

# 国际油企履责 ESG 需再加把劲

■本报记者 王林

随着环境、社会和企业治理(ESG)逐渐成为衡量企业可持续发展的重要指标,这道“必答题”俨然成为企业的第二份财报。相较于展示企业业绩增长或下跌的财报,ESG评分或评级更多反映的是企业在环境、社会及可持续发展与实际行动方面的综合水平。通常来说,一个完整的ESG体系包括三个部分:ESG信息披露、ESG评价体系和ESG投资。目前,国际市场已经形成了涵盖ESG信息披露标准、ESG评估方法和ESG投资实践三位一体的ESG体系。

全球5大能源巨头bp、壳牌、道达尔能源、埃克森美孚、雪佛龙都制定了到2050年实现净零排放的目标,但具体到ESG理念实践层面,这些企业成绩如何?

## ■ 评级不占优势

11月,美国股东权益倡导组织As You Sow对全美最大的100家公司ESG表现进行评分,这100家公司总市值21万亿美元、涵盖所有11个经济部门。总体得分基于3个指标,分别是温室气体排放披露、温室气体目标设定和温室气体减排绩效。评级从最好到落后分为5个等级A、B、C、D、F。埃克森美孚和雪佛龙均以3分的成绩得到了最差的“F”评级。

事实上,在目前国际通用ESG评级中,埃克森美孚和雪佛龙的ESG评分都不尽如人意。根据国际权威指数机构摩根士丹利资本国际公司2023年ESG评级(MSCI ESG),埃克森美孚为“BBB”,这一评级自2020年7月以来始终未变。雪

佛龙MSCI ESG评级为“A”,这一评级从2022年6月保持至今。据悉,MSCI ESG评级总共7个等级,从落后到领先分别是CCC、B、BB、BBB、A、AA、AAA,旨在衡量同行之间ESG风险管理水平。

在国际ESG评级机构晨星Sustainalytics评级中,埃克森美孚Sustainalytics ESG评级分数41.6,属于严重风险;雪佛龙Sustainalytics ESG评级分数36.8,属于高风险。Sustainalytics ESG评级分5个档位,分数越低说明企业ESG表现越好,分别是0—10分“风险可忽略不计”、10—20分“低风险”、20—30分“中风险”、30—40分“高风险”、40分以上“严重风险”。

与美国同行相比,欧洲能源巨头的ESG表现相对较好。bp MSCI ESG评级“A”,这一评级从2021年11月保持至今。道达尔能源MSCI ESG评级是“AA”,这一评级于2023年8月升级。壳牌MSCI ESG评级同样是“AA”,但是自2021年9月以来一直保持这一成绩。不过,在Sustainalytics ESG风险评级中,除了道达尔能源以27.3的分数处于中风险水平,bp和壳牌分别以35.1和33.7的分数位于高风险水平。

晨星表示,Sustainalytics ESG风险评级衡量的是企业面临的特定行业重大ESG风险,以及管理这些风险的能力,美欧5大能源巨头面临的风险敞口都很大。

## ■ 业务布局有差异

对比来看,bp、壳牌、道达尔能源的低碳转型更为积极,在绿色低碳业务的投入比例也是逐年提高,埃克森美孚和雪佛龙实践力度弱于欧洲同行。

欧盟推进绿色转型积极且激进,对于ESG和环保的重视,促使欧洲投资者尽可能削弱化石投资。美国虽然也在布局“风光”等清洁能源,但仍聚焦本土非常规油气事业,这可以通过埃克森美孚和雪佛龙10月分别做出年内最大两笔油气收购案得到证实。

埃克森美孚和雪佛龙仍将油气视为业务重心,减排手段也都围绕油气业务展开,包括布局碳捕集、利用和封存技术、“风光”电力虽有投资但仍然有限。bp、壳牌、道达尔能源虽然加速向绿色清洁能源倾斜,太阳能、风能、氢能、生物质能、新能源汽车等都有不同程度涉猎,但整体转型中规中矩,可以带来充沛现金流和回报率的油气部门仍占据有利地位。

