

基建投资按下“加速键” 水泥行业中期需求有保证

证券时报记者 赵黎昀

本就是行业淡季的2月份,国内水泥企业受新冠肺炎疫情影响,对外销售近乎按下了“暂停键”。近日,随着下游基建项目逐步复工,启动出货的水泥厂纷纷宣布降低价格,吨降幅可达10%以上。

然而,作为稳增长的重要力量,基建投资近期也按下“加速键”,河南、云南等多地相继推出数万亿的投资计划清单,一批重点设施、创新工程项目亟待启动,为后期社会建材需求量提升埋下伏笔。

疫情叠加淡季

2月末的郑州已有丝丝暖意,随着疫情逐步得到控制,当地重点基建项目复工脚步也开始提速。

这几天工地已经开始复工,水泥厂家也开始复产了,供应没有感受到紧张,比前年和去年的情况要好。”2019年2月末,在郑州某大型央企项目负责采购工作的于则新(化名)曾向证券时报·e公司记者描述过,早前工地水泥断供,相关工程全部停摆的场景。不过今年,他对复工后水泥采购已不再有此前的焦虑情绪。

他说,去年10月份以后郑州水泥、熟料由于错峰生产等因素,市场也曾出现过供应紧张情况,不过年后水泥价格就出现了下滑。目前公司采购的P.042.5散装水泥出厂含税现金价在520元/吨,加上50元/吨的运费,到厂价也就在570元/吨左右,基本上比前年每吨降了二三十元。不过,虽然目前工地和水泥生产企业都已启动复工,但是因为人员、道路等原因,水泥需求量很小,厂家产量也不高,目前价格不具备参考意义。

2月26日,郑州及周边地区的水泥企业刚刚复产,目前按当地要求还只允许白天生产,晚上需要停工。新乡地区水泥厂只接受现金预付款,不接受月付。因为跟我们公司合作的水泥厂付款模式是次月付,所以报价也会高于其他厂。”他说。

不仅郑州,近期全国多地水泥价格都出现了不同程度下行。

生意社监测显示,2月1日华东地区水泥价格为540.2元/吨,2月27日价格为504.5元/吨,跌幅为6.59%,当前价格与上年同比上涨7.64%。

2月份,受疫情及春节假期延长后淡季影响,上旬处于停工中,中下旬工地在陆续复工中,但直到近期,华东地区多数工地、搅拌站尚未完全复工,市场需求恢复缓慢。水泥市场需求仍然处于低位,水泥价格一路下滑。”生意社分析师李雪颖介绍,2月17日江苏南京、镇江等地区主要企业通知低标水泥价格下调,跌幅在45元/吨。26日,上述地区主要企业再次通知高标水泥价格下调,跌幅在40元/吨。浙江地区大部分水泥企业已复工,但工地还未完全开工,处于陆续复工状态,浙江杭州、嘉兴、宁波、舟山地区主要企业已通知水泥熟料价格下调,跌幅在60元/吨。上海地区受疫情影响,市场需求不佳,2月11日区内主要企业就通知水泥价格下调,跌幅在70元/吨。

卓创分析师王琦也表示,上周全国P.042.5散装水泥均价在466元/吨,春节前价格在480元/吨,而去年2月底价格在432元/吨。

目前北方地区市场还没有启动,所以体现在总体价格下滑上不明显,但是目前北方地区熟料价格已经开始下滑了,市场也会出现熟料价格先于水泥下降的情况。”他表示,目前我国华东、华南等省份水泥价格都有下滑,降价幅度多在每吨四五十元,有降幅大的企业每吨可降价达七八十元,具体降价幅度取决于当地降价前的市场价格,节前价格在500元以上的企业,可降价空间比较大。

在中国水泥协会信息中心副主任、数字水泥网执行总裁陈柏林看来,当前水泥价格下滑也在意料之中。

目前水泥市场需求还没恢复到正常水平,发货量比较低,多数地区发货量仅有两成,所以



河南部分开工项目施工现场

赵黎昀/摄 彭春霞/制图

现在价格处于下行态势。”他认为,虽然近期水泥价格下行,但价位比去年同期还是高一些的,目前看预计一季度局部区域水泥价格还会下行,不排除一些区域会出现第二轮价格下降的情况。

库存激增

采访中记者了解到,虽然春节后市场需求归零,但有一部分水泥熟料窑线春节期间保持了生产状态,包括湖北地区有一些企业承担了协同处置医疗废弃物的任务,窑不能停,这使得整个市场水泥供应量提升压力较大,带动水泥、熟料价格下行。

