

需求快速增长 供应缺口扩大

金融业绿色人才供不应求

■本报记者 王林

金融业作为经济运行支柱,在经济可持续发展和绿色转型过程中扮演关键角色,这离不开政策引导、风险管理、国际合作等多方面因素,人才更是不容忽视的一环。眼下,随着能源转型和气候行动大幕在全球拉开,金融业对绿色人才的需求快速增长,无论是为碳密集型实体提供转型融资,还是为创新技术提供低成本资本,或是通过提供环保类金融产品帮助个人实现可持续发展,加快壮大金融业绿色人才和技能规模正当时。

■ 求贤若渴——
绿色人才成为“香饽饽”

“在支持绿色低碳发展、服务高质量经济发展方面,绿色金融发挥着关键作用,其中人力资本更是实现经济绿色化的核心之一。”领英中国区总经理王茜接受《中国能源报》记者采访时表示。

全球绿色人才缺口巨大。根据领英统计,过去5年,绿色人才规模一直以每年6%的速度增长,但同期市场需求增速更快,达到每年8%,绿色人才严重供不应求且这种情况还将持续一段时间。

普华永道在最新的绿色人才报告中指出,当前绿色人才与技能供应比较稀缺,全球平均绿色技能集中度为12.3%,金融业只有7.6%。

金融行业对于绿色技能人才“求贤若渴”,其中可持续金融技能在金融行业经历了爆发式增长,尤其是在美国和欧洲,这两个地区的员工正在迅速掌握金融与可持续发展交叉领域的技能组合。

领英发现,在美国和欧盟,增长最快的绿色技能是碳会计、碳信用、排放交易、影响评估以及可持续发展报告等。2021年至2022年间,金融行业绿色职位招聘比例上升17%,这表明尽管能源转型刚刚开始,但金融行业已经开始积极招聘绿色人才。

“金融行业绿色化速度相对较快,去年人才集中度增长了14.8%。相比之下,全球人才的绿色技能集中度增长12.3%、公用事业增长6.6%、制造业增长11.7%。”王茜介绍称,“绿色技能需求已经渗透到各行各业,其中金融行业成为绿色职位招聘增长最快的行业之一。”

■ 广纳英才——
我国绿色人才侧优化加速

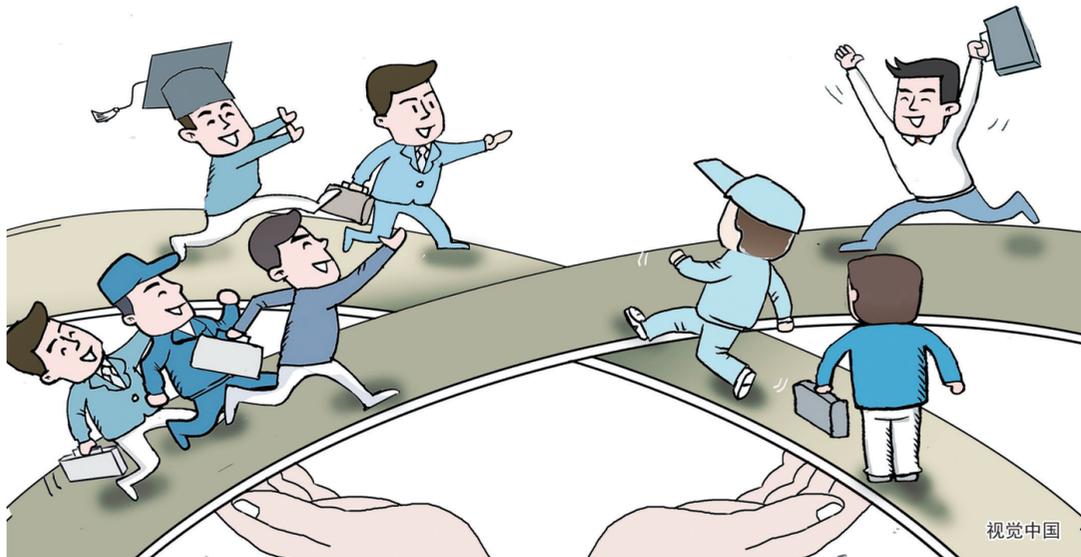
在中国,绿色职位领域呈现出巨大增长潜力。中国投资协会预计,仅能源转型一项,到2030年,中国将出现3000万的人才缺口。“在金融机构绿色转型过程中,人才侧、组织侧都需要进行转型和优化。”王茜坦言。