道达尔能源计划到2025年将可再生能源发电装机容量提高至35吉瓦,到2030年达100吉瓦。但11月中旬,该公司仍然斥资6.35亿美元在美国收购了总装机1.5吉瓦的3座燃气发电站。

bp提出到2030年将可再生能源发电装机容量提高至50吉瓦,但仍然将韧性油气业务视为3大核心支柱之一。10月中旬,bp开始在得克萨斯州建设装机187兆瓦太阳能项目,旨在为墨西哥湾沿岸的一个石化合资项目供电。

壳牌于11月宣布在低碳解决方案部门裁员15%,无形中缩减了氢能业务规模。近年来,壳牌大力投资制氢项目和加氢站,但高成本、低收益使得壳牌氢能发展步履维艰。壳牌首席执行官瓦埃尔·萨万自年初上任以来,一直专注于高利润、稳定的油气生产项目。

## ■ 未计入借贷成本

标普全球评级油气环境服务董事总

经理迈克尔·阿尔特伯格表示:“环境问题远非油气公司融资的最重要因素,这表明贷款机构并没有真正为ESG因素‘明码标价’。”也就是说,大部分投资机构在提供贷款服务时普遍忽视ESG。《金融时报》指出,2010年以来,除了大宗商品价格大幅下跌期间,欧美油气企业借贷成本基本与其他债券发行人的借贷成本持平。

与气候相关的金融倡议如格拉斯哥净零金融联盟,尚未影响石油和天然气发行人进入资本市场。成立于2021年的格拉斯哥净零金融联盟,是全球金融部门净零战略的关键协调机制。标普调查发现,超过40%的银行、金融机构和保险公司承诺减少直接排放和间接排放,但只有20%承诺减少与其投资和贷款活动相关的排放,而限制这些排放才会真正削弱油气行业借贷能力。

俄乌冲突爆发以来,能源安全备受重视。“石油和天然气不会消失。”标普全球评级油气化工董事总经理托马斯·沃特斯强调,“中长期内,大型油气公司借贷结构将保持单一,中小型独立公司融资则变得更加困难。随着监管力度加大,资金分配将更倾向投资组合多元化、赚钱能力和抗压性更强的大型公司。”



## ESG 前沿 视点



# 我国油企持续完善 ESG 治理体系

■本报记者 李玲

在全球注重可持续发展的大背景下,许多投资机构、评估机构开始将ESG作为企业价值评估的重要方面。

面对ESG大势,传统能源领域的油气企业积极主动将ESG融入公司发展战略、重大决策与生产经营,持续推动公司完善ESG治理体系。

## ■ 融入发展战略

ESG成为企业的必修课,油气企业也将ESG作为主动风险管控的新主题,从管理层开始积极践行。比如,中国石化于2021年成立可持续发展委员会,由公司执行董事兼总裁担任委员会主任,职责包括识别、评估对公司可持续发展的重大风险及影响,加强包括环境、社会及公司治理方面的风险管理,向董事会提出建议。中国石化于2021年对董事会可持续发展委员会工作规则进行修订,进一步明确委员会工作职责、规范工作程序。2022年8月,中国海油也发布《关于设立战略与可持续发展委员会的公告》,由董事长、非执行董事任战略与可持续发展委员会主席,主要职责为就公司长期发展战略、重大经营计划及投资决策、可持续发展事宜等进行研究并向董事会提出建议。

“公司董事会高度重视可持续发展管理,将ESG融入公司运营,建立了行之有效的ESG管理机制,形成了层次清晰、分工明确的治理结构,有效控制ESG相关风险,推动公司治理水平持续提升。”中国石化在《2022年度环境、社会和治理报告》中明确表示。

中国石油集团经济技术研究院首席

专家祁少云在接受《中国能源报》记者采访时指出:“相对于国内其他行业,我国主要油气企业在ESG工作方面普遍开展较早,取得了一定的经验和成效。企业高层都普遍重视,集团层面或上市公司董事会层面都设有ESG工作相关的委员会等领导机构,有效推动了公司ESG工作的积极开展。大量ESG要素已融入了公司发展战略,奠定了很好的ESG提升基础。”

## ■ 推动绿色转型

在当前能源转型的大背景下,传统油气企业面临来自环保等各方面的压力,ESG体系的建设和完善,也成为油气企业绿色转型的有力抓手,推动转型步伐加快。

“气候问题倒逼的能源低碳转型,对传统的油气行业的影响是根本性的。我们看到很多油气公司正在或者计划将其业务领域由油气向更广的能源范畴扩展,这将给公司带来管理运营模式、技术与成本等诸多方面新挑战。另外,社会对环境问题的关注促进了环保政策的日益趋严。作为采掘业的传统油气业务,在水资源保护、生物多样性保护、污染物排放等方面一直承载着较大的压力。”祁少云对《中国能源报》记者表示。

