

■董事长专访■

恒誉环保牛斌：三十载练就有机固废裂解“绝活”

◎记者 滕飞 ◎编辑 祝建华

藏身济南闹市区的恒誉环保 7 月 14 日在上交所鸣锣上市,A 股资本市场由此多了一门裂解“手艺”。在裂解有机固废这个冷僻行业里耕耘数十年的恒誉环保,终在新赛道上抢占到领先身位。

但是,通过裂解技术进行有机固废处理业务尚属新兴领域,同类企业凤毛麟角,行业甚至没有主管单位、行业协会,官方数据匮乏,恒誉环保也没有被市场完全认知。不过,在恒誉环保董事长牛斌看来,金子总是会闪光的,公司价值终会被挖掘。

“喝干榨净”有机固废

说起固体废物处理,市场并不陌生,“垃圾分类”概念让市场一度充分挖掘出行业空间的价值,但对于固体废物处理,市场上能够给出的方案,无非是焚烧、掩埋等方式。对环境更加友好的裂解处理方式,将成为有机固废处理的主流方法。

在此背景下,废弃物的热裂解处理技术成为研究开发的热点。裂解技术应用的最大看点在于危险废物处理的应用,尤其是在起步阶段的污泥处理领域,更有无限空间。

环保部将这类废矿物油与含矿物油废物的代码定为 HW08 类危险废物。记者查询了大庆、胜利等多家油田对于这类固废处理的招标公示信息,按处理量与合同金额计算,每吨处理的价格底线约 1000 元,大部分中标价格在 1500 元至 2000 元,合同约定油泥沙处理后标准是含油率在 1%至 2%之间。

参照国内最严苛污泥产物农用标准,根据其污染物的浓度将其分为 A 级和 B 级污泥产物,其中 A 级污泥产物的处理后标准为矿物油含量低于 0.5‰,B 级为低于 3‰。

恒誉环保在招股书中披露的数据是这样的:经公司污泥裂解装备裂解处理后的污泥泥矿物油含量可实现低于 0.5‰,处理效果远超行业标准 10 倍的量级,足证其技术先进性。

来自公司合作客户第三方检测机构出具的报告显示,采用恒誉环保设备对污泥进行处理,经多次不定期抽检,含油率均在 0.5‰以下,而且实际运行效率高、成本低,综合效益超预期。

相比污泥这个新兴市场,废轮胎、废塑料裂解已经实现了较好的市场运用。尤其是在废轮胎处理上,恒誉环保即将推向市场的整胎裂解技术及设备,不需要对废轮胎进行破碎处理,减少了处理工序,大幅降低了处理能耗,客户的经济效益亦会因此得到较大的提升。

未来空间有多大

独自站在顶峰,恒誉环保的寂寞谁能懂?裂解技术在有机固废、危废处理领域的规范应用尚处于起步阶段,市场标准化体系空缺,市场对恒誉环保的认知还需要一个过程。

目前,恒誉环保的客户少而精,顺通环保、串联环保、挪威 Quantafuel 等主要客户均系下游应用领域内的领先企业。这些客户对设备供应商的甄别能力相当强。牛斌说:“不求一口吃成个胖子,稳步拿下行业头部客户,建立示范标杆,换取市场认可度,以后的日子会更容易。”

“公司的产品不愁卖,我们扩产 1 倍,也跟不上市场



恒誉环保董事长 牛斌

所谓热裂解技术,实质是加热有机大分子,使之裂解成小分子析出,从而实现资源回收,以及无害化处理,适宜于包括废橡胶、废塑料、污泥泥、城市垃圾等。“恒誉环保通过对工艺、设备结构的研发,改变了物料受热的环境和运动的轨迹,并实现生产线连续进出料下的稳定动态密封,目前恒誉环保是裂解设备生产商中唯一一个能够实现大批量工业化处理的公司。”牛斌表示。

需求。”牛斌告诉上证记者,“公司下游客户只需要解决原料供应和产出物销售这两个问题,就可以投入运行。”

