

深度调查

# 中国核工业：是怎样在一块“石头”上起步与发展的？

本报记者 杜雨萌

“你们知道中国核工业的起步和发展,最初是怎么来的吗?”在核工业北京地质研究院的中国核地质标本陈列馆里,工作人员在吊足《证券日报》记者“胃口”后,将目光瞄向了位于门口最显眼处、注有“开业之石”字样的灰黄相间“石”上。

这块看似普通的“石头”,是我国于1954年在广西壮族自治区发现的铀矿石。之所以将其誉为“开业之石”,不仅是因为它见证了中央领导人对发展我国原子能事业的战略决策,它同时也见证了我国核工业的起步与发展。

从无到有

新中国成立初期,虽然我国工业基础较为薄弱,技术水平十分落后,但在明确作为核裂变反应的主要元素——铀,在我国有丰富的矿物资源后,1955年1月15日,中央领导人作出了建立和发展我国原子能事业的战略决策,由此也标志着我国核工业建设拉开序幕。

回看历史,65年间,我国核工业发展确实走过了一条从无到有、由弱到强的发展之路,而在这一过程中,秦山核电站无疑有着举足轻重的位置。

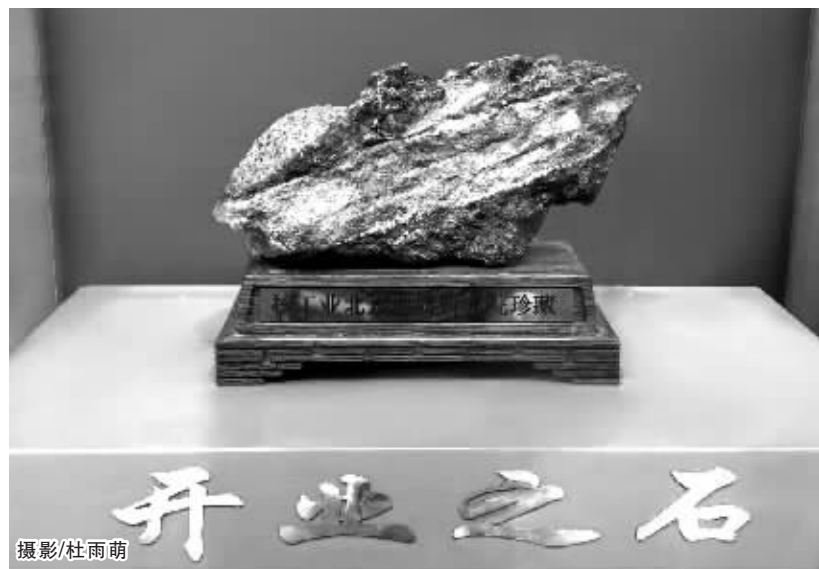
当记者来到距离北京1200多公里,位于浙江省嘉兴市海盐县的秦山核电站时,视觉上的蓝天白云以及操作和管理上的规范化,是记者的最初印象。

事实上,作为中国首座自行设计和建造的原型示范堆核电站,这座结束了中国无核历史、填补了中国能源领域里空白的秦山核电站(一期),最初一直在建与不建的争论中反反复复。

据秦山核电有限公司的技术人员介绍,与彼时“引进”的大亚湾核电站相比,“自力更生”的秦山核电站(过去称“728工程”)是否有必要建设,是当时质疑和争论的焦点。幸运的是,当初在核电领域,通过自己建设实践以掌握技术、培养人才的方向与决策没有被放弃。

“虽然前期条件确实艰苦,但我们对于质量的追求一直没有放松标准。”时任核工业部副部长兼秦山核电公司总经理的赵宏馨下狠话:“如果核电站不能安全运行30年,这个历史责任由我来负。”

如今,距离这座1985年3月20日开工



摄影/杜雨萌

建设,1991年12月15日实现并网发电的秦山核电站来说,已安全运行近28年,在此期间,它更见证了中国核能从无到有、从小到大、从原型堆到商用堆、从30万千瓦到100万千瓦的历史跨越。

而截至目前,秦山核电基地现有的9台机组已全部投产发电,总装机容量达到656.4万千瓦,年发电量约500亿千瓦时,成为目前国内核电机组数量最多、堆型最丰富、装机最大的核电基地。

