

需求回升供给受限 水泥市场持续走强



新华社图片

11月17日,中国证券报记者从数字水泥网CEO陈柏林处获悉,水泥行业全年利润有望看齐或略高于去年的1800多亿元水平。在下游赶工期、供给管控等背景下,四川、湖南、广西等地11月16日再次上调水泥价格。

多家机构指出,经济持续复苏、年前赶工期到来,水泥企业出货有望高位运行,库存下降推动水泥价格走高,企业有望受益,水泥板块或迎来修复行情。

□本报记者 张军

多地上调水泥价格

本次价格上调区间多在20元/吨-30元/吨之间,一些地区月初时已上调过一轮价格。

比如,四川巴中地区部分主导企业通知,从11月16日起上调各品种水泥价格20元/吨;江西萍乡、宜春等地多数厂家通知从16日起上调各品种水泥价格30元/吨;湖南省株潭、益阳、衡阳等地部分主导企业陆续通知上调各品种水泥价30元/吨。

数字水泥网监测,11月7日-11月13日,全国P.O42.5散装水泥均价为464.85元/吨,较前一周上涨0.41%,辽宁、浙江、四川、黑龙江等地涨势明显。

“四季度进入赶工期,下游市场需求旺盛,水泥价格随之上涨。”陈柏林告诉中国证券报记者。

需求端方面,国家统计局11月16日公布的数据显示,1月-10月,全国房地产开发投资同比增长6.3%,增速比前三季度提升0.7个百分点。1月-10月,基础设施投资同比增长0.7%,增速比前三季度提升0.5个百分点。机构数据显示,上周全国水泥平均库存

较前一周减少1.9个百分点。在监测的80个城市中,20个城市库存减少,集中在浙江、福建、河南等地。江苏、浙江、安徽等地水泥企业发货正常或销大于产,珠三角等地需求旺盛库存降至低位。

同时,多地从供给端出台管控政策。根据《关于印发河南省2020年重点行业季节性生产调控工作方案的通知》,11月15日-12月31日,对包含水泥等12个行业实施差异化生产调控。

均价仍略低于去年

陈柏林表示:“四季度以来多地上调了水泥价格,由于前三季度价格整体下行,目前全国水泥均价仍略低于去年。”

数字水泥网监测,前三季度全国P.O42.

5散装水泥均价为437元/吨。从三季度末四季度的淡旺季转换时点看,水泥需求持续回升,同时在环保制约等因素驱动下,价格持续走强。

国家统计局数据显示,前三季度全国水泥行业实现销售收入6943亿元,同比下降3.47%,实现利润1290亿元,同比下降1.74%。陈柏林表示,虽然营收、利润双降,但降幅不断收窄,且利润已接近去年同期水平,“预计水泥行业全年利润有望看齐或略高于去年的1800多亿元水平。”

太平洋证券称,北方进入年前赶工期,价格有提涨预期。南方地区景气度维持高位,江苏部分地区开启第五轮提价。目前华东地区库存存在4-5成,江浙沪地区价格超去年同期。四季度地产、基建投资强劲,需求有支撑。随着基本面持续催化,前期经过调整

的水泥板块有望迎来修复行情。

天风证券认为,进入11月下旬,北方地区水泥市场价格波动可能性不大,南方地区在赶工需求驱动下,预计价格将继续保持稳中有升态势。明年经济逐步走向复苏概率大,水泥将继续处于盈利上升周期,目前水泥板块估值显著低于其他周期类资产,存在修复空间。

中信证券预计2021年水泥价格整体仍将高位运行,行业整体盈利保持高位平稳。基建需求将温和增长,地产建安投资增速将趋缓但仍将稳健,预计2021年水泥产销量同比增长5%。此外,新增供给可控,预计“十四五”期间水泥行业供给侧改革举措和环保督查力度不减,错峰生产、自律限产逐渐成解决区域供需失衡的常态化手段。

天润工业总经理徐承飞:空气悬架将再造一个天润

□本报记者 康书伟

11月18日,天润工业八气囊空气悬架产品下线,这意味着公司筹划半年多的空气悬架业务正式起航。公司总经理徐承飞向中国证券报记者表示,空气悬架产品明年年初可以小批量生产,明年底将实现批量供货。

徐承飞表示,公司对空气悬架项目预期较高,将是公司未来10-20年主要发展方向。未来2-3年空气悬架业务将做到一定规模,实现与公司曲轴、连杆主业同步发展。空气悬架业务有望再造一个天润。

