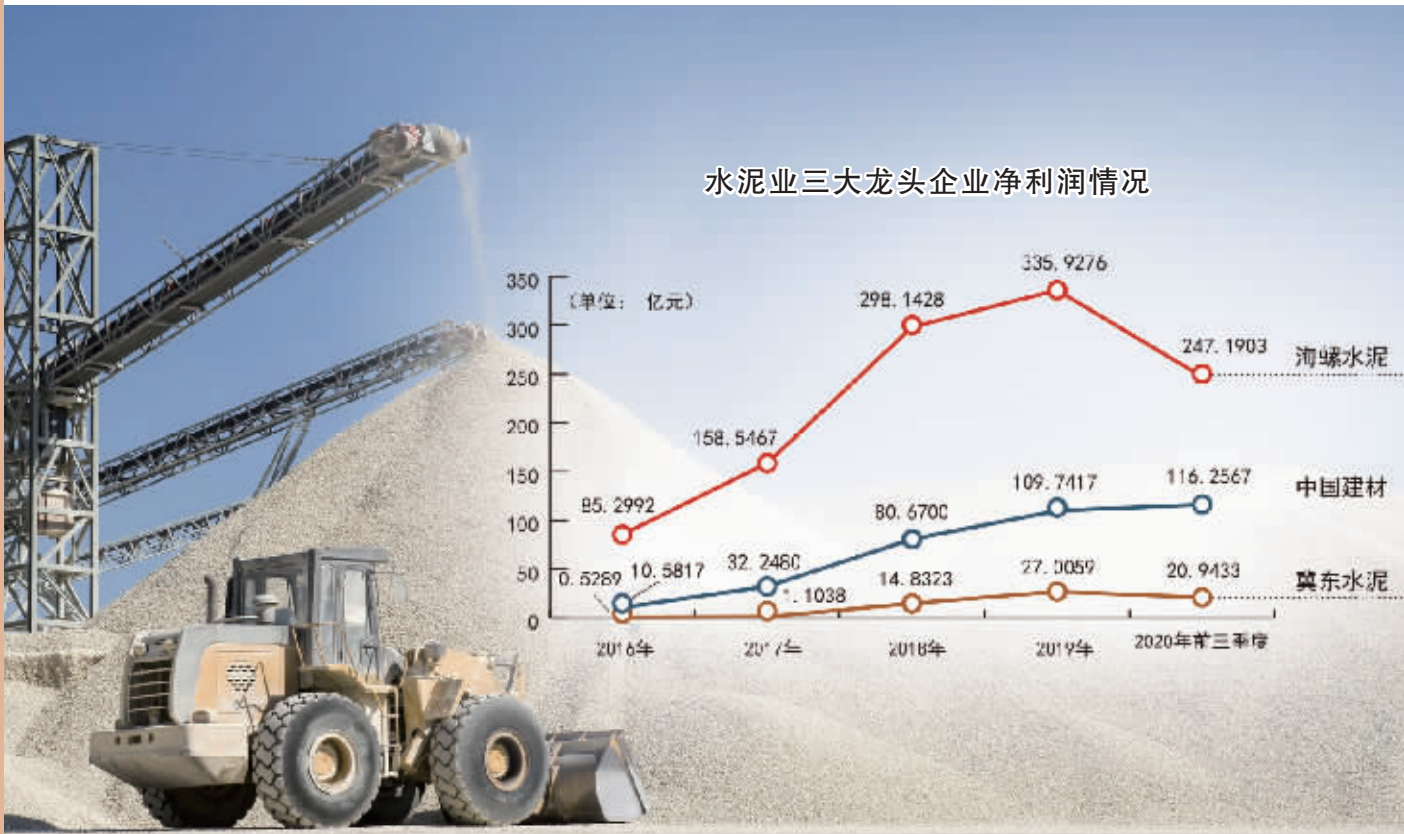


■ 产业前瞻

控产能 抓环保 水泥业“质量牛”行情一触即发



尤霏霏 制图

◎ 张问之 ● 编辑 全泽源

“2020 年水泥行业全年利润将超 1650 亿元,属于历史较高水平。”水泥大数据研究院如此预测。沉寂、复苏、冲高、回落……水泥行业在疫情冲击下走过了不寻常的一年,龙头企业交出来之不易的“平稳”业绩答卷。那么,2021 年行业能否重拾升势?

