

■ 高端访谈

从白手起家到如今年产值将突破5000亿元,恒力集团用25年时间打造了令人瞩目的商业传奇,成为我国民营企业发展壮大的缩影。起家于苏南的恒力集团,如今的商业版图扩展至多个省市。特别是今年投产的2000万吨/年炼化一体化项目,更是让恒力集团实现从“一滴油”到“一匹布”全产业链运营,助推恒力集团跻身中国企业前50强位置,名列第46位。同时位列中国制造业企业第13位。

恒力集团董事长陈建华近日接受中国证券报记者专访时表示,全产业链运营模式让恒力集团实现整体产能结构与业务模式升级的质变,并打破了我国芳烃进口依存度高的不利局面,进一步强化了民族化工行业的国际话语权。未来,公司将聚焦高质量发展,充分发挥2000万吨/年炼化一体化项目的核心作用,不断增强创新能力和综合竞争力,把恒力集团建成具有全球竞争力的世界一流企业。



恒力2000万吨/年炼化一体化项目

本报资料图片

从“一滴油”到“一匹布” 恒力集团全产业链运营

□本报记者 张玉洁 宋维东

“要做行业最好”

出生于苏州的陈建华14岁便进入丝绸行业,并于1994年接手濒临破产的吴江化纤织造厂,开启了创业征程,并成为改革开放后苏州第一批民营企业家。

彼时,104台丝织机、8台络丝机、35台捻丝机、4台拼丝机是摆在眼前的全部家当。此后,经过一系列设备升级改造,公司上马了1200锭网络车、喷水织机等具备国际先进水平的设备,大幅度提高产能的同时,为日后恒力集团的发展壮大奠定了坚实基础。

陈建华表示,公司的发展原则之一就是“要做就做到行业最好”。即便当时公司业务主要是纺织化纤,结构比较单一,但也要将规模做到最大、质量做到最好。

此后,恒力集团持续发力,在纺织领域成立江苏博雅达纺织公司,投资兴建江苏省南北产业转移最大项目恒

力(宿迁)工业园,设立江苏德华纺织公司。恒力集团的喷水、喷气织机数量达12000台。

随着织造产能扩大,恒力集团没有止步于眼前的辉煌。公司意识到纺织业迟早要面临劳动力成本持续上涨的挑战,尽可能向利润更加丰厚的上游产业进发是企业持续发展的必由之路。于是,恒力集团开始进军涤纶聚酯业务领域。

在聚酯新材料领域,恒力集团2002年成立恒力化纤,进入化纤行业。40万吨/年熔体直纺民用丝生产线项目、20万吨/年超亮光丝项目、20万吨/年涤纶工业丝项目、恒力化纤年产65万吨纺丝瓶片项目、20万吨/年差别化纤维生产线项目、营口康辉石化两条PBT聚酯工程塑料生产线、年产40万吨差别化涤纶长丝项目、营口康辉石化BOPET

生产线等一系列项目先后投产。2018年,恒力集团快速推进恒科新材料二期年产135万吨高品质差别化纺织新材料项目。目前,恒力集团聚酯年产能达到281万吨。

在“要做就做到行业最好”的理念下,恒力的涤纶聚酯业务走差异化、高端化发展路径,同时兼具规模化成本和技术研发领先优势,产品具有“高壁垒、高规格、高溢价”的特点。

一位化工行业人士表示,恒力目前聚酯产能中以FDY为主,产能规模大,且都是以细旦、超细旦的高端产品为主。同时,恒力是业内少有同时拥有民用丝和工业丝产能的公司,在技术研发含量的聚酯领域有深度布局,业务结构更为完善,在充分发挥自身技术优势的同时,有效平衡了民用丝的盈利周期风险。

打通全产业链

聚酯的主要原材料来自于石油炼化工业。为了不被上游原材料掣肘,恒力集团开始进军石化产业。

2010年,恒力石化(大连长兴岛)产业园开建,恒力集团正式进军PTA产业。2012年,该产业园一期PTA项目投产。2015年,二期PTA生产线一次性投料成功。至此,恒力石化PTA年产能达到660万吨,是全球单体最大的PTA工厂之一。

“在什么时代就要做什么时代的事。”陈建华说,“随着公司规模的不断壮大,以及在化纤及聚酯新材料领域领先地位的确立,恒力必须要向上游炼化环节拓展,解决原料卡脖子的问题。”

