

海螺创业董事长郭景彬：

# 借力“双碳”东风 布局多元互补环保产业链

● 本报记者 高改芳 见习记者 倪铭

“海螺环保专注于工业固废及危废处置业务，摒弃传统焚烧填埋方式，率先采用水泥窑协同处置技术，打通最后一公里，实现‘吃干榨净’；同时，水泥厂的资源得到充分利用，这种工艺路线有助于水泥行业降低成本。”海螺创业董事长郭景彬日前在接受中国证券报记者专访时说。

他透露，海螺创业（00586HK）旗下中国海螺环保控股有限公司将进行分拆，拟赴香港联交所主板上市，此举旨在优化固废危废处置领域布局，实现业务聚焦、做大做强。

此外，对于海螺创业备受市场关注的跨界投资新能源电池正极材料项目，郭景彬表示，开展磷酸铁锂业务的同时，公司在布局锂电池回收业务，可利用海螺环保固废危废处置的实力，将锂、锰等有色金属提取出来，再造正极材料，形成互补产业链。

## 海螺环保聚焦主业

海螺环保是一家经营工业固废危废处置业务的环保企业，为海螺创业全资子公司。其使用水泥窑协同处置技术，以提供一站式工业固废解决方案，涵盖收集及运输、测试及储存、配伍及传输、处置及焚烧全流程。

水泥窑协同处置技术是指，利用水泥窑热容量大、温度高的特点，将废物充分燃烧，其中有机物直接烧掉，无机的重金属盐降解固化到熟料晶体里，从而实现无害化处理。

值得一提的是，燃烧废物产生的热能可用于水泥生产，产生的“残渣”还可作为水泥生产的辅助材料。这种可循环再生产的生产工艺有效实现降本增效，将水泥工业变成绿色经济一环。

郭景彬表示，根据行业数据分析，虽然这种取代传统焚烧填埋方式的新型处理方式目前市占率仅接近10%，但未来可期。未来短期目标是到2023年做到年处理能力1000万吨。



公司供图

数据显示，海螺环保2020年已成为中国最大废物处置服务供应商，同时也是中国使用水泥窑协同处置技术处置固废的最大服务商，所占水泥窑协同处置市场份额21.7%（按营运中处置能力计算）。

2018年至2020年，公司营业收入分别为3.97亿元、7.38亿元及11.44亿元，复合年增长率69.8%。截至2020年底，公司固废危废处置毛利率65.5%。今年上半年，公司加速项目开拓，实现营业收入7.4亿元，同比增长91.3%。

郭景彬介绍，目前有87个固废危废项目在安徽、福建、甘肃、广东、广西等21个省区布局，建立覆盖全国的服务网络。同时海螺创业注重环保产业和降碳的新技术研究，成立院士工作站和“双碳”研究所，围绕“双碳”开展环保业务。“我们自主研发了飞灰多级水处置工艺、无氧干馏技术、水泥窑协同处理技术等，有近50项专利助推环保业务发展。”

自2015年公司收购陕西西安尧柏项目，成功进军水泥窑协同处置市场以来，已与国内顶尖水泥企业海螺水

泥、中国建材、蒙西集团等建立了稳定的战略合作关系，实现了广泛的业务布局。

## 探索锂电池业务互补模式

在进行分拆上市的同时，海螺创业的跨界动作颇受市场关注。

海螺创业日前公告，与芜湖经开区签署投资协议，规划建设年产50万吨高性能磷酸铁锂新能源电池正极材料项目。其中，一期项目投资约10亿元，规划建设年产5万吨磷酸铁锂正极材料项目及配套设施。

郭景彬告诉中国证券报记者，一期项目计划打造两条生产线，每条生产线年产能可达2.5万吨。除在安徽芜湖外，海螺创业会根据锂电池产业区域分布做全国性部署，最终达到50万吨的产能规模。

郭景彬介绍，一期项目正在打桩，预计明年11月或12月投产，过程中会制作小样给锂电池厂使用。目前已与同在芜湖的电池生产商等下游客户对接。

固废企业为何爱上新能源材料？郭景彬解释，开展磷酸铁锂业务的同时，公司在布局锂电池回收业务，即将锂、锰等金属回收提取，重新用作正极材料。回收过程中会涉及固废危废处理企业，即海螺环保。

布局锂电池材料赛道和现存的固废危废业务处置赛道是相通、互补的。郭景彬称，锂电池组成部分有正极材料、负极材料、隔膜、电解液等，寿命为8年，回收后就变成危废，海螺环保利用自身固废危废处理的技术优势，将锂、锰等有色金属提取出来，制造正极材料，形成相互协调、优势互补的产业链。

人才匮乏是制约企业跨界的难题。郭景彬认为，磷酸铁锂正极材料是一个新兴产业，公司将积极引进相关方面人才。

日前海螺创业嘉定总部项目建设工程规划方案出炉，项目选址在上海嘉定新城核心区。郭景彬表示，迁移部分上市公司运营功能到上海有利于公司长远发展，有利于吸引更多人才，实现科技引领企业发展。