据悉,水泥窑以其高温、强碱性环境、超大处置空间和处置彻底、没有二次污染等优点,成为应急处置各类固体废物、危险废物的理想场所。有专家预测,由于新冠病毒疫情影响,2020年会新增废口罩、防护服以及其他相关医疗废物17.9万吨,同比增逾25%。为应对处置能力不足尤其是瞬时不足,不少地方环境应急主管部门不得不考虑应急处置措施,水泥生产线就是较好的选择之一。

当前水泥企业库存比例确实较高,有的企业库存达到80%,更有的是满库状态。由于水泥商品的特殊性,卖不掉的产品质量和保存要求较高,库存周期一般都在10天左右。库满状态时,价格下行压力较大。”陈柏林表示,协同医疗废物处置国家有相关政策,近段时间各级政府也都在鼓励水泥行业协同处置医疗、城市危废等,目前全国参与医疗协同处置的水泥产线也就100多条,整体对库存影响还是有限的。造成目前水泥库存高企的核心问题,还是现在需求恢复偏慢。

往年水泥市场需求在正月十五以后就慢慢恢复了,但现在大部分区域发货量很少,北方地区基本没有发货量,南方地区也就20%左右。云南、贵州等个别区域重点工程多一些,恢复情况就好一些,发货量能有五六成。不过,北方地区目前还处于错峰生产期间,供暖期结束水泥企业才能全面复工复产,往年北方水泥需求恢复也要到3月15日以后,所以如果今年北方下游需求到3月15日能有比较好的恢复状态,本次疫情对北方的影响会相对小于南方。”他说。

对于当前有水泥企业库存处于高位的问题,王琦认为,由于水泥的特性,库存周期相对较短,库容量大的企业,熟料的库存周期最多也就是一个月的水平,消化起来比较快,所以水泥库存问题是短期问题。

他表示,水泥市场往年1.2月份也是淡

季,价格下行是正常趋势,目前趋势和往年相比并没有太大不同。但是现在复工延迟,尤其南方地区企业存在需求延后一个月的情况,销售启动延迟,2月份甚至3月份销量上不去,销售压力存在。

初期水泥行业复工节奏会相对较慢。因为水泥下游工程行业的复工紧迫性不强,尤其南方地区,全年都可以施工,到秋冬季受环保错峰生产等政策的影响可能比疫情影响更明显,全年施工的时间和施工活动的灵活性总体比较大。”王琦认为,目前工地虽然有一些复工,但是还是以重点工程为主,人员不到岗的情况还是比较普遍的。工地虽然启动建设,但实际水泥用量到目前还没有起色,很多地区商混站(混凝土搅拌)都还是停滞状态。有一些地方搅拌站提前备货可能会采购一些水泥,还有一些经销商采购袋装水泥,都属于提前补货的性质,量不会太大,这种情况在北方尤其明显。

他说,目前北京、天津重点工程、高速公路这些项目相对需求恢复快一些,但房地产项目需求并没有什么增量。2月份房地产市场本身销售不好,很多线下销售基本归零,地产企业资金链情况会受影响,对复工恢复形成压力。

作为国内水泥行业龙头,海螺水泥相关人士向证券时报·e公司记者介绍,本次突发疫情短期内对水泥市场需求和供给都有一定的抑制,受物流运输和人员流动限制等因素影响,节后市场需求启动相对缓慢,部分企业复工延迟。但市场需求只是有所延迟,并未消失,在国家采取一系列强有力的防控措施下,近期国内疫情形势逐步好转。2月中下旬以来市场需求逐渐恢复,水泥企业开始陆续复工复产,可以预见水泥供需关系将会随着疫情形势的向好逐步恢复至正常水平,供需关系不会因为疫情影响发生根本性变化。

基建加码

为应对疫情对我国经济产生的冲击,近期国内约十个省份相继推出了大规模重大投资计划,总投资超过25万亿元,其中多地单个省份公布投资规模已超万亿元。其中基建投资仍是重要部分,将会拉动2020年水泥市场需求,改善市场供需关系。

2月20日,河南省公布《2020年河南省重点建设项目名单》。名单共列项目980个,总投资3.3万亿元,2020年计划完成投资8372亿元,涵盖了产业转型升级、创新驱动、基础设施、新型城镇化、生态环保、民生和社会事业六大领域,其中计划竣工项目147个、续建项目481个、计划新开工项目335个、前期项目17个。

此外,云南近期也提出实施基础设施(双十)重大工程,总投资约3.6万亿元,重大工程包括10个在建项目和10个新开工项目,其中在建项目总投资约1.6万亿元,新开工项目总投资约2万亿元。

而四川省共列重点项目700个,计划总投资约4.4万亿元,年度预计投资6000亿元以上。其中续建项目484个,计划新开工项目216个。

王琦认为,近两年国内基建投资一直保持稳定增长,在此次疫情之前,基建投资的力度也一直没有放松。此番各地加大基建投资力度的效果不会立竿见影,实际影响至少要到下半年甚至未来两三年才会显现,对于水泥行业将成为长期利好。

