

国企改革三年行动系列报道

赋能新发展 激发新动能

中国华电交出国企改革三年行动亮眼成绩单

■ 何赫珂

最新数据显示,2022年上半年,中国华电集团有限公司(以下简称“中国华电”)营业收入、利润总额等主要指标均实现同比增长,蝉联国务院国资委年度和任期经营业绩考核“双A”,获评中央企业改革三年行动考核A级。亮眼成绩单背后,离不开国企改革向纵深推进——2020年国企改革三年行动启动至今,中国华电目标任务已基本完成,取得一系列重要阶段性成果,企业竞争力、创新力、控制力、影响力、抗风险能力进一步增强。

活机制

打破“老三铁”建立“新三能”

在国电南自维美德公司工作多年的吴科,今年又收获了一笔奖励。

作为研发中心主任,热控专业的技术带头人吴科为企业科研发展作出了不小贡献。他参与研发的“华电睿蓝”自主可控DCS,解决了能源领域重大装备关键核心技术“卡脖子”问题,其成果荣获中国电力科学技术进步一等奖,目前已在近20台机组投运或实施。

强化正向激励,他不是唯一的受益者。近两年公司建立市场化薪酬激励机制,提高了关键岗位人员待遇,人才流失、制约活

力的病根相继被拔掉。

刚成立不久的华电科工钢结构设计院,作为激励改革的试点,打破了设计研发人员“吃大锅饭”的传统,技术工时制和设计优化管理,让多劳多得充分体现。

国企改革,重在释放活力、提高效率。中国华电丰富改革工具包,完善市场化薪酬分配机制,灵活开展中长期激励。在三项制度改革中,打破“铁交椅、铁饭碗、铁工资”的“老三铁”,建立“管理人员能上能下、员工能进能出、收入能增能减”的“新三能”。

管理人员能上能下。目前,中国华电各级分子公司全面实现经理层任期制和契约化管理,部分子公司推动职业经理人制度,管理人员末等调整、不胜任退出等制度刚性执行。

员工能进能出。全面推进用工市场化,新进员工全部公开招聘,建立了以劳动合同为核心、以岗位管理为基础的市场化用工制度。

收入能增能减。建立覆盖全部各级经理层成员、突出经营业绩、突出刚性奖惩的新型经营责任制。深化全员绩效考核,待遇向一线、向人才、向价值创造者倾斜。

国企改革,关键要“活”机制。机制活了,人的潜能释放出来了,企业才更有竞争力,才能实现高质量发展。在实施国企改革三年行动的实践中,中国华电持续刀刃向内,创新机制,让“人”在企业发展中发挥更大价值。

优布局

持续提升转型发展能力

在乌鲁木齐达坂城,方圆1800平方公里的戈壁滩上,6台风机正在打桩、吊装,到今年底,124台风机和147600块光伏板将矗立在这里,这是由中国华电投资建设的100万千瓦风光光伏基地项目。

今年7月,金沙江上游首座水电站——苏洼龙水电站首台机组正式投产发电,标志着金沙江上游川藏段创建国家级大型风光水储示范基地取得实质性进展。

近年来,中国华电持续提升转型发展能力,将风光电作为公司中长期增量主体,积极发展水电,有序发展天然气发电,持续推动煤电功能调节型电源定位,积极谋划和稳妥拓展储能、氢能等新兴业务发展。发布碳达峰行动方案 and “十三五”碳排放白皮书,成立碳资产运营公司,105家发电企业完成全国碳排放权交易履约,完成全国首笔CCER(国家核证自愿减排量)抵消碳配额清缴,全国碳市场第一个履约周期碳排放权履约完成率达100%,以实际行动彰显中国华电积极响应“双碳”目标的央企责任担当。

有进有退,轻装上阵。2021年,中国华电加大法人户数压减力度,有效控制户数净增,多措并举提效增盈,累计压减法人32户,超额完成国资委任务目标,“两非”剥离完成率100%,公司资产负债率继续保持同类型企业最优。

创科技

促进高水平科技自立自强

创新是引领发展的第一动力。国之重器如何扛起国之重任?中国华电集中优势资源,以制度创新带动科技创新。

7月12日,中国华电首套1200标方每小时电解槽和气体扩散层产品成功下线,标志着中国华电在电解水制氢装备及氢燃料电池关键技术道路上迈出了关键一步。创新成果的取得背后,中国华电深化改革发挥了重要作用——

