



新华社图片

12月9日,国家石油天然气管网集团有限公司(简称“国家油气管网公司”)在北京正式成立,标志着石油天然气管网运营机制市场化改革迈出了关键一步。

业内人士对中国证券报记者表示,成立国家油气管网公司,有利于更好地管住中间管网输送环节,实现“全国一张网”和公平开放,为更多市场主体参与竞争性业务创造良好条件。实现管网运输与销售分离,既符合改革要求,也是国际通行的做法。

中泰证券指出,国家油气管网公司成立,有助于理顺天然气产业链,加速管道等基础设施建设,将带动对于相关设备的需求。据测算,天然气管网建设有望带动相关设备市场需求超过3000亿元。

国家油气管网公司挂牌成立

油气资源调配将构建“全国一张网”

□本报记者 刘杨 周文天

构建“全国一张网”

国家油气管网公司有关负责人9日表示,成立国家油气管网公司有三重大意义。

一是将实现管输和生产、销售分开,并向第三方市场主体公平开放,有利于促进市场竞争,提高资源配置效率,更好地体现能源商品属性,发挥市场在资源配置中的决定性作用,进一步推进市场化的油气价格机制改革,激发市场活力。

二是将促进管网的互联互通,构建“全国一张网”,有利于更好地在全国范围内进行油气资源调配,提高油气资源的配置效率,保障油气能源安全稳定供应。

三是将统筹规划建设运营全国油气干线管网,有利于减少重复投资和管道资源浪费,加快管网建设,提升油气运输能力。

国家油气管网公司有关负责人表示,国家油气管网公司的主要职责是负责全国油气干线管道、部分储气调峰设施的投资建设,负责干线管道互联互通及与社会管道联通,形成“全国一张网”,负责原油、成品油、天然气的管道输送,并统一负责全国油气干线管网运行调度,定期向社会公开剩余管输和储存能力,实现基础设施向所有符合条件的用户公平开放等。

谈及国家油气管网公司未来的发展前景这一问题时,国家油气管网公司有关负责人表示,近年来,我国油气资源消费增长较快,

未来其需求还将持续增长。国家油气管网公司将随着我国能源产业的发展而不断成长。目前我国油气管道密度相较于管网发达国家和地区仍有较大增长空间,管道运输能力有待提升。未来加快管网设施建设,更好地服务于经济社会发展,是国家油气管网公司成立后将要面临的重要发展机遇。

从管资产向管资本转变

国家油气管网公司的目标是努力建设世界一流油气管网公司。中国石化发布的《2019中国能源化工产业发展报告》显示,新成立的国家油气管网公司将顺应我国现行国企改革思路,由管资产向管资本转变。新管网公司将三大石油公司剥离的管道资产转入后,将谋求资本化、证券化,通过上市广泛引入社会资本,加大管网投资建设力度。

新管网公司的建立将分三个阶段进行:首先,中国石油、中国石化及中国海油将旗下管道资产及员工剥离,并转移至新公司,再按各自管道资产的估值厘定新公司的股权比例;第二,新管网公司获注入资产后,拟引入约50%社会资本,包括国家投资基金及民营资本,新资金将用于扩建管网;第三,新管网公司将寻求上市。

国家发展改革委价格监测中心刘满平在接受中国证券报记者采访时表示,国家油气管网公司主要从事油气输送和调运,并不参与上游资源和下游市场的竞争性交易。其收益与买卖油气、赚取价差等无关。

中国石油大学教授刘毅军表示,成立国家油气管网公司,有利于更好地管住中间管网输送环节,实现“全国一张网”和公平开放,为更多市场主体参与竞争性业务创造良好条件。实现管网运输与销售分离,既符合改革要求,也是国际通行的做法。

对于“国家油气管网公司成立后其他企业还能否建设油气管网”的问题,刘毅军认为,从国家油气管网公司的主要职责可以看出,其并非负责建设所有的油气管道。且目前我国油气管网建设亟待加速,发展空间很大,需要更多的资本投入到管网建设。

上海石油天然气交易中心董事、副总经理付少华接受中国证券报记者采访时表示,这将“倒逼”现有的几大油气公司更加聚焦勘探开采、提升产量上。同时,其他主体有望借助管网开放的契机进入勘探开采领域,从而提升我国天然气整体生产供应能力。