裂变创新

秦山核电站的建设成功,推动了我国核事业的国产化,而伴随着我国自主研发的三代核电技术“华龙一号”全球首堆示范工程在福清核电站开工建设,标志着中国核工业在自主创新发展新阶段,再次迈上新的台阶。

对于常年奔波在福州机场与福清核电基地的接机司机吴师傅来说,虽然没有切身参与“华龙一号”的建设,但从他自身的工作感受来说,“华龙一号”在技术外上一定很牛,因为最近几年,来自国内外的很多企业人士或专家学者,开始频繁地出现在中核集团福清核电基地。

采访中,吴师傅开玩笑地说,“华龙一号”出名了,连他都开始变得更忙了。

作为我国“十二五”的重点工程项目,这座位于“海上丝绸之路”地理起点福建省福清市三山镇的福清核电站,自

规划之初,就被赋予满足福建和华东地区电力和环保的需求、促进华东地区能源结构调整和经济发展的重任。

根据规划,福清核电站分期连续建设6台百万千瓦级压水堆核电机组,总装机容量665.6万千瓦,总投资近千亿元。其中,福清核电1号至4号机组采用二代改进型压水堆核电技术,5号、6号机组采用“华龙一号”三代核电技术。

中核集团福清福清核电有限公司总工程师周赛军告诉《证券日报》记者,“华龙一号”在设计研发过程中,采用国际最高安全标准,并充分汲取福岛核事故经验教训,主要以“177组燃料组件堆芯”在能动安全的基础上采取了有效的非能动安全措施等技术特征,设计上将抗震等级从0.2g提高到0.3g,相当于可以抵抗9级以上地震。同时,还采用双层安全壳,能抵御商用大型飞机撞击。

对于核电项目来说,由于其投资大、建设周期长、技术含量高、涉及产业多,因此,对国民经济发展具有很强的拉动作用。而“华龙一号”在原有成熟技术上,除了再次集成众多先进技术、保证电厂安全性外,还进一步平衡了经济性。

以“华龙一号”为例,福清核电计划2021年全部建成,建成后的福清核电站将极大地缓解当地电力需求,届时年发电量达到500亿千瓦时,产值人民币约200亿元,至少可拉动地方经济3000亿元的投资和增加3万人的就业。

据《证券日报》记者了解,按计划,福清核电5号机组热试有望在10月16日前开始,明年1月底前可以实施首次装料,明年7月份投入商运;6号机组将于8月中旬完成主控室可用,明年4月份计划冷试,11月份首次装料,2021年投入商运。

核电重启

此前,受2011年日本福岛核电站泄漏影响,国内核电项目审批一度放缓脚步,尤其是在2015年核准8台新建机组后,出于对新技术可靠性和全国用电量增速放缓等因素考虑,中国核能行业一直呈现“零审批”状态。

不过今年3月中旬,生态环境部披露,该部门已经受理2个核与辐射建设项目环境影响评价文件,分别是福建漳州核电1号、2号机组以及中广核广东太平岭核电一期工程。至此,标志着我国核电项目时隔三年多后,再度重启。

在国家能源局7月25日召开新闻发布会上,国家能源局在分析上半年能源形势的同时,进一步明确山东荣成、福建漳州和广东太平岭核电项目核准开工。

谈及此次核电项目重启,秦山核电有限公司党委书记、董事长吴岗曾对《证券日报》记者表示,作为中国绿色低碳能源体系建设中不可或缺的一部分,可再生的核电可以大规模代替煤炭,为电网提供稳定可靠的电力能源。从中长期来看,随着核电技术的发展,核电安全性的提高,以及公众对于核电能源的进一步了解与认识,大力发展核电能源可以说是新趋势。

在中国银河证券研究院电力设备行业分析师周然看来,考虑到风电、光伏等可再生能源的间歇性与波动性,核能作为唯一可大规模替代化石能源的稳定低碳能源,在能源转型中将发挥重要作用。

