

ESG不是成本而是竞争力

能源行业首部ESG专项标准落地

■本报记者 梁沛然

日前,能源领域首部ESG专项行业标准《能源企业环境保护、社会责任和公司治理披露指标体系与评价导则》(DL/T 2971—2025)(以下简称“专项标准”)在京正式发布。同期亮相的《2026中国能源上市公司可持续发展(ESG)评价报告》(以下简称《报告》),对沪、深、北、港四大交易所654家能源上市公司进行了全面评价。一套覆盖标准建设、评价应用与资本回应的ESG闭环体系正在能源行业加速形成。

■ 填补空白

长期以来,国内能源企业虽已普遍发布可持续发展报告,碳核算与绿色金融应用日益广泛,但行业始终缺少一套统一、可比较的评价标尺,专项标准填补了这一空白。

专项标准最鲜明的特征是“定量为主”,定量指标占80%、定性指标占20%,告别过去ESG评价“重描述、轻数据,重主观、轻客观”的模糊地带。在权重设计上,环境保护维度占45%,突出减污降碳;公司治理占35%,重视经营与风险管控;社会责任占20%。环境维度的所有污染物排放指标均以“万元营业收入排放”作为强度基准,使不同规模、不同类型的能源企业具备可比性。

此外,专项标准设置了一票否决机制,企业一旦发生较大安全、环境事故或瞒报重大事项,直接不予评级,这也意味着硬约束被直接写入行业准入规则。中国能源研究会副理事长兼秘书长孙正运表示,企业可持续发展规划师已列入人力资源和社会保障部职业目录,成为国家承认的正式职业岗位,标准的落地更需要企业建立内部ESG管理体系和职业队伍。

■ 进步迅猛

标准落地又该如何应用?基于上述行业标准,

《报告》对654家能源上市公司进行系统评价,呈现出ESG建设“进步迅猛但仍有较大提升空间”的特征。

从披露率看,490家能源上市公司已发布可持续发展或ESG报告,总体披露率接近75%,同比增长11.87%。温室气体排放强度披露率达66.36%,较2024年增长20.64个百分点。

但数字攀升之下,《报告》也揭示出当前披露中的深层短板。一方面从评级结果看,获得A级的上市公司82家,同比增长182.76%;BBB级228家,同比增长57%。目前最高等级为A级,尚未出现AA级和AAA级企业。

另一方面,污染物排放披露率仅40%,温室气体减排率和再生水占比披露率仅20%;温室气体排放披露口径存在差异,有的按总量披露,有的按核算范围披露;综合能源消耗量计量单位不统一,有的用吨标煤,有的用兆瓦时或焦耳。更值得警惕的是,同一家企业在年报和ESG报告中对同一数据的披露口径存在不一致。

■ 价值重估

数据口径不统一、关键指标披露率偏低,表面是技术问题,深层是企业尚未真正将ESG纳入核心管理体系。

中央财经大学可持续准则研究中心主任刘轶芳指出,财政部等九部委发布的企业可持续信息披露准则体系中,基本准则和气候准则已发布,下一阶段的难点在于“将可持续风险与财务影响关联在一起”,这是投资人做出精准决策的前提,也是目前绝大多数企业可持续发展报告中缺失的核心内容。

对于ESG建设究竟是成本负担还是价值创造的疑虑,一组数据给出清晰的答案。由中国能源研究会与深圳证券信息有限公司联合开发的“国证能源可持续发展指数”(简称为“能源ESG”)自2025年12月25日发布以来累计收益8.1%,同期沪深300为-0.4%;今



年以来收益5.96%,而沪深300为-1.19%。该指数股息率达3.1%,显著高于沪深300的2.2%。已有多家基金公司对于开发基于该指数的ETF产品产生浓厚兴趣。

在融资端,绿色溢价同样清晰可辨。兴业证券北京分公司副总经理晋超指出,绿色债券发行成本较普通债券低5—12个BP,ESG表现更好的企业债券发行利率低约10个BP。有关部门已明确支持将ESG纳入信用评级的方法与模型。“ESG不是花钱,而是投资;不是成本,而是竞争力。”