聚酯产业链中,PX-PTA-聚酯是主轴核心。受环保压力等多种因素影响,国内PX产能严重不足,行业供需

严重失衡。2018年上半年,我国PX对外依存度触及60%以上的历史高位,成为我国聚酯产业链最后缺失的竞争环节。

受此影响,多年来产业链利润大部分流向了日韩、新加坡PX生产商。“国内中下游企业主要给国外PX厂商打工,PX高度依赖进口的局面要改变了。”一位行业人士对中国证券报记者表示。

2014年底,国家发改委、工信部等部门编制的《石化产业规划布局方案》发布,提升乙烯、PX等关键石化基础原材料自给率是本次该方案出台的背景之一。上述方案规划了大连长兴岛等七大石化产业基地,同时将部分项目审批权下放至省一级。巨大的机遇摆在了恒力集团面前。

资本市场助力

团整体架构重置及恒力石化跨越式发展的标志性事件。

“重组实施后,完整的产业链将大大提升恒力石化抵抗市场风险波动的能力及行业引导能力。”陈建华说。

中国证券报记者了解到,恒力2000万吨/年炼化一体化项目是全球一次性建设规模最大、技术工艺最复杂、加工流程最长、业务一体化程度最高、产业配套最齐全的重大石油炼化项目,也是我国七大石化产业基地最快建成、最早达产的大型炼化项目。资本市场成为项目快速实施的助推力量之一。

借助这一项目,恒力石化实现了用2000万吨的原油加工量生产出1400多万吨的化工品,化工品率高达70%,开创了炼化企业生产油品率最低、化工品率最高、高附加值产量最大的先河。450万吨/年芳烃联合装置可提高国内芳烃总产量30%,补齐芳烃供应短板,扭转长期依赖进口的局面。

陈建华表示,该项目是恒力石化打通上下游产业链的关键所在,能有效锁定各环节利润。同时,可以保障原

料供给,带动下游产业集群式发展,进一步提高公司抵御风险能力和盈利能力。

据悉,该项目的重要配套项目——150万吨/年乙烯项目和250万吨/年PTA—4项目计划10月投料开车。此外,250万吨/年PTA—5项目、135万吨/年多功能高品质纺织新材料项目和20万吨/年高性能车用工业丝技改项目将于明年陆续投产。到2020年,在建项目全部达产后,恒力石化(大连长兴岛)产业园预计将实现产值3000亿元、利税650亿元。

如今,成立25年的恒力集团打造了“原油—芳烃—PTA和乙烯—乙二醇到聚酯(PET)—民用丝及工业丝—纺织”的完整产业链条,成为全球第一家全面打通完整产业链的石化纺织企业。

料供给,带动下游产业集群式发展,进一步提高公司抵御风险能力和盈利能力。

据悉,该项目的重要配套项目——150万吨/年乙烯项目和250万吨/年PTA—4项目计划10月投料开车。此外,250万吨/年PTA—5项目、135万吨/年多功能高品质纺织新材料项目和20万吨/年高性能车用工业丝技改项目将于明年陆续投产。到2020年,在建项目全部达产后,恒力石化(大连长兴岛)产业园预计将实现产值3000亿元、利税650亿元。

随着2000万吨/年炼化一体化项目的投产及上下游产业链的全面打通,恒力石化盈利能力持续提升。今年上半年,恒力石化实现营收423.33亿元,同比增长60.04%;实现归属于上市公司股东的净利润40.21亿元,同比增长113.62%。仅上半年业绩就超过了去年全年盈利水平,同时半年度营收规模与盈利水平均创历史新高。

恒力石化的发展得到了资本市场的认可,公司市值于近期突破1100亿元,成为东北地区市值最高的上市公司。

瀚蓝环境

坚定执行“大固废战略”

□本报记者 吴科任

以“沪市公司质量行”为主题的“我是股东——中小投资者走进上市公司”系列活动近日走进瀚蓝环境。瀚蓝环境总裁金铎与瀚蓝环境董事会秘书黄春然详细解答了投资者们关于公司经营现状、规划及业务开展等方面的问题。

金铎表示,公司将深耕南海(公司总部所在地),打造环境服务和生态建设标杆;到2030年,服务100座城市的可持续发展建设。为实现这一目标,在坚定执行“大固废战略”的同时,继续寻找合适的并购机会。

四大业务协同发展

作为国内领先的生态环境服务商,借助并购整合瀚蓝环境业务领域涵盖固废处理、燃气服务、供水、污水处理四个板块。今年上半年,公司实现营收26.67亿元,四个板块占比分别为41.12%、34.72%、15.79%和5.32%。