中国石化在2022年可持续发展报告中指出,公司将绿色洁净作为公司“十四五”规划的六大战略之一,注重从传统能源向洁净能源转变,坚持生态优先、绿色转型、洁净发展,推进化石能源洁净化、洁净能源规模化、生产

过程低碳化,大力降低能源消费强度和排放强度,坚定迈向“净零”目标,使中国石化成为行业绿色洁净低碳发展新标杆。

根据披露,中国石化2022年回收二氧化碳153.4万吨,二氧化碳驱油注入65.7万吨,回收甲烷8.34亿立方米。2018年—2022年,中国石化累计减排二氧化碳1968万吨。

中国石化在《2022年度环境、社会和治理报告》中也指出,将绿色低碳纳入整体发展战略,明确清洁替代、战略接替和绿色转型“三步走”总体部署,并把绿色低碳转型和节能降碳等内容纳入公司“十四五”总体规划,发布《绿色低碳发展行动计划3.0》,进一步细化碳达峰碳中和实施路径、措施。此外,中国石化还明确,力争2025年实现新能源产能比重达到公司一次能源生产的7%。

“各主要油气企业结合行业发展趋势和自身特点,积极将转型发展纳入其发展战略,给予了最充分地重视和部署,绿色低碳发展稳步推进。与此同时,环境保护工作也持续完善提升。各企业在执行环保政策、推进生产过程安全化清洁化等方面不断加强管理,制度规范等体系建设持续优化,工作绩效稳步提升。”祁少云说。

## ■ 加强建设管理

在多位业内人士看来,作为国内践行ESG较早的行业,油气企业在一定程度上引领着我国ESG工作的发展和改善。尽管目前已基本形成一定的披露工

作体系,但在具体的标准化建设方面仍需进一步加强和完善。

在祁少云看来:“各主要油气企业都基本建立了以ESG报告为牵引的对外ESG信息披露体系,包括披露内容和渠道方式等,不仅有效回应了社会关切,提升了公司形象,而且对公司ESG管理的不断完善和ESG绩效的持续提升发挥了推进作用。”

不过,祁少云指出,当前企业ESG表现和评价日益受到关注,相关监管政策和力度也在不断加强,企业在ESG信息透明度以及传播与沟通方面有许多工作要做:“一是企业对外沟通总体上还不够充分、专业和精准,大量最佳实践尚未得到社会广泛和应有的认知,对一些相关的主要社会评价渠道和平台的影响不足,企业最佳实践对应的社会评价支撑作用尚未充分发挥,需要加强ESG信息披露的渠道统筹,改善传播效果;二是企业内部ESG管理职责分工还不够清晰和明确,统筹协调力度较弱,管理效率有待提升,需要进一步加强整体统筹与分域推进实施机制建设,提升管理效率;三是企业内部ESG指标体系建设与管理需要进一步加强,相关工作标准、规范需要进一步建立和完善,不断提升管理效益。”

一位不愿具名的油气领域投资者关系专家也对《中国能源报》记者表示:“目前资本市场、上市公司都在积极推动ESG建设,但发布的ESG报告形式、结构都不太一样,不像财务报告有统一的标准和格式。相信随着指标体系和理论研究的逐步完善,ESG报告会越来越严格和细化。”

近日,国鸿氢能科技(嘉兴)股份有限公司(以下简称“国鸿氢能”)上市聆讯获通过,公司将在港交所主板上市。日前,公司发布公告称将拟全球发售7952.00万股股份。这是继去年11月递表港交所未果后,国鸿氢能的第二次尝试,此次通过聆讯意味着国鸿氢能将成为继亿华通之后第二家在港交所上市的氢燃料电池企业。业内人士认为,国鸿氢能的上市是氢能产业发展的一大里程碑,不仅为国鸿氢能自身打开发展新空间,也为整个氢能产业注入新活力。

