

获得证监会立项批复 完成相关规则设计

LNG 期货上市蓄势待发

■ 本报记者 梁沛然

日前,上海期货交易所及上海国际能源交易中心总经理王凤海在第十一届中国国际石油贸易大会上表示,LNG(液化天然气)期货正式获得证监会立项批复,目前已完成相关规则设计,上市条件已基本具备。

受访人士表示,业内期盼LNG期货已久,未来上市后弥补国内能源化工期货品种的短缺,真实反映供需关系,为天然气产业链上下游企业提供抵御周期性风险的工具,同时也可进一步增强国内在石油天然气方面的定价权,有助于形成我国天然气基准价格。

■ 价格起伏致产业链承压

海关总署统计数据显示,1-9月份,LNG东北亚现货均价已达35.17美元/百万英热,较去年同期上涨169%。前三季度LNG接收站价格大幅上涨,均价为7798.2元/吨,较去年同期上涨64%。

“短期来看,我国宏观调控及时,保供措施到位,叠加长协量不断增加,天然气市场供需关系较为平衡。但长期来看,若国际现货成本过高,现货进口将减少。如果东北亚市场价格与欧洲市场套利窗口进一步持续开启,产业链和相关企业承压。”宝城期货研究所能源化工团队相关人士表示。

“如果国际市场价格波动大,加之国内顺价机制不完善,那么气源采购企业的成本将很难控制。亚太地区现货比较多,价格波动较大,并且存在亚洲溢价,如果有期货的话,至少在一定程度上能够降低风险。”上述宝城期货研究所能源化工团队相关人士补充说。

国务院发展研究中心资源与环境政策研究所研究员郭焦锋认为,亚太地区JKM价格较为片面,很难通过真正的需求去影响价格。因此,需要一个更有影响力的亚太地区价格和一个真正反映国内供需关系的基准价格。

目前,国际LNG贸易的定价方式包括与国际油价挂钩、与美国HenryHub价格指数挂钩、与英国

NBP价格指数挂钩、与荷兰TTF价格指数挂钩以及亚洲JKM现货价格指数挂钩。受访人士均表示,若在国际市场没有话语权,将影响我国LNG行业发展。

“对于LNG期货上市,市场和企业都非常欢迎。建立LNG期货市场,形成精确反映中国LNG市场供需关系的价格机制,对于我们正处于快速发展期且需要可持续发展的天然气产业来说意义重大。”郭焦锋补充说。

■ 条件已基本具备

去年中国进口LNG达8140万吨,超过日本成为全球最大的LNG进口国。今年以来,虽然进口成本高昂抑制了我国LNG需求,但因其更契合国内天然气发展特点,仍占据重要地位。

“虽然受疫情及低碳政策等影响,全球范围对油气领域投资力度有所减少,目前能源供需失衡现象明显,但随着疫情逐渐得到控制,未来几年全球天然气资源供应仍将回到充裕状态。”上述宝城期货研究所能源化工团队相关人士说。

受访人士表示,未来LNG贸易越来越倾向于灵活的现货交易,而期货市场的价格对现货市场价格有着极大的指引和参考作用。同时,通过期货交易,LNG买卖双方可以利用套期保值工具进行风险规避。

例如,当现货价格看涨时,LNG买家可以通过做多期货获利,平抑掉部分进口成本;反之,LNG买家也可以择机选择做空或做多期货,特别是当做多时,即使LNG交易价格上涨,期货市场的获利也可以进一步平抑掉进口成本。

郭焦锋表示,目前,国内天然气市场规模大且供应来源多元化,“气气竞争”的市场格局正在逐步形成。现在,现货交易平台也逐步建立并活跃,目前来看已经基本具备LNG期货上市条件。随着天然气市场化改革政策逐步落地,推出天然气期货已不存在明显的政策障碍,LNG期货也将有望成为最具有影响力的品种。”

“期货和现货交易相辅相成,未来上海国际能源交易中心的液化天然气和天然气期货有望成为继美国亨利港天然气期货合约和英国天然气期货合约之后的全球第三大天然气期货合约,成为亚洲天然气定价的重要参考基准。”郭焦锋说。

