

■ ESG上市公司在行动

南方航空：健全ESG管理体系 发挥优势积极履责

● 本报记者 替秀丽

南方航空有关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示，南方航空积极倡导ESG管理理念与实践，公司健全ESG管理体系，积极发挥行业优势履责，不断强化社会责任理念，健全社会责任组织体系，指导社会责任工作有序高效开展，在履责的“质”和“量”上都实现了提升。

南方航空有关负责人表示，南方航空持续改善可持续发展表现，探索出一条具有自身特色的系统化履责之路。一是建立健全ESG管理体系。南方航空设立公司董事长、总经理担任主任的社会责任指导委员会，决定公司社会

责任管理策略、社会责任报告审批等。二是积极主动发挥行业优势履责。公司高度重视旅客安全，全面启动安全七大体系建设，严格管控安全风险，通过提升飞行员资质能力、常态化开展运行管控、不断革新飞行技术保障旅客旅途安全。公司积极应对气候变化，认真开展打赢“蓝天保卫战”专项行动，在新能源车引进、尾气改进、桥载电源替代使用等方面发力并取得明显效果，荣获中国民航局“蓝天保卫战工作先进单位”荣誉称号。通过机队优化、单发滑入等技术优化和航路优化、航油管理等举措，减少燃油消耗和使用效率。积极开展碳监测、碳交易行动，2020年按时完成首次民航飞行活动二氧化碳排放数据的监测、报告和核

查，完成欧盟碳交易、广东省碳交易履约工作，为我国实现碳达峰、碳中和贡献力量。三是深入创新ESG信息披露。南方航空积极加强与利益相关方沟通交流，深入研究相关方的合理需求和期望，将其转化为企业发展的行动目标和方案，拓宽沟通方式，创新沟通渠道，及时有效地传播公司的社会责任理念和履责动态。

据上述负责人介绍，南方航空主动向社会公众报告公司履行社会责任的情况。一是高度重视报告编制合规。以2020年度社会责任报告为例，南方航空严格遵守香港联交所ESG信息披露要求。此外，在2020年度报告中，南方航空参考航空业MSCI评级关注的履行社会责任核心议题，参考MSCI评级指标，

对ESG信息的披露更翔实、更深入。二是强调报告披露有创新、有特色。南方航空2020年度报告，开篇设置“抗击疫情”“广州—北京‘双枢纽’”“脱贫攻坚”“绿色飞行”四个专题，详细阐述南方航空发挥航空优势，贯彻落实国家战略、服务国计民生的一系列行动。三是增强报告的议题披露系统性，突出南方航空管理特色。其中，在社会责任管理议题下，深度披露南方航空社会责任管理办法，分析公司面临的可持续发展挑战、机遇和应对优势，让利益相关方更好地了解南方航空面临的内外部发展环境。

【“ESG上市公司在行动”专栏由中国证券报和中国上市公司协会联合推出】

中集安瑞科总经理杨晓虎：

布局新兴赛道 加快打造能源科技型企业

氢能等清洁能源备受关注，细分行业龙头顺势实现业绩腾飞。中集安瑞科总经理杨晓虎近日接受中国证券报记者专访时表示，随着“双碳”战略的推进，公司将迎来历史性机遇。未来，公司将加大氢能等新兴赛道布局力度，与行业伙伴一同探索绿色发展新模式，加快打造能源科技型企业。

● 本报记者 黄灵灵

氢能等清洁能源备受关注，细分行业龙头顺势实现业绩腾飞。中集安瑞科总经理杨晓虎近日接受中国证券报记者专访时表示，随着“双碳”战略的推进，公司将迎来历史性机遇。未来，公司将加大氢能等新兴赛道布局力度，与行业伙伴一同探索绿色发展新模式，加快打造能源科技型企业。

站稳风口 抢滩氢能

中集安瑞科聚焦清洁能源、化工环境、液态食品装备三大领域。上半年，三大主营业务收入占比分别为56%、19%、18%。今年上半年，中集安瑞科实现营业收入79.40亿元，同比增长49.27%；净利润达3.83亿元，同比大增77.51%。

在杨晓虎看来，公司三大业务底层逻辑相通，相互助力形成较强的协同效应。“我们的核心能力是做‘罐子’。”杨晓虎说，如果罐子抗高压、耐低温，则可以用于压缩或液化天然气及氢气；如果高防腐，则可以应用于化工环境；如果做到食品级，加上专业管道、阀门等，则可以做成食品设备。

中集安瑞科深耕“罐子”领域多年，打造了10个冠军产品，包括LNG（液化天然气）罐箱、标准液体罐箱、啤酒饮料装备、中小型液化气船等。其中，罐式集装箱已连续17年保持全球市占率第一。

过硬的产品力，叠加疫情压抑的需求释放及政策利好，中集安瑞科清洁能源业务收入强势增长。上半年，该板块实现营业收入44.5亿元，同比增长48.7%。

公司清洁能源主要布局天然气、氢能相关业务。天然气相关业务方面，上半年，公司LNG储罐、LNG罐箱和LNG运输车销量增加。

杨晓虎认为，行业高景气度下半年将延续。“随着制造业持续复苏，下半年液化气体和工业气体运输设备销量将继续保持强劲增长。”

