矿业巨头力拓集团全资所有的联合煤炭,并得到世界能源巨头嘉能可的加持。至此,澳洲产量排名前5位的动力煤矿山,有3座归兖煤澳洲所有,带动其产能规模、综合实力和盈利能力实现质的提升。

自完成收购到今年3月,兖煤澳洲权益原煤产量平均每年比收购前增长2890万吨以上,大圣项目目标的煤矿累计生产权益原煤1.04亿吨,占兖煤澳洲总量的47%。按照静态回收期计算方法,项目现已回本,投资回收期仅4年半左右。截至去

年底,项目目标的煤矿收入贡献占兖煤澳洲近一半,后者累计实现销售收入949亿元人民币,年复合增长率达27%。

兖矿能源相关人士在2021年度业绩说明会上表示,“十二五”到“十三五”初期,煤炭行业历经近十年的长期下行,产能出清比较彻底,资本性投资严重下滑,公司抓住了煤矿估值被低估的机会,其中包括在海外并购重组联合煤炭公司。“矿业领域的投资并购讲究时机,结合国际、国内形势变化和行业特点,实施逆周期投资是以最小成本实现扩张式发展的最佳途径。在当前煤炭经济周期性回升向好的背景下,这些投资给公司带来了强劲的发展动力。”

## 运营现金成本同行业最低

事实上,兖煤澳洲也非一帆风顺。特别是去年以来,澳洲百年一遇的洪涝灾害,给煤炭生产、发运等带来极大困难,加上新冠肺炎疫情、减碳压力等影响,多重不利因素影响下,兖煤澳洲如何做到逆势增长?

一方面,得益于国际煤炭行业景气度较高。兖煤澳洲最新公布的一季报表示,今年一季度,动力煤平均实际价格243澳元/吨,冶金煤平均实际价格349澳元/吨,两个价格均接近12个月前的3倍。“与上一季度相比,公司整体实际价格上涨49澳元/吨至258澳元/吨,增幅达23%,较2021年第一季度高出193%。本季

度平均实际煤炭价格上涨23%,抵销了销量减少21%带来的影响。”

另一方面是自身突破。以大圣项目为例,兖煤澳洲通过“生产模型、设备人员、钻孔爆破、水利管理、关键审批”五大优化工程,确保煤炭产能逐年递增,并按照“深耕亚太、开拓新兴”的原则,实施“合作营销、灵活定价、物流调配、洗选创效”四大举措,国际市场占有率稳步递增。通过优化销售增效、运营提升增量、成本费用节支、强化考核定责等措施,实现了矿区生产运营、物流港口分配、原料统采议价、共同承担开支等方面的协同降本增效。

据披露,兖煤澳洲去年权益商品煤产量、销量分别实现3670万吨和3750万吨。在澳洲同行产量纷纷下降的情况下,兖煤澳洲确保产量与上年同期持平,稳居澳大利亚矿业公司第三、专营煤炭公司第一。除了全力抓好“手续办理、产能核增、优势产能释放”三件大事外,还通过精益成本管控和升级版降本增效等措施,将全年单位运营现金成本降至67澳元/吨,继续保持澳大利亚同行业最低水平。

## 海外煤炭业务盈利能力持续提升

作为国际化发展“主阵地”和海外重要能源基地,兖煤澳洲也折射出山东能源集团“打造全球清洁能源供应商和世界一

流能源企业”的决心。

去年12月16日,原兖州煤业更名为“兖矿能源”,宣布到2030年,力争成为国际化运营、资本运作、发展质量、规模当量最具竞争力的能源上市公司。据当时的公开统计,其海外资源量达到总资产储备的79.7%,海外产能达到总产能的60.5%,海外资产达到资产总额的28%,已是我国煤炭行业国际化程度最高的企业。

更名后表现如何?兖矿能源已发布的一季度业绩预增公告称,预计实现归母净利润约66亿元,较上年同期增加43.49亿元或193.2%。主要原因是受国内需求旺盛、国际市场能源价格持续上涨影响,公司主要产品价格维持高位,同时持续推进精益管理,对冲成本费用上涨影响。据中泰证券分析,1月4日—3月25日,纽卡斯尔港动力煤现货均价为243.1美元/吨,较2021年均价高出75%,较高的煤价促使公司海外煤炭开采业务盈利能力大幅提升。

在积极落实“双碳”战略的同时,兖矿能源还在业绩说明会上表示,实现“双碳”目标并不是简单“去煤化”,煤炭作为基础能源的地位短期内不会变。在国内供给侧改革以及全球“双碳政策导向”背景下,国内外投资煤炭的积极性不高,造成新增产能非常有限,资源接续乏力,甚至出现供给零增长、负增长。“煤炭供需因素短期不容易解决,预计‘十四五’时期煤炭行业会持续保持较高景气度。”