■ 基础设施仍需完善

郭焦锋认为,推出LNG期货是应对计划外不确定因素的有效市场化“安排”,是市场化机制组成的重要组成部分。

“比如,天然气供应有国产气、进口管道气和进口LNG,当价格高企时,就可以参考期货价格,决定是加大国产气或管道气使用,还是利用调峰储气设施‘补位’,通过市场的手影响整个产业链不同环节和服务提供方。”郭焦锋说,LNG期货上市,不仅可以解决LNG本身的价格形成机制问题,还可为天然气全产业链价格形成机制打下基础。”

上述宝城期货研究所能源化工团队相关人士指出,建立天然气期货市场,相关基础设施仍需进一步完善。“期货交易需要现货市场价格尽可能放开,而我国目前仅放开LNG价格,居民用气和非直供用户用气由政府主导定价,且居民用气价格低于工业用气,形成交叉补贴,市场尚未形成统一的反映供需关系和符合经济规律的天然气价格体系。”

“值得注意的是,目前国内储气库建设明显滞后,内陆期货交割难题尚存。”郭焦锋说,“充足的储气能力不仅可增强我国应急调峰能力,还可为期货交割提供仓储和调度的便利。”

当前,世界调峰应急储备能力的平均水平为10%,部分发达国家和地区可达17%-27%,而我国储气能力远低于此。“继续加大基础设施建设,制定并执行第三方公平准人的相关实施细则尤为重要,这将为未来形成国际性天然气市场和价格体系奠定技术基础。”郭焦锋指出。

近日,风电制造板块上市公司陆续发布了今年第三季度报告。从营业收入来看,主流上市风电整机商营业收入及净利润情况基本延续第二季度趋势,出现一定程度的分化。与此同时,塔筒、叶片、轴承等风电产业零部件制造商业绩也陆续出炉,受成本、订单交付水平等因素影响,企业业绩分化同样明显。

在陆上以及海上风电整机交付价格持续走低的情况下,风电制造企业正面临着愈加激烈的行业竞争,盈利水平明显受到考验,但随着今年国内风电行业平价时代到来,总体上看风电制造企业在手订单量呈现增长态势,风电制造板块未来预期仍较为乐观。

风电整机龙头 业绩持续分化

从营业收入来看,今年第三季度,金风科技、明阳智能、三一重能、运达股份、电气风电这五家主流风电整机制造商营收出现了一定程度的分化。金风科技作为国内整机龙头企业,三季度营业收入同比下降39.46%,年初至报告期末营收同样下降了22.65%。电气风电营收也出现了大幅下降,报告期内,该公司营业收入下降了78.96%。

与此同时,明阳智能、三一重能和运达股份报告期内营业收入均出现了超过10%的上涨,其中,明阳智能报告显示,该公司营业收入同比上涨1.81%,年初至报告期末同比上涨了17.17%。运达股份营业收入表现也较为突出,三季度营收同比涨幅为1.28%,年初至报告期末营收涨幅达到19.4%。

在净利润方面,上述整机商业绩表现也存在差异。综合上述企业三季度业绩报告来看,运达股份、明阳智能净利润涨幅明显,运达股份年初至报告期末净利润涨幅为29.56%,明阳智能年初至报告期末净利润涨幅高达60.65%。金风科技、三一重能、电气风电归属于上市公司股东的净利润则出现了下降,降幅分别达到62.97%、0.55%、198.46%。

制造企业盈利能力受考验

除风电整机板块外,风电产业链上零部件板块利润水平同样各有不同。风电叶片供应商时代新材三季度报告显示,报告期内营收同比上涨了9.08%,归属于上市公司股东的净利润达6646.10万元,同比涨幅达到298.32%。该公司另有数据显示,今年第三季度风能产品原材料平均采购价格同比出现了23.98%的下降,前三季度平均采购价格出现了18.73%的下降。