根据国家能源局核电“十三五”规划,在此期间,全国核电将投产约3000万千瓦,开工3000万千瓦以上,2020年装机达到5800万千瓦。

“若按照2019年至2020年开工建设10台机组,每台机组平均投资额20亿元计算,则可带来直接投资约2000亿元。”太平洋证券分析师刘国清表示。

周然预计,随着核电重启以及三代核电的规划化推进,未来有望继续以这样的节奏常态化推进核电发展。

## 保利物业开启赴港上市流程 上市物业公司座次将重排

本报记者 王晓悦

8月7日,保利物业向港交所递交招股书,开启赴港上市流程。若其成功上市,将成为内地第14家在港交所主板上市的公司。截至目前,也将刷新上市物业公司的排名。截至2019年4月30日,保利物业合同管理面积为3.71亿平方米,将超越绿城服务成为第三大上市物业公司,仅次于彩生活和碧桂园服务。

大型物业公司纷纷上市,不难看出其做大做强野心。财经评论员严跃进认为,物业公司上市说明其看好物业行业前景,而在垄断性公司未出现之前,公司希望借上市来做大规模,争夺物业行业的头把交椅。

相比已上市物业公司,保利物业的规模并不小。据中指院2019年的综合实力排名,保利物业在中国物业服务百强企业中排名第四,在央企背景的中国物业服务百强企业中则排名第一。招股说明书也显示,保利物业2018年收入为42.29亿元,仅次于绿城服务和碧桂园服务。

目前,保利物业共有三个业务条线,分别提供物业管理业务、非业主增值服务及社区增值服务,其中物业管理业务是公司最重要的收入来源,2019年前4个月,物业管理业务的收入从2018年同期的8.76亿元增加至12.11亿元,占总营收的比例为70.5%。

与其他房企旗下的公司相似,保利物业最大的客户是其母公司保利发展控股集团,即在A股上市的保利地产。目前,其收入仍仰仗保利地产的竣工资源,但依赖程度正在降低。2016年至2018年各期,保利地产向保利物业贡献的收入占比从98.7%下降至88.6%,2019年前4个月则降至84.2%。

盈利能力方面,公司三大业务条线近三年毛利率均上升,整体毛利率从2016年的16.7%逐步提升,2019年上半年为24.9%,公司表示,这主要归功于物业管理费的增加、成本控制措施加强及社区增值服务形成规模经济。

财经评论员严跃进认为,背靠大型地产商保利地产,保利物业后续可管理的项目较多,可以实现规模效应。同时作为具有央企背景的公司,其优势在于融资成本更低,利于后续战略布局。但如果此类物业公司经营效率不高,那么后续扩张会有制约。

随着房地产行业进入白银时代,物业板块已成为新的战场,大批物业公司积极拥抱资本市场,借助金融资本扩张。2014年,彩生活从花样年分拆赴港上市,成为首只上市的物业股,拉开物业公司上市的序幕。随后几年,中海地产、绿城中国等纷纷在香港上市,在港上市的物业股迅速增加到13只。近期,除保利物业,另一家央企物业公司招商物业也将借壳中航善达在A股上市。

平安证券研报显示,目前国内物管行业呈现出“大行业、小公司”的格局。2018年,行业十强市占率为11.4%,百强市占率也不足四成,均低于同期房企销售集中度。目前管理规模最大的彩生活市占率仅为1.7%,远低于房企龙头企业的市占率。未来,随着上游房地产行业集中度提升以及资本助力并购整合,物管集中度有望持续提升。

为提升市占率,多数物管公司依托关联房企的竣工资源拓展规模,也有少数通过承接第三方开放商业项目、搭建平台输出管理技术进行扩张。随着物业公司进入资本市场,兼并收购中小型物业公司也将成为扩张的常用手段。保利物业就在招股书中表示,将有部分募集资金用于把握战略投资机会,择优并购。

严跃进亦表示,目前资本市场尤其是香港交易所给物业公司提供相对宽松的上市环境,这是促进此类公司积极上市的重要因素。目前,垄断性的物业公司还没有出现,很多企业希望借上市来不断做大做强,争夺龙头宝座。

值得一提的是,拓维信息在智能化考试应用领域也是捷报频传。今年4月份,拓维信息全资子公司深圳市海天科技股份有限公司(简称“海天”)中标“2019年-2021年国家统一法律职业资格考试计算机化考试服务项目”。公司称,上述合同的签订预计为海天未来三年带来约2亿元的销售收入。

7月10日,公司公告称收到海天发来的《中标通知书》,确认海天为“2019至2021年度全国会计资格考试系统及信息化建设”项目第3包无纸化考试系统(C/S架构)及网上阅卷系统运行维护升级及开发”的中标人。根据历年销售收入及增长趋势预估,本次中标将为海天未来三年带来近1.50亿元的销售收入。