中国的绿色职位,尤其是对绿色技能要求并不苛刻的潜在绿色化职位数量正快速增长。领英数据显示,2021年,潜在绿色化职位约占中国总招聘数量的50%,远高于印度、澳大利亚、新西兰、新加坡四个国家,甚至高于2021年全球平均招聘数量的40%。

鉴于绿色债券、绿色贷款已成为新的金融工具,绿色资产也在不断增长,为满足利益相关者需求和监管政策要求,金融机构正加速扩张绿色人才与技能队伍。猎聘大数据研究院指出,金融行业可持续发展催生相关业务加大人才梯队培养,包括成立ESG团队、组建气候风险管理团队等。

去年9月,英国汇丰控股有限公司集团表示,由于客户咨询需求,将在中国组建一支绿色金融和债券团队,专门负责绿色资产和固定收益。

针对人才培养,王茜认为,可以通过有针对性的人才培训、学习课程和当地既定项目,支持人才的绿色技能提升和再培训。目前,针对时下热门的ESG、可持续发展话题,领英学习平台上,有超过9000个



视觉中国

绿色可持续相关课程。

普华永道则建议金融部门积极采取行动,提供可持续发展培训,为员工提高可持续技能,并在招聘中增加岗位多样性,同时纳入更多绿色相关学位的求职群体。此外,敦促监管机构为相关培训和招聘提供更多补贴和扶植。

■ 一专多能——
复合型人才是大势所趋

在应对气候变化的大背景下,金融行业特别是银行、证券、保险等,对于复合型人才的需求将进一步攀升。领英预计,到2030年约65%的当前工作所需技能会被影

响并发生变化。显然,“一专多能”型人才更易受雇主青睐。

中国民生银行一位员工对《中国能源报》记者透露,目前银行内部有关绿色金融的岗位主要分为专业型和应用型,其中专业型岗位专注于政策研究、环境和气候风险评估等,需要具备咨询和研究能力;而应用型则主要针对客户拓展、产品营销等,需要有金融和经济专业背景。

普华永道调查发现,对银行业而言,来自监管机构、利益相关者和消费者的压力使ESG和可持续发展战略必须纳入经营策略,无论是高级管理人员还是客户经理都需要了解绿色问题,应对客户咨询,相关岗位包括ESG关系经理、ESG风险分析

师、可持续发展工程师等。

对保险业而言,评估环境风险和气候风险的重要性与日俱增。到2035年,保险在绿色金融占比预计有望达到1/3,该领域亟需招聘更多数据科学、人工智能人才去研究绿色项目,相关岗位包括气候风险分析师、转型精算师、ESG精算师等。

对资产管理行业而言,到2025年ESG基金规模有望占总资产规模50%,投资者对绿色资产的偏好,以及监管机构的强制性披露要求使可持续资产配置需求不断增长。资产管理行业需要对ESG和可持续发展深入了解的绿色人才,以回应市场和监管变化,相关岗位包括ESG分析师、气候变化分析师等。

昔日光伏电站第一股拍卖少人问津?

■本报记者 董梓童

近千人围观,却无人问津。昔日国内光伏电站第一股海润光伏破产后风光不再,即使有价值几千万元的债权,起拍价打了七折也没能招揽一个出价人。

据阿里资产拍卖平台官网,截至1月18日,有10个正在进行的与海润光伏相关的资产拍卖,虽有买家标记拟参与竞拍,但无人出价。如果至拍卖结束,仍未有买家现身,那么这些拍卖将和此前海润光伏的部分拍卖一样,以流拍收场。