另一叶片生产头部企业中材科技报告期内营业收入及净利润则出现了下滑,其中净利润同比降幅达31.71%。同期内,塔筒、塔架生产商天顺风能、泰顺风能等企业盈利水平虽有不同,但营业收入也出现了一定程度的下滑。

在业内看来,目前风电制造企业的业绩表现正是市场高度竞争的体现。今年,国内海上风电行业继陆上风电后,风机招标价格同样进入了下行通道。行业研究机构国金证券统计的数据显示,2021年以来,国内已有15个平价海上风电项目公布了风机招标价格,其中含塔筒机组中标或预中标均价约为4000元/千瓦,除去塔筒价格,风机价格已接近3500元/千瓦,较一年多前的“抢装期”下降50%以上。

陆上风机领域的“厮杀”则更为激烈。记者从公开渠道了解到,今年1-9月,陆上风电项目风机招标价格从年初的2000元/千瓦最低跌至1600元/千瓦水平,而10月底开标的风机项目中,最低报价更是跌破1400元/千瓦,再度刷新行业新低。多位业内人士告诉记者,风机价格的一再走低已传导到了上游零部件生产商,这也让风电零部件板块营收持续承受盈利压力。

高需求或带来业绩改善希望

虽然目前风电制造商业绩并未完全改善,但业界普遍认为,未来风电装机容量仍将维持高速增长,这也将对风电制造板块未来市场需求带来支撑。

天顺风能在三季度报告中指出,虽然抢装透支、机型迭代和疫情反复等不利因素对2022年风电新增装机量和产业链运转产生了一定影响,但国家能源局数据显示,今年前三季度风电新增装机量同比出现上升,同时行业内风电项目招标容量大增,都表明风电行业景气度不减反增的态势。

国金证券统计显示,今年前三季度国内风电招标量达到7630万千瓦,同比增长82.1%,其中海上风电项目招标总量高达1140万千瓦,同比增幅达到1040%。不仅如此,随着风电大兆瓦加速升级、大基地项目推进、海上风电项目加快建设以及风机整体不断降本,业界普遍预测认为,国内陆上、海上风电装机均有望迎来高速增长。

值得注意的是,除国内需求增长外,海外风电需求的高涨同样带来积极预期。从风电制造企业的在手订单水平来看,与往年相比,海外地区风电产品订单的表现已愈加突出。据金风科技发布的数据,截至9月30日,该公司在手外部订单总量达到2557.78万千瓦,其中海外订单量达到305.6万千瓦,占比已经超过10%。泰顺风能发布的数据也显示,三季度该公司国内订单新增量达到19.4亿元,国外订单规模则达到了3.1亿元,出口业务收益明显。

风电制造板块 三季度业绩承压

装机高增长预期或给制造商未来业绩带来支撑

■ 本报记者 李丽雯



优质能源国有资本分拆上市步伐加快

西高院拟上市募资提升核心竞争力

■ 本报记者 苏南

西安高压电器研究院股份有限公司(以下简称“西高院”)日前递交会上会稿,准备在科创板上市。西高院计划募资9.1亿元。

在业内人士看来,中国西电电气股份有限公司(以下简称“中国西电”)分拆所属子公司西高院,是响应国务院国资委鼓励央企分拆上市政策的号召,预计未来将有越来越多的优质国有资本利用资本市场促进实体经济发展、推动上市公司做优做强及高质量发展。

■ 有利于主业做大做强

业内人士均认为,通过本次分拆,中国西电和西高院的主业发展更加清晰。中国西电主要从事输配电及控制设备研发、设计、制造、销售、检测、相关设备成套、技术研究、服务与工程承包,核心业务为高压、超高压及特高压交直流输配电设备制造、研发和检测。而西高院主要从事电气设备的检测与其他技术服务,技术服务包括电气设备计量、产品认证、技术研究及技术咨询、标准制订等。

中金公司分析认为,西高院与中国西电拥有不同的业务模式和核心技术,并以此为基础形成了不同的客户群体,产生了不同的市场竞争环境,从而在业务领域、应用场景及生产经营模式等方面均体现出了明显的差异。本次分拆上市后,有利于西高院进一步做强主业,深耕电气设备检测与其他技术服务业务,增强业务独立性。