## 外汇局:

### 一季度我国国际收支基本平衡

本报讯 国家外汇管理局副局长、新闻发言人王春英4月27日就2022年一季度国际收支状况答记者问时表示,国际收支平衡表初步数据显示,2022年一季度,我国国际收支保持基本平衡。其中,经常账户顺差895亿美元,与同期国内生产总值(GDP)之比为2.1%,继续处于合理均衡区间;直接投资净流入650亿美元,保持在较高水平。

王春英分析,货物贸易进出口延续平稳增长趋势。一季度,我国国际收支口径的货物贸易顺差1450亿美元,为历年同期最高值。其中,货物贸易出口8032亿美元,同比增长16%,主要是全球经济复苏态势下外需稳定,我国经济韧性强,稳增长政策持续发力,为外贸增长提供坚实支撑;进口6582亿美元,同比增长15%,主要受大宗商品价格持续高位、内需逐步恢复及出口带动等影响。

“服务贸易逆差继续收窄。”王春英表示,一季度,服务贸易逆差182亿美元,同比下降30%。旅行、知识产权使用费为主要逆差项目。其中,旅行逆差294亿美元;知识产权使用费逆差77亿美元,同比增长11%,收入和支出分别增长14%和12%,反映我国在知识产权领域的国际合作持续加深。运输顺差28亿美元,主要是运输收入增速整体快于支出,上年同期为逆差90亿美元。

此外,直接投资保持较高水平净流入。王春英指出,一季度,直接投资净流入达650亿美元,主要是来华直接投资净流入1070亿美元,创历史新高。

“总体看,我国坚持稳中求进工作总基调,稳增长政策持续发力,经济韧性强、潜力足、回旋余地广、长期向好的基本面不会改变,经济结构持续优化,有利于我国国际收支继续保持基本平衡。”王春英称。(彭扬)

## 财政部:

### 1-3月国企主要效益指标稳定增长

本报讯 财政部4月27日发布消息称,1-3月,国有企业主要效益指标稳定增长,一季度国有企业经济运行平稳开局。1-3月国有企业营业总收入同比增长12.9%,利润总额同比增长7.0%。

具体来看,在营业总收入方面,1-3月,国有企业营业总收入为186044.7亿元,同比增长12.9%。其中,中央企业107524.3亿元,同比增长14.1%;地方国有企业78520.4亿元,同比增长11.4%。

利润总额方面,1-3月,国有企业利润总额为10187.4亿元,同比增长7.0%。其中,中央企业7784.6亿元,同比增长11.7%;地方国有企业2402.8亿元,同比下降5.9%。

应交税费方面,1-3月,国有企业应交税费为15609.2亿元,同比增长15.2%。其中,中央企业11179.0亿元,同比增长13.9%;地方国有企业4430.3亿元,同比增长18.7%。

资产负债率方面,3月末,国有企业资产负债率为64.3%,同比上升0.1个百分点。其中,中央企业66.8%,同比上升0.1个百分点;地方国有企业63.0%,同比上升0.1个百分点。(赵白)

### 京能国际去年利润再创新高

本报讯 记者苏南报道:2021年,北京能源国际控股有限公司(下称“京能国际”)营业收入、利润总额再创历史新高,开启了高质量快速发展新征程。京能国际近日发布的2021年年报显示,去年全年实现营业收入28.25亿元,同比增长31.46%;净利润6.5亿元,同比增长148.09%;总资产461.59亿元,同比增长76.94%。

2021年,京能国际加快清洁能源规模化发展步伐,通过自主开发与并购,积极拓展太阳能发电、风力发电业务管理规模,持续提升发电业务管理水平。截至2021年末,京能国际控制总装机容量约550万千瓦,较2020年2月重组时增长190%,覆盖全国21个省市自治区;共拥有97座太阳能发电站及7座风力发电站,太阳能发电站保有量同比增加55座,风力发电站数量实现从无到有的突破。发电量达38.79亿千瓦时,同比增幅约38.8%;机组平均利用小时数为1452小时,同比增加14小时。

同时,京能国际还聚焦“大城市、大园区、大企业”,通过“源网荷储、多能互补”的综合用能解决方案,在经济发达、消纳较好的中东部和沿海地区加快市场拓展。2021年,其综合能源新增控制装机容量达17万千瓦,共21个项目;储备装机容量超过80万千瓦,共40个项目。

# 宁德时代 2021 年营收破千亿元大关

■本报实习记者 姚美娟

近日,动力电池巨头宁德时代发布2021年业绩报告。报告期内,宁德时代实现营收1303.56亿元,同比增长159.06%;归属于上市公司股东的净利润为159.31亿元,同比增长185.34%。实现锂离子电池销量133.41吉瓦时,同比增长184.82%。