在投资端外,“转型金融”正在成为传统能源企业的新选择。北京绿色金融与可持续发展研究院国际合作中心研究主管申岚介绍,中国人民银行已研究制定4个行业的转型金融活动目录,另有7个行业在研究当中。与绿色金融侧重支持“纯绿”项目不同,转型金融帮助存量高碳资产有序转型,这对以传统能源为

主体的中国能源行业意义尤为重大。

与此同时,国际合规压力正加速倒逼中国企业提升ESG能力。科学碳目标倡议组织(SBTi)发布的《企业净零标准2.0版》显示,全球已有超过1.1万家企业通过验证,其中,中国企业约800家。欧盟碳边境调节机制(CBAM)已于2026年1月1日正式实施,中国出口企业若能提供可核查的实际排放数据,可降低履约成本,但前提是数据必须真实、可追溯、经得起验证。

从首部ESG行业标准落地到654家能源上市公司完成评价,再到资本赋能,中国能源行业的ESG建设正全面转向做多、做好的实践深水区。率先将ESG从合规成本转化为管理能力、从披露义务转化为融资优势、从跟随监管转化为核心竞争力的企业,将获得更多金融支持和价值提升空间。

五大发电上市公司半年报出炉

发电行业经营风险显著提升

■本报记者 卢奇秀

近期,电力龙头上市公司2026年半年报陆续披露。五大发电集团旗舰上市公司——华能国际、国电电力、大唐发电、华电国际、中国电力业绩分化加剧,四家企业净利润均出现不同程度下滑,仅大唐发电实现营收与净利润双增长,整体呈现“四降一增”格局。

当前,能源转型与电力市场化改革深度叠加,新能源装机持续扩容、清洁能源占比稳步提升,但风光大规模并网持续挤压火电发电空间,上网电价下移、机组利用小时回落、燃料市场波动等多重压力集中显现,发电企业经营不确定性显著增加。

■ 盈利格局“四降一增”

从披露数据看,五大发电上市平台业绩分化特征突出,仅大唐发电实现净利润同比正增长,其余四家企业盈利均出现不同程度下滑。

华能国际上半年实现营收1069.09亿元,同比下降4.57%;归母净利润65.86亿元,同比下降28.89%,是五家企业中唯一营收规模突破千亿元的企业。电厂平均上网结算电价为463.02元/兆瓦时,同比下降4.58%;上网电量1995.78亿千瓦时,同比下降2.97%。分板块利润表现上,燃煤板块税前利润59.25亿元,同比减利13.85亿元;风电板块实现利润31.65亿元,同比减利7.45亿元,光伏板块12.22亿元,同比减利6.01亿元,传统火电与风光板块利润同步承压,仅燃机板块实现利润同比增长。

国电电力上半年营收790.29亿元,同比增长1.77%,归母净利润30.14亿元,同比下降18.25%，“增收不增利”。该公司发电量2189.10亿千瓦时,同比增长6.25%,上网电量同比增长6.17%,市场化交易电量占比已经达到93.72%。受电力供需宽松、市场化交易深化影响,平均上网电价同比下行,全口径利用小时1715小时,同比下降46小时,其中风电同比下降162小时,光伏同比下降29小时,新能源项目收益持续承压。

华电国际、中国电力经营规模同步收缩。华电国际上半年营收542.64亿元,同比下滑9.49%;归母净利润31.05亿元,同比下降20.47%,发电量、上网电量双双同比回落。平均上网电价517.78元/兆瓦时,同比微增0.19%,入炉折标煤单价

833.75元/吨,同比小幅下降2%。中国电力上半年营业收入224.57亿元,同比下降5.87%。

大唐发电成为五家企业中唯一净利润同比增长的企业,实现营业收入584.18亿元,归母净利润55.09亿元,同比上升9.30亿元。上网电量1294.693亿千瓦时,同比上涨4.42%,平均上网结算电价430.92元/兆瓦时,同比降低约3.05%;全口径机组利用小时1627小时,同比下降52小时,其中水电板块表现亮眼,利用小时同比增加251小时。清洁能源装机占比达到43.27%,较年初提升0.28个百分点,绿色转型稳步推进。