国家能源局等多部门8月份发布的《中



中集安瑞科LNG罐箱批量出口巴西市场。

公司供图

国天然气发展报告（2021）》提出，结合上半年市场形势初步判断，预计我国2021年天然气消费量将达3650亿—3700亿立方米，处于中高速增长区间。

中集安瑞科预测，2021年公司天然气覆盖的核心装备市场规模将达550亿元。其中，储存设备市场规模约274亿元，包含城市燃气储气调峰项目储罐需求、LNG接收站及液化化工厂业务等；运输设备市场规模约225亿元；终端应用设备市场规模约51亿元。

氢能被定位为公司的创新业务。上半年，中集安瑞科氢能业务新签订单2.1亿元，主要来自车载供氢系统及储氢瓶组、管束运输车和加氢站。

值得注意的是，氢能未来将面临广阔的蓝海市场。中国氢能联盟数据显示，预计到2050年氢能在中国能源体系中的占比约为10%，氢气需求量接近6000万吨，年经济产值超过10万亿元。全国加氢站达到1万座以上，燃料电池汽车产量达到520万辆/年。

“未来几年氢能发展会非常快，但全面爆发应该还需要3—5年。”杨晓虎说，公司目前已经在储氢瓶、车载供氢系统等领域卡好位，未来将加大研发投入，以各类氢能示范项目为切入点，布局全产业链机遇。

强化服务 智慧运维

“随着全球贸易和石油炼化行业逐步复苏，上半年公司化工环境业务在手订单和新增订单均大幅增长。”杨晓虎说，化工环境业务发展空间大，将在适当时机分拆上市。

半年报显示，公司上半年化工环境业务

在手订单达25.1亿元，同比增长超3倍；新签订单达27.2亿元，同比增长近1.7倍。

杨晓虎介绍，化工环境业务的战略是“核心装备+综合运维+智能物联”，以智能化驱动全生命周期服务。

综合运维方面，公司依托国家化工园区布局，积极拓展后市场网络建设。“现在很多化工厂都要进园区，进入园区后，设备要做集中运维管理。我们不仅提供环保设备，还积极拓展后市场网络建设，支撑整个供应链发展。”杨晓虎说。

智能物联业务方面，公司借助物联网技术，打造软硬件整体解决方案。智慧罐箱包含温度、压力、装载量、定位测量的传感器以及一系列数据收集和发送的智能终端，为智能化管理提供解决方案。

液态食品方面，中集安瑞科主要从事液态食品制作装备及工程总包，是全球领先的啤酒厂交钥匙工程以及糖化车间技术供应商。从业务结构看，87.9%为啤酒行业，12.1%为非啤酒行业。

面向未来，杨晓虎表示，公司将进行多元化布局，关注国内白酒市场机会。“当前，传统白酒工艺遇到瓶颈，面临节约粮食、节能环保等挑战，产业掀起设备升级浪潮。”杨晓虎透露，公司将专注头部白酒客户需求，寻找优质资产收购以拓展千亿元级别的装备与工程总包市场机会，力争5年后市占率达到30%。

值得注意的是，酒饮市场进入存量横盘阶段，预调酒赛道表现优异。研究机构Euromonitor数据显示，2021年—2025年预调酒销量复合增速预计为8.97%。其中，公司已切入酒精气泡水赛道。

持续增强保障能力

根据《农业农村部、国家发展改革委、财政部、生态环境部、商务部、银保监会关于促进生猪产业持续健康发展的意见》（简称《意见》），用5—10年时间，基本形成产出高效、产品安全、资源节约、环境友好、调控有效的生猪产业高质量发展新格局，产业竞争力大幅提升，疫病防控能力明显增强，政策保障体系基本完善，市场周期性波动得到有效缓解，猪肉供应安全保障能力持续增强，自给率保持在95%左右。

8月6日，农业农村部相关负责人表示，下半年是猪肉的消费旺季，受生产增长惯性的影

探路创新 力争示范

对于公司未来发展战略，杨晓虎表示，将坚持清洁能源主航道，积极发展新领域，打造行业领先的科技型企业。

杨晓虎认为，清洁能源替代传统能源可长期持续发展，公司清洁能源业务将持续成长。未来，公司将在业务上注入更多科技含量，积极参与战略示范项目，进一步打通产业链上下游，与行业伙伴一同探索绿色发展新模式。

杨晓虎介绍，中集安瑞科在清洁能源领域已建立壁垒，注入科技含量的关键在于借助数字化、物联网等技术实现智慧运营。

以天然气为例，公司在上游的生产加工、中游的存储运输、下游的终端应用都有核心装备，且大部分产品已做到行业顶尖水平。“下一步，我们要做‘智慧+’，如采集储运设备的储量、安全等运维数据，将数据集合到智能技术平台，实现数字化运营，为客户提供全生命周期的智慧服务。”杨晓虎说。

同时，公司打造战略示范项目，探索创新业务模式。今年6月，中集安瑞科宣布与鞍钢股份旗下子公司成立合资公司，启动焦炉气制液化天然气联产氢气项目，打造了“资源+储运+应用”的端到端示范性产业生态。