## 连续六年出货量第一

资料显示,国鸿氢能是一家专注于研究、开发、生产及销售氢燃料电池电堆及氢燃料电池系统的领先技术型氢燃料电池公司。全球企业增长咨询公司弗若斯特沙利文分析指出,国鸿氢能是中国氢燃料电池行业市场的龙头企业。按氢燃料电池电堆出货量计,2017—2022年,国鸿氢能氢燃料电池电堆出货量连续六年排名市场第一,2022年全年达175.2兆瓦,占中国市场份额24.4%,氢燃料电池系统出货量2022年排中国市场第二,占整体市场份额的21.8%。

从营收业绩来看,国鸿氢能实现了持续高速增长。2020—2022年,国鸿氢能的复合增速达81.66%,1—5月,国鸿氢能的发展速度再次提升,期内收入大增147.49%—1.43亿元,毛利暴增1072.25%—2015.1万元。

川财证券分析指出,目前我国氢能产业发展迅速,产业链中的公司纷纷寻求上市融资,成功后将为我国氢能产业发展带来资本注入,推动产业化项目落地实施。通过上市,国鸿氢能将获得更多的资金支持,有助于公司加大研发投入,加速氢能技术的研发和应用。

## 受到资本青睐

作为较早进入氢燃料电池领域的高科技企业,在成立的7年间,国鸿氢能受到资本青睐。招股书显示,2016年11月—2022年9月,共鸿氢能共经过10轮外部投资。其中,在2020年后的融资次数就有7轮,最后一轮融资中,嘉兴氢港与鼎晖弋禹以每股16元的价格共注资5.46亿元。此轮融资后,国鸿氢能投后估值达74.8亿元。

资本的青睐离不开国鸿氢能自身较高的技术水平。国鸿氢能表示,受益于先进的专利技术和领先的研发能力,成本效益和大规模的生产能力,在运营和市场扩张方面体现的能力,及与行业上游及下游参与者多年的合作经验,公司成功实现产品自主研发的自主化、核心原材料与生产装备的国产化、生产制造的高质量规模化,持续引领中国氢燃料电池行业的发展。为继续在氢燃料电池行业取得成功,公司计划增强公司的技术能力,以推出公司自主研发的下一代氢燃料电池产品并进一步丰富公司的下游氢燃料电池产品矩阵及全面应用。

此次IPO,国鸿氢能拟募投项目为扩大氢燃料电池电堆及氢燃料电池系统的产能,增强氢燃料电池电堆、氢燃料电池系统及制氢装备的研发,建立对上游行业公司的投资、潜在收购或建立合作关系、对上下游的业务合作,以及提高对关键人员的薪酬和激励以及升级信息技术基础设施。

## 增强盈利能力

对于国鸿氢能而言,无论是其高销量还是受到资本的青睐,都未帮助其实现盈利。对此,业内人士指出,上市后,国鸿氢能仍需在技术研发、降低成本、拓展市场等方面继续努力,推动氢能产业持续发展的同时降低亏损。

招股书显示,国鸿氢能2020年、2021年、2022年营收分别为2.27亿元、4.57亿元、7.48亿元;经营利润分别为-2亿元、-6.73亿元、-2.67亿元;期内利润分别为-2.21亿元、-7.03亿元、-2.8亿元。

同时,近3年国鸿氢能氢燃料电池系统的平均售价在波动下滑。招股书显示,国鸿氢能2020年至2022年系统销售均价分别为1.04万元/千瓦、4892.6元/千瓦、5578.7元/千瓦,2021年较2020年下降53%,而2022年售价上升主要由于部分销售的燃料电池系统受客户要求安装了储氢系统等额外零部件。

国鸿氢能研发与战略总监魏蔚表示,国鸿氢能营收增长的规模和速度可能不足以涵盖其研发经费,在氢能领域,企业亏损是正常现象。氢能企业的亏损并不代表行业预期的走低,作为战略性新兴产业,氢能的盈利能力在未来会逐步增强。

由于市场规模较小,产业链中还存在成本较高、技术水平待提升,以及基础设施建设迟缓等问题,氢能产业的发展仍建立在国家补贴之上。魏蔚乐观预计,氢能产业及其企业目前面临的困境都是暂时的,也是所有产业发展初期都会遇到的问题,相信在政策支持及技术不断进步的趋势下,氢能产业化速度及商业化进程将持续加快。