中信建投证券研报认为,海天在网上阅卷领域市场份额领先,未来有望借助评卷优势实现进一步的增值服务和收入贡献。

值得一提的是,拓维信息在智能化考试应用领域也是捷报频传。今年4月份,拓维信息全资子公司深圳市海天科技股份有限公司(简称“海天”)中标“2019年-2021年国家统一法律职业资格考试计算机化考试服务项目”。公司称,上述合同的签订预计为海天未来三年带来约2亿元的销售收入。

7月10日,公司公告称收到海天发来的《中标通知书》,确认海天为“2019至2021年度全国会计资格考试系统及信息化建设”项目第3包无纸化考试系统(C/S架构)及网上阅卷系统运行维护升级及开发”的中标人。根据历年销售收入及增长趋势预估,本次中标将为海天未来三年带来近1.50亿元的销售收入。

值得一提的是,拓维信息在智能化考试应用领域也是捷报频传。今年4月份,拓维信息全资子公司深圳市海天科技股份有限公司(简称“海天”)中标“2019年-2021年国家统一法律职业资格考试计算机化考试服务项目”。公司称,上述合同的签订预计为海天未来三年带来约2亿元的销售收入。

7月10日,公司公告称收到海天发来的《中标通知书》,确认海天为“2019至2021年度全国会计资格考试系统及信息化建设”项目第3包无纸化考试系统(C/S架构)及网上阅卷系统运行维护升级及开发”的中标人。根据历年销售收入及增长趋势预估,本次中标将为海天未来三年带来近1.50亿元的销售收入。

值得一提的是,拓维信息在智能化考试应用领域也是捷报频传。今年4月份,拓维信息全资子公司深圳市海天科技股份有限公司(简称“海天”)中标“2019年-2021年国家统一法律职业资格考试计算机化考试服务项目”。公司称,上述合同的签订预计为海天未来三年带来约2亿元的销售收入。

7月10日,公司公告称收到海天发来的《中标通知书》,确认海天为“2019至2021年度全国会计资格考试系统及信息化建设”项目第3包无纸化考试系统(C/S架构)及网上阅卷系统运行维护升级及开发”的中标人。根据历年销售收入及增长趋势预估,本次中标将为海天未来三年带来近1.50亿元的销售收入。

值得一提的是,拓维信息在智能化考试应用领域也是捷报频传。今年4月份,拓维信息全资子公司深圳市海天科技股份有限公司(简称“海天”)中标“2019年-2021年国家统一法律职业资格考试计算机化考试服务项目”。公司称,上述合同的签订预计为海天未来三年带来约2亿元的销售收入。

值得一提的是,拓维信息在智能化考试应用领域也是捷报频传。今年4月份,拓维信息全资子公司深圳市海天科技股份有限公司(简称“海天”)中标“2019年-2021年国家统一法律职业资格考试计算机化考试服务项目”。公司称,上述合同的签订预计为海天未来三年带来约2亿元的销售收入。

## 打通全产业链后业绩首秀 恒力石化上半年净利已超去年全年

本报记者 李勇

对于恒力石化8月9日晚间最新披露的2019年中期业绩,有市场分析人士用两个字来评价,那就是“惊艳”。该市场分析人士认为,相较于一季报,最新披露的半年报对公司来说并不仅仅只是多了一块炼化项目,而是切切实实地实现了质的飞跃。

3月25日打通全流程,5月17日炼化项目实现全面投产。8月9日晚间最新披露的2019年半年报,其实也是恒力石化打通全产业链后的一次业绩首秀。数据显示,今年上半年,恒力石化实现营业收入423.33亿元,同比增长60.04%;实现归属于上市公司股东的净利润40.21亿元,同比增长113.62%。这两个关键数据不仅均创历史最好水平,且上半年的经营业绩已经全面超过了公司去年的全年盈利。此外,半年报中披露的相关数据还显示,公司2017年重大资产重组所购标的恒力投资2019年上半年未经审计的净利润约为19.51亿元,是当年承诺业绩的195.10%。