突破内燃机业务天花板

天润工业长期以曲轴为主导产品,目前已成为国内规模最大、全球第二的曲轴生产企业。在曲轴领域,公司国内主流商用车发动机客户配套率达95%以上,重型发动机曲轴国内市场占有率达60%以上,轻型发动机目前市占率在28%左右。公司连杆业务市占率在欧六阶段预计将进一步扩大至50%左右。

随着市占率的不断提升,天润工业发展日趋接近天花板,近年来一直在寻找新的发展空间。徐承飞表示,在寻找新的发展空间时,产品定位很重要,被看好的产品基本都被别人做大,只能依靠创新,仿制很难成功。

公司考虑过海外并购,“前后看的项目超过60个,但技术引进没那么简单,他们对技术的保密和限制超过我们的想象,价格也很贵。”徐承飞说,“如果核心技术无法掌握,投入很大,会给公司发展带来风险。”尽管4、5家海外并购标的已进入尽调环节,但最终还是放弃了。

天润工业从商用车巨头戴姆勒那里得到一个重要商业信息——空气悬架市场发展空间很大。

“中国商用车与国外商用车差距最大的地方就是底盘系统,底盘系统中最重要的差距是空气悬架系统,国外95%以上的商用车采用空气悬架系统,而国内只有少量采用空气悬架系统,且纯电动和氢动力汽车都要用。”徐承飞说。

开展空气悬架产品业务,天润工业具有得天独厚的优势。首先,客户资源群体一致,同是面向下游商用车客户,与公司曲轴、连杆领域的客户重叠。其次,公司的铸造能力强,而空气悬架产品中70%是结构件,需要铸锻环节配合。空气悬架系统包括减振、导向、联接及控制系统,减振系统包括空气弹簧和减振器,导向系统包括均衡梁、推力杆、稳定杆、导向臂等,联接系统包括推力杆支架等,ECAS控制系统包括传感器、控制器ECU、执行器等。

公司董秘刘立介绍,目前国内空气悬架都是电控系统和结构件分离,天润工业汽车悬架系统的定位以整体设计为主,关键零部件自制,电控系统自主开发,提供系统集成服务方案,满足国内市场需求,达到国际同类产品标准。

第二主业进入快车道

确定突围方向后,天润工业找到空气悬架领域从业多年的专家张广世博士团队,同时聘请了具有德国戴姆勒30年空气悬架工作经验的两名专家。张广世在国内率先提出用有限元分析进行空气弹簧的设计,从事空气悬架项目20多年,参与起草了GB/T13061-2017商用车空气悬架用空气弹簧技术规范。

今年5月,天润智控作为公司空气悬架业务主体成立,注册资本1亿元,天润工业出资7500万元,张广世出资2500万元。近期,公司再次对天润智控增资,注册资本达到35750万元。

刘立介绍,公司在开发空气悬架业务的同时,搭建汽车底盘减振试验检测平台,致力于建设行业内全国首套整车悬架系统实验平台,计划一期投资4000万元,二期投资8000万元,设备主要来自美国MTS。一期测试平台相关设备已在采购。目前,生产设备已投入5000万元,年产10万台均衡梁、支架的自动化生产线已建成投产,国内首条CDC(连续阻尼可调)减振器生产线(1000万)正在组建中。

公司目前已经发货了部分结构件,包括悬架系统上的平衡梁和支架,预计2021年该业务会有较可观收入。

市场空间广阔

刘立介绍,空气悬架因在减少超载、减少对路面损耗、提高承载能力、提高用户效益等方面的优势,在欧美重卡市场渗透率高,成熟度高。而目前国内仅30%的客车及少部分重型货车安装。目前各整车厂都在大力投入做相关研发、前期验证。

强制安装空气悬架的政策陆续出台。自2020年1月1日实施的《机动车运行安全技术条件》明确规定,危化品运输车必须安装空气悬架。同时,政策对空气悬架相关技术予以支持。在国家重点支持的高新技术领域,政策扶持的技术就有悬架控制系统。

据测算,国内2020年约有1万辆危化品车辆必须装备空气悬架,客车全部安装空气悬架,大规模强制性安装的法规推出前,重卡每年会有20%-30%车辆装备。

天风证券指出,目前乘用车和商用车的空气悬架基本上被外资垄断,商用车的空气悬架由于国产能力较弱一直没有普及。未来有望通过重卡空气悬架的国产化完成大规模普及,并逐步延展到轻卡和乘用车领域。