从行业分布看,恒誉环保目前被划为专用设备制造业,主要产品为有机废弃物热裂解专用设备。事实上,在固废处理领域,公司具备绝对话语权。用牛斌的话来讲,固废处理这个领域,想降本增效,只能找恒誉。若公司未来进一步加强话语权,可以通过直接或者合资方式介入下游能源产业。届时,公司将跳出设备制造业,估值也将重估。

恒誉环保一旦介入下游市场,可从两个端口给公司带来新的盈利增长点:其一,凭借设备入场,按照污泥泥、轮胎等固废处理量计费;其二,合资或独资办厂,变废为宝,通过销售转化物,赚取收益。

在没有行业协会、主管部门的背景下,该领域的市场规模到底有多大,目前尚没有来自官方的权威数据,但通过油田产油数据、废弃轮胎数量的规模,可以粗略推演出

行业空间。

废轮胎处理业务方面,行业权威部门给出的公开数据停留在 2017 年:全国废轮胎重量约 1300 万吨,其中回收量约 507 万吨,另 793 万吨大多采用掩埋等方式处理,未来有望转为规范裂解市场。按照恒誉环保招股书披露,以每万吨处理量销售价格 1100 万元进行测算,上述待规范处理的废轮胎的潜在市场空间约 87.23 亿元,若再生橡胶无法满足日后的环保要求,这块蛋糕还会更大。

污泥泥市场更是空白,目前尚无对全国污泥泥产出及处理需求的权威统计。有数据显示,目前新疆地区污泥泥处置产能为 602.61 万吨。由于新疆地区污泥泥处置状况在国内处于领先水平,根据新疆地区 2018 年石油产量及其占全国石油产量的比例简要测算,若国内其他地区污泥泥处置水平达到目前新疆地区处置水平,所需新建的污泥泥处置能力约为 3484.15 万吨,再折合恒誉环保污泥泥裂解生产线销售价格,国内污泥泥市场空间预计不低于 125.43 亿元。

破解产业化难题

2015 年新环保法出台,给了公司快速发展的机遇。此前,恒誉环保的业务重心放在欧美地区,欧盟严苛的准入标准,锤炼出了公司过硬的技术。

所谓热裂解技术,实质是加热有机大分子,使之裂解成小分子析出,从而实现资源回收,以及无害化处理,适宜于包括废橡胶、废塑料、污泥泥、城市垃圾等。

“无害化、减量化、资源化”是我国固体废弃物处置的基本原则,热裂解技术虽好,但物料结焦、无法连续化作业、处理量小、气密性不足带来的安全问题,此前一直困扰行业发展。

“恒誉环保通过对工艺、设备结构的研发,改变了物料受热的环境和运动的轨迹,并实现生产线连续进出料下的稳定动态密封,目前恒誉环保是裂解设备生产商中唯一一个能够实现大批量工业化处理的公司。”牛斌表示。

设备工业化标准化,一度是摆在公司面前的另一道难题。恒誉环保的产品目前是“个性化+标准化”模式生产,关键裂解环节的设备已经完成了标准化作业,大幅提升了生产效率,而针对不同客户需求以及处理环境的不同,前置装备还需要个性化定制,这是公司高毛利的秘钥。

牛斌作为中国热裂解行业的先行者,专注从事高分子有机物热裂解技术研发及应用逾 30 年,其主导研发的裂解技术曾荣获国家科学技术进步奖二等奖。如今,公司作为第一或主要起草单位参与制定国家标准《废橡胶废塑料裂解油化成套生产装备》和《废轮胎加工处理》。

在牛斌看来,只有制定和完善行业标准,让行业有章可循,才能让行业健康、有序发展。

热裂解工艺的升级,让欧美企业看到了固废处理的商机,前往公司调研的海外客户日益增多。在牛斌的蓝图中,再次出海是公司壮大的必由之路。“公司在行业内率先实现了连续化和产业化应用,实现了完全自主知识产权,完全由中国制造,国外企业要想利用热裂解技术解决固废这个顽疾,目前只能来中国。”

除了在污泥泥、废轮胎、塑料领域销售裂解装备外,恒誉环保已经着手在油砂提炼、废玻璃砖处理、生活垃圾处理、生物质处理等领域进行相关技术研发及设备试制工作,未来市场空间将更为广阔。