半年报中,恒力石化把上半年业绩的增长主要归功于PTA行业供需格局明显改善带来的盈利增加和公司2000万吨/年炼化一体化项目全面投产产生的利润贡献。

“一季度收入和净利润分别为150亿元左右和15亿元左右,算下来相当于在第二个季度,不到300亿元的营业收入却实现了35亿元的净利润。”该市场分析人士向《证券日报》记者讲道,“炼化项目对公司真正全面产生贡献的时间并不长,但在其影响下的上半年业绩,却实在是超出了预期,让人觉得惊艳。”

该市场分析人士认为,石化行业中,产能的规模效应以及先进的工艺及设备是降低成本提升盈利的关键。恒力石化在聚酯化纤全产业链的上、中、下游布局不仅都具有装置大型化、产能规模化、结构一体化的特点,且具有齐备的电力、能源、码头、储运等产业配套能力,综合运营优势突出。此外,虽然我国从PTA到聚酯化纤产业链的产能规模在全球都占有重要地位,但原来上游国外PX厂商长期垄断攫取巨额利润,挤压了下游的盈利空间。随着我国民营炼化项目的逐步投产,将充分提升我国在该行业的话语权,也将实现利润向产业链中下游的合理转移。率先实现从最上游原油加工到最下游聚酯制造的全产业链一体化运营的恒力石化,也将率先受益。

“业绩披露后,这两天电话几乎被打爆,由于超预期,很多的分析师都在打电话。”恒力石化董事会办公室主

任、证券事务代表高明在接受《证券日报》记者采访时表示,“公司率先在行业中实现炼化项目的全面投产,打通全产业链布局,并不是简单地增加了大炼化一块的业务收入和利润,带来的是上下游的协同效应和整体综合效益的全面提升。”

《证券日报》记者从恒力石化了解到,由公司投建并已全面投产运营的炼化一体化项目包括2000万吨常减压、1150万吨重油加氢装置、960万吨重整装置、450万吨芳烃装置、130万吨混合脱氢装置等大型工艺装置,是截至目前全球一次性建设规模最大、技术工艺最复杂、加工流程最长、业务一体化程度最高、产业配套最齐全的重大石油炼化项目,创造了多项行业之最。

高明告诉《证券日报》记者,全产业链运营后一个好处,就是无论上、中、下游的盈利情况如何转移变动,公司都可以牢牢锁定整个链条的利润。

“公司在上海拥有年产450万吨PX的能力,目前基本能够满足下游660万吨PTA产能对原材料需求。”高明告诉《证券日报》记者,“炼化项目生产出来的PX和醋酸直接利用管道输送到旁边的PTA工厂,与原来的从国外进口原料相比,光节省下来的运费、关税、损耗等中间成本就非常可观。”

上下游业务紧密联系、相辅相成、互为依托,加上原料、产品储运运输系统的巨大优势,大大增强了炼化项目的经营弹性空间与综合成本优势。《证券日报》记者从恒力石化了解到,按目前达产情况测算,2019年预计该炼化项目将实现产值超1500亿元,利税380亿元。此外,公司的150万吨/年乙烯项目和250万吨/年PTA-4项目建设也已全面进入设备安装高峰期,并计划于今年10月份投料开车。250万吨/年PTA-5项目、135万吨/年多功能高品质纺织新材料项目和20万吨/年高性能车用工业丝技改项目也将于明年陆续投产。到2020年,所有在建项目全部达产后,恒力石化预计将实现产值3000亿元,利税650亿元。

恒力石化对未来的发展前景也在半年报中做出了良好的预期,公司表示,拥有背靠全球最大终端市场的地利人和,随着民营大炼化项目逐步投产加快打造上游产业竞争优势,国内聚酯化纤产业链一体化能力将得到显著提升,有利于行业龙头企业从容应对国际综合竞争,优化贸易结构和推动整体产业链的可持续发展。行业企业将迎来更为有利的发展阶段,从最上游原油加工到最下游聚酯制造的全产业链一体化的产业运营模式将打开并确立行业的成长盈利新周期。

## 广汇物流主业不振靠房地产支撑 被投资者戏称“广汇地产”

本报记者 舒娅疆

广汇物流日前披露半年报信息显示,公司在2019年上半年实现营业收入7.69亿元,同比增长0.17%,归属于上市公司股东的净利润2.04亿元,同比增长7.2%,扣非后净利润为2.02亿元,同比增长为6.52%。

