

日前,五大城燃企业中,港华智慧能源、华润燃气、新奥能源和昆仑能源四家公司发布今年中期业绩报告。除昆仑能源一家净利润微增2.58%达33.05亿元外,其余三家企业上半年净利润均有不同程度的下滑。

中国燃气虽未发布中期业绩报告,但发布公告称,截至2024年6月30日,公司全资附属公司中燃投资有限公司(中燃投资)实现营业收入125.63亿元,净利润8.24亿元。

从主营业务表现来看,上半年国内天然气消费情况较好,带动城燃企业天然气销售业务收入增长,但城燃企业的燃气接驳业务表现却与天然气销售业务相反。为分散主营业务风险,城燃企业积极发力新能源和综合能源业务,拉动“第二增长极”。

市场恢复主营业务增长

上半年,华润燃气上半年实现营业收入520.8亿港元,同比增加7.7%;实现净利润34.57亿港元,同比减少2.5%。上半年实现营业收入520.8亿港元,同比增加7.7%;实现净利润34.57亿港元,同比减少2.5%。得益于国内工业复苏,商业活动的增多,上半年天然气使用量随之增加,延续了2023年的增长趋势,中国成为亚洲市场中带动天然气需求增长的主要推动力。

国家发改委数据显示,上半年,全国天然气表观消费量2138亿立方米,同比增长10.1%,天然气终端消费市场自2023年开始明显恢复,进入正常增速期。

博特咨询创始人杨常新表示,得益于上半年国内天然气消费情况较好,带动城燃企业天然气销售业务收入增长。

其中,昆仑能源、华润燃气天然气销售业务收入及涨幅居前,分别同比增长9.74%、11.37%,达766.6亿元、459.24亿港元(折合人民币418.8亿元);港华智慧能源、新奥能源管道燃气销售业务分别同比增长5.04%、3%,达86.72亿港元(折合人民币79.09亿元)、300.85亿元。

在天然气价格大幅波动的背景下,天然气上下游价格联动机制有序推进,也助推城燃企业盈利能力快速改善。

2023年以来,城燃行业销气价差整体回升,净利润等效益指标逐步走出低谷,呈向好态势。杨常新表示,从上市城燃公司

半年报相继出炉——

城燃企业谋求新发力点

■本报记者 梁沛然



走出低谷逐步向好

随着天然气市场回暖,行业和企业发展趋势逐步向好。同时,城燃企业有望迎来量价拐点的同时,也面临高质量发展的任务。

国信证券表示,2023年6月,国家发改委下发《关于建立健全天然气上下游价格联动机制的指导意见》,成为居民端顺价机制加速启动的重要时刻。居民端顺价机制的全面推动给城燃公司带来重大利好,利于城燃公司盈利的修复。

东吴证券表示,从2022年至今年6月,全国共有52%的地级及以上城市进行了居民用气价格的顺价,提价幅度为0.22元/立方米。未进行顺价的城市将利用淡季的窗口期继续推动顺价,预计今年采暖季前将有更多城市推动顺价落地,顺价弹性继续显现。

不过,在聚焦主业持续提升竞争力和新能源、综合能源发展“两条腿”发展的同时,城燃企业还将继续面对安全管理压力,客户服务挑战以及更加严格的特许经营制度评估考核。

杨常新表示,国家高度重视城燃行业安全管理工作,从长远看,一定有利于行业长期健康可持续发展,但在短期内,对整个行业的安全管理压力大增。

此外,重庆的“燃气计量风波”为行业敲响警钟。“它提醒城燃企业要深刻认识到在自媒体时代的客户服务工作的重要性,不断提升客户服务能力和水准,真正做到‘以客为尊’,站在客户的角度想问题,及时解决客户的各类合理质疑,才能建立良好的客户关系,促进行业和企业长期健康发展。”杨常新表示,“未来,国家对城燃等公用事业的特许经营权管理日益规范,特许经营制度将更加完善和持久,推动行业积极有序发展。”

披露的数据来看:五大城燃的销气价差都从2022年的0.4元/立方米左右回升至2023年的0.5元/立方米左右;在沪深港三地证券市场上市的37家城燃公司,净利润有33家盈利,仅有4家是亏损状态,净利润增速,有26家是正增长,有11家同比下降。