旅游业迎来重磅利好 跨省团队游将逐步恢复

◎罗茂林 ◎编辑 全泽源

旅游业迎来新的利好。7 月 14 日晚,文化和旅游部办公厅下发通知:除中、高风险区域外,其余地区经当地同意后,可恢复旅行社及在线旅游企业经营跨省(区、市)团队旅游及“机票+酒店”业务。同时,在严格落实各项防控措施,采取预约、限流的前提下,允许逐步开放旅游景区室内场所。不过通知明确,暂不恢复出入境旅游业务。

这对旅游业乃至航空业而言无疑是雪中送炭,并且宣布的节点也可谓恰逢其时。携程相关人士表示,消息一出,携程平台上度假、酒店、民航等各个板块搜索量迅速攀升,国内跟团游、自由行瞬时搜索量相比开放前暴涨 500%,国内游客的暑假旅游意愿迅速被激发。暑期一直是旅游行业一年中的小高峰。安信证券在最新研报中预计:今年暑期散客游预计在 7 月中旬起陆续恢复。

“好消息!让业界振奋!这说明国内疫情控制得很好了。”春秋集团相关负责人表示,春秋旅游筹备的万款国内游产品即将上线,各项销售工作已准备就绪。“只等收到上海市文旅局正式通知后就能开启销售。”此次疫情对于行业而言,无疑是一次重大的挑战,“疫情改变了游客的出行方式,也会改变旅游企业的产品设计思路和操作模式,经过疫情,预约机制也会让旅游体验更完善,让旅游服务质量得到更多提升。”

春秋集团相关负责人还表示,旗下的春秋航空为了积极配合旅游行业复工复产,已经采取了一系列举措。比如从今午 5 月 3 日起,一连开通了 47 条国内航线,7 月进入暑期后,全国又开通新航线 28 条,为跨省游复苏做积极准备。据公司方面介绍,7 月 15 日 18 时起,销售“想飞就飞”套票产品,2999 元起,产品有三不限的特点——不限时间,不限次数,不限航线(国内航线覆盖港澳台地区),产品设计积极配合跨省游。

航空公司的积极备战与旅游业复苏迹象相契合。根据文化和旅游部的统计,端午假期,全国共接待国内游客 4880.9 万人次,同比恢复 50.9%;实现旅游收入 122.8 亿元,同比恢复 31.2%。而据携程公布的《端午旅游市场大数据报告》显示,相比五一、清明,端午市场环比增幅放缓,但总量依然保持增长。其中,酒店、交通的出行环比增长为 10%以上。机票方面,旅客端午国内出行的搜索需求和机票预订需求已恢复至去年同期七成。

更重要的是,大众对于旅游的期待也在不断高涨。中国旅游研究院调查数据显示:三季度中国居民出游意愿为 80.22%,同比恢复九成左右。中国旅游研究院院长戴斌此前接受采访时表示,随着国内跨省游的逐步放开,旅游消费和出游意愿将会进一步明显增长。加上暑期旅游和中秋、国庆等假日旅游市场的强力支撑,更多潜在旅游市场需求将在下半年有序释放。

在众多旅游市场中,可能海南旅游会出现火爆局面。此前不久,财政部等三部门共同发布了《关于海南离岛旅客免税购物政策的公告》,将离岛旅客每年每人免税购物额度增加至 10 万元人民币,并且扩大了免税品品类,也取消了次数的限制。以凯撒旅业为代表的多只免税概念股持续飙涨。如今随着跨省旅游重启,海南免税新政的实惠有望刺激更多旅客赴海南旅游。

通知同时强调,各地文化和旅游行政部门要督促旅行社按照“一团一报”制度,在全国旅游监管服务平台填报旅游团队信息,上传电子合同。要加强对旅行社的监督检查。

东方明珠 助力打造上海空中课堂

◎记者 温婷 ◎编辑 李魁领

为确保疫情防控期间“停课不停学”而诞生的上海空中课堂,正在探索在线教育长效机制。7 月 14 日,上海市教育委员会与上海广播电视台、上海文化广播影视集团有限公司(SMG)签署合作协议,双方将建立长效合作机制,共同打造全国领先的全媒体在线教育品牌“上海空中课堂”。SMG 旗下东方明珠将继续为空中课堂提供包括内容、技术、运营在内的全方位服务保障。

