



华新水泥总裁李叶青: 深耕华中西南 扩张海外产能

□本报记者 熊永红 傅苏颖

华新水泥始创于1907年，被誉为“中国水泥工业的摇篮”。经过100多年发展，公司水泥熟料产能位居全国第五，成为集水泥、混凝土、骨料、环保处置等业务一体的全球化建材集团。

华新水泥总裁李叶青近日接受中国证券报记者专访时表示，公司要实现第二次腾飞。在“三去一降一补”的要求下，补齐短板，继续推进高质量发展；同时，“一带一路”倡议等方面政策给公司指引了方向。公司海外扩张动力强，计划海外业务实现3000万-5000万吨产能。从目前情况看，公司海外项目收益率远高于国内项目。

实现第二次腾飞

华新水泥于1994年A股、B股在上交所上市。上市20余年来，公司复合增长率达24%，2019年前三季度，公司实现营收224.72亿元，同比增长18.02%；实现归母净利润48.44亿元，同比增长41.99%；其中，第三季度实现营收80.85亿元，同比增长12.96%，实现归母净利润16.81亿元，同比增长25.15%。

李叶青表示，公司有一支稳定、专业、敬业的管理团队，一直专注主业。20年前公司就定义了发展前景，战略性地确定了发展方向。这是过去20余年取得成功的核心因素之一。

“未来还要继续增长。公司将抓住生态文明转型发展带来的机遇，实现第二次腾飞。”李叶青表示，水泥行业目前实现了良性发展。供给侧改革和高质量发展的要求，加上生态文明、绿水青山建设，使得经济尤其是传统行业发生了转变。转型使得传统行业升级和换代，推动行业效益恢复性增长。

李叶青表示，尤其是在供给侧改革这一创造性政策的带动下，我国的生态文明建设提升到新的高度，并对传统工业提出了更高要求，“看好未来整个行业的发展。”

财富证券认为，从需求端看，房地产新开工及施工面积增速均维持高位，叠加基建逆周期调控加强，基建投资增速有所回升，水泥需求端有望保持稳定；供给端方面，秋冬季错

峰生产已经实施，供给收缩力度虽不及往年，但预计仍能保持一定强度；预计后续水泥价格有望维持高位，但上涨幅度或将弱于去年同期。全年看，预计公司水泥产量仍将维持一定增长，价格水平同比将略有提升，公司全年业绩增长无忧。

聚焦中部地区

2018年公司完成水泥和熟料销售总量7072万吨，同比增长3%，实现收入238.85亿元，占总收入的87%。分区域看，公司在湖北、云南和湖南地区营收占比最高，2018年分别为35.19%、16.9%和10.65%。

华新水泥的海外股东背景强大。1999年公司与全球最大的水泥制造商之一的瑞士Holcim集团结为战略伙伴关系。随后，Holcim集团通过定向增持A股，成为华新水泥的第一大股东。2015年，全球两大水泥巨头拉法基(Lafarge)和豪瑞(Holcim)完成合并，同年拉豪中国—华新水泥实施全面整合，拉法基豪瑞成为公司实际控制人。截至2019年9月，拉法基豪瑞合计持股41.84%。

在两大巨头合并的背景下，公司在西南地区的业务提升明显。公司于2016年收购拉豪控制的云南、重庆6家水泥企业股权，整合拉豪在华资产，持续强化西南市场布局。原拉法基在华水泥资产包括四川双马(拟退出)和其他非上市的水泥资产，豪瑞在华水泥资产为华新水泥。2017年1月，华新水泥完成对拉法基中国在云南、贵州和重庆部分资产的收购，新增熟料设计产能约958万吨。2018年公司继续完成重庆拉法基瑞安参天水泥有限公司100%股权的收购，进一步新增155万吨熟料产能。

截至目前公司在国内拥有50条熟料生产线(不含日喀则高薪雪莲)，合计年设计产能约为5515万吨。其中，产能规模最大的省区为湖北(2449万吨)、云南(1008万吨)、湖南(729万吨)和重庆(487万吨)。