值得注意的是,城燃企业的燃气接驳业务表现却与天然气销售业务相反。三家净利润下滑的城燃企业,上半年相关业务收入均出现10%—35%不等的减少。昆仑能源主营业务不包含接驳业务,公司业绩未受此业务环境影响。

“副业”盈利能力渐强

根据财报,上半年,昆仑能源、华润燃气和港华智慧能源在新能源和综合能源业务方面均有不同程度的收入增长,城燃企业努力打造“城燃+新能源”双成长曲线潜力释放,已获成效。

比如,华润燃气也利用渠道优势和用户资源优势,择优发展分布式光伏、分布式能源和充电业务。上半年新签约分布式光伏项目27个,新投运18个,累计开发208个;新签约分布式能源项目28个,新投运

31个,累计开发211个,能源销售量14.9亿度,同比增长54.6%。

港华智慧能源上半年可再生能源业务收入7.55亿港元,同比领涨70.43%。公司在公告中表示,上半年集团绿色能源领域表现超预期,其中,电力交易超过32亿度,较上年同期增长约7倍。而公司分布式光伏业务已于去年盈利,今年上半年利润亦有大幅攀升。

半年报中,港华智慧能源预计下半年将有更多新项目落成及带来利润提升,成为公司未来业务发展的重要支柱之一。

民营大炼化企业净利润“跑赢”行业

■本报记者 李玲

近日,我国民营大炼化龙头企业荣盛石化、恒力石化、东方盛虹陆续发布2024年上半年业绩报告。根据报告,2024年上半年,四大民营炼化企业营业收入均实现同比增长,其中荣盛石化、恒力石化营业收入均超千亿元,分别同比增长4.35%、2.84%,东方盛虹、恒逸石化也均实现超600亿元的营业收入,分别同比增长10.46%、0.70%;归母净利润方面,除东方盛虹同比下降81.59%外,恒力石化、恒逸石化、荣盛石化归母净利润均大幅增长,分别同比增长31.77%、465.59%、176.15%,上半年净利润合计约56亿元。

上半年业绩表现不俗

来自中国石油和化学工业联合会的数据显示,今年上半年,石化行业实现营业收入8万亿元,同比增长5.1%;实现利润4294.7亿元,同比下降1.6%。中国石油和化学工业联合会副会长傅向升日前公开指出,今年上半年,石化行业经济运行受到上游原料价格高位、下游市场需求不振、产品价格低位徘徊的影响,但主要产品的生产和市场消费量都保持了平稳增长。

作为大炼化龙头企业,四大民营炼化企业上半年业绩表现不俗,在行业利润同比下降、增收不增利的同时,多数实现了利润的大幅增长。

具体来看,恒力石化继续领跑,实现营业收入1125亿元,同比增长2.84%;归母净利润约40.18亿元,同比增长31.77%,居四大民营大炼化企业之首。作为目前我国炼油能力最大的民营炼化企业,荣盛石化营业收入位居第一,达1612亿元,同比增长4.35%;归母净利润约8.58亿元,同比增长175%,位列第二。恒逸石化实现营业收入647.6亿元,同比增长0.7%;归母净利润4.3亿元,同比增长465%。东方盛虹实现营业收入728亿元,同比增长10.46%,归母净利润3.18亿元,同比下降81%。

“报告期内,原油价格中高位运行,需求端稳步复苏,恢复程度呈现差异化态势,例如汽车、家电等下游需求稳步上升,化纤行业逐步改善。由于石化产能投产未达预期,下游部分行业开工率有所调降,供需格局逐步改善。尽管国际能源价格的波动和国际贸易环境的多变性给行业利润增长带来压力,中国政府推动节能减排、绿色低碳技术应用、鼓励产业链整合升级以及深化国际产能合作等一系列政策措施为行业转型升级和稳定发展提供了坚实后盾。”荣盛石化在报告中指出。