“环保趋严背景下,错峰限产常态化、加快淘汰落后产能、水泥企业技术性减排等都折射出水泥行业‘去产能’已是大势所趋。”业内人士直言,短期来看水泥市场尚处传统淡季,但从今年全年来看,供给控制、狠抓环保、基建需求拉动下,市场将出现分化,上规模、有资源、环保型优势企业将出现强者恒强态势。

龙头企业抢滩“产能置换”

据相关部门透露,今年将继续抓好水泥化解产能过剩工作,严禁新上扩大产能项目,严格执行产能减量置换政策,确保总产能只减不增,并坚持和完善水泥错峰生产。

在继续去落后产能的大背景下,产能指标对龙头企业的吸引力越来越强。“当前,水泥行业产能置换呈现加速推进、大企业参与、大线为主等特点。”中国水泥网分析称,“究其原因,在于行业利润连创新高,资金基础雄厚,企业有能力和意愿进行产能置换;同时,‘鸟枪换大炮’的产能置换有利于增强企业竞争力,推动行业转型升级。”

据水泥大数据研究院统计,2020 年全国共点火 26 条水泥熟料生产线,实际产能合计约 3816 万吨,为近 5 年来单年投产量最高。此外,全国各地有关部门公告产能置换方案 46 个,合计拟建产能 7027.51 万吨(包含已投产)。

“今年预计有 29 条水泥生产线投产,

合计产能 4879 万吨。从建设方看,有超过 75% 的新建产能由龙头水泥企业所投。”水泥大数据研究院称。

市场正在给予印证。海螺水泥旗下萧县海螺水泥有限责任公司,在本月中旬拿下淮北矿业相山水泥有限责任公司出让的一条 2000 吨 / 天的水泥熟料生产线,同时 2000 吨 / 天用于该项目置换产能,公司拟在安徽省宿州市萧县官桥镇吴集村建设一条日产 4000 吨 / 天的水泥熟料生产线项目,计划 2022 年 12 月点火投产。枣庄中联水泥则拟将现有的 2 条 2000 吨 / 天生产线通过技改按照等量置换,建设一条 4000 吨 / 天新型干法水泥熟料生产线。

转型升级步入快车道

“水泥行业减排,除了通过产能置换等方式淘汰落后产能,技术性减排正在成为头部水泥企业的发力方向。”前述业内人士直言。

技术性减排是指通过改善工艺优化指标、使用替代原燃料、添加矿化剂降低熟料烧成温度、利用水泥窑余热进行发电、新能源技术、水泥窑烟气二氧化碳捕集纯化,提高熟料品质量及强化生产管理。以海螺水泥为例,公司相关人员介绍,提高能源利用率、采用替代燃料、富氧助力水泥熟料煅烧、水泥窑烟气二氧化碳捕集利用等正成为企业减排的技术发展方向。

“今后,环保要求会呈几何级增长,要做好超洁净排放和使用替代燃料,实现‘碳减排’。”红狮集团董事长兼总经理章小华在集团 2021 年经营工作会议中表示。

替代燃料方面,多家头部企业已进行尝试。海螺集团某子公司替代燃料项目总规模为 30 万吨 / 年,项目已于 2020 年 10 月建成投产,根据当地替代燃料资源情况,每年可消纳稻草、油菜杆及树皮总

计 26 万吨,年节约标煤 7.5 万吨,年减排二氧化碳 20 万吨。再如华新水泥,大力实施碳排放对标管理及内部审计,提升碳资产管理水平,通过水泥窑协同处置的垃圾衍生燃料代替部分煤炭,实现减排 110 千克 / 吨熟料,减排效果实现突破。

工信部发布的 2020 年重点用能行业能效“领跑者”企业名单中,华新水泥(河南信阳)有限公司可比熟料综合能耗 91.75 千克标准煤 / 吨,为上榜水泥企业中心可比熟料综合能耗最低。此外,华新水泥旗下还有 6 家公司入选;海螺水泥下属公司有 3 家人选;中联水泥下属公司有 3

