

## 实探金隅集团数字化转型

# 水泥智能化生产告别“灰头土脸”



▲金隅集团旗下智慧矿山无人驾驶矿车正在忙碌作业。

▲铜川公司数字机器人在工作。

本报记者 董添 摄



●本报记者 董添

### 提升数智化能力

中国证券报记者走访金隅集团冀东水泥铜川公司了解到，铜川公司建设运行了一条具有国际先进水平的万吨水泥熟料生产线。

铜川公司相关负责人告诉中国证券报记者，“整条生产线按照数字化、智能化发展思路建设，对生产的每个环节都进行实时监控，兼顾了安全、绿色、效率等方面，驱动业务全面转型升级。”

据铜川公司负责人介绍，公司在矿山开采、石灰石运输、熟料烧制以及产品装车等环节均实现了自动化、数字化转型。一旦某个环节出现问题，中央实时监测系统会及时预警，公司可以采取高效的措施进行应对。

得益于数字化转型发展，铜川公司降本增效成果明显，创造了66年历史上的利润最高纪录，并入选工信部智能制造试点示范工厂名单。

记者调研了解到，在数字化转型过程中，人才体系建设尤为重要。金隅集团旗下冀东水泥公司在加快数字化高端人才引进的同时，深化内部人员数智化意识，系统性提升数智化能力，统筹数智化组织建设。

“以前在水泥厂，工作环境四处扬尘，工作人员灰头土脸。通过数智化改造，水泥厂发生了翻天覆地的变化，一步一景、外观洁净，生产全面转型自动化，与之前的工作环境有天壤之别。”在铜川水泥厂工作了30多年的老职工告诉中国证券报记者：“以前，装水泥要用小推车，每车9袋，装完之后身上、脸上都是水泥。现在，水泥装车使用CBB全自动机械臂，根本没有人工接触环节。装车之前按照算法编程，实现快速无尘装车。”

水泥行业资深人士告诉中国证券报记者，水泥企业的发展离不开创新。目前，水泥行业创新发展已进入成本比拼阶段。能耗成本低、具备节能减排优势的企业未来有更大盈利空间。大型水泥企业基本都配备了余热发电厂，可在一定程度上缓解电价上涨等成本上升压力。

“目前，水泥价格处于相对低位，而煤炭、电力成本居高不下，且很多地区对水泥生产实

施差别化电价。在下游需求没有明显好转的背景下，如何降低成本是每个水泥厂都需要思考的问题。未来水泥厂比拼盈利能力，将主要依靠节约成本。”在走访过程中，金隅旗下多个水泥厂相关负责人告诉中国证券报记者。

山西阳泉冀东水泥厂相关负责人告诉中国证券报记者，阳泉冀东水泥厂正在打造无人矿山示范项目，已经完成5G基站

### 降低能耗成本

局，找准市场需求，以定制化生态水泥和特种油井水泥为切入点，与大型企业在多个领域深度合作，打造绿色低碳示范项目，并参与建立绿色产品标准、认证体系等，提升企业市场影响力和话语权。

特种水泥的高溢价对相关水泥厂带来可观收益。米脂公司特种油井水泥市场运作成熟，成功

### 争夺细分市场

入围中国石油、中国石化一级供应商，并中标中国石油、中国石化等企业的重点项目。特种油井水泥市场售价较普通硅酸盐水泥高100元/吨以上。

金隅集团表示，未来将因地制宜，聚焦创新型需求，推动供给侧结构性改革，加快推进定制化和特种水泥应用推广，满足市场多元化需求。

建设，矿区的装运车也完成了油改电。“由于布局早，公司享受了5G基站免费建设的红利。而油改电完成后，能源消耗成本大概降为原来的六分之一。”

中国证券报记者了解到，金隅集团旗下部分水泥厂承接了风力发电、光伏发电等建设项目。“通过风力、光伏发电并网，可以产生清洁能源收益。”金隅冀东泾阳新材料有限公司相关负责人表示。

## 上市房企大手笔融资频频

●本报记者 董添

近期，上市房企接连发布大额融资相关公告，融资期限普遍较长，融资利率整体处于低位。业内人士表示，房企融资环境出现积极变化，房企融资积极性有所提升。同时，房企积极探索利用不动产私募基金等方式进行多元化融资，提升融资效率。

