

旺季来临 水泥头部企业忙扩张

水泥价格迎来季节性上涨。其中，江浙沪地区开启第二轮价格上涨，珠三角地区开启第三轮上涨。受下游地产基建拉动，水泥需求量持续增长，水泥社会库存持续下降。在此背景下，海螺水泥等头部水泥企业纷纷通过招拍挂方式取得采矿权，为后续产能扩张打下基础。

●本报记者 董添



新华社图片

竞得采矿权

自然资源部日前披露的《关于弋阳县曹溪二矿区制碱用灰岩矿的招拍挂出让公示》显示，弋阳海螺水泥有限责任公司竞得弋阳县曹溪二矿区制碱用灰岩矿采矿权，成交金额为18300万元。开采矿种为制碱用

灰岩，资源储量为制碱用灰岩17264.22万吨，共生溶剂用白云岩矿1808.16万吨，合计19072.38万吨。采矿方式为露天开采，开采规模为800万吨/年。

此前，江西省自然资源厅公示了江西

省信丰县良屋水泥用灰岩矿、熔剂用白云岩矿普查探矿权出让成交结果，赣州海螺水泥有限责任公司以11091万元竞得该矿探矿权。

除了竞得采矿权，冀东水泥、海螺水泥

等头部水泥企业积极谋求转型升级，旗下多条万吨规模的熟料生产线加紧建设。其中，冀东日产万吨水泥熟料生产线项目已经进入设备安装阶段，预计今年6月底建成试产。

价格上涨库存低位

头部水泥企业积极扩产，背后是看好水泥行业的发展。

受下游地产、基建开工率提升拉动，水泥行业进入旺季周期，行业库存率持续维持低位，水泥价格迎来季节性普涨。特别是长三角、珠三角地区，熟料价格上涨幅度超预期。

上市公司方面，华新水泥、祁连山等企业

2021年一季度净利润增幅均超过100%。

祁连山预计，2021年第一季度实现归属于上市公司股东的净利润4600万元左右，同比增长266%左右，扣除非经常性损益后实现归属于上市公司股东的净利润约为3700万元，同比增长77%左右。对于业绩预增的原因，公司表示，报告期内产品销量同比增加、售价同比上涨。公司持有上市公

司兰石重装股票价格上涨，影响公允价值损益同比增加。

华新水泥预计2021年一季度归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比将增加36500万元至39500万元，同比增长103.07%至111.54%。公司表示，上年同期受新冠肺炎疫情的严重影响，公司经营受困，业绩大幅下滑。今年一季度，公司

主导产品销量恢复显著。其中，水泥销量同比增长超过60%，混凝土和骨料销量同比增长超过200%。

太平洋证券研报显示，旺季来临，水泥企业出货加速好转。目前全国库存量低于往年的5成，华东、华南地区持续提价。在基本面的催化下，低估值、高分红的水泥板块或迎来修复行情。建议关注业绩高弹性标的。

高景气度有望延续

数字水泥网认为，水泥价格上行走势有望延续到5月上旬。下游需求有保障，基建延续性项目对水泥需求拉动稳定。1-2月房地产市场销售整体向好，房企将加快施工进度。同时，各地错峰生产执行情况良好。随着需求不断提升，库存已降到安全水平，有利于价格稳中提升。此外，海外水泥市场需求回暖，且受到海运

费大幅上涨制约，进口水泥熟料资源对国内沿海市场冲击减轻。预计2021年水泥需求保持“平台期”，多因素对供给压缩持续，主流市场价格有望坚挺，效益保持稳定。

中邮证券研报显示，政府提出要加快补齐基础设施、市政工程等领域的短板，推进新型基础设施、新型城镇化、交通水利等

重大工程建设，加快建设交通强国，基建投资具有较强的支撑；叠加今年上半年基数较低，水泥刚性需求预计持续高速增长。在“碳中和”“碳达峰”背景下，预计水泥行业错峰生产将常态化，供给增速保持个位数，水泥价格或维持高位。

从较长时间维度看，中邮证券认为，“碳中和”将带来实质性去产能，龙头企业

竞争优势扩大。水泥是碳排放传统大户，占全国碳排放总量约14%，将是重点减排行业。“十四五”时期，水泥行业或加速进入碳排放权市场交易，运用市场机制倒逼企业减少碳排放。龙头企业具备碳减排的技术优势，技术实力弱的企业成本将增加，生产会受到更严格约束，行业集中度有望进一步提升。

雄安新区区块链实验室主任李军：

将区块链打造为城市底层基础设施

●本报记者 杨浩

“希望区块链像互联网一样，成为生产生活的底层设施。这是雄安新区成立区块链实验室的初衷。”在雄安新区设立四周年之际，雄安新区区块链实验室主任李军接受中国证券报记者专访时表示。

区块链深度融入雄安的建设。雄安新区与工程建设相关的资金申请、审批、拨付等工作都通过区块链平台来完成。国内首个城市级区块链底层操作系统开发完成并投入使用，可以为区块链技术研究、城市应用、行业应用等提供灵活的环境。