瀚蓝环境上市将近19年,作为地方国有控股上市公司,业务从单一走向多元,从区域走向全国,逐渐成长为攻守兼备的环保事业大平台。2000年—2005年,为地方的水务企业;2006年收购南海环保电厂,切入固废领域;2012年进入燃气领域;2014年收购创冠中国100%股权,实现固废业务全国布局。

瀚蓝环境具备提供固废处理全产业链综合服务能力。目前已在广东、福建、湖北、河北、辽宁、贵州、江西、黑龙江、山东、安徽、内蒙古、浙江及江苏13个省市共31个城市提供了固废处理服务。

公司已在佛山南海区及江西省樟树市开展燃气相关业务。瀚蓝环境表示,将抓住村级工业园升级及陶瓷企业清洁能源改造的机遇,开拓新用户。同时,推进南海区加氢站建设,松岗站和桃园站将在年内建成投产。

公司覆盖供水服务全产业链,包括取水、制水、输水到终端客户服务。目前供水设计能力125万立方米/日。下属广东省城市供水水质监测网南海监测站检测能力达到七类共计221个项目,可充分保障城市供水安全。

公司拥有包括污水收集管网维护、污水处理厂运营管理全产业链,拥有约20多个污水处理项目的特许经营权。瀚蓝环境表示,基于信息化和智能化技术开发的“厂网一体化大中控”管理系统,可大幅提升城镇污水管网和处理厂的运营水平。供水和燃气供应两项业务业已成熟,业绩增长平稳,可提供稳定的现金流,有力地支持了固废处理业务的发展。

拓展大固废成看点

多家券商表示,瀚蓝环境在“大固废”板块的潜力是公司未来业绩的最大看点。财报显示,公司固废处理板块的业绩贡献能力逐年提高,2011年收入只有1.07亿元,收入占比为14.25%,2018年收入增至17.65亿元,占比增至36.41%。

瀚蓝环境形成了环卫清扫、垃圾分类、垃圾收转运、焚烧发电、卫生填埋、渗滤液处理、飞灰处理完整的生活垃圾纵向一体化处理优势,横向布局生活垃圾处理、餐厨垃圾处理、污泥处理在内的市政垃圾处理、工业垃圾处理、农业垃圾处理等业务。

公司介绍,固废处理业务的规模和建设运营水平均位居全国前列。具体看,瀚蓝环境拥有4个固废处理环保产业园、22个生活垃圾焚烧发电项目、3个垃圾填埋场项目、2个垃圾压缩转运项目、7个餐厨垃圾处理项目、4个污泥处理项目、3个危废处理项目、4个农业垃圾处理项目等,生活垃圾焚烧发电处理总规模31500吨/日,生活垃圾卫生填埋总库容1105万立方米,垃圾压缩转运6650吨/日,餐厨垃圾处理1450吨/日,污泥处理1550吨/日,危废处理19.6万吨/年,农业垃圾处理125吨/日。

瀚蓝环境6月7日发布公告,与盛运环保签订《垃圾焚烧发电项目投资合作框架协议》,拟承接盛运环保部分垃圾焚烧项目的投资、建设及运营。目前,瀚蓝环境初步确定承接盛运环保多个生活垃圾焚烧发电项目的特许经营权,并与各相关地方政府、盛运环保等多方签署了投资建设协议,着手推进各项的建设工作。

国盛证券表示,随着无废城市建设稳步推进,垃圾焚烧产能投放提速,运营效果主导下低价竞争策略退出,行业盈利水平提质,固废板块景气度高。东兴证券测算,2020年,我国生活垃圾焚烧、危废行业的运营市场体量分别为400亿元/年、3000亿元/年。

瀚蓝模式受关注

瀚蓝环境于2006年进入固废行业,经过10逾年的发展,成功树立范本——南海固废处理环保产业园,打造了特有的瀚蓝模式。

中国证券报记者走访了解到,南海固废处理环保产业园以垃圾焚烧发电项目为能源核心,配置生活垃圾转运、污泥处理、餐厨垃圾处理、渗滤液处理、飞灰处理等完整的生活垃圾处理设施,各处理环节实现资源共享、资源互换,以高效协同的方式,实现生活垃圾的无害化处理、资源化循环利用。产能方面,生活垃圾焚烧发电为4500吨/日(含在建的三厂,预计近期投入运营),餐厨垃圾处理厂为300吨/日,污泥处理厂为450吨/日,垃圾渗滤液处理车间为1000吨/日,飞灰处理车间为200吨/日,在建的佛山绿色工业服务中心(危废处理)为93000吨/年。