### 融资额度较大

部分房企计划融资规模较大，同时拿地较积极。

首开股份4月17日晚间公告了向专业投资者公开发行公司债券及非公开发行公司债券预案。本次债券的票面总额不超过90亿元（含90亿元），期限不超过7年（含7年），可以为单一期限品种，也可以为多种期限的混合品种。

首开股份日前披露的销售及取得房地产项目情况简报显示，2023年1-3月，公司共实现签约面积74.19万平方米，同比增长16.54%；实现签约金额177.47亿元，同比降低12.01%。公司以27亿元竞得北京市昌平新城东区三期土地一级开发项目CP00-1002-0001地块R2二类居住用地国有建设用地使用权，该地块土地面积49176.79平方米，规划建筑面积约10.82万平方米。

金融街4月17日晚间公告，向专业投资者公开发行公司债券获得中国证监会批复，同意公司向专业投资者公开发行面值总额不超过175亿元公司债券的注册申请。本批复自同意注册之日起24个月内有效，公司在注册有效期内可以分期发行公司债券。

### 融资期限较长

部分公司融资期限较长。

光明地产4月14日晚间公告，本次申请注册发行总额不超25亿元（含25亿元）的中期票据，发行期限为不超过5年，具体发行规模将以公司在中国人民银行交易商协会注册的金额为准。在注册发行总额内及中国银行间市场交易商协会批准的中期票据注册有效期内，公司将根据资金需求一次或分次择机发行。

张江高科4月14日晚间公告，公司于近日完成了“上海张江高科

技园区开发股份有限公司2023年度第一期中期票据”的发行，期限为3+2年，起息日为2023年4月13日，兑付日为2028年4月13日，计划发行总额为10亿元，实际发行总额为10亿元，发行利率为3.08%。

不少房企融资利率较低。以首创集团为例，公司拟面向专业投资者公开发行科技创新公司债券，本期债券发行规模为不超过10亿元（含10亿元），债券期限为3年，债券票面利率询价区间为2.8%至3.8%。

部分公司的超短期融资利率同样较低。南京高科日前公告，公司于2023年4月6日在全国银行间市场发行了2023年度第五期超短期融资券，募集资金于2023年4月10日全额到账。融资期限为120天，计划发行总额为3亿元，起息日为2023年4月10日，兑付日为2023年8月8日，发行利率为2.75%。

根据南京高科披露的2023年第一季度房地产业务主要经营数据，2023年1-3月，公司房地产业务实现合同销售面积13.64万平方米（商品房项目0.72万平方米、经济适用房项目12.92万平方米），同比增长7078.95%；实现合同销售金额73189.56万元，同比增长855.85%。

### 融资模式多元

上市房企融资模式较为多元，包括公司债券、中期票据以及股权融资等。

在ABS融资方面，据深交所披露，金融街第1-5期资产支持专项计划已获通过。债券类别为ABS，拟发行金额为50亿元，发行人为金融街控股股份有限公司，承销商、管理人为平安证券股份有限公司。

在股权融资方面，中南建设近日发布的向特定对象发行A股股票募集资金的说明书显示，中南建设拟向特定对象发行股票数量不超过11.47亿股，募集资金总额不超过28亿元（含发行费用），扣除发行费用后的募集资金净额将用于两个项目建设，并补充流动资金。

中指研究院企业研究总监刘水认为，“三支箭”政策实施以来，房企融资环境在发生积极变化。同时，房企结合自身实际情况及所持物业类型，探索利用不动产私募基金等工具进行多元化融资。

### 完善产能布局

## 赛腾股份拟斥资25亿元落子南浔

●本报记者 于蒙蒙

赛腾股份4月18日公告称，公司拟与浙江南浔经济开发区管理委员会签署《项目投资协议书》，拟在南浔经济开发区投资建设高端半导体、新能源及消费电子智能装备生产基地项目，预计总投资为25亿元。公司称，本次投资建设项目将进一步完善公司产能布局，助力公司持续高质量发展。