李叶青表示，中国经济由东向西、从沿海到内地发展，产业转移和经济发展的重心将由东部转移到中部，中部地区是下一个重要风口。中部地区是公司未来的核心支撑点。公司聚焦中部地区，可以形成宽幅影响力。同时，西部地区的基础设施和人居的建设方面投入将加大。这将给公司带来市场机遇。

拓展海外市场

基于强大的海外股东背景，华新水泥是国内最早走出去的水泥企业之一，已在塔吉克斯坦、柬埔寨拥有3条熟料生产线，熟料设计产能300万吨。在建的生产线包括尼泊尔的纳拉亚尼和乌兹别克斯坦的吉扎克两条熟料生产线，合计熟料设计产能约210万吨。

李叶青指出，公司于2011年开始实施“走出去”战略，是国内大型水泥企业当中第一家在海外投资建厂的企业。随着“一带一路”倡议推进，公司快速拓展海外市场。这方面公司具备优势，大股东是海外跨国公司，并在过去20年的合作过程中，公司积累了丰富的海外生产经营管理和投资经验。

李叶青表示，公司在扩张过程中，有很强的专业技术能力，海外建工厂、运行工厂以及在拓展产品销售市场等方面，都有一套独立的系统。相比于其他企业而言，公司海外扩张速度要快近一倍的时间，同时投资花费大概只有其他企业的一半。公司派出去的运营人员可以确保提升生产效率。这些都是公司的核心竞争力。

公司海外扩张动力强，计划海外业务实现3000万-5000万吨产能。从目前情况看，公司海外项目的收益率远高于国内项目。

推进多元化布局

在专注传统水泥主业的同时，近年来华新水泥积极布局骨料、环保和新材料等新业务。随着多元业务不断发展，新的盈利增长点不断涌现。

公司目前在湖北、湖南、重庆、云南等地已建设10多个骨料项目，在湖北阳新、武穴拥有万吨级骨料发运码头。截至2019年上半年，公司已具备2950万吨/年的骨料产能，2018年和2019年上半年，分别完成骨料销售1450万吨、779万吨，同比分别增长26%、28%，毛利率维持在60%以上，预计2019年完成骨料销售2000万吨左右。

华新水泥计划2019年完成四川渠县、湖南郴州、湖北长阳合计年产能1300万吨的骨料项目建设(上半年已投产450万吨/吨)；启动湖北襄阳、阳新、贵州水城、云南富民二期、湖南株洲等9个合计年产能2250万吨骨料项目建设。

李叶青表示，水泥和骨料一脉相承。一吨水泥大概消耗五吨到六吨骨料。国内仅水泥混凝土的骨料消耗大概一百多亿吨。如果再加上其他方面，如混凝土沥青的骨料和一些装饰性骨料，大概有130亿到150亿吨的需求量。

过去国内骨料大部分企业“小、散、乱”，带来的问题就是绿水青山被破坏。生态发展重点是治理环保，加强生态文明建设。这促使我国骨料行业呈现出集约化、规模化、环保化和消耗现代化的发展趋势。公司抓住这一机会进入骨料行业。按照公司1亿多吨的水泥产能计算，未来骨料的配套在5亿-6亿吨。现代化、集约化、高度自动化和生态环保发展，是我国骨料产业升级换代的目标。在这个过程中，公司也能获得回报和利润。

海通证券指出，从公司产能建设进度看，骨料产能增速



华新水泥总裁 李叶青

较快，有望成为未来公司一大利润来源。

环保业务方面，2018年华新水泥环保业务处置总量达214万吨，同比增长18%。公司计划2019年环保业务总处置量达到304万吨。截至2019年上半年，公司云南昭通、湖北十堰、武汉长山口等生活垃圾预处理项目及湖北宜昌污泥处置项目投产运营，环保业务处置能力提升134万吨/年。

李叶青表示，中国的城镇化率已跨过50%，预计会超过80%。城市化率提升的同时，要求生态文明、乡村文明建设进一步提升。面临的环保压力很大，包括人居的环保压力和工业及其他产业发展的环保压力。环保业务方面，公司自身的排放要达到超低清洁排放，公司的技术装备和水平已处于世界最先进行列。同时，公司开始大量地处置其他工业和生活废弃物。