今年 3 月以来,上海启动空中课堂,1435 万中小学生通过“大屏为主、网络为辅”的形式参与在线学习。“大屏为主”的教学形式也受到了广泛认可。东方明珠旗下的东方有线是上海唯一的有线电视网络运营商,而上海地区的 IPTV 服务机构百视通,同样也是东方明珠的子公司,因此空中课堂项目的背后,频道开设、安全播出、技术支撑、编排、运营服务等全方位保障均由东方明珠提供。

数据显示,3 月 2 日至 6 月 19 日空中课堂授课期间,东方明珠各播出终端播放总次数超过 8200 万次,播放总用户数超过 196 万户,播放总时长超过 1 亿 3 千万小时。通过东方明珠旗下东方有线、百视通 IPTV、BesTV APP 等播出平台观看课程的学生占比超过 90%。

据了解,自 2020 年 9 月起,小学一年级至高中三年级的秋季课程将延续现有形式,在上海空中课堂 12 套频道播出;同时还将新设两类公共新课程,一类面向中小学生学习专题教育,另一类面向成人终身教育。根据协议,12 套“上海空中课堂”频道将保留至 2020 年全年播出,由东方明珠继续提供全方位服务保障。

同时,通过对教育数据进行有效采集和价值挖掘,创新特色教育模式,真正实现数据赋能教育,达到因材施教、分类施策的教学目标。东方明珠覆盖全国的优质传输网络,还将扩大上海空中课堂向其他地区辐射,打响上海教育的全局品牌。

东方明珠此前通过投资者互动平台表示,空中课堂项目带动了公司播放量增长、用户数量增长和用户活跃度的提升。对于此次签约,SMG 党委书记、董事长、东方明珠董事长王建军表示:“在融合创新的新时代环境下,主流权威媒体平台与优质教育内容叠加,将有力推进教育资源的公平配置。”

韶能股份 实控人拟变更为姚振华

◎记者 王子霖 ◎编辑 李魁领

韶能股份 14 日晚间公告称,持有公司 19.95%股权的第一大股东华利通拟全额认购公司 14.91 亿元的非公开发行股份。发行完成后,华利通将成为韶能股份的控股股东,而华利通背后的姚振华也将成为公司实际控制人,韶能股份自 2017 年 7 月至今的“无主”状态也将结束。

记者注意到,华利通目前持有的韶能股份股权原属于同为姚振华实控的前海人寿。2020 年 3 月,前海人寿将持有的韶能股份 19.95%股权,以 26.4 亿元(每股 12.26 元)转让给了华利通。值得一提的是,每股 12.26 元的价格与韶能股份前 20 个交易日均价 5.82 元的价格相比,溢价超过 100%。

截至 7 月 13 日收盘,韶能股份股价为每股 6.32 元,仍大幅低于今年 3 月股份转让时的每股单价。

深交所曾下发关注函,要求公司说明同为姚振华实际控制下的两家公司之间,转让公司股份的具体原因及必要性。韶能股份回复表示,两家公司为独立经营的市场主体,有不同的经营发展模式与商业利益考量,本次交易决策系经由两个主体各自的内部权力机构审议程序而作出。

华利通彼时表示,基于其自身对水电、生物质发电、精密制造等行业未来竞争力的判断,看好韶能股份的上述相关业务的发展前景,对于转让溢价,公司表示,交易价格综合考虑了前海人寿投资韶能股份的买入成本、其作为第一大股东的转让溢价、转让意愿以及华利通的受让意愿和商业判断等因素。

至于韶能股份的本次非公开发行,公司拟将不超过 14.91 亿元的募集资金全部用于补充流动资金。韶能股份表示,公司和华利通将进一步在管理体制、发展资金支持、未来市场开拓中更多地协同和合作,有利于保障公司的行业地位和持续发展。