付少华认为,对下游企业而言,在独立管网公司未成立前,选择上游的余地很小。而运销分离后,天然气下游企业至少可以在“三桶油”之间进行选择。如果部分LNG站独立开放,下游企业还可以向境外资源方采购天然气,资源可选择的余地明显增加。对上游企业而言,管网公司成立后,虽然经营利润受到一定影响,但原有管输收入变成参股管网公司的投资收益,整体收入不会受到太大冲击。

或撬动3000亿元需求

国家油气管网公司挂牌成立,将推动形

成“X+1+X”的油气市场新体系。业内人士普遍认为,国家油气管网公司挂牌,叠加传统冬季保供的背景,今年四季度燃气主题投资机会值得重点关注。

光大证券指出,组建国家油气管网公司,有利于天然气产业发展,产业链三大相关领域将受益,包括管道及勘探开采设备工程公司、非常规天然气公司、优质城燃公司。

华泰证券研究报告指出,国家油气管网公司的成立,中长期将利好城市燃气企业。目前大型城燃在上游采购方面并没有规模优势,气源放开、管网独立,有利于其利用售气规模优势,管控气源成本;同时,气量放开及成本可控情况下,城燃可发展除配气以外的售气及综合能源业务,多元化利润来源。

中泰证券认为,天然气管网建设有望带动相关设备市场需求超过3000亿元。国家油气管网公司成立,有助于理顺天然气产业链,加速管道等基础设施建设,将带动对于相关设备的需求。中泰证券根据政策规划里程测算了市场空间。2019年-2020年,天然气管道管材市场空间为1207亿-1660亿元;天然气管道压缩机市场空间为604亿-905亿元;天然气管道机械密封市场空间为8.96亿元。

申万宏源指出,国家油气管网公司成立后,非常规气开采企业及拥有气源优势的城市燃气公司有望率先受益,深圳燃气、新天然气、百川能源、皖天然气,华润燃气、新奥能源等企业值得关注。非常规气生产商将直接受益,进口LNG或为最大增量。

本周44家公司限售股解禁 收益率分化明显

□本报记者 董添

Wind数据显示,本周(12月9日至12月15日)将有44家A股公司限售股解禁,合计36.08亿股,参考市值合计411.82亿元。值得注意的是,限售股解禁收益率分化较为明显。

类型不一

在上述44家公司中,江苏有线、胜利精密、家家悦、江苏国信、首旅酒店等公司股份解禁规模居前,均超过3亿股。其中,12月9日共有21家上市公司涉及限售股解禁。

11家公司股份解禁数量超过1亿股。江苏有线解禁数量达到5.72亿股,位列第一。公司目前总股本约为50亿股,本期解禁前流通股占比为77.68%,解禁后流通股占比达到89.13%。

从解禁后的流通股占比来看,兴业股份、步步高、高争民爆等三家公司本次解禁后,流通股数量占总股本的比例均达到100%。

从解禁股份类型看,包括定向增发机构配售股份、公开增发一般股份、股权激励限售股份、股权激励一般股份、首发一般股份、首发机构配售股份、首发原股东限售股份、首发战略配售股份、追加承诺限售股份上市流通等类型均有涉及。其中,定向增发机构配售股份涉及上市公司数量最多。

有赚有亏

限售股解禁收益率分化较为明显。截至12月9日收盘,卓易信息、科大讯飞、首旅酒店、佰仁医疗、金财互联、黑芝麻本次限售股解禁收益率均超过10%;胜利精密、江苏有线、中钢国际、步步高、科恒股份、欧比特、中元股份、美尚生态等6家上市公司解禁股份收益率亏损超过10%。

卓易信息和佰仁医疗均为科创板上市公司,12月9日分别迎来1978.25万股和1953.86万股首发一般股份和首发机构配售股份解禁。截至12月9日收盘,两家公司股价分别上涨108.38%和49.41%,限售股收益率居前。从限售股明细看,两家公司本次限售股最大的股东均为银行企业年金计划。

除上述两家科创板上市公司外,其余限售股收益率为正值的上市公司涉及解禁股份类型均为定向增发机构配售股份。其中,科大讯飞本周解禁的股东均为自然人,收益率高达80.46%。12月9日,科大讯飞收报32.54元/股,涨幅为0.37%。

有的公司近期股价大幅拉升,但限售股股东亏损幅度依然较大。以步步高为例,12月9日公司1698.37万股限售股解禁,解禁收益率为-34.7%。公司股价从10月23日的7.55元/股一路拉升,最高达到9.8元/股,随后小幅下跌,12月9日收盘报9.33元/股,收涨1.74%。