■ 经营韧性持续承压

行业盈利分化核心源于收入端量价双弱、成本端波动常态化的双向挤压。成本端,煤炭市场价格稳中有升。上半年国内煤炭市场呈现供给持续收缩、价格震荡上行、淡季不淡、供需紧平衡的态势。国际层面,受地缘冲突及印尼煤炭出口相关管控政策影响,海外煤炭供给调节空间有所收窄。国内方面,安全生产监管力度持续加大,部分矿井生产释放节奏有所放缓。受供给收缩影响,市场维持小幅供需缺口,煤炭价格季节性特征弱化,市场运行重心较上年同期有所抬升。企业既要守住能源保供底线,保障机组燃料供应,又要管控采购成本,平抑煤价波动带来的冲击,考验企业采购策略和精细化运营能力。

市场端,多重压力挤压火电企业的收益空间。全国新能源装机规模与发电量保持高速增长,清洁能源替代节奏加快,挤占传统火电的发电空间;同时电力供应能力整体增速高于全社会用电需求增速,电力供需整体处于宽松状态,导致火电设备利用小时数承压,发电量增长空间收窄。从市场交易层面来看,新能源全面参与中长期电力市场后,凭借较低的边际发电成本,提升了市场供给规模,对市场电价形成下压冲击;叠加电力现货市场在全国范围内全面铺开,市场主体更为多元、竞争程度更加激烈,电价波动的频率与幅度有所提升,市场运行的不确定性增加。

■ 穿越周期,转型路径清晰

短期盈利承压是能源转型过程中的阶段性现象,绿色低碳升级仍是发电行业长期不可逆转的发展主线。

火电逐步退出主力供电角色,转向调峰、兜底、备用的保障性、调节性电源,依托容量电价、辅助服务市场兑现调节价值,保障电网安全稳定运行。企业同步加大水电、抽蓄等优质调节电源布局,搭配规模化新能源基地,提升整体经营稳定性。中国电力表示,将牢牢锚定“稳中求进、提质增效”总基调,构建“风光水火储”一体化运营体系,通过各板块协同共济,实现多元组合优势转化为经营韧性。

市场化能力成为企业核心竞争力。随着现货市场全面铺开,电价波动常态化,发电企业不能再简单依靠发电量获取收益。从电量预测、交易报价,到长协与现货配比、燃料采购策略,整套市场化运营体系需要持续打磨。华能国际指出,加强电力供需形势研判,提升电力交易数智化水平,及时调整市场交易策略,积极应对市场的不确定性。

企业正逐步从“重规模”转向“重效益”。国电电力指出,将坚持规模与质量并重发展新能源,全面准确把握国家和地方最新政策部署,系统研究煤电与新能源打捆开发、绿电直连等创新方案,实现优质资源的多元化获取。严把投资关口,强化对政策变化、市场走势、负荷波动、成本变动等关键因素的动态分析,持续深化项目敏感性因素、电量电价及造价等全流程管控,提升项目的经济性与抗风险能力,推动新能源发展质效全面提升。

电解液龙头闯关港股

■本报记者 姚美娇

日前,新宙邦向港交所递交上市申请书,中信证券与中金公司担任联席保荐人。这是其向“A+H”双平台发起的又一次冲击,此前该公司曾于2026年1月27日首次递表。这并非个例。近年来锂电领域已有多家企业启动港股上市进程,背后是一场围绕资本全球化与产业主导权的主动布局。

当下,电池产业竞争正在重构,技术、供应链、全球化布局成为决定长期胜负的重要底牌。对企业而言,依托港股市场的国际化融资平台,能够获得更为广泛且持续的资金关注与流动性支持,提升国际化品牌形象,为长远发展注入动能。