南卫股份拓维信息打头阵 沪深半年报披露大幕开启

◎记者 李少鹏 ◎编辑 李魁领

7 月 14 日晚,A 股上市公司 2020 年半年报披露工作拉开序幕。当晚,沪市公司南卫股份与深市公司拓维信息先后披露半年报。由于疫情防控期间市场对防护用品需求的提升,主营医用卫生材料的南卫股份“中考”成绩单颇为亮丽。而拓维信息上半年的业绩亦有小幅上涨。

南卫股份:业绩劲增260.57%

南卫股份 2020 年半年报显示,上半年公司实现营业收入 7.29 亿元,同比增 226.62%;实现净利润 8321.6 万元,同比增长 260.57%;不分配不转增。截至 6 月底,公司股东总数 1.543 万户,较 3 月底的 2 万户大幅减少。

资料显示,南卫股份主要从事透皮产品、医用胶布胶带及绷带、急救包防护用品、护理用品等产品的研发、生产和销售。其中,公司生产的防护用品主要为口罩。同时,公司还是云南白药的长期合作伙伴。

对于上半年业绩大幅增长,南卫股份表示,主要系公司根据市场对于防疫类防护用品的需求,加大对产品结构的调整、营销模式的转变,扩充了口罩生产线,保证了防疫类防护用品的生产、供货,在支持国家防疫抗疫工作的同时,也对公司销售带来积极影响。

在股东榜方面,半年报显示,二季度有多名自然人股东新进前十大股东。其中,林小芳以 311.9 万股位列公司第七大股东,余黛吉和刘金顺分别以 160.4 万股和 119.5 万股的持股数位列第八、第十大股东。

相比一季度,二季度末公司前十大流通股股东榜末席的仓位“门槛”也大幅提高。

具体来看,一季度位居该榜单末席的自然人股东朱新良持股数仅为 21 万股,若考虑 10 转 3 的利润分配方案,其二季度持股数将增至 27.3 万股;但二季度末,同样位于该榜单末席的自然人股东潘春希持股数为 98.98 万股。由此

可以推测,二季度公司前十大流通股东的持股总数出现了大幅增加。

拓维信息:与华为合作是亮点

相较于南卫股份的大幅增长,拓维信息上半年业绩则呈平稳上涨态势。

拓维信息 14 日晚披露的半年报显示,公司上半年实现营业收入 6.03 亿元,同比增长 10.58%;实现净利润 3606.78 万元,同比增长 23.46%。截至 6 月底,公司股东总数 11.42 万户,较 3 月底的 11.51 万户变化不大。

记者注意到,上半年公司的经营工作主要围绕与华为的合作展开。半年报显示,公司依托华为云及鲲鹏生态,在智慧教育、智慧交通、工业互联网、5G 智慧园区等领域与华为共同为客户提供行业解决方案和行业一体机,围绕鲲鹏计算产业领域打造国内领先的“软+硬”战略协同模式,与华为携手共建鲲鹏产业生态。

据悉,湘江鲲鹏计算机产业生产线项目一期用时 120 天实现厂房建设并交付,目前湘江鲲鹏研发制造的服务器和 PC 机产品已在报告期内成功下线,生产和销售工作正有序开展。

同时,拓维信息在全国其他区域鲲鹏生态的布局已经有序开展。公司 7 月 2 日与甘肃兰州市政府、华为就鲲鹏生态在兰州的发展达成了战略框架合作协议,并展开项目具体实施工作。

在智慧教育方面,公司在线学习中心联合华为云 WeLink 为广东、湖南等十几个省市提供线上教学服务。截至今年 6 月底,其空中课堂独立访客(UV)超过 4754 万,预览次数(PV)达到 4.68 亿次,注册用户数达 680 万人。

此外,在鲲鹏服务器的销售方面,拓维信息子公司海天科技中标贵州省招生考试院鲲鹏服务器采购项目。贵州省 2020 年高考网上评卷采用鲲鹏服务器,这也是鲲鹏服务器在全国高考中的首次应用。