提前消化

上述44家公司股价基本处于稳定状态。业内人士指出,市场对解禁规模和解禁时间提前有较为充分的了解,相关信息已提前反映到股价中;不少公司股价处于低位,限售股股东抛售意愿较小。此外,限售股解禁流通并不等于实际减持。

不过,部分公司因未来一两个月内面临高比例股份解禁压力,近期股价承压较为明显。以紫金银行为例,公司将于2020年1月3日迎来首发限售股份的解禁,首批解禁股份数量达22.03亿股,占该行的总股本的60.3%,约是当前流通股本的6倍,涉及股东数387家。12月9日,紫金银行股价收报5.68元/股,跌幅达到8.53%。

据统计,本月第四周(12月23日至12月29日)将迎来月内解禁高峰,解禁股数达90.11亿股,解禁股份参考流通市值合计1353.02亿元。解禁股数及参考流通市值都是本周的3倍左右。此外,2020年解禁股份参考市值为3.31万亿元,其中,2020年1月解禁股份参考市值达6557.88亿元,创下2015年6月以来的单月新高。

数据显示,在2020年1月解禁的167只个股中,两只个股解禁股份参考市值超过1000亿元,分别为顺丰控股的1028.1亿元和中油资本的1005.4亿元;此外,中国银河、五矿资本、视源股份、江苏国信、景旺电子、紫金银行、中油工程、康龙化成解禁股份参考市值超过百亿元。40家公司解禁股份占总股本比例超过50%。其中,11家公司解禁股份占总股本比例超过70%,包括中油资本、五矿资本、景旺电子、中国科传、荣晟环保、杰克股份。解禁比例最高的是中油资本,解禁股份数量占总股本比例达到96.82%。

市场降速 韧性仍在

32家房企前11月销售收入超去年全年

□本报记者 张玉洁

截至12月9日中国证券报记者发稿时,根据内地和香港相关上市房地产企业发布的公告,目前已经有32家房企发布了今年前11个月的销售业绩,合计销售额达到566027亿元,同比上涨18.6%,刷新历史记录。上述32家房企2018年全年合计销售额为52538亿元。这意味着大部分房企今年前11个月的销售业绩超过去年全年的水平。销售金额再创新高已无悬念,但房企销售同比增速已明显放缓。

5000亿元房企增至4家

数据显示,前11个月“5000亿元”房企数量已经达到4家。

其中,经历了9月和10月的全员营销带来的销售额暴涨后,恒大11月份的合约销售金额约为370.6亿元,较去年同期增长约8.8%。恒大前11个月销售收入达到5805.6亿元,同比增长8.48%。

11月单月,碧桂园实现权益合同销售额约601.5亿元,同比增长78.22%。前11个月,碧桂园实现权益合同销售额约5398.4亿元,同比增长10.2%。

万科11月实现合同销售金额545.4亿元,今年前11个月累计实现合同销售金额5735.3亿元,同比增长5.4%。

从前11个月销售数据看,融创超过保利地产,跃居行业第四位,仅次于前三位的“碧万恒”。融创公告显示,截至2019年11月底,累计实现合同销售金额约5005.7亿元,同比增长20%,累计合同销售面积约3431.3万平方米,合同销售均价约14590元/平方米。

中型房企销售额增速普遍高于大型房企,阳光城、旭辉、金地、中国金茂等房企前11个月销售额同比增速均在20%以上。其中,中骏地产前11个月销售额同比增速超过50%,目前居首。

尽管销售规模不断增长,但是排名前十位的房企销售额同比增速均有所下滑。中原地产首席分析师张大伟表示,2019年前11个月房企销售继续分化。相比2018年,这些房企动辄销售额同比增速超过50%的情况,2019年以来大部分企业都以平稳增长为主,龙头房企全面同比下调。特别是恒大、碧桂园、万科,三家企业

均基本平稳。此外,重点布局三四线城市的企业销售额增速退烧明显。

张大伟同时指出,虽然各家房企增长数据表现不如以往,但整体销售规模仍然增长。这显示出市场并未出现断崖式下跌,市场需求韧性仍在。

土地市场有所降温

土地市场方面,数据显示,重点城市土地市场较第二季度有所降温,但整体仍处于高位。

中原地产研究院数据显示,在全国50个重点城市中,2019年前11个月合计卖地收入达到3.75万亿元,同比上涨约16.5%。其中,13个城市前11个月土地出让总额超过千亿元。卖地收入居前的城市包括杭州(2538亿元)、苏州(1656亿元)、上海(1666亿元)。此外,昆明、温州等16个城市卖地收入超过500亿元。在上述50个城市中,68%的城市2019年以来卖地收入同比上涨。