2020年水泥龙头企业部分产能置换新建项目

省份	企业名称	项目地址	设计产能
安徽	池州海螺水泥	池州市牛头山镇	10000t/a
	滁州中联水泥	滁州市南谏区	4000t/a
江西	江西南方水泥有限公司	浮县杨坪镇马桥村	4800t/a
	江西玉山南方水泥	上饶市玉山县	8000t/a
广西	崇左南方水泥	崇左市江州区	5000t/a
山西	运城中联水泥有限公司	运城市南城县	4400t/a
四川	南江海螺水泥	巴中市南江县	5000t/a
湖南	湖南韶峰南方水泥	湘潭市棋梓镇	8000t/a
	湖南鑫磊南方水泥有限公司	郴州市资兴市	5000t/a
	湖南美亚南方水泥有限公司	衡阳市耒阳市小水镇	5500t/a
云南	华新水泥(昆明)	昆明市嵩明县	4000t/a
贵州	毕节西南水泥有限公司	毕节市七星关区	6000t/a
山东	平阴山水水泥有限公司	平阴县安城镇	5000t/a
	曲阜中联水泥有限公司	曲阜市书院街道	4000t/a
	鲁南中联水泥有限公司	枣庄市滕州市界河镇	4000t/a
吉林	扎赉特山水水泥有限公司	江源县石人镇	5000t/a

数据来源:中国水泥网 整理:张问之

■ 董事长专访

优刻得季昕华：云计算产业进入战略机遇期

◎ 记者 温婷 ● 编辑 李魁刚



优刻得董事长 季昕华

上市刚满 1 年的优刻得,正在围绕云计算进行产业链并购布局,以应对日益增长的市场需求。优刻得董事长季昕华在接受上海证券报记者专访时透露,公司围绕上游的硬件、芯片,中游的数据库等关键技术,以及下游垂直行业的 PaaS 服务等进行布局,相关的投资并购正在进行中。

作为科创板股不同权第一股,优刻得踩在云计算的风口上,与

阿里云、华为云、腾讯云等在政企云服务市场错位竞争。季昕华介绍,云计算行业飞速发展,5G 及工业互联网的建设提速,对于云服务产生了非常强的拉动效应。预计未来几年,这种拉动效应还将持续。对此,优刻得的战略是规模优先,同时兼顾毛利。

根据 2020 年三季报,公司实现营收 16.38 亿元,同比增长 52.87%;三季度单季营收 7.26 亿元,同比增长 94.79%。随着公司数据中心项目的建设,各项费用均会有所降低。

2020 年 8 月,优刻得首个自建大型数据中心在上海青浦开工,总体建筑面积约 5.54 万平方米,预计一期今年投产,可容纳 3000 个机柜。上海市经信委近日发布的《关于加快新建数据中心项目建设和投资进度有关工作的通知》提出,为进一步落实新基建总体任务,加快推进 18 个新建数据中心项目的建设和投资进度。此外,公司内蒙古乌兰察布数据中心一期也将于今年建成投产。

据介绍,优刻得早期发展阶段采用全租赁模式的经营策略,第三方数据中心服务商以成本加成法,事先将电费成本包含在机柜整体租赁价格中,适用于早期经营规模不大、客户数量较少、资金实力相对缺乏的情况。而自建数据中心对于具有一定业务规模的云服务商而言,平均成本更低。“数据中心由租转建,一是为了降低成本;二是可以扩大客户范围;三是能更好地改造数据中心。”季昕华称,以位于上海青浦的数据中心为例,目前金融、人工智能和游戏领域客户对于低时延的要求较高,因此公司青浦数据中心主要承载大型混合云业务,这也是优刻得今年发力的重点细分赛道。

“大部分传统行业以混合云为主,自建数据中心可较好解决传统企业对于混合云的需求。此外,也可为用户提供定制化、反应速度更快的云计算产品,通过‘软件定义数据’中心等进一步提升服务能力。”季昕华表示。

目前,优刻得从互联网向政府、教育、医疗、零售、金融等领域扩展,逐步扩大业务边界,尤其是以政府市场为战略重点。季昕华认为,应统筹市区和政企资源,以更厚实的数字底座赋能上海数字化转型。