### 主业表现稳健

通过不断并购，赛腾股份已成长为一项产品覆盖消费电子、半导体、新能源汽车等领域的平台型设备公司。公司2022年实现营业收入29.30亿元，同比增长26.36%，2017年-2022年复合增长率为33.81%，整体维持高速增长。2022年，公司实现归母净利润3.07亿元，同比增长71.17%，盈利水平明显改善。对于去年业绩增长的原因，公司称，通过加强客户黏性，持续获得客户订单，销售规模持续增长。

分业务来看，2022年，公司消费电子设备收入24.52亿元，同比增长30.39%，毛利率为41.03%；半导体设备收入2.91亿元，同比增长34.30%，毛利率为44.86%；新能源相关设备收入1.80亿元，同比下降16.73%，毛利率为20.81%。

对于今年的经营计划，赛腾股份早前披露，在消费电子智能装备领域，产品品种计划向组装、检测全系列设备扩展，使公司具备为客户

提供多品种设备的综合服务能力，进一步提升市场占有率。同时，公司将继续大力提升在高端半导体智能装备、新能源智能装备等领域的研发能力，扩大公司产品的应用规模，完善产品结构，实现多元化发展，在拓展新盈利点的同时进一步分散经营风险。

### 有望受益苹果新品发布

值得注意的是，借助与苹果公司建立长期稳定合作关系，赛腾股份有望受益于苹果产业链景气复苏。

资料显示，2011年，赛腾股份通过了苹果公司的合格供应商认证。2012年起，赛腾股份从一款测试设备的合作，逐渐拓展到多种自动化组装设备、检测设备的合作，应用领域从笔记本电脑延伸到苹果手机、手表、平板电脑等多种产品。赛腾股份不仅向苹果公司提供设备，还向多家苹果产业链公司诸如英华达、纬新资通、和硕联合等供给自动化组装与检测设备，应用于苹果公司终端品牌产品生产所实现的收入占营业收入的比例均超过50%。

据媒体报道，苹果公司将于今年6月在全球开发者大会上发布苹果首款混合现实（MR）头显设备，今年下半年将推出iPhone15。长城证券研报显示，上述事项将进一步推动消费电子设备需求增长，并有望带动赛腾股份消费电子设备的业绩增长。

## 德邦证券副总裁孙超：

# 以创新为特色 抢占主动管理并购业务蓝海

●本报记者 李梦扬

“全面注册制下，定价能力成为券商投行业务的核心竞争力。”德邦证券副总裁孙超日前在接受中国证券报记者专访时表示，德邦证券将进一步强化研究水平，提高定价专业性和承销能力，更好地发挥投行定价的引导功能。德邦证券一直致力于打造深耕行业的“精品投行”及擅长并购整合的“交易型投行”。在并购重组方面，孙超介绍，随着全面注册制实施，并购重组审核规则发生一定程度的变化，明确了重组审核和注册流程，完善了重组认定标准和定价机制，进一步强化重组的事中事后监管并压实独立财务顾问持续督导责任。从实践看，相关规则修订有助于提高并购重组业务的可行性和灵活性，有利于降低上市公司交易成本并扩大交易各方的博弈空间。

“未来并购重组市场有望迎来更大空间，相应的投行业务机会将增多。未来，德邦证券将大力提升行业研究能力，后续将开发一些主动管理类的并购业务，以创新为特色，抢占主动管理并购业务蓝海。”孙超说。

### 提升“看家本领”定价能力

随着全面注册制正式启航，资本市场及投行业务生态面临重塑。针对券商投行业务变化，孙超表示，首先，随着全面注册制落地，资本市场配套制度不断优化，完善发行承销制度，优化注册程序，简化发行条件，进一步激发企业上市融资意愿，有望为投行业务带来业绩增量。其次，全面注册制下发行定价市场化程度加深，对投行的定价能力提出了更高要求。最后，进入全面注册制时代，投行业务的本质将从单一的承销保荐演变成为企业提供全生命周期服务，空间将更为广阔。