国盛证券认为，华新水泥在废弃物预处理及水泥窑协同领域拥有较深厚的技术沉淀，处理能力提升以及业务的拓展带动相应收入显著增长。目前整体体量对利润的贡献率较低，随着协同处理能力增强、补贴提升以及危废处理规模扩大，环保业务盈利具备良好的潜力。同时，新材料业务是公司产业链延伸的一个亮点，现已具备综合环保墙材产能1.2亿块/年、砂浆产能10万吨/年、水泥包装袋产能5亿只/年。黄石10亿只包装袋项目处于建设过程中，建成后将有序实施内部水泥工厂包装袋的切换升级。此外，公司的超高强混凝土等创新产品对外销售获得突破，成功应用于港珠澳大桥等项目。股东拉豪以及公司自身多年积累的技术经验叠加水泥、骨料产品的渠道资源，新材料业务具备较广的拓展空间。

民和股份董事长孙希民： 始终看重“和”的力量

□本报记者 潘宇静



民和股份董事长 孙希民

民和股份董事长孙希民：

“民以和为贵”，这是民和股份的初衷。30年来，民和围绕“健康鸡肉食品”建立了从养殖到餐桌的全产业链安全生产体系，从人“和”到新技术的融合，再到与自然和谐共处，民和始终看重“和”的力量。“人很重要，大家要‘和’起心来，一起努力做事，民和的名字就是这么来的。”在中国证券报日前主办的2019提高上市公司质量高峰论坛上，民和股份董事长孙希民对中国证券报记者说。

技术革新创效益

1985年9月7日，在炎炎烈日下，民和股份董事长孙希民开着一辆大解放，走了一天将买到的5000只小鸡从北京拉回蓬莱。虽然鸡苗只剩下3000只左右，保住60%的初始资本，但鸡场总算建了起来。民和股份的故事也就从此开始。

孙希民说：“我从1985年开始养鸡，那个时候养殖工艺和设备都是国外的。我们是否可以选择一种适合中国国情的工艺和设备呢？1986年我们就实验应用了肉种鸡笼养技术、人工授精技术，之后又研究应用了联栋纵向通风鸡舍，在商品鸡养殖试验应用

成功了多层平养，提高了效益。”

“2001年，我们建成了一处年出栏2000万只商品肉鸡的生物安全养殖园区，2015年试验成功了商品肉鸡八层立体养殖技术，极大提高了生产效率，每平方米建筑面积一年可生产一吨鸡肉。”孙希民对中国证券报记者表示，“在鸡苗孵化环节，早在2009年我们就引进了比利时和法国的世界先进的孵化设备和自动化设备，鸡苗质量进一步提高。同时，配备了先进的鸡苗运输车辆。车内恒温、恒湿，最大限度保证我们每年生产和销售的3亿多只商品鸡苗运输安全。”

销售模式方面，多年来民和股份建立了覆盖山东省全省、河北、江苏和辽宁省部分

地区的完善销售网络，确保公司鸡苗产品快速销售。主要分为大型专业养殖公司及经销商，经销商大多与公司合作多年。同时，经销商经营饲料或兽药，熟悉市场情况，与养殖户关系密切，在当地市场影响力较强，是公司重要客户和市场行情的提供者。

孙希民介绍，与传统模式不同，民和股份合作的经销商，大多在逐步建设属于自己的养殖场。通常一家经销商一年可以养2000多万只肉鸡。经销商自建养殖场为行业发展注入了强劲活力，并改变了鸡苗销售模式。

发展养殖产业要“慢”

民和股份2008年上市。经过多年发展，公司已成为国内最大的肉鸡苗生产企业之一，形成了以父母代肉种鸡饲养和商品代肉鸡苗生产销售为核心，肉鸡养殖、屠宰加工与生物科技相结合的较为完整的循环经济产业链。