天风证券预测,空气悬架对应的单车价值比曲轴连杆提升了6倍多,预计2025年重卡行业空气悬架渗透率有望达到70%,重卡空气悬架市场在2025年有望达到200亿元规模。假设天润工业市占率达到25%,则公司重卡空气悬架业务能达到50亿元的营收规模,新业务对应的天润中长期市值增长空间约150亿元,等于再造一个天润。

从供给端看,国内从事空气悬架的企业多为中小企业,整体水平不高。而进口的空气悬架产品存在控制系统与国内的结构件无法良好匹配兼容问题。刘立表示,公司争取赶在国家整套法规出台前拿出产品,做好配套准备。

浙江推动上市公司高质量发展措施出炉

□本报记者 高佳晨

11月18日,中国证券报记者从浙江证监局获悉,浙江出台《关于推动上市公司高质量发展的实施意见》,贯彻落实国务院进一步提高上市公司质量意见精神,要求全省各相关部门、各地方政府提升共识,形成合力,共同推动浙江省上市公司质量提升。

浙江板块争当排头兵

截至2020年10月底,浙江省境内上市公司突破500家,达503家,全国排名第二;通过资本市场累计融资1.34万亿元;民营为主、实业为主的“浙江板块”在GDP贡献、财税贡献、技术创新、吸引人才、行业引领等方面发挥着举足轻重的作用。

浙江证监局相关负责人表示,今年以来面对新冠肺炎疫情冲击,浙江省实现GDP“二季红、半年正、三季进”的良好态势,“浙江板块”也发挥了重要作用。

“同时也要看到,我省上市公司还存在一些不足的地方,如资金占用和违规担保问题仍存在,信息披露违规事项、内幕交易等违法违规时有发生,上市公司整体质量和发展水平距离建设现代化经济体系、实现经济高质量发展和展现浙江‘重要窗口’的要求还存在一定差距。”该负责人表示,《实施意见》旨在通过各方共同努力,优化上市公司发展环境,解决上市公司面临的突出问题,全力推动上市公司稳健发展,提高上市公司整体质量。

浙江证监局表示,《实施意见》着重突出了五方面的特色。要倡导健康的资本市场文化,树立正确的上市、融资、并购和退市观,营造良性健康的资本市场投融资氛围;总结推广现有的经验和做法,结合产业特色、上市公司数量、结构和存量风险、金融要素供给等因素,在具备条件的部分区域探索设立上市公司高质量发展示范区;推进各级政府与省级金融管理部门的交流常态化,加强工作联系,动态跟踪各地上市公司情况;加快推进区域性股权市场改革试点,进一步发挥其在帮助企业规范提升、培育上市及私募融资等方面的积极作用;建立市县领导对存量风险上市公司风险化解的定点联系机制,牵头制定风险化解方案,多途径帮扶风险上市公司摆脱困境。

支持企业提质增效

从具体措施看,推动优质企业上市。从源头入手提高质量,为企业上市和日后规范发展打下良好的基础,通过完善拟上市企业后备资源库、健全现有各类激励政策、发挥私募股权投资作用培育上市后备资源。抢抓全面实行股票发行注册制机遇,巩固深化“凤凰行动”计划,加大上市推动力度,优化上市公司阵容。

同时,并购重组是上市公司盘活存量、提质增效、转型发展的重要方式,通过加大财政、土地、金融等政策支持力度,引导推动上市公司围绕主业开展并购重组。

引导上市公司兼顾发展需要和市场状况

优化融资安排,推动上市公司充分利用资本市场工具,提升抗风险能力。鼓励上市公司实施灵活多样的股权激励和员工持股计划,发挥上市公司激励机制作用。

推动上市公司通过固本强基规范发展。针对公司治理、信息披露、资金占用、违规担保等方面问题,从总结梳理典型案例、鼓励国企建章、开展公司治理专项行动、强化信息披露监管等方面提高公司治理水平,夯实上市公司高质量发展的基础。控股股东、实际控制人及相关方不得以任何方式侵占上市公司利益。

坚持依法监管、分类处置,对已形成的资金占用和违规担保问题,限期予以清偿或化解;对限期未整改或新发生的资金占用、违规担保问题,要严厉查处,构成犯罪的依法追究刑事责任。加大对欺诈发行、信息披露违法、操纵市场、内幕交易等违法违规行为的处罚力度。