孙超认为，全面注册制下，具有竞争优势的特色化券商有望凭借其差异化的项目储备和特色打法，实现较大的盈利弹性；而头部或平台化优势较强的

券商，其在资本实力、团队建设等方面更具优势，有望实现投行与机构业务的联动，保持业绩领先。

一直以来，德邦证券致力于打造深耕行业的“精品投行”及擅长并购整合的“交易型投行”。在并购重组方面，孙超介绍，随着全面注册制实施，并购重组审核规则发生一定程度的变化，明确了重组审核和注册流程，完善了重组认定标准和定价机制，进一步强化重组的事中事后监管并压实独立财务顾问持续督导责任。从实践看，相关规则修订有助于提高并购重组业务的可行性和灵活性，有利于降低上市公司交易成本并扩大交易各方的博弈空间。

“未来并购重组市场有望迎来更大空间，相应的投行业务机会将增多。未来，德邦证券将大力提升行业研究能力，后续将开发一些主动管理类的并购业务，以创新为特色，抢占主动管理并购业务蓝海。”孙超说。

全面注册制下，孙超表示，作为保荐机构，既要发挥好“看门人”的作用，也要扮演好“创造者”的角色。投行工作人员需要深入学习全面注册制下各项新规，不断提高行业研究水平、定价能力及价值挖掘能力，建立体系化、专业化的项目储备模式，把真正优秀合规的企业挖掘出来。

### 构建特色业务布局

全面注册制下，投行业务发展前景广阔，业务协同将是长期发展方向之一。为了促进业务协同发展、创建交易性投行机制，孙超认为，证券公司需要

具备以下四方面能力：一是需要专业人员团队，在业务端保证服务品质；二是内部需要建立起灵活高效的调整机制，方便随时调用各类资源服务客户；三是需要拥有完备的产品体系，从多角度为客户定制适合其需求的产品及服务；四是需要具备畅通的业务输送渠道，最大程度协调各部门广泛挖掘业务机会，多渠道助力资本市场发展。

“目前，投资银行业务协同发展的趋势和德邦证券致力于打造‘精品投行’及‘交易型投行’的目标不谋而合。”孙超表示，德邦证券始终把专业、合规、审慎作为执业准绳，通过加强优秀人员体系建设、建立体系化和专业化的项目储备模式、提高整体行业研究水平、提升定价能力及价值挖掘能力、强化合规风控底线思维，更好地为客户赋能，服务实体经济，助力资本市场行稳致远。

孙超介绍，德邦证券向“交易型投行”转型已步入正轨，业务逻辑清晰，前中后期完整业务闭环已经走通，交易合作框架已经形成。德邦证券已初步形成以大健康、大消费、智能制造、科技和互联网为重点的特色投行业务布局。在此基础上，公司进一步深耕过往成功项目较多的细分领域，包括医药CRO、生物制药、原料药、专用设备。如今，德邦证券在医药及矿产等行业已有业绩产出，其他领域积累了较多早期跟踪的项目。

### 服务实体经济发展

当前，企业融资环境进一步改善，

投资银行正处在重要的战略发展机遇期。孙超表示，未来投行业务将更好地发挥金融服务实体经济作用。首先，在保荐过程中需要更加注重挖掘拟上市公司的核心竞争力、商业模式、科研创新实力，综合评估公司的价值与风险因素。其次，全面注册制推动投行业务转型，券商投行业务要以综合金融服务实体经济发展。

2022年，德邦证券投行业务多项目同时推进，实现了储备项目多、申报项目多的良性循环。2022年，德邦证券投行业务在会IPO项目数量进入行业前30队列，沪深北三所全面覆盖；业务团队翻倍增长，人才引进成果显著，保代数量持续增加；全员提升投行专业能力，助力业务承揽。

在投行业务团队方面，孙超介绍，目前德邦证券共有12个股权业务团队，8个债券业务团队，共计200余人，团队人数、保代数量均为近年来新高。后续会再招募3个-5个新团队，强化重点行业的人才招聘。在投行业务竞争较为激烈的背景下，德邦证券主要通过提高业务人员专业素养，加强对行业深度研究，同时基于过往成功项目的细分领域和区域进行深度挖掘，努力发掘潜在项目机会，不断提高储备项目数量。

“未来，德邦证券投行业务将在现有布局基础上，持续为不同发展阶段的企业融资、整合业务资源等需求提供专业解决方案，通过聚焦优势区域和优势行业，构建差异化核心竞争力，力争成为业内最具特色的投行之一。”孙超说。