其实在没有疫情之前,因为市场外部环境没有发生变化,行业对于2020年水泥行业会保持高位稳定态势也都有基本判断。近期各地推出的这些项目本身是已经存在的,只是因为疫情,项目落地可能节奏加快,对于建材类产品肯定是利好。”陈柏林表示,国家一旦在基建投入或者宏观经济上出现宽松政策,对水泥行业的利好就会立竿见影。市场认为3月下旬到4月上旬,水泥需求会有快速回升,甚至出现阶段性、报复性的需求反弹。

陈柏林表示,虽然一季度情况不容乐观,但今年水泥行业的整体状况将是需求后移,下游项目和投资额实际没有下降。从供需关系来看其实是件好事,更有利于集中性供应和需求,对供需关系的向好更有利。水泥对于市场消息反应很敏感,一旦有利好消息价格反弹非常快,需求增长也明显。一般水泥旺季是二季度和四季度,到7、8月份南方地区就进入雨季了,对施工会有一定影响。不过今年三季度也不排除因为疫情影响,下游施工企业加赶进度,出现淡季不淡的情况。

虽然各地大基建投资加码政策已出台,但最终落地还是要反映到实际施工进度,对于钢铁、水泥这种建材就会客观反映在发货量,库存量等。为了完成今年整体经济增长目标,四季度项目不排除会出现像2018年、2019年的赶工需求,水泥价格也难免出现翘尾情况。过去两年年末国内一些区域确实出现了水泥阶段性供不应求的状况,但今年行业和企业还是希望把价格稳住,不希望出现特别极端的案例,尤其目前特殊时期,更是要保供应,稳价格。”他说。



水泥行业盈利能否再创新高?

证券时报记者 赵黎昀

从2018年的1546亿元,到2019年的1867亿元,水泥行业过去两年利润总额已连续创出历史新高,2019年12月份,全国P.042.5散装水泥均价也超过490元/吨,站上前所未有的高点。

2020年,水泥行业是否还能够延续高盈利?行业利润总额高点会不会再度突破?

“今年我们认为利润总额再创新高的概率更小了。去年有一些区域确实出现了一些特殊形式,价格暴增控制不住,但今年不仅企业还有政府都有预期,要把价格和企业效益控制在合理水平。目前水泥行业整体收益水平能否创新高虽然还不能确定,但总体感觉还将维持高位,基本会保持在1500亿元到1700亿元之间,这对于行业而言也已经是非常好的盈利水平了。”数字水泥网执行总裁陈柏林判断,2018年水泥行业全年需求达到23.5亿吨,已处于历史高位,总量水平再突破还存在难度。因为疫情影响,今年一季度等于少了一个月需求的量,3月份整体需求也会受到影响,今年一季度市场销量情况大概率会较为惨淡。

王琦则认为,水泥价格前两年一直维持高位,其和需求增长的关系并不明显。近几年水泥市场需求一直在21亿吨到23亿吨左右,变化不大。导致水泥市场出现阶段性供应紧张的还是各地环保限产及错峰生产措施,使得企业开工率下降。不过随着近两年水泥企业在环境治理方面投入加大,“一刀切”政策现象减弱,可能后续水泥实际生产受环保限产影响会变小。

王琦表示,虽然水泥价格处于高位,但是实际从2018年、2019年市场变化来看,价格已经有涨不动的迹象。对于企业而言,2020年要继续维持利润扩大销量,市场竞争压力会比往年更大。受疫情影响一季度销售情况不佳的背景下,水泥企业为保障销售或存在价格竞争。目前单吨水泥的利润仍能维持在200元以上,下行空间较大。

此外对于近年来水泥行业产能变化情况,王琦也表示,近两年水泥产能置换政策的推行,造成有一些原先半荒废的窑,通过产能置换方式,置换到新增产能中。虽然水泥产能总量数据下降,但一些原来开不起来的线,减量置换到新线中,实际运转率其实是有所释放的。

对此,陈柏林也表示,市场确实存在有停了两年多的产线,因为市场利润凸显而重新激活的情况。不过因为目前多是跨省置换,产能从相对过剩省份向不过剩省份转移,有部分区域整体产能或有增长,当地供需环境有一定恶化。不过从数据上看,去年水泥产能过剩情况已经有所改善,利用率从往年70%左右,已经提升了四五个百分点。

关于产能置换政策影响,海螺水泥相关人士也表示,中国水泥行业自2015年以后进入一个新的平台期,在国家供给侧结构性改革、生态文明建设建设的有力推动下,近年来水泥市场供需关系逐步改善,行业盈利水平较2015年大幅提升,但是水泥行业产能过剩的根本性矛盾并没有得到妥善解决,而且在现行产能置换政策下,部分僵尸产能激活成了有效产能,部分产能严重过剩地区还在通过产能置换增加产能,加剧了行业供需矛盾,这不利于行业的健康发展。