全产业链优势凸显

近年来,我国民营大炼化企业迅速崛起,加速打造“一滴油到一根丝”全产业链,在保持较强市场竞争力的同时,成为推动我国石化产业高质量发展的重要力量。

以荣盛石化为例,其拥有的新石化炼化一体化项目目前已形成4000万吨/年炼油、880万吨/年对二甲苯、420万吨/年乙烯处理能力的世界级炼化一体化基地,其中加氢、重整、芳烃(PX)等多套装置单系列规模为世界第一。

“公司经过多年的发展和完善,抓住了行业调整中的机遇,实现了快速增长,具备了‘一滴油到世间万物’的发展业态。通过产业链延伸,公司有效降低了业务成本,实现了上

下游相互配套,也提高了公司的持续盈利能力和抗风险能力。”荣盛石化指出,2024上半年不断拓展和完善产品矩阵,涵盖新能源、新材料、有机化工、合成纤维、合成树脂、合成橡胶、油品等多个领域。聚酯、工程塑料、新能源材料、高附加值聚烯烃和特种橡胶等产品的构建,进一步凸显荣盛石化的产业链一体化优势。

恒力石化也指出,公司具有全产业链发展的战略领先优势。作为国内最早、最快实施聚酯新材料全产业链战略发展的行业领军企业,恒力石化致力于打造“原油—芳烃、烯烃—PTA、乙二醇—聚酯—民用丝、工业丝、薄膜、塑料”世界级全产业链一体化协同的上市平台发展模式。目前2000万吨/年炼化一体化项目、150万吨/年乙烯项目已全面投产,快速推进的PTA、化工新材料、PBS/PBAT生物降解新材料等新建产能依次建设与投产,构筑适应行业全产业链高质量竞争态势下发展的战略领先优势。

东方盛虹、恒逸石化同样在全产业链布局上具有较强竞争力,形成基于炼化一体化项目平台向新能源、新材料、电子化学品、生物技术等多元化产业链条发展的“1+N”发展新格局。

技术创新推动高端化发展

数据显示,截至2023年底,我国炼油总产能达到9.36亿吨/年,稳居世界第一。与此同时,炼化产业转型升级加快,规模化、一体化、大型化发展趋势更加明显,产业集中度与规模化程度进一步提升。

中国石油和化学工业联合会于今年4月发布的《2024年度重点石化产品产能预警报告》指出,随着炼化一体化项目投产和下游“延链”“补链”,石化原料和合成树脂处于扩产高峰期。未来几年,大宗石化化工产品产能仍将快速增长,这将导致行业竞争愈发激烈,企业盈利更加困难。与此同时,我国高端化工产品发展不足,仍需依赖进口。

在业内看来,在当前的大背景下,企业要保持竞争力,就要不断通过技术创新升级产品,推动产品向高端化迈进。

四大民营炼化企业正在高端化工新材料领域发力。荣盛石化指出,依托公司灵活体制机制和完整的产业链优势,打通科研成果到产业推广应用的最后一道瓶颈,助推产业技术创新升级,抢占技术制高点。据了解,荣盛石化瞄准新能源和高端材料领域,部署了EVA、POE等一批新能源新材料产品。

东方盛虹表示,公司是国内少数几家同时掌握光伏级EVA和聚烯烃POE自主核心技术的企业,产品性能指标达到国际同类产品先进水平,多项新技术产品实现进口替代,填补国内空白。在高附加值新材料领域,公司具有自主知识产权的13万吨/年高端材料PETG装置于2023年成功投产,彻底打破国外技术壁垒。

恒力石化指出,公司立足于内部技术研发与外部产业合作,持续不断延续化工材料价值产业链,加快切入以先进制造和新能源、新消费、新材料等终端需求为代表的“国产替代”与“刚性消费”的化工新材料市场需求。

恒逸石化也表示,公司长期专注于石化化纤领域的高端技术和产品研发应用,依托校企平台实现工艺技术的领先和产品结构的“多样化、系列化、优质化、独特化”,全面开展全产业链相关新产品、新技术的研究与开发。

锂矿企业业绩承压

■本报记者 林水静

近日,A股多家锂矿企业披露的2024年半年报显示,业内多家锂矿企业陷入业绩亏损,包括有着中国“锂矿双雄”之称的赣锋锂业和天齐锂业。不过,在当前锂价大幅下跌的大环境下,市场对锂矿企业经营业绩萎缩早有预期。业内人士指出,锂矿企业亏损属周期性正常现象,不必过于担忧盈利状况。