■ 毛利率承压

新宙邦是国内电子化学品领域企业,以锂电池电解液为代表的电子化学品业务是其收入的主要来源。自2025年下半年以来,作为电解液核心原料的六氟磷酸锂上演了一轮“过山车”行情,均价从4.98万元/吨冰点涨至18万元/吨高位,随后又回落至9万—12万元/吨区间。据同花顺iFind数据,最近一个月,六氟磷酸锂价格累计上涨1万元/吨,上涨幅度为9.35%。

上游原材料价格修复,带动电解液行业整体盈利改善。从招股书数据来看,新宙邦上半年实现营业收入约74.55亿元,同比增长75.7%,净利润接近10亿元。电池化学品板块实现收入约57.48亿元,占总营收比重77.1%。价格方面,上半年电池化学品板块销售单价同比增长36.3%。

但是,新宙邦整体毛利率由2023年的28.4%下降至2024年的25.6%、2025年的23.4%,上半年毛利率微幅回升至23.5%。有分析指出,主要原因在于该公司收入结构变化,作为营收主力的电池化学品业务毛利率约15%,电子信息化产品和有机氟化学品业务的毛利率均在50%以上。

■ 国际化与融资的双重诉求

新宙邦在互动平台表示,本次H股发行募集资金将重点用于本地化、一体化的战略布局;支持电池化学品、有机氟化学品、电子信息化化学品三大业务板块全链条研发能力提升;支持数字化基建升级;用作营运资金及其他一般公司用途。除了资金层面的补充,赴港上市也往往伴随着国际化发展需求,能够更方便地对接全球产业链、吸引海外合作伙伴,为跨国经营奠定基础。

此番赴港上市或有力支撑新宙邦海外产能落地与本地化服务能力提升。相关信息显示,该公司在欧美、东南亚、日韩、中东等地均设有子公司,已构建全球化销售与服务网络。其中,马来西亚诺莱特电子化学品项目预计2026年底前投产,旗下1号工厂已成功实现订单交付;中东锂离子电池材料项目、波兰项目二期、美国项目等海外项目也在积极推进中。新宙邦子公司Capchem Technology USA Inc.在美国俄亥俄州劳伦斯县艾恩顿举行了锂电池电解液生产基地动工仪式,为其全球生产网络再添关键支点。

■ “出海”策略持续迭代升级

新宙邦再闯港交所,是新能源电池行业的一个缩影。随着海外需求持续攀升,越来越多锂电产业链企业将目光投向海外。

对企业而言,赴港上市仅是拓展海外市场的第一步,长远发展的核心锚点仍是技术创新,境外收入占比的提升主要取决于本土化研发实力与全球化供应链建设能力。越来越多的锂电企业主动“修炼内功”,搭建多元化业务矩阵,在细分领域推进差异化技术研发,以创新产品精准匹配不同区域市场需求。根据海关统计数据,今年1—7月,我国锂离子电池出口数量达31.55亿块,同比增长22.91%;出口额为580.01亿美元,同比增长41.01%。出口额增速显著高于出口数量增速,行业增长由数量驱动向价值驱动加速转变,高附加值产品出口占比持续抬升。

整体来看,从产品出海到产能出海、资本出海,锂电企业“出海”策略正在迭代升级。不过,欧盟、美国等市场准入门槛不断提高,也给企业带来出口成本、技术成本增加以及合规难度增大等挑战。

“企业出海前,需充分了解目的地市场需求、法律法规以及消费习惯,积极与当地企业和机构建立合作关系,减少因文化差异、法律法规不同等因素带来的风险,以保障国际化经营顺利进行。”追光咨询创始人、总经理龙志强建议。

中国化学与物理电源行业协会的相关研究报告也建议,“中长期看,我国锂电出口的核心逻辑已经从单纯规模扩张,转向产品结构升级、市场多元化、合规能力建设与全球化产能布局并重。企业需要主动适应海外碳足迹、回收、电池护照等新规则,加大储能等高附加值产品供给,持续开拓新兴市场,对冲部分传统市场的不确定性,巩固我国锂电产业在全球供应链中的竞争地位。”