## 联美控股：打造综合能源智慧运营商

● 本报记者 宋维东

作为国内为数不多的以清洁供热为主业的上市公司，近年来，联美控股通过深层次、多维度改造升级，运营能力进一步增强，供热主业竞争力持续提升，市场空间不断扩大。在此基础上，联美控股在综合能源、氢能、储能等领域加大布局力度，积极开拓蓝海市场，将公司打造成综合能源智慧运营商。

## 保持供热主业竞争优势

日前，一场强寒潮袭击沈阳。当地出现1905年有气象记录以来冬季最强降雪过程，气温随之大幅下降，供暖问题牵动着千家万户的心。

中国证券报记者近日在联美控股旗下公司浑南热力中控室看到，大屏幕上实时显示着供热管网运行情况，供回水温度、压力、热流量等运行数据一目了然。

浑南热力相关工作人员介绍，为保证今冬明春安全、高质量供暖，早在开栓供暖前，他们就运用新技术手段精准推进老旧管网改造。公司采用管道机器人技术，通过先进的专业设备监听管道，有效检测和排查管道内包括微小泄漏、破损、管瘤、气包、杂质淤积等异常情况，大幅提升热力管网巡检效率和质量，降低巡检成本，保证供热管网安全稳定运行。

降雪期间，浑南热力强化值班值守，保障供暖硬件设备安全顺畅运行。有了前期的细致准备，浑南热力供热工作经受住了此次来势汹汹的寒潮考验。

前段时间，煤价出现较大幅度上涨，给供热企业带来不小影响。联美控股积极应对，全力保障供暖需求。

“储煤是保证供暖工作的重中之重。在2020-2021采暖期还未结束时，公司就全面部署并启动了燃料储备工作。在供暖期开始前，煤储量达到供暖期总用煤量50%以上。”联美控股资本运营中心总裁黄东说，公司一直采用长约锁价、淡季储煤的策略，将煤炭供求紧张和价格上涨带来的不利影响降到最低。

这些工作成果得益于联美控股长期以来推行的精细化管理。管理优势之外，技术也是公司重要的核心竞争力。在黄东看来，联美控股清洁供热技术优势明显。公司研发资源雄厚，拥有供热行业中少有的高新技术企业、辽宁省博士后创新实践基地等，已开发多项节能、低碳、环保相关的能源利用和能源管网的专利技术。同时，与哈工大、浙大等开展战略合作，推动科研成果实现市场化应用。

“在管理和技术上，公司多年来规范良好的运营积累下丰富的行业资源和资本优势，为下一步开拓清洁能源市场新领域打下了坚实基础。”黄东说。

沈阳市一直是联美控股集中供热业务的大本营。公开资料显示，联美控股在沈阳市浑南区、皇姑区、于洪区等区域规划总供暖面积1.5亿平方米。截至2020年底，公司已实现平均供暖面积约6815万平方米、联网面积约8885万平方米。

黄东表示，沈阳作为东北地区核心城市，对周边区域的人口吸纳能力强，用热需求稳步增长。当前，公司占据沈阳约四分之一的集中供热市场空间。考虑到整体供热市场竞争格局分散的特点，无论从规模、技术，还是盈利能力角度看，联美控股都是沈阳乃至全国市政集中供热的头部企业之一，竞争优势显著。

联美控股在立足沈阳的同时，近年来还通过“自建+收购+运营管理”的三重模式在全国布局业务。目前，公司在江苏泰州、山东菏泽、上海等地建设并运营多个清洁供热项目。

## 布局综合能源智慧运营业务

近年来，在“双碳”目标实施的大背景下，供热行业不断探索转型升级之路。联美控股抢抓机遇，加速推广综合能源智慧运营业务在全国范围的布局。

日前，联美控股发布《综合能源战略升级路线图》。根据该路线图，联美控股对既有的以清洁燃煤为主的供热项目，在排放端和运营端持续深层次、多维度地进行节能和排放改造。

此外，顺应能源发展趋势，公司在新增的供热业务方面将不断扩大可再生清洁能源占比，因地制宜地选用污水源热泵、空气源热泵、江水源热泵、土壤源热泵、中深层地热等可再生能源新技术，不断扩大可再生清洁能源业务占比。

值得一提的是，在此前结束的第四届进博会上，联美控股与华电福新共同投资运营的国家会展中心（上海）能源站为进博会场馆提供了能源服务。

该能源站采用了先进的天然气分布式“冷热电三联供”技术。该系统利用天然气发电，执行“以冷热电定电、自发自用、余电上网”的运行模式，实现冷、热、电多能联供，有效满足展览、会议、商务、酒店、办公等不同业态的用能需求。

与此同时，智慧能源运营和管理也是联美控股寻求升级发展的关键一环。今年6月，联美控股与华为云计算技术有限公司达成智慧供热合作。双方在城市供热领域深度应用云计算、大数据和人工智能等技术，降低能耗，减少污染物排放，提升能源管控和智慧化运营水平，打造“智慧供热”新模式。