“产能置换要根据一个地区的资源分布、现在及未来的市场容量、物流辐射面、现有产能利用率等来综合评价实施,实现资源的有效配置。”海螺水泥相关人士表示,同时,水泥行业实行的错峰生产,对缓解市场供需矛盾,改善地方空气质量都有积极影响,但是错峰生产也要遵循市场规律,不能简单实行“一刀切”,要实行差异化的错峰,鼓励排放水平低、能耗低的先进产能充分发挥,限制排放水平高、能耗高的落后产能发挥,这样才能促进全社会整体排放水平的下降,真正推进行业节能减排,促进行业实现高质量发展。

新开源:调整配套募资方案,BV助力全年高增长

3月2日,新开源(00109.SZ)发布重大资产重组募集配套资金调整方案。获董事会审议通过。此次募资总额不超过99.200万元,是前期公司购买新开源生物83.74%股权的配套募资,新开源生物的主要标的为美国Bio-Vision, Inc(下称“BV”)100%股权,已于2019年6月实现并表。

与前期方案相比,新的配套募资方案对发行对象、发行价格以及锁定期都进行了调整。具体如下:发行对象由不超过5名符合条件的特定投资者增加为35名,发行价格由二十个交易日均价的9折调整为8折,锁定期由12个月改为6个月。

关于新开源的此次调整,业内专业人士表示,再融资新规落地后,

跟新开源一样,一些此前已推出定增方案的上市公司火速行动,按照新规对方案进行调整,方案的调整整体来说有利于上市公司在资本市场做大做强,对公司和投资者来说都是好事。

BV并表 全年业绩高速增长

除调整方案外,近期的新开源也是利好频出,2月29日,新开源公布为2019年年度业绩快报,业绩表现靓丽,1-12月公司实现营业收入9.35亿元,同比增长33.92%,实现归属于上市公司股东的净利润为1.29亿元,同比增长高达43.92%。

公司表示,业绩增长主要系报告期内完成收购美国Bio-Vision公司,合并报表所致。据悉,美国BV公司已于2019年6月并入上市公司平台,对公司业绩贡献较大,其实这在公司前三季度业绩上就得到了体现,1-9月,公司实现营业收入及归母净利润同比增长37.54%及29.8%,而7-9月数值为54.44%及64.49%,三季度单季业绩较上半年增长明显加快,而公司2019年全年数据明显好于前三季度数据,这意味着美国BV对公司业绩提振作用非常明显。

开发特异性冠状病毒抗体 助力肺炎疫情

据悉,美国BV位于生命科学顶端,

其研发技术、生产能力和产品品质属于世界一流,在新开源业务发展中的定位属于自主研发。

自从新型冠状病毒爆发以来,BV一直在努力研发新型冠状病毒的研究工具,以实际行动支持中国 and 世界各地针对新型冠状病毒的研究、诊断和治疗。

面对近期新冠肺炎疫情肆虐,特别是2月以来国内多地复工复产等情况下,2月27日,广州市政府新闻办举办的通气会上,钟南山院士给出的建议有两个,一是复工人员在上班之前必须要接受一次双检测:核酸的检测和IgM(抗体)检测,这两个检测结果能证明没有被感染,可以正常参与工作;二是所有的工厂,自来水龙头、厕所下水道都必须保持通畅。

专业人士表示,核酸检测具有灵敏度高、特异性和准确性高等优点,但存在一些缺点,如容易产生假阴性、检测资质要求高,且检测时间较长等。

目前已有多家上市公司如华大基因、之江生物、达安基因的新型冠状病毒2019-nCoV核酸检测试剂盒已批准上市,但受制于试剂盒产能受限以及检测资质、检测效率的限制,对所有复工人员进行双检测存在实际困难。

而IgM(抗体)检测又区别于核酸检测,属于免疫学检测范畴。与核酸检测试剂盒相比,免疫学检测试剂盒所需的开发时间更长,生产成本更高,但其中的胶体金技术操作简易,也无需

任何特殊的设备和场地,其检测时间在15分钟以内,适合非临床的筛查与快检,适合于目前面临的大面积复工复产检测。

针对免疫学检测这一领域,自然离不开针对病毒的抗体开发。据悉,BV提供两个特异性冠状病毒抗体,可用于研究和检测新型冠状病毒(SARS-CoV-2),目前,这两个抗体已成功通过Western Blot,ELISA和Immuno histochemistry等研究技术测试。该抗体有多克隆和单克隆两种形式,可以运往世界各地,方便科学家和医学专家更快地研究新型冠状病毒以及临床诊断应用,对其下游免疫检测试剂盒研发及生产企业具有重要的意义。(CIS)