揭榜挂帅、建立人才库、内部创业……一系列改革举措在中国华电相继落地,增



图为华电柬埔寨磅勒寮中跨水电站上坝俯瞰图 中国华电/供图

强了员工创新活力。

激活“科技人员”这个关键变量的同时,中国华电也谋求制度创新,加速科技成果转化。2020年,中国华电成立了氢能技术研究中心,构建形成1个智囊机构+1个中央研究院+N个研发机构的“1+1+N”集团科技管理体系和电力科技创新生态圈,积极打造“产学研用”协同创新平台,为国家实现“双碳”目标,构建清洁低碳新型电力系统、安全高效的能源体系提供有力支撑。

加大关键核心技术攻关,全力推进央企联合攻关项目、补短板项目和国家重点专项的研发攻关,实现百万千瓦机组DCS、9E燃机TCS等自主可控工控系统重大突破和新能源国产密码系统上线运行,相继解决一批“卡脖子”问题,创造一年7个“国内首次”。推动“数字华电”建设和数字化转型,与北京市共建“长安链”,在电力采购领域的首个应用场景中国华电“阳光采购链”上线应用。

强党建

推动现代企业制度向深向实

坚持党的领导,加强党的建设,是国有企业的“根”和“魂”。

中国华电将党的领导贯穿改革发展工作始终,红色基因底色愈鲜明,红色引擎作

用更强劲——

全面落实“两个一以贯之”,在完善公司治理中加强党的领导,把制度优势转化为治理效能,关键在于正确处理党组(党委)和董事会、经理层等治理主体的关系,形成权责法定、权责透明、协调运转、有效制衡的公司治理机制。

为此,中国华电开展了一系列探索:把党的领导更好融入公司治理,全面完成“党建进章程”,全面建立“双向进入、交叉任职”的领导体制,创新党组前置研究方式,在把控决策风险的同时有效提升治理效能;各级子公司全面实现董事会应建尽建、外部董事占多数。

董事会要广泛覆盖,更要提升功能。中国华电采取内部聘任与外部选聘相结合的方式,建立两级外部董事人才库,定期组织董事履职培训和董事会工作培训。企业董事会建设和运行质量得以提升,加强党的领导和完善公司治理也实现更好统一。

习近平总书记强调,要坚定不移深化国有企业改革,着力创新体制机制,加快建立现代企业制度,发挥国有企业各类人才积极性、主动性、创造性,激发各类要素活力。中国华电在以习近平同志为核心的党中央坚强领导下,坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,将紧盯重点问题攻坚克难,决战决胜国企改革三年行动,确保取得经得起历史和现实检验的改革实效,以实际行动迎接党的二十大胜利召开。



图为华电红山风电项目 中国华电/供图

“中国氢能第一股”亏损加剧、市占率下滑

亿华通寻求赴港IPO纾困

■ 本报记者 仲蕊

近日,北京亿华通科技股份有限公司(以下简称“亿华通”)发布公告称,正在重新向香港联交所递交境外上市外资股(H股)上市申请并刊发申请资料,拟在香港主板挂牌上市。值得关注的是,这已是该公司继今年1月向港交所递交失效后的第二次申请。然而,自2020年科创板上市以来,这家行业头部企业的亏损幅度逐年加大,公司市场占有率也开始下滑。

业内分析认为,一方面,在“双碳”目标及政策鼓励之下,尚处于发展初期的氢能产业潜力不容小觑,氢能企业纷纷加快融资步伐,以抢占市场先机;另一方面,氢能行业内不断涌入新玩家,国富氢能、捷氢科技等越来越多的企业,进一步明确了上市计划。市场竞争加剧,盈利不再轻松,多重因素共同导致亿华通寻求赴港IPO纾困。