## 发力氢能热电联产市场

“面对氢能广阔的发展空间，公司探索氢能产业布局，重点发力氢能热电联产的蓝海市场，积极投入到氢能产业发展中。”黄东说。

根据上述路线图，联美控股将通过直接投资、项目合作、示范项目推广、联合研发等模式加大氢能业务布局力度，力争形成具有完全自主知识产权的氢能核心竞争力。

联美控股已成立氢能事业部，并于今年7月与上海长三角氢能科技研究院签署战略合作协议，共建集原创技术、场景应用、产业孵化和落地服务于一体的长三角氢能产业发展平台。

双方将积极探索和实践氢能热电联产场景应用并开展技术合作及引进，促进氢能热电联产技术迭代升级，逐步形成完整高效的核心理念解决方案，为居民住宅、商业区提供氢能热电联供，打造零排放、低碳的新型供热模式。

联美控股还将电储能作为重要转型方向之一。公司正探索布局与电储能相关的各种技术解决方案，如大功率锂离子电池储能、长周期全钒液流电池储能、大功率飞轮储能等。

业内人士表示，瞄准“双碳”目标，能源行业及供热行业都将迎来更广阔发展空间，部分污染重、效率低、规模小的供暖企业将逐步被淘汰，资金实力强、技术优势明显的头部企业有望在行业整合扩容过程中将迎来新一轮升级发展机遇。

实探北京楼市：

# 新房销售环比回暖 二手房成交整体欠佳

● 本报记者 董添

中国证券报记者日前对北京地区新房、二手房市场走访调研时发现，新房销售环比回暖，二手房成交整体欠佳。

## 成交量处于低位

麦田房产数据显示，10月份，北京二手房成交9340套，环比上月下跌25.7%，月成交量创自2020年4月以来新低。但10月下旬和上半月市场热度分化明显，10月下旬日均带看量比上半月增长32%。

需要说明的是，在“金九银十”期间，北京已连续多年未出现楼市火爆迹象。

中国证券报记者调研发现，由于成交量位于低位，北京二手房业主普遍对买房者资质接纳度提高。

“二手房成交火热时，很多二手房业主是要挑客户资质的。特别是商业贷款和住房公积金相结合的组合式购房贷款用户，由于贷款周期较长，很多急售业主会避开这类客户。但现在市场成交量整体不佳，挑客户的业主很少了。”某房产中介机构大兴区天宫院片区销售人员刘洪告诉中国证券报记者。

## 普通房源报价未见明显变化

从成交价格角度看，北京地区二手房价格整体未见明显变化，特别是挂牌

价，未见明显松动迹象。

“进入11月，北京二手房市场价格整体比较平稳，成交量与前两个月差不多，没有太大波动。如果与去年同期相比，要看房源的具体区域。我们这个区域，南二环到南四环这边没有明显浮动。”某房产中介机构新宫片区中介销售人员王波对中国证券报记者表示，千万元以上的豪宅成交量较低。如果遇到全款客户或者首付比例高的客户，议价空间可能达到百万元。

## 新房供应量增加

新房方面，受“金九银十”期间供应量增加影响，新房成交相比其他月份

整体位于高位。

中原地产监测数据显示，9月份，北京市场供应新建商品房住宅11556套，是2012年9月后的历史供应最高纪录。9、10月份新建商品房住宅成交量分别达到5430套和5564套。

克而瑞公布的2021年10月百强房企销售榜单显示，10月份，TOP100房企全口径销售金额为8978亿元，环比增长5%，同比下降30%。整体看，10月整体销售额虽然同比下滑，但相比9月已明显回暖。

中国证券报记者走访北京新房市场发现，很多前期入市的项目，已经全面由期房转向现房销售，不少项目已有批量客户入住，逐步成为较为成熟的社区。

## 河南同心传动股份有限公司董事长兼总经理陈红凯先生致辞



北交所的成立是中国资本市场发展里程中又一次历史性的突破，为中小企业的孕育和成长提供了强有力的支持。同心传动作为北交所首批挂牌企业，对能够全程参与并见证这一历史时刻倍感荣幸。此次成功登陆北交所是公司发展历程上的崭新机遇，我们深感责任重大，同时又信心百倍！

在过去的岁月中，同心传动凭借先进的生产技术、先进设备、高效的生产组织能力、严格的质量控制体系和出色的全程服务模式，在行业内形成了良好的口碑。经过多

年的研发创新和经验积累，公司已形成了自身独特的研发、技术体系，在汽车传动轴研制过程的轻量化应用、新材料替代等方面形成独特的技术成果。这次乘着北交所的东风，未来同心传动会不断开拓进取，努力成为汽车零部件领域具有国际水准的企业。同心传动将始终与时代同行，砥砺前行，为中国汽车行业的发展做出更大贡献。

河南同心传动股份有限公司  
董事长兼总经理：陈红凯  
2021年10月20日