他表示,应进一步发挥政策引导作用,推动更多企业上云上平台,为企业数字化转型奠定基础:一是在云平台基础上建设高性能公共算力中心,打造人工智能、区块链、工业互联网等数字平台,为企业提供性能高效、成本低廉的普惠型公共算力平台;二是继续通过发放企业上云补贴、发展数字供应链金融等方式,加快推动企业上云进程,让更多企业汇聚到城市数字底座;三是强化数字底座国产化能力供给,重点支持国产软硬件技术产品打造的数字底座的建设和应用,为数字化转型提供安全可靠的数字底座支撑。

据介绍,优刻得规避在一线城市与巨头正面对决,选择在二、三线城市的数字政务市场进行突破,包括厦门、青岛等地。季昕华认为,随着 5G、新基建、数字经济的推进,To B(企业服务)型公司将迎来更大机会。

斥资 63.39 亿元 京东方A拟受让 绵阳京东方23.75%股权

◎ 记者 张雪 ● 编辑 全泽源

抛出 200 亿元巨额定增后不到 2 周时间,京东方 A 再抛逾 63 亿元收购方案,欲进一步在显示面板领域增强掌控力。京东方 A 昨晚公告,公司拟以 63.39 亿元的价格受让绵阳科技城产业发展基金所持公司控股子公司绵阳京东方光电科技有限公司(下称绵阳京东方)23.75%的股权。受让完成后,公司占绵阳京东方股份将由 66.67%增至 90.42%。

绵阳京东方成立于 2016 年,法定代表人为刘晓东,注册资本为 240 亿元人民币,是京东方 A 发展 AMOLED 显示面板的主要产线之一,拥有多条显示面板相关专利。

目前,绵阳京东方仍处亏损状态,2019 年全年,2020 年 1 至 9 月分别实现营业收入 11031.32 万元、1741.81 万元,实现净利润 -25257.57 万元、-26208.94 万元。京东方 A 表示,AMOLED 显示面板的市场需求快速增长,近年来,我国在该领域不断发力,成为第二个拥有柔性 AMOLED 面板大规模生产能力的国家。此次股权受让有利于优化管理结构,提高管理效率,为未来实现收益打下坚实基础。同时,此次股权收购减少了绵阳京东方保密信息的知悉范围,可保证 AMOLED 显示技术的保密性,符合公司的战略布局和未来发展的需要。

根据公告,该协议生效之日起 10 个工作日内,京东方 A 应向对方一次性支付全部目标股权转让款 63.39 亿元。

值得一提的是,京东方 A 刚刚发布巨额定增募资计划,加速收购和扩建面板产能,以进一步提升市场份额和布局新一代技术。1 月 15 日,京东方 A 发布公告,拟定增募资不超过 200 亿元,投资 6 个项目,包括斥资 65 亿元收购武汉京东方光电 24.06%的股权、斥资 60 亿元增资重庆京东方及建设第六代 AMOLED 产线、斥资 10 亿元对云南创视界光电增资并建设 12 英寸硅基 OLED 项目。京东方 A 称,该次定增预案将进一步增强产线控制力,深化公司的技术积累,扩大产能抢占 OLED 市场。

高瓴资本加码货拉拉 万亿级新赛道进入淘汰赛

◎ 记者 刘礼文 ● 编辑 全泽源

上海证券报记者从知情人士处获悉,2020 年底完成 E 轮 5.5 亿美元融资后,货拉拉将再获由高瓴资本领投的 15 亿美元 F 轮融资。随着此轮融资落定,货拉拉估值将达 100 亿美元。

长期以来,同城货运赛道的较量,仅在几家头部玩家之间展开。2020 年以来,擅长公路干线货运的满帮、国内覆盖面最广的网约车平台滴滴,以及快递龙头顺丰控股携流量和资金优势强势入局。由此可见,这片万亿级规模的“蓝海”,即将展开一番更为激烈的正面厮杀。