据工作人员介绍,垃圾焚烧的热能除了发电,可将余热通过封闭式管道导入污泥干化处理厂,为污泥脱水,干化后的污泥残渣则送入垃圾焚烧炉与生活垃圾进行焚烧;餐厨垃圾处理厂中,餐馆里收来的泔水,提炼出的生物柴油为转运车辆提供能量,发酵产生的沼气提纯后发电并网,沼渣则在处理后导入垃圾焚烧厂和垃圾一起焚烧;垃圾焚烧、餐厨垃圾处理产生的污水进入垃圾渗滤液处理厂,通过一系列处理工艺后作为工业冷却水循环再利用,处理后的净水还可以养金鱼和灌溉植物。

工作人员称,南海固废处理环保产业园具备四个特点:一是追求卓越、打造行业标杆。该产业园被住建部、生态环境部等四部委联合发文认定为国际同类设施先进水平。二是园区内实现了全信息化运营管理。如与西门子合作建设国内首个全数字化垃圾焚烧发电厂,与阿里云合作开发垃圾焚烧发电厂优化算法项目,首创餐厨垃圾智能收运管理系统等。三是国内唯一正在运营的固体废弃物100%协同化处理产业园。四是打通了城市固废处理的全产业链。

瀚蓝模式在节省土地资源、降低处理成本、减少污染物排放、便利监管等方面的特点突出,具有社会成本最小化的显著优势。目前,瀚蓝模式已在顺德固废处理环保产业园、开平市固废综合处置中心和孝感固废处理环保产业园得到推广应用。

房企融资成本持续攀升

四季度料维持高位

□本报记者 王舒媛

根据研究机构数据,在调控从严的态势下,房企融资成本呈上升趋势。四季度房企融资环境依然较紧,融资成本料保持相对高位。

境外融资规模大增

今年以来,房企境外融资规模激增。克而瑞研究中心报告显示,9月,95家典型房企的融资总额为1124.48亿元,环比上升45.3%,同比上升17.2%。融资上升主要源于境外债权融资、永续债以及资产证券化融资的上升。其中,境外债权融资方面,9月融资额为399亿元,环比上升49.1%。

克而瑞研究中心企业研究总监房玲表示,三季度房企融资额环比略有增加,融资结构维持二季度以来的态势。三季度房企境内债权融资1653亿元,同比下降6.9%,环比下降5.6%;境外债权融资占比较第二季度上升7.2个百分点

至40.5%,境外债权融资额达1291亿元,同比增长55.1%,环比增长22.7%。值得注意的是,三季度房企境外债权融资仍居高位,相比去年同期和二季度均出现了较大增长。房玲表示,在严防资金流向房地产的背景下,四季度房企融资环境将保持从紧态势。交通银行金融研究中心高级研究员夏丹表示,9月境外债发行相对活跃,房企四季度融资压力仍较大。

融资成本继续上行

今年以来房企融资成本持续上行。克而瑞报告显示,9月房企融资整体成本为6.47%,环比上升0.76个百分点。其中,境外债券单月融资成本6.85%,环比下降0.10个百分点。主要原因是碧桂园发行了一笔78.3亿港元的有抵押可换股债券,利率为4.5%,拉低了单月整体融资成本。

同时,房企间融资成本分化明显。同策研究院指出,9月融资成本最低的为万科,万科企业股份有限公司2019年面向

合格投资者公开发行住房租赁专项公司债券(第二期),发行规模25亿元,融资成本为3.55%。最高的是泰禾集团子公司发行2亿美元境外债券,票面利率为11.25%。从同策研究院发布的三季度融资利率排行看,泰禾集团分别于7月和9月发行两笔金额分别为4亿美元和2亿美元的美元债,融资利率分别为15%和11.25%,占据三季度排行榜的第一位和第二位。

同策研究院表示,三季度房企融资成本分化依然明显,利率之间的阶差高达11.86%。其中,公司债融资利率最高且发行笔数最多,有三笔美元债融资利率在10%以上。相比之下,国内发债利率相对较低,部分企业融资利率可达5%以下,以国企、央企、大型房企为主。此外,银行间流通的中期票据融资成本相对稳定,但发行笔数较少。

中原地产首席分析师张大伟认为,最近市场部分房企的融资难度增大,但大部分企业的融资成本平稳。对于中小房企和高负债率房企而言,预计未来融资难度将加大。