融入智能城市建设

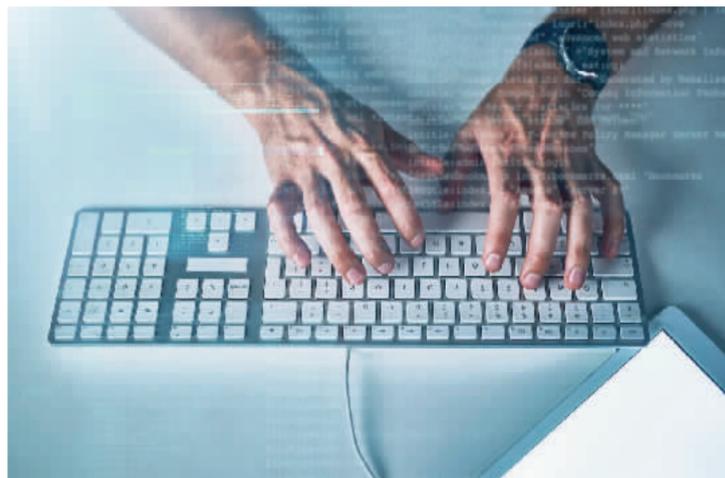
李军表示，在雄安新区，区块链不只是“区块链+”这样的锦上添花应用，而是真正融入智能城市建设治理的底层，成为新型基础设施的有机组成，与大数据、人工智能、云计算等其他技术发挥合力，让未来之城走入现实。

2020年12月14日，雄安新区区块链底层系统1.0发布。这意味着国内首个城市级区块链底层操作系统开发完成并投入使用。李军指出，以往区块链技术应用停留在“区块链+行业”的层面。但区块链技术的应用空间远不止于此，将区块链作为城市级数字化基础设施来研究，雄安在国内是首创。

李军介绍，雄安新区区块链底层系统1.0自主可控，采用自主知识产权技术，搭建了一条“核心链+应用链”多层链网融合的新型区块链底层架构，在吞吐量、跨链协同、数据可信交换、安全等痛点问题方面实现了创新突破。

在该区块链底层技术平台之上，可以开展数字身份、数字信用等诸区块链基础公共服务，为区块链技术研究、城市应用、行业应用等提供一个弹性的、灵活的环境，促进构建丰富的城区块链生态。

事实上，区块链应用已成为现实。2018年8月，雄安上线了国内首个基于区块链技术的建设项目资金管理平台——工程建设区块链信息管理系统。雄安新区所有与工程建设



视觉中国图片 制图/王建华

相关的资金申请、审批、拨付等工作都通过区块链平台来完成。李军介绍，该平台已经服务了几千家企业、196个工程项目、14万农民工，累计拨付资金规模约200亿元。

通过这个平台，企业与总包商之间，总包商与分包商之间、分包商与施工单位之间所有的合同、票证等都上传到区块链系统，所有的行为都会留下印记，接受监督。在李军看来，该平台还能切实保护农民工的利益。“如果有哪个环节拖欠或者克扣了农民工的工资，大家都会一清二楚。”

“透明、公开、不可篡改，区块链让数据变得可信，增加了监督的手段，真正成形后会给体制机制流程带来变化。”李军说。

汇聚资源开展专项研究

作为一个公共、开放性实验平台，雄安新区区块链实验室汇聚各方面的资源、项目和人才，针对基础性关键技术开展专项研究，为区块链在新区扩大应用提供支撑。

据介绍，实验室设置了标准与规范研究、基础前沿与关键技术研究、产业运营模

式与应用示范三个重点研究方向，并确立了三个长远目标。第一，成为区块链研究与应用的新高地。在区块链技术领域，区块链应用领域、区块链与其他智慧技术融合领域，雄安新区区块链实验室均有所领先和超越。第二，成为一个开放的前沿创新基地。雄安新区区块链实验室向全社会开放，向全球开放；向创新人才开放，向创新的思想开放，向创新的实践开放。第三，探索实验室经济的新模式，发展创业孵化、技术转移转化、技术咨询、政策咨询、知识产权综合运用、测试评估认证等科技服务，充分发挥知识溢出效应。

李军介绍，去年3月31日实验室成立之前，他们就做了很多区块链技术方面的探索并取得初步成效。“包括容量、性能、安全等方面的问题，以及标准规范如何统一，形成合力。”

联盟链的早期应用存在牺牲性能获取可信和安全的情况，但随着应用的深入推进，平衡性能与安全可信的方案已逐步探索出来。“一个方案是在软件架构上做调整分层。”李军表示，“不是所有的应用都需要极高的性能。比如，A应用可能要快，而B

万孚生物董事长王继华：以场景为导向 深化POCT业务布局

●本报记者 傅苏颖

万孚生物董事长王继华近日在接受中国证券报记者专访时表示，疫情期间公司快速布局了相关产品，实现了销售增长。今年公司将遵循国内为主，国内国际业务均衡发展策略，以场景为导向持续推出新产品，实现稳定健康发展。