杨晓虎表示，当前钢厂减排压力大，通过合作可以探索发展途径。例如，用焦炉尾气生产天然气及氢气等清洁能源、用清洁能源代替柴油等方式，助力钢厂实现减排。“通过示范项目的场景，打通产业链上下游，掌握核心生产技术、安全规范、监管要求。”当需求爆发时，我们就能够抓住产业机会。”

响，肥猪出栏也会有所增加。综合判断，猪肉市场供需在一定时期内会维持基本平衡，养猪业有望保持适当盈利，但养猪的高利润阶段已经过去。建议养殖场（户）多关注生猪生产和市场数据，按照正常生产计划有序出栏，多在节本增效上下功夫。

上述负责人表示，农业农村部会同有关部门重点做好四項工作。强化政策资金支持方面，加强财政保障和金融服务，加大稳产保供、转型升级等方面的资金支持力度，发挥支农、支小再贷款引导作用，扩大生猪收入保险。创新项目支持手段，保证政策资金效果。

发挥企业主体作用方面，上述负责人称，大力支持养殖企业转型升级，特别是要加强信息服务和技术指导，推动龙头企业以大带小、协同发展，鼓励各类市场主体面向中小养殖户开展多种形式的社会化服务，加快建立现代化的生猪养殖体系、疫病防控体系和加工流通体系，促进绿色循环发展，提高产业发展质量水平，推进生猪产业现代化。

四季度港口铁矿石库存料加速提升

● 本报记者 董添

钢铁行业限产，铁矿石需求下降，价格大幅回落。铁矿石期货主力合约价格从5月中旬的1400元/吨降至约650元/吨。同时，钢企备货意愿整体较弱，四季度港口铁矿石库存将加速提升。

港口库存增加

上海钢铁铁矿石分析师俞晨介绍说，截至9月上旬，全国45个港口铁矿石库存1.3亿吨，7月以来累计增加约800万吨。同时，预计下半年限产力度还有升级空间，9月至10月能耗双控一级预警省市限产力度将加强，四季度港口铁矿石库存将加速提升。“上述45个港口的库存量占全国港口库存量的95%以上。”俞晨告诉中国证券报记者，“预计2021年年底港口铁矿石库存量将达到1.56亿吨。”

根据东吴期货最新研报，6月份以来，需求承压导致港口逐步出现累库现象。东吴期货研究所朱少楠对中国证券报记者表示，受疫情等因素影响，出现到港船只无法卸货的现象，也就是所谓的“压港”。随着疫情缓解，前期压港的船只开始集中卸货，库存量短期大幅攀升。当然，库存增加的主要因素还是下游需求不足。

朱少楠表示，2018年港口铁矿石库存量曾达到1.6亿吨。从目前情况看，库存量今年创历史新高可能性不大，铁矿石价格跌到历史低点的可能性也较小。

钢企积极应对

中国证券报记者了解到，钢铁企业通常保留20天至30天的铁矿石库存量。如果预判铁矿石价格未来一段时间会下跌，钢厂会适当减少库存；如果预判价格上涨，则适当增加库存。

山东钢铁证券部工作人员对中国证券报记者表示，钢铁企业买入铁矿石有三种途径：与铁矿石巨头签订长期协议，协议期一般超过一年；一年期的中长期合同；从港口等中间商买入铁矿石。长期协议价格通常固定，市场波动过于剧烈时也可以进行一定程度调整。保障生产的铁矿石供应主要采取长期协议购入，从中间商购买铁矿石价格随行就市。

“铁矿石价格是影响利润最重要的因素。”山东钢铁上述工作人员表示，“钢企的铁矿石库存量需要根据市场情况确定。如果价格下跌，多囤的货会贬值。”

据业内人士透露，由于铁矿石价格高位回落，不少钢企为了减少库存，将年初签订长期协议的部分铁矿石供货交出。



新华社图片

粗钢产量下降

兴业证券研报显示，在“双碳”战略推进的背景下，粗钢产量下滑是大势所趋。8月份，国内粗钢产量同比下滑13.2%。若要完成全年粗钢产量不增加的目标，9月份至12月份粗钢产量同比降幅仍需在12%以上。10月份，行业将进入环保错峰限产阶段，原料端尤其是铁矿石基本面难有实质性改善，叠加钢材库存持续下滑、钢价维持高位，钢厂盈利有望增强。

“在限产的情况下，钢材跟随铁矿石价格下跌的可能性较小。”山东钢铁上述工作人员对中国证券报记者表示。

俞晨对中国证券报记者表示：“目前钢厂的利润平均约为500元/吨。近期铁矿石价格持续回落，吨钢利润有望继续回升，综合来看可能达到800元至1000元/吨。”

除了吨钢利润，钢企总体盈利能力的提升还需销量支撑。一家不愿具名的头部上市钢企相关负责人告诉中国证券报记者，上游原材料降价向下游传导一般会滞后，钢企的高利润有望维持较长时间。在生产端限产的背景下，头部企业有望获取较大市场份额。