在业内人士看来,光伏是重资产产业,前期投入大,且相关技术迭代速度很快,一旦企业并不具备较强的创新能力,还追求快速扩张,则有可能在激烈的竞争中被淘汰。

■ 多次流拍

阿里资产拍卖平台官网信息显示,2023年下半年以来,海润光伏旗下多项资产因破产而公开拍卖。比如最近发生的流拍,包含海润光伏旗下海润上海持有的海润太阳能科技10%股权、合肥海润电力科技15%股权、精河县海鑫光伏50%股权以及海润上海应收账款四项资产。上述四项资产首次拍卖时间均为2023年12月13日。在拍卖价格打了折的情况下,第一次拍卖全部流拍。1月8日,上述四项资产启动了二次拍卖程序,但截至拍卖终止,仍未有人出价,导致二次流拍的发生。

据上海三中院此前出具的民事裁定书,海润上海以其不能清偿到期债务且资产不足以清偿全部债务为由,已申请进行破产清算。根据截至2022年6月的资产负债表显示,其资产总计9728.41万元,负债合计1.14亿元,所有者权益合计-1639.37万元。

从海润光伏被强制拍卖的资产来看,除了股权外,债权占大部分。这恰好显示出资本对光伏企业的重大影响。多家券商指出,资金能力决定速度与体量。光伏电站开发运营因为需要持有相应电站资产,对资本的需求较高。光伏电站是对利率敏感度较高的资产,光伏行业是高杠杆重资产、大比例资金来自债券融资。

这意味着,一旦资金链跟不上,光伏企业则可能面临较大的经营压力。海润光伏大量应收账款未收回,公司即便已经破产,面临清算拍卖,老旧资产也已一文不值。

■ 大起大落

海润光伏曾红极一时,成立于2004年,曾是中国最大的晶硅太阳能电池生产企业之一,2011年登陆A股。海润光伏上市后,我国光伏产业正好步入快速发展周期,大批光伏企业崛起,产能不断扩张。

国信证券分析师表示,光伏项目开发属于重资产、



长周期投入。光伏具有重资产属性,在建工程在资产负债表中比较高且不对企业共享盈利能力。光伏电站总投资中一般只有部分为自有资金,剩余通过贷款等融资方式解决。

自登陆A股之后,海润光伏财务表现并不亮眼,反而大起大落,仅有2012年和2015年盈利。另外,海润光伏负债率很高,一直背负着大额债务,高达百亿元。较大资金压力下,海润光伏希望通过整合公司资产,出售低效资产,不增加亏损的方式提高竞争力,同时积极推进资产重组以及战略投资者的引入工作,加大保壳力度。但事与愿违,旗下资产的债权人认为海润光伏标的公司以不能清偿到期债务且明显缺乏清偿能力为由向管辖法院申请对其进行破产清算,导致重组标的已失去可操作性。海润光伏一步步走向退市。

■ 价值走低

上述背景下,财务也成为海润光伏最终退市的原因。由于公司年度财务会计报告连续3年被会计师事务所出具无法表示意见的审计报告,上交所决定终止海润光伏股票上市。

从股价来看,海润光伏也无回天。数据显示,上市期间,海润光伏的表现不及预期,其最高股价仅不到16元/股。随着财务数据也无好转,海润光伏的股价一跌再跌,最终跌破1元/股。

根据退市新规要求,沪深两市的股票“连续20个交易日每日股票收盘价均低于人民币1元”就会被实施交易类强制退市。

著名经济学家宋清辉认为,A股股价两极分化难以避免,从长期看,不排除越来越多低价股的出现。随着市场监管趋严,退市制度进一步退出,忽悠式重组大量减少,垃圾股的“壳价值”将会失去意义,一些业绩差的公司股价必然会下跌。低价股的投资风险很高,而且往往风险巨大而收益不定,风险收益严重不成比例。建议投资者还是应当以基本面作为投资的根本依据,随着新规的持续执行,A股价值投资的特征将越来越明显。

当下为了抵债,海润光伏部分资产的拍卖仍在进行中,其能否顺利出售还是未知数。

为优化产能、加强业务聚焦、形成协同效应,化工企业“抱团取暖”,2023年国内化工行业重大合作并购交易活跃。德勤在一份对54位化工企业高管的调查报告中也指出,2023年是化工行业合作并购交易重振势头的一年。

中国石油和化学工业联合会党委书记李云鹏表示,2024年,在巩固传统产业优势的基础上,国内化工企业正在充分利用企业过去积攒的基础优势,抢抓新的市场机遇,通过转型新材料,提升产品附加值,实现弯道超车。国内石化企业将持续获得跨国企业、投资机构青睐。