不断对外寻求融资

有着“中国氢能第一股”之称的亿华通,于2020年8月10日在上海交易所科创板上市,募集资金总额达13.51亿元。次年6月,距离上市不到一年,亿华通又宣布2亿元简易程序,发行新增的85.1万股股份,发行价格为235.02元/股,用于燃料电池综合测试评价中心、补充流动资金。本次冲刺港交所上市为亿华通两年内的第三次融资,其在招股书中表示,拟将IPO募集所得资金净额主要用于进一步推进燃料电池系统及核心零部件的研发,提高燃料电池电堆产能,战略性扩展客户基础及区域覆盖面,扩展及强化供应链,提升品牌知名度及推广燃料电池系统的应用。

根据灼识咨询报告分析,按2021年车用燃料电池系统总销售功率计算,亿华通在我国燃料电池系统市场排名第一,占市场份额为27.8%。截至2022年3月31日,该公司的燃料电池系统已安装于工信部新能源汽车目录中的75款燃料电池汽车上,位居行业第一。一旦在香港上市成功,亿华通将打通

“A+H”双融资平台,拓展企业后续融资渠道。清晖智库创始人、经济学家宋清辉指出,实现赴港上市对亿华通有诸多积极影响,将有利于搭建一个国际化的资本平台,充分利用国际和国内两个市场的叠加优势,后续融资不会受制于单一市场规则及限制,由此可进一步拓宽融资渠道,促进公司业绩良性增长。

身陷持续亏损局面

然而,现实情形并不完全尽如人意。顶着“国内氢燃料电池装机量第一”头衔,并作为申龙客车、北汽福田、宇通客车等20多家商用车厂商的供应商,亿华通持续亏损的局面却仍未改观。

亿华通招股书显示,在2019年、2020年、2021年和2022年前三个月,其营业收入分别为5.54亿元、5.72亿元、6.29亿元和0.97亿元,期间净利润分别为4589.9万元、-976.2万元、-18538.4万元和-3538.8万元。

究其原因,亿华通方面表示,公司自2019年之后持续陷入亏损,主要是下游客户频频坏账导致。申龙客车作为亿华通前五大客户之一,其母公司东旭光电2019年发生债务危机,回款能力较弱,从而累及子公司申龙客车的偿付能力,至今没有好转。此外,庞大的经营开支包括研发、销售及分销、一般及行政等费用,以开发新的燃料电池系统及推广其产品。中短期内,亿华通将继续投资于自身研发及营销活动,公司经营可能继续产生负现金流。

除了内因,外在因素也有影响。在“双碳”目标及政策倾斜之下,越来越多有实力的企业涌入氢能赛道,加大投资研发力度,导致亿华通市场份额开始下滑。海通证券研究显示,2021年,国内燃料电池汽车销量1586辆,同比增加34.75%,而同期亿华通燃料电池发动机销量为543台,同比仅增加9.92%,公司市占率下滑至34%。

记者注意到,由于市场竞争加剧,亿华

通还面临降价及毛利率下滑压力。报告期内,亿华通产品每千瓦的平均售价持续调低,从2019年的20200元降至2022年一季度的5600元,销售毛利率从2018年的50.32%降至2021年的37.88%,直至今年一季度才回升至41%。

产业困局亟待破解

事实上,亿华通所面对的困境,亦是氢能企业面临的普遍困境。

亿华通在招股书中称,2020年、2021年以及截至2022年3月31日止的三个月,公司研发费用分别为7470万元、9280万元及2130万元,分别占收入的13.0%、14.7%及21.9%,预计研发费用将随着业务的增长而出现绝对增长。由于产业尚处于商业化初期,下游终端客户在采购后仍面临单车日均运营里程不足十公里等问题。

正在申请科创板IPO的江苏国富氢能技术装备股份有限公司招股书显示,公司去年营收为32963.99万元,净利润-6988.19万元,研发投入占营业收入的比例为12.76%。近三年公司营收逐年上升,但亏损持续扩大。

资深从业者郑贤玲表示,现阶段,氢能基础设施建设及商业化应用落地仍未实现突破性进展,在此背景下,氢能企业仍面临前期研发投入高、部分技术水平薄弱、盈利难等特点,亟待借助资本力量改善现金流状况,进一步加强研发水平。

宋清辉认为,寻求上市能够为氢能企业及全产业链发展带来多重利好,可利用资本市场的融资,为氢能企业规模化生产打下基础。而我国氢能产业起步较晚,利用资本市场的资源,还能有效提升发展速度,助推产业高质量发展。“在香港上市门槛相对较低,对于部分仍未盈利的企业而言,这是理想的上市融资地。只要亿华通没有遭遇突发情况,在港上市可能性还是很大的,但具体情况尚待进一步观察。”