整体看,通过一系列方式调控房企融资后,土地市场已经出现降温状况,一二线城市的土

地成交热度均有所下降。中原地产研究院提供的11月份土地成交情况显示,在50个城市中,仅太原市、西安市和哈尔滨市这三个城市整体土地溢价率在20%以上,大多数城市土地溢价率在10%左右。

张大伟表示,从前11个月的50城土地出让收入看,土地市场仍处于高位,预计50城全年土地出让收入将再次突破4万亿元。不过,房地产市场未来走势预计将出现分化,房企对非优质土地定价将下调,但对优质城市的优质土地争抢依然激烈。虽然一二线城市调控政策严格,但对于房企而言,为了加大销售额,依然会集中拿地。从最近的情况看,三四线城市依然相对低迷,预计房地产企业会把更多资金投入一二线城市。

地价上涨一般被认为是房价上涨的先声,在“稳地价、稳房价、稳预期”的全面要求下,个别土地市场可能过热的地区或将迎来调控。11月底,黑龙江省住建厅、黑龙江省自然资源厅等部门联合印发通知,明确要求建立开发购地资金审查制度,确保开发商购地资金是合规的自

房企并购方兴未艾 明年或再迎高峰

□本报记者 王舒娅

Wind数据显示,截至12月9日,2019年以来A股房企涉及的并购动态达757条。房地产行业集中度提升速度加快,中小房企在“寒冬”中勉强维持,大房企则加速并购做大规模。专家预计,2020年房企并购潮料持续,特别是针对境内物业管理公司的并购或有更多案例出现。

头部房企逆势扩张

头部房企并购动作频频。比如,融创中国今年以来收购了泛海、阳光100、云南城投集团等公司旗下多项资产,并购耗资约400亿元。融创中国相关负责人表示,强劲的销售回款及放缓的拿地节奏,使得公司账面累积了大量的运营现金流,收购不会对公司现金流造成影响,融创中国有信心保持负债率在未来几年继续下降。

并购潮仍将持续

业内人士普遍认为,房地产市场的并购潮

有资金,并设置惩戒制度。

12月或以价冲量

距离2019年结束已不到一个月,而自今年第四季度以来各家房企均在积极出货,但完成目标进度不一。

中国恒大今年前11月累计销售额5805.4亿元,已完成全年销售目标的97%,实现全年销售目标问题不大。

根据克而瑞近期发布的榜单,截至11月末,世茂、龙湖、阳光城、金科、禹洲、中梁、宝龙等房企已提前完成全年目标。

亿翰智库数据显示,前11个月,多家房企销售业绩完成率已超过90%,完成全年业绩目标难度不大。尤其是世茂房地产、龙湖集团、宝龙地产、阳光城、中梁控股,均提前完成全年业绩目标。其中,世茂房地产的业绩目标完成率为108%。

“目前完成全年销售目标进度不佳的房企,12月以价换量冲刺销售的可能性大。”一位房企人士对中国证券报记者表示。

业内专家分析,今年以来房企并购行为有所增多,主要原因在于当前市场行情冷淡以及融资环境趋紧,部分中小房企资金链出现问题或难以规模扩大,因而通过项目出售等方式退出市场或联手龙头房企。而对有实力的头部房企来说,在控制杠杆率的前提下逆势扩张,不失为一个做大规模的捷径。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉指出,未来几年,房企并购趋势会更加明显。从今年以来的情况看,由于房企融资端受到严格限制,排名靠后的房企融资渠道收窄,融资成本提高。同时,今年以来全国新房价格涨幅明显走缓,前端获利能力不足,这对于成本管控能力不强的中小房企来说,通过并购方式和大公司合作不失为一种生存方式。

中信证券研究部首席房地产业分析师陈聪认为,大多数账面资金充裕的公司,有迅速做大规模的想法,并购意愿强烈。此外,越来越多的公司谋求上市,而港股市场对于上市公司的规模有一定要求,从而使并购需求进一步增强。陈聪还指出,科技成果应用的加速,品牌的出现,一定程度上使得并购协同效应有所增强。虽然并购会带来管理文化的冲突和服务品控的挑战,但科技的进步一定程度上增强了并购的内生合理性。小公司通过接入大公司的体系,可能会享受到单方成本下降或增值服务种类增加的好处。