检测试剂快速响应

年报显示，万孚生物去年实现营业收入28.11亿元，同比增长35.64%，归属于上市公司股东的净利润为6.34亿元，同比增长63.67%，连续9年取得营收净利双增长。同时，公司现金流储备充足，经营现金流净额为10.62亿元，同比增长242.68%。其中，传染病业务收入14.53亿元，同比增长151.19%，主要由新冠病毒系列检测试剂的强劲销售所带动。

疫情爆发后，万孚生物快速响应，相关检测试剂（胶体金法）获得国家药监局应急审批，并取得欧盟CE认证，陆续在国内外市场展开销售。

“公司经历过多次大型公共卫生事件，均迅速推出了相应的检测产品，积累了应急能力，技术平台也在不断成熟，因此疫情爆发初期能够迅速响应。”王继华表示，疫情初期公司就成立了应对小组，夜以继日地开展临床、优化等工作，1个月时间就完成了产品在国内的注册。

值得注意的是，海外市场需求巨大，去年万孚生物出口业务实现了快速增长。年报显示，新冠病毒系列检测试剂全年实现销售收入约10.45亿元，其中80%的收入来自海外市场。

“海外不少国家和地区开放了相关产品紧急注册通道，公司产品快速切入，并在这个过程中推广了自己的品牌，为后续开展业务打下了基础。”王继华称。

事实上，公司自2004年就开始开拓海外市场，建立了一定的先发优势。美国、欧洲等发达国家和地区的POCT（即时检验）市场较为成熟，监管严格，产品质量要求较高，且市场准入资质申请周期较长。而经过16年的不懈耕耘，公司在海外市场准入、渠道建设方面构建了较为突出的优势。公司海外业务占据近45%的营收，与国内业务基本“平分秋色”。

王继华表示，国内的疫情已经得到控制，但海外疫情仍在蔓延，预计海外相关业务仍能维持。对于海外重点市场，公司将强化深度营销。比如，实现本地化生产、联合经营等，促进海外业务发展。

构建九大技术平台

POCT是指在采样现场进行、利用便携式分析仪器及配套试剂快速得到检测结果的一种检测方式。在该领域，万孚生物构建了较为完善的技术平台和产品线，是国内POCT企业中技术平台布局最多、产品线最为丰富的企业。

据介绍，公司现有免疫胶体金技术平台、免疫荧光技术平台、电化学技术平台、干式生化技术平台、化学发光技术平台、分子诊断技术平台、病理诊断技术平台，以及仪器技术平台和生物原材料平台。依托上述九大技术平台，公司的产品管线不断推陈出新，形成了心脑血管疾病、炎症、肿瘤、传染病、毒检（药物滥用）、优生优育等检验领域的丰富产品线，产品销售网络覆盖全球140多个国家和地区。

王继华告诉记者，在上述九大平台中，胶体金平台和免疫荧光平台历史最为悠久，是公司目前形成产品、产生收入最多的两大平台，其他平台近年来也在不断扩展产品线。

2020年，公司在化学发光和分子诊断领域取得突破性进展，未来有望成为公司新的增长引擎。比如，化学发光技术平台去年获得三十余项试剂项目的注册证，覆盖心脑血管标志物、炎症标志物、肾功能标志物、肿瘤标志物、血栓标志物等检测领域。公司的尖刀产品“新血栓六项”以及快速灵活的小型POCT全自动化学发光免疫分析仪设备迅速拓展三级和二级医院市场，同时带动其他检测项目入院，提升了仪器装机量和终端覆盖率。

在一体化分子诊断方面，公司与美国iCubate、比利时Biacartis的战略合作顺利推进。合资公司万孚倍特与万孚卡蒂斯相继进入运营状态。其中，万孚倍特去年四季度开始产生收入，发展势头良好。万孚卡蒂斯的试剂生产车间已竣工，并完成环评验收，预计2021年下半年实现本地化生产。

王继华表示，公司看好分子诊断在精准医疗领域的应用，除了全球寻找项目合作，公司自研的分子诊断平台数款仪器已开始注册，并开展试剂开发，未来将重点布局肿瘤诊断领域，为临床精准用药提供强有力的工具。

深化POCT业务布局

在王继华看来，POCT的应用场景不断丰富。在国内，分级诊疗、胸痛中心以及医疗机构临床科室对POCT产品的需求持续增长；在国外，疫情带来家庭健康检测需求兴起。面对市场环境变化，万孚生物提出了2021年的战略目标，采取国内为主，国内国际业务均衡发展的策略，坚持常规业务、“新冠”业务两手抓。同时，以场景为导向持续推出新产品，实现公司业务稳定健康发展。

为此，公司调整了营销组织架构，在国内市场，匹配以终端场景统领产品组合的业务策略升级，成立产品战略管理中心，提升全链条竞争力。在海外市场，积极推动欧美市场产品结构及组织建设的升级，通过建设生产基地、联合经营和本地化销售推广等手段，推进本地化战略。

公司将继续深化数字化和智能化平台建设，布局拓展ToC业务，在精准医疗和家庭检测方面探索新的业务空间。王继华表示，希望凭借自身丰富的产品及技术平台，迅速切入新的细分市场，多点发力，继续保持长期健康发展。