● 交易方式更灵活

据《中国能源报》记者梳理,过去一年国内石化企业拓展中外合作、国内联手和国内并购的方式,大约有6个中外合作项目、7个国内合作项目、3个国内并购案例,交易方式扩展为合作、资产组合、卖方保留股权等多种形式,更加灵活。比如,沙特阿美先后与荣盛、盛虹和裕龙等签署合作框架协议;林德宣布与万华化学签署一系列新的战略合作协议;西卡中国与万华化学正式签署战略合作协议;盛虹石化和中复神鹰双方将在丙烯酸产品供给方面形成全方位合作;新凤鸣和桐昆股份两家涤纶长丝龙头企业强强联手;中国石化和神马集团共建洛阳石化百万吨乙烯项目。

“一方面,一系列合作和并购,不仅可以优化资源配置效率,增强企业自身的竞争能力、提高并改进企业的管理效率,从而最后形成规模效应与协同效应,达到降低运营成本的目的。在拓宽企业资金来源的同时,还有利于企业规范运营与盈利水平的提高。”一位不愿具名业内人士说,“另一方面,大型化工企业对于新兴技术领域的兴趣日益增强,通过并购和合作的方式获取可持续发展、先进材料、生物化工等领域相关技术和研发能力。在不同的交易模式下,化工企业正在提升竞争力和竞争优势,带来更多发展动力。”

● 策略各不相同

就产业结构升级的方向来看,有生物质能和新能源的升级,也有不断向新材料、功能材料、电子化学品、薄膜材料、新催化剂等领域发展。在国际石化巨头的领导下,全球化工产业的升级方向将围绕新材料、生命科学和环境科学展开。

“可以看出,在转型升级过程中,企业选择不同路径,加速向大型化、规模化发展。”上述

不愿具名业内人士说。

一种方式就是化工企业通过收购来补充其产品线,进一步巩固在特定领域的领先地位。这些战略性收购可能包括跨国界的交易,以扩大全球市场份额。

此外,不少化工巨头进行跨行业整合,以加强竞争力和提供综合解决方案,实现资源共享和业务协同效应。比如,化工企业可能与能源公司、汽车制造商或电子行业进行合作。

新兴技术领域的并购和重组也十分常见。比如,中国化学工程集团、万华化学集团、铜陵化学工业集团将在南漳县联合投资建设中化学新能源产业园,聚焦新能源、高端电子化学品、食品级磷酸盐、工业级磷酸盐等领域,打造全链条循环经济园区,实现磷资源梯级开发利用。

万华化学表示,通过重组,可以进一步完善上游原料供应链,增强电池业务核心竞争力。同时,对铜化集团的矿业业务参股34%,可以进一步保障磷矿资源,为万华化学未来的磷资源需求解决瓶颈问题。而作为大型链主企业,万华化学主导的产业重组不仅可以实现自身的快速扩张,也可以赋能目标公司,并助其提升价值。

“但万变不离其宗,产品互供、聚焦并加码新能源、新材料是大多数化工企业的共同目标。”上述不愿具名业内人士说。

● 提升双向投资水平

当前,石化行业面临多重挑战。中国石油和化学工业联合会副秘书长庞广廉公开表示,未来要坚持“引进来”和“走出去”并重,提升国际化双向投资水平。双向投资是整合利用国内国际两个市场、高效配置全球资源的重要途径。

庞广廉指出,要在化工新材料和精细化工领域,以收并购方式为主的产能合作稳步推进。加强产业链、供应链合作,提升抗风险和应对危机能力。一方面,要协同做好石化供应链战略设计和精准施策,发挥中外企业各自的优势,推动全产业链优化升级;另一方面,要加强技术安全评估,加强国际石化产业安全合作,推动产业链、供应链多元化,形成具有更强创新力、更安全可靠的石化产业链、供应链。

上述不愿具名业内人士表示,还需要注意组织结构整合、人力资源整合和企业文化整合等问题和应对措施,更需要主管部门和企业经营者,打开视野,拥抱变化,把握市场下游应用,紧跟优势领域和新赛道布局,推动产业链相关企业整体跨越式发展。

化工企业合作并购谋突破

■本报记者 梁沛然