“一般来讲,分拆上市的方式在一定程度上或将提升母公司及子公司估值,或能够在资本市场‘圈’到更多的钱,同时还能解决母公司融资难以及子公司股权激励等一系列问题。”清晖智库创始人、著名经济学家宋清辉对记者表示,中国西电分拆西高院的初衷,或是为了促进公司检测、计量、认证、技术研究与技术咨询等业务的良性发展,此举意义重大,一方面有利于为建成世界一流的第三方独立电气装备国际化公共技术智慧服务平台奠定基础,另一方面还有利于提升其盈利水平和业务稳健性。

■ 募集资金提升核心竞争力

近年来,在电力需求与发电总量持续增长的带动下,伴随电网智能化和配电网建设的投入,我国电力投资始终保持在较高水平。2021年,我国电力行业投资完成量增长到10481亿元,其中,电网投资占电力投资的比例为47.24%,主要为输电线路、变电设备的建设以及对传统输电网的智能化升级改造等。

西高院招股书显示,随着“十四五”电网投资力度的进一步加大以及未来新能源的大规模发展,电网投资建设需求仍将保持高位。电力装备产业是公司主要下游产业,行业规模的不断扩大将为公司所处市场孕育更加广阔的发展空间。受益于下游市场旺盛的需求,公司募投项目拥有稳定的市场保障,具有可行性。

据了解,西高院募资的9.1亿元中,6834.5万元用于绿色电气装备关键技术研究项目,8975.25万元用于输配电装备技术公共服务平台建设项目,2.06亿元用于立足电力系统新型电气装备及新需求检测能力改造提升项目,7905万元用于面向新能源系统的电气装备检测能力建设,1.57亿元用于输配电产业先进计量测试创新中心建设项目,4270万元用于新型环保变压器关键技术研究及检测基地建设(沈阳)项目,2.67亿元用于补充流动资金。

业内分析人士认为,从中长期来看,西高院可通过本次分拆上市,增强自身资本实力,进一步提升经营效率和核心竞争力,进而提升整体盈利水平。

■ 打造能源专业化上市平台

“中国西电分拆西高院的做法,值得其他央企借鉴。通过分拆上市,不但能够提升央企的市场地位和持续经营能力,同时还能够提升其专业化经营管理水平,进一步增强其独立性。”宋清辉认为,当前,我国已经成为名副其实的电力装备制造大国及重要强国,整个行业呈现出蓬勃之势。在此背景下,电力电气装备企业上市积极性高涨,意欲通过上市谋求更大

的利润空间,并进一步提升电力装备技术水平,走上高质量发展之路。

在业内人士看来,优质资本分拆上市,将有助于企业内在价值的充分释放,其权益价值有望进一步提升,流动性也将显著改善。此外,从结构优化角度看,优质资本分拆上市有助于进一步拓宽独立融资渠道,提高整体融资效率,增强企业市场竞争力。

自从今年5月国务院国资委强调将稳妥探索符合条件的多板块上市公司分拆上市后,优质的国有资本在资本市场上异常活跃。中国中铁、中国能建等央企均选择将下属设备制造、工程设计等业务相对独立的子公司进行分拆,打造专业化上市平台。

不过,宋清辉也在指出,分拆上市的逻辑仍是通过分拆高成长业务,解决母公司融资难以及子公司股权激励等一系列问题。一般而言,分拆之后母公司对子公司仍能够保持较强的控制权。对于央企分拆上市,除了上述原因之外,最终目的是为了通过实现国有资产保值增值、提高治理水平的目标。但是,央企分拆上市需要注意防范监管风险,同业竞争、关联交易等利益输送问题,以避免影响上市进程。

上述分析人士表示,未来更多的资本可能进入相关产业,导致电气设备检测及相关服务行业更为激烈的市场竞争。若西高院不能在技术创新、客户服务等方面进一步巩固并增强自身优势,可能面临市场份额被竞争对手抢占的风险。