孙希民说：“做公司要慢，坚守初衷。民和股份的初衷是推动行业发展，股东利益最大化。企业发展依靠的是人和资金，要想走的长远，关键是创新能力。”

“养殖行业的工厂建设已经颠覆大家的想象。”孙希民介绍，民和股份养殖产生的鸡粪经厌氧发酵处理产生的沼气发电或提纯压缩为生物燃气，可替代汽油等化石燃料，开发清洁能源，利用发酵后产生的沼渣和沼液生产生物有机肥和有机液体营养液，改善土壤环境，创建以生物产业为中心的新型工业化农业。

“鸡—肥—沼—电（气）—生物质”的循环经济发展模式成为民和股份的特色。设立生物科技公司，使得民和成为行业第一家拥有完整生态农业循环产业链的企业。“产

业链前端来源于自然，末端回报于自然。”孙希民表示，民和养殖场的废弃物可以在生物技术公司集中处理。产生的沼气一部分用来发电，一部分是生物天然气。沼液资源化利用变成叶面肥再返田，可以做到零污染、零排放，形成生态循环产业链。2016年，生物技术公司挂牌新三板。同年，民和股份首批通过认定为“肉鸡无高致病性禽流感小区”。

“厂区选择、饲养工艺、地理环境、气候、风向都会影响无疫小区建设。须将基础工作做好，没有三年五年弄不好；还要从生物安全的角度出发，防范和控制同时布局。第一批建成肉鸡无高致病性禽流感小区的只有两家。”孙希民说。

“循环经济”“低碳经济”成为肉鸡行业健康、稳定发展的重要前提和基础，实现污染物零排放和温室气体减排，提升产业高度。同时，产生良好的社会效益和经济效益，增强公司的盈利能力及可持续发展能力，并从根本上减轻畜牧业对环境污染，促进经济与生态和谐发展，人与自然和谐统一。孙希民直言：“这个行业不能发展太快，必须深入研究。养殖产业不能急功近利。”

民以食为天

在对猪肉替代性需求增长因素的影响下，市场不断扩容。

“随着消费者接受程度提升，客户逐年增多。从健康角度看，鸡肉脂肪含量少，蛋白质含量较高；再加上价格优势，未来鸡肉需求可能还会多一些。”孙希民说。

改革开放以来，我国开始大规模引进祖代白羽肉鸡进行繁殖生产。1987年、1990年，肯德基和麦当劳分别在中国大陆开设门店，带动白羽鸡消费需求快速提升。加上我国居民的饮食习惯，鸡爪、鸡翅等产品需求量越来越大，于是开始大量进口冻鸡肉产品。

“中国人的饮食习惯讲究色香味俱全，特别追求口感，需要食物有嚼劲。国内越来越多30岁以下的年轻人，生活节奏快，对食物的选择发生了变化。最近5年我们正在研究适合中国人吃法的鸡肉怎么做。”孙希民说。

高蛋白、低脂肪、低胆固醇、低碳排放，全程料肉比1:6，资源友好的白羽鸡赢得青睐，并扮演者全球第一大肉类供应商的重要角色。目前，发达国家和地区白羽鸡消费量人均在30公斤-50公斤/年，中国人均鸡肉消费量在13公斤/年左右，差距较大。部分养殖户从生猪养殖业转向肉禽养殖业。这部分新增养殖户增加了对鸡苗的需求量。

孙希民说：“未来民和股份的发展有两条主线，一是销售商品肉鸡苗。父母代种鸡存栏量达到500万套时，相应可以配套祖代种鸡。祖代鸡养殖方面我们有成熟的经验。另一条是食品加工。食品安全是关系民生的重中之重，也是保证白羽肉鸡产业健康发展的根基。为了从源头保证食品安全，未来我们自养商品肉鸡将达到1亿只。”

实战圈子 百万起步 现金奖励丰厚 携手私募链接未来

我是权王 股指期权仿真交易大赛

火热报名中

第一阶段：2019年12月16日-2020年01月17日
第二阶段：2020年02月03日-2020年02月29日
大赛官网：<https://pk.hfutures.com>

关注海通官方微信
资讯一路相伴