复盘宁德时代2015—2021年营收及净利表现可以发现,宁德时代始终保持强劲上升动力,且2021年净利润及增速均达到2018年上市以来的最高水平。

## 龙头地位依然稳固

今年1月,宁德时代曾在2021年业绩预增公告中表示,预计2021年实现净利润140亿元至165亿元,同比增长150.75%至195.52%。从宁德时代此次发布的正式年报来看,2021年该公司实际盈利情况接近预测上限,极为可观。此外,多家机构此前对宁德时代2021年盈利预测的均值为112.3亿元,这也意味着宁德时代159.31亿元的实际净利润远超市场预期。

在市场占有率方面,高工产业研究院(GGI)数据显示,2021年宁德时代动力电池装机量的全球份额为32.1%,较2020年提升了6个百分点,并迅速拉开与排名第二的LG新能源的差距。2021年,宁德时代市占率领先后者11.5个百分点,而2020年该数据仅为3.3个百分点。

根据SNE Research统计,宁德时代2017—2021年动力电池使用量连续5年排名全球第一,2021年动力电池使用量市占率更是达到32.6%。2021年全球前十动力电池企业使用量市场占比为91.2%,其中排名前三的分别为宁德时代、LG化学、松下电器。可见,宁德时代的动力电池行业龙头地位依然稳固。

此外,从客户层面来看,2021年宁德时代客户结构较2020年变化显著。年报显示,2021年宁德时代前五大客户销售总额占比为31.32%,其中第一大客户销售额为130.4亿元,占其年度销售总额的10%。值得注意的是,宁德时代去年与特斯拉的采购合同履行金额为130.4亿元,据此推测,特斯拉是宁德时代的第一大客户。

## 储能业务高速增长

宁德时代主营业务分为动力电池、储能、锂电池材料三部分。年报显示,2021年,其动力电池业务实现销售收入914.91亿元,同比增长132.06%,收入占比为70.19%。由此可见,动力电池依然是宁德时代最重要的业务。

锂电池材料方面,2021年宁德时代实现锂电池材料销售收入154.57亿元,同比增长350.74%。储能业务的营收增幅最为显著,2021年该业务实现营收136.24亿

元,同比大幅增长601.01%,收入占比为10.45%,且在全球储能电池产量市占率第一。从6倍的同比增幅不难看出,预计储能业务很快将成为宁德时代第二大业务。

“近年来,以风电、光伏等为代表的清洁能源装机量持续增长。目前清洁能源发电还存在不稳定、不均衡的特点,而电化学储能产品可提升供电可靠性及稳定性,其应用普及有助于清洁能源的广泛应用。”宁德时代表示。

2021年,宁德时代积极参与各地储能商业模式探索,助力国内首个吉瓦时级共享储能项目群落地山东。此外,宁德时代还基于长寿命电芯技术、液冷CTP电箱技术,推出了户外系统EnerOne、EnerC等产品,可提供从电芯部件到完整储能电池系统的全系列产品,且安全性、经济性达行业领先水平。

东吴证券分析认为,随着储能需求开始爆发,预计今年宁德时代储能项目有望达到50吉瓦时。信达证券则分析称,储能

业务的增长有望进一步提升宁德时代的整体盈利能力。

## 海外市场成重要收入支点

面对日益“内卷”的国内锂电池市场,宁德时代加速布局海外市场,海外业务逐渐成熟。今年2月,宁德时代董事长曾毓群表示,未来宁德时代将加强海外基地布局。

2021年,宁德时代境外营收达278.72亿元,同比大增252.47%,营收占比由2020年的15.71%提升至21.38%,提升超5个百分点。可见,海外市场已经成为宁德时代的重要收入来源。

宁德时代加速布局海外市场的背后,是欧盟、美国等对清洁能源的扶持。各国能源绿色转型驱动储能产业快速发展。美国公布“基础设施计划”,力图2035年实现100%无碳电力以及清洁能源发电;欧盟推出“Fit for 55”一揽子计划,提出2030年可再生能源发电占比调高至40%的计划。

另外值得一提的是,虽然总体来看宁德时代2021年营收及净利表现亮眼,全球动力电池的霸主之位稳固,但现阶段仍面临着原材料价格上涨、竞争对手追赶等多重挑战。宁德时代表示,公司将持续重视研发投入和人才培养,将持续的研发投入作为保持核心竞争力的重要举措,通过不断提升产品性能和产品质量保持公司的竞争力。

此外,宁德时代还在年报中坦言,近年来钠离子电池、固态电池与氢燃料电池等得到广泛重视,全球众多知名车企、电池企业、材料企业、研究机构纷纷加大对新技术路线的研究开发,公司面临一定的新产品和新技术开发风险。