伟明环保跨界布局锂电池新材料

本报讯 实习记者姚美娟报道:浙江伟明环保有限公司(以下简称“伟明环保”)日前发布公告称,公司与盛屯矿业、欣旺达、青山控股子公司永青科技就投资建设锂电池新材料项目签署《温州锂电池新材料产业基地项目合资协议》。项目包含高冰镍精炼、高镍三元前驱体生产、高镍正极材料生产及相关配套项目,年产20万吨高镍三元正极材料,项目总投资不超过191亿元。

公告显示,伟明环保以自有资金不超过34.5亿元投资此次项目。合资新设子公司浙江伟明盛青能源新材料有限公司(以下简称“伟明盛青”)负责该项目的建设,合资各方根据项目实施进度,适时对伟明盛青进行增资。

伟明盛青于今年5月23日由伟明环保、盛屯矿业、青山控股合资成立。6月,青山控股将所持伟明盛青股权转让予控股子公司永青科技,此后伟明环保、盛屯矿业、永青科技三方持股比例分别为51%、30%、19%。8月,三方再引入锂电“龙头”欣旺达。在本次合作中,盛屯矿业拟将其持有的20%伟明盛青股权转让,其中9%的股权转让予伟明环保、10%的股权转让予欣旺达、1%的股权转让予永青科技。股权转让完成后,伟明盛青股权结构为:伟明环保持股60%,永青科技持股20%,盛屯矿业持股10%,欣旺达持股10%,至此四方“集结”完成。

谈及引入欣旺达的原因,伟明环保方面表示,欣旺达在新能源产业上下游拥有行业优势资源。“与永青科技、盛屯矿业、欣旺达在新材料、新能源领域开展合作,将有助于公司加强与新材料产业链企业合作,积极研发新能源领域新工艺、新技术,布局新能源新材料产业链,有助于扩展公司未来业务发展空间,提升公司营业收入,符合长期发展战略。”

工信部数据显示,今年上半年,全国锂离子电池行业收入突破4800亿元。巨大的市场红利不断吸引着“跨界

玩家”。“高镍三元锂电池具有能量密度高、循环性能好、续航里程高、成本可控等明显优势,符合长续航和高性能的新能源汽车发展趋势,未来高镍三元正极材料市场需求将快速增长。”伟明环保表示。

记者注意到,环保企业跨界涉足锂电领域的例子并不鲜见。例如,曾以废物再生为主营业务的格林美,现已一跃成为电池回收领域的“龙头”。2016年,公司废物循环业务、电池材料业务营收占比分别为73.48%和26.52%,到了2021年,前者占比下滑至29.16%,而电池材料业务营收占比一路升至70.84%。当年,动力电池回收业务实现营收1.51亿元,同比增长61.63%。

跨界之举有望带来新的业绩增长点,但机遇与风险并存。“正极材料生产在镍钴锂等原材料供应、生产技术工艺成本控制、下游客户认证绑定等方面存在一定的市场、技术及管理风险,项目实施存在一定的资金、人才及技术壁垒。公司目前已介入高冰镍生产领域,有装备研发制造能力,融资渠道通畅,合作方具有镍钴锂等原材料资源储备并从事锂电池制造,有助于控制项目实施风险。”伟明环保表示。

投资背后是需求的激增。记者了解到,“高镍化”已成为三元材料的重要发展方向,全球主流高端车型更是对高镍电池青睐有加。“全球主流车企积极推进高镍应用,松下进度最早,主要用于特斯拉,宁德时代紧随其后,高镍电池已完成海外和国内众多主流车企定点,SKI、LGES和三星SDI同样积极推进高镍产品。”中信建投证券指出。

据中信建投证券判断,三元高镍为未来几年需求增速最快的环节,2022年-2025年,年均复合增速或达到53%。值得一提的是,今年3月,LME镍期货爆发的“史诗级”行情也为全球新能源产业链企业敲响警钟。在此情况下,相关企业纷纷扩大镍资源布局,并加快多方合作以保障供应。