估值达百亿美元

资料显示,货拉拉以同城货运起家,由周胜馥于 2013 年建立,注册资本为 1000 万元。自 2015 年 3 月获得 1000 万美元的天使轮融资以来,货拉拉已完成 8 轮融资,获得约 24.75 亿美元的投资。此轮融资后,货拉拉估值将达 100 亿美元。

100 亿美元(约合人民币 647 亿元)的估值是什么概念? 德邦股份在 A 股市场的总市值是 146 亿元;圆通速递的总市值是

375 亿元,换言之,货拉拉还没上市,估值就远超德邦股份与圆通速递的市值总和。

谁在追捧货拉拉? 货拉拉的融资“履历”中,高瓴资本、红杉资本等机构屡次现身:红杉资本在 2019 年 2 月领投货拉拉的 D2 轮融资;高瓴资本更是从 2015 年参与天使轮起,便与货拉拉一路相随,参与了此后 7 轮融资。

作为此轮融资的领投方,高瓴资本用真金白银成为后者的最大机构投资者。从 2015 年的天使轮开始,清流资本 4 次出现在货拉拉的投资方名单,而清流资本的重要投资者正是高瓴资本。2018 年,高瓴资本重金下注,领投货拉拉 D 轮融资,并进入货拉拉董事会。即将完成的 F 轮融资,则是货拉拉成立以来获得的最大一笔风投。

资本助力下,货拉拉脱颖而出,近几年体量呈指数级增长,成长为一家业务涉及同城/跨城货运、企业版物流服务、搬家、零担、汽车租赁及车后市场服务的互联网物流商城。截至 2020 年 11 月,货拉拉业务范围覆盖 352 座城市,平台月活司机 48 万,月活用户 720 万。

货拉拉透露,最新两轮逾 20 亿美元的融资资金,将用于多元业务布局和物流数智

化方面,以及持续扩张下沉市场。

高瓴资本合伙人黄立明认为:“货拉拉的价值在于整合了原本零散的社会运力,提升了行业的整体效能,让传统物流行业发生本质性改变。”

行业竞争进入淘汰赛

互联网货运风起于 2012 年,并在 2014 年至 2015 年迎来高光时刻,仅这 2 年便吸引了十几亿美元风投资金的涌入,顶级投资机构悉数入局。但在 2016 年后,万亿级的互联网同城货运已成巨头的“游戏”。

2020 年,为了寻找增量市场,滴滴和跨城货运平台满帮前后宣布进军同城货运市场。滴滴于 4 月成立天津快桔安运货运有限公司,通过烧钱布网的方式,仅用 3 个月时间,业务覆盖上海、杭州、南京、苏州等 8 个城市,单日订单量突破 10 万单。据悉,滴滴货运近期将完成首轮 15 亿美元融资协议签署工作,领投方为淡马锡、IDG 资本等机构。

在公路干线物流领域市场份额遥遥领先的满帮,同年 11 月完成了由软银、红杉等机构领投的约 17 亿美元融资,并宣布以运满满为品牌全面进军同城货运市场,为用户

提供门到门、一站式的货运服务。

快递龙头顺丰控股也快速跟进,旗下网络货运平台总部公司——天津市元合利科技有限公司于 2020 年 12 月获批网络货运道路运输经营许可证。截至 2020 年 11 月,顺丰控股的全产业链运输服务平台顺陆的注册司机超 71 万,日活跃司机近 20 万。

智研数据调研报告显示,同城货运市场规模呈逐年增长趋势,已从 2013 年的 7100 亿元升至 2019 年的 1.27 万亿元,年复合增长率达 10.22%。不过,国内同城货运前十名的市场占有率仅 3.5%,市场潜力巨大。

纵观整个赛道,当下能与货拉拉匹敌的“老玩家”只有快狗打车。快狗打车官网显示,作为短途货品运送及交易服务平台,公司业务范围覆盖 6 个国家和地区、346 个城市,拥有超 2000 万用户、450 万名平台注册司机。

在市场人士看来,经历了 2017 年至 2019 年的一番较量后,从日订单量看,以运营取胜的货拉拉在同城货运 O2O 领域呈领跑姿态。但有快狗打车虎视眈眈,又有满帮、滴滴、顺丰控股携巨资入场,新一轮竞争对货拉拉的资本、服务、精细化管理提出了更高要求。