符合行业预期

今年以来,碳酸锂价格的缓步下跌,从11万元/吨跌破8万元/吨,挤压着锂矿企业盈利空间。

公开数据显示,赣锋锂业、天齐锂业、盐湖股份、中矿资源、雅化集团、江特电机等多家锂矿企业业绩集体下滑,仅西藏矿业、永杉锂业、川能动力少数实现净利润增长。其中赣锋锂业营业收入总收入95.89亿元,同比下降近50%;净利润-7.6亿元,同比下降约113%。天齐锂业营业收入64.19亿元,同比下降超70%;净利润-52.06亿元,同比下降逾180%。

业绩大幅下降的背后是碳酸锂行业供需矛盾的积累。中信建投期货分析师张维鑫告诉《中国能源报》记者,“自从2021年,2022年碳酸锂经历大幅上涨后,整个行业都在激进扩产,甚至除本身行业内的玩家外,还有很多行业外的资本蜂拥进场。这导致从2023年起,行业内的供给一直保持着极高增量,而且这一趋势或将维持至明年。”

不过,大部分锂矿企业的业绩不佳并不意味着行业进入至暗时刻。“供给增长快于需求,导致从锂矿开采到锂矿冶炼环节的利润空间快速压缩,使得锂矿企业经营业绩承压,但还未达到锂矿企业无法承受的程度。对于多数拥有自有矿的企业来说,虽然有经营压力,但面临的亏损与业绩压力还不算很大。”张维鑫进一步分析,“而且对于一些冶炼企业来说,当前的亏损主要是因为锂价下跌速度过快,矿价下跌滞后,锂矿和锂盐的价格出现了倒挂。”

有望触底反弹

行业巨头业绩下滑,多家券商对于企业的研报评级却为推荐、增持甚至是买入。

例如,平安证券研报认为,从行业层

面来看,当前锂价已跌至2021年初左右的较低水平,考虑到锂精矿生产成本抬升的支撑,下行空间已相对有限;同时,外购冶炼厂因亏损而减产,市场正逐步出清。公司层面来看,天齐锂业控股全球最大在产锂矿格林布什,原料完全自给,虽然锂价大幅下跌给公司业绩造成一定压力,但目前锂价已处低位,后续走势或相对稳定,矿冶两端齐量增将成为公司中长期业绩增长的主要动力。

另外,自2023年碳酸锂期货上市以来,期货市场充分发挥价格发现功能,期现货市场价格同步向新的均衡点趋近,再未出现趋势性暴涨暴跌的情况。“锂矿资源开采作为一个周期性行业,周期底部亏损、周期顶部盈利,本身就具有很大波动性。当前碳酸锂价格来到7万元/吨附近,继续下跌会触及到一些优质项目的成本线,因此,下跌趋势已基本接近尾声。与此同时,整个碳酸锂行业的需求仍有较大增长空间。虽然现在面临着供给过剩的局面,但随着新能源行业的飞速发展,一两年后供需或将达到一个新的平衡,届时锂矿企业将迎来新机会。”张维鑫表示。

重塑供需平衡

“在碳酸锂供过于求的当下,行业最主要的任务是产能出清,将部分高成本项目淘汰,从而达到一个新的供需平衡。”张维鑫建议,“对于当前处于行业下行周期的锂矿企业来说,仍需注重降本增效、控制成本与资本开支,尽量减少支出,度过行业低谷期,以期下一个上行周期的到来。”

值得注意的是,动力电池巨头宁德时代日前签下长期大单。9月4日晚间,雅化集团公告显示,近日,四川雅化实业集团股份有限公司下属全资子公司雅化锂业(雅安)有限公司与宁德时代新能源科技股份有限公司签订电池级氢氧化锂和碳酸锂采购协议,约定从2026年1月起至2028年12月,宁德时代向雅安锂业采购电池级氢氧化锂和碳酸锂产品。

业内人士认为,当前在三季度末的订单驱动下,国内锂电企业排产积极性正在增强,这将助力产业链企业排产提速。