总结推广现有的上市公司引领产业发展示范区建设经验和做法,在具备条件的部分区域探索设立上市公司高质量发展示范区,形成可复制可推广经验。

积极处置存量风险

优化调整上市公司存量,畅通出口,是资本市场健康发展的内在要求。《实施意见》旨在建立市县领导对存量高风险上市公司风险化解的定点联系机制,牵头制定风险化解方案。

具体措施方面,依法简化破产案件审理

处于竞争有利位置

弗若斯特沙利文预计,中国家庭清洁护理行业的零售销售总额自2019年起将继续以8.7%的复合年增长率增长,到2024年将达到1677亿元。

蓝月亮表示,家庭清洁护理行业壁垒主

模式,重整成功后,金融、税务等部门应当及时修复重整企业信用。切实转变观念,畅通主动退市、并购重组、破产重整等上市公司多元化退出渠道,推动形成有进有出、优胜劣汰的市场环境。

积极稳妥化解股票质押风险,坚持控制增量、化解存量,落实上市公司股票质押风险纾解工作机制,压实主体责任,通过建立容错机制,适度豁免投资风险追究和企业指标考核,加快推动纾困基金落地。

明确上市公司的主体责任、政府部门的监管责任,发挥区域性股权市场、协会等自律组织的平台功能。依托金融顾问制度,发挥金融中介机构的专业服务能力。依托浙江大学、沪深交易所等专业力量,发挥政策研究、智囊顾问、专业培训、人才培育的作用,开展系统化、专业化培训,营造支持上市公司高质量发展的良好外部环境和健康的资本市场文化。

对于发生自然灾害、公共卫生等重大突发事件,对上市公司正常生产经营造成严重影响的,各地各部门要加强协作联动,确保各项纾困措施直达基层,直接惠及市场主体。

浙江证监局相关负责人表示,下一步将继续加强部门协作,从源头上提高上市公司质量,支持上市公司做优做强,推进存量上市公司风险化解,遵循“建制度、不干预、零容忍”的方针,按照“四个敬畏、一个合力”的要求,全力抓好贯彻落实工作。近期将按照证监会统一部署,开展上市公司治理专项行动,坚持监管与服务并举,努力形成提高上市公司质量工作的新格局。

蓝月亮将赴港上市募资扩充业务

□本报记者 潘宇静

蓝月亮在港交所上市通过聆讯。蓝月亮11月18日披露的招股书显示,公司是中国领先的以消费者为核心的家庭清洁护理公司,产品涵盖衣物清洁护理、个人清洁护理及家居清洁护理三大品类。

连续三年市占率第一

2017年至2019年,蓝月亮营业收入复合年增长率为11.9%。2019年,公司实现营业收入70.5亿港元,归属于上市公司股东的净利润为10.8亿港元。截至2020年6月30日的六个月,公司营业收入为24.36亿港元,归属于上市公司股东的净利润为3.02亿港元。

今年上半年,蓝月亮整体毛利率由去年同期的61.5%上升至64.0%。公司称,利润率较高的消毒产品销售增加。

根据弗若斯特沙利文报告,2017年、2018年及2019年,公司的洗衣液、洗手液及浓缩洗衣液产品市场份额均排名第一。

2008年,高瓴资本创始人张磊找到蓝月亮创始人罗秋平开发洗衣液市场。招股书披露,目前罗秋平的妻子潘东持有蓝月亮88.7%的股份;高瓴资本持股10%,是最大的外部投资者。

蓝月亮此次募集的资金将用于公司业务扩充(包括产能扩充)及发展洗衣服务,包括四个生产基地的产能扩充计划、购买设备及机器;在湖北省或河南省设立一间新工厂,增强在华中地区的覆盖能力;计划在2021年至2025年期间发展洗衣服务。

值得注意的是,与蓝月亮同处家庭清洁产品赛道的广州浪奇目前面临窘境。广州浪奇11月17日晚公告称,经公司财务部门统计核实,公司近期新增逾期债务7项,接近1.8亿元,公司累计逾期债务达到7.04亿元。公司及子公司新增11个银行账户冻结,该账户冻结金额约1616.2万元。截至目前,公司及子公司共39个账户被冻结,累计被冻结资金余额约9818万元。