作为“新疆首富”孙广信旗下的三家A股公司之一,广汇物流在2019年的上半赛道实现了业绩稳定增长。不过记者注意到,尽管公司标榜以“物流园区投资、经营和配套服务以及冷链物流项目建设”为主业,但目前商品房销售业务却占据其主营收入的“半壁江山”。

显然,近年来公司“阶段性开展”的房地产业务已经稳居主营业务第一,并且出现盖过物流主业的势头。反观上市公司的物流业务,虽然坐拥区位优势和品牌优势,但从目前来看,该项业务相比房地产板块的成绩而言较为平淡。

从业绩来看,2019年上半年,物流园经营业务实现的主营收入约为2.12亿元,相比2018年上半年2.18亿元的成绩小幅减少。而备受期待的冷链物流项目仍在建设阶段中,截至2019年上半年末,该项目主体已全部封顶,工程进入内部设备安装及配套设施施工阶段,距离正式开业运营、为上市公司贡献收益尚需时间。

在物流主业不振、房地产业务更加突出的背景下,不少投资者对广汇物流的主营业务展开了讨论和质疑,并戏称广汇物流应改名为“广汇地产”。对此,《证券日报》记者于8月9日下午致电广汇物流,但公司公开联系电话并未有人接听。

有市场人士向记者指出,目前上市公司实行经营业务多元化的现象并不鲜见,不过,广汇物流头顶“物流”之名,如果物流园经营和冷链物流相关业务一直都没有显著进展,那么公司或将持续处在“不务正业”的尴尬境地当中。

## 拓维信息加入华为鲲鹏“朋友圈” 卸下历史包袱业绩“深蹲跳”

本报记者 何文英

近日,拓维信息官网公布,与华为的合作又更进一步。拓维信息正式成为华为鲲鹏凌云伙伴,有效期为2019年8月2日至2020年8月1日。

除了成功加入华为鲲鹏“朋友圈”外,在2018年因商誉减值巨亏13.66亿元的拓维信息在解除历史包袱后业绩实现“深蹲跳”。

7月23日,由中国电子技术标准化研究院、华为联合主办的鲲鹏计算产业发展峰会在北京召开,意在推动构建开放、合作、共赢的鲲鹏计算产业,拥抱多样性计算时代。拓维信息作为鲲鹏云生态伙伴,受邀参会并参加“华为鲲鹏凌云伙伴计划”的发布。

“华为鲲鹏凌云伙伴计划”是华为为支持鲲鹏产业发展推出的专项计划。华为计划首批投入1亿元生态资金,为合作伙伴提供培训、技术、营销、市场等全面支持,帮助超过100家伙伴完成基于鲲鹏

云服务的开发、应用移植,让伙伴通过华为云市场实现5亿元以上的销售收入。

拓维信息董秘龙麒麟告诉《证券日报》记者:“成为鲲鹏凌云伙伴具有一定标准:首先需要是华为云解决方案合作伙伴计划的成员,并且要加入到华为云云市场计划中,同时还要具备X86异构系统移植或开发的硬实力”。

事实上,拓维信息早在2017年12月份便与华为达成“同舟共济”合作伙伴关系。基于拓维信息的教育领域及行业数据资产优势,华为的云计算领域技术优势,双方选择在云服务、云解决方案、生态建设等方面进行全方位合作,联合拓展教育、智慧城市及政务等行业,共同推进业务开展。

今年3月份,拓维信息携手华为正式推出智慧校园ROBO一体机,率先在教育信息化2.0转型提质的进程中,对智慧校园信息化的整体解决方案作出了积极有效的探索与尝试。据龙麒麟介绍,该产品将率先在湖南、广东、贵州等

省市进行试点推广。

此外,龙麒麟还表示,拓维信息参加了华为8月9日至11日召开的开发者大会。

2018年,拓维信息巨亏,主要原因计为计提商誉减值。“之前并购潮大热的趋势下,公司因快速扩张形成了较大的商誉,公司主动拆除商誉减值地雷后,现在反而能够轻装上阵。”龙麒麟说道。

事实上,除去巨额商誉减值,拓维信息2018年的净利润为正。此外,2018年年报显示,华为已成为拓维信息的第二大客户,当期销售额为3921万元。

从今年的情况来看,卸下历史包袱后的拓维信息业绩增长后劲十足。据2019年一季报中的业绩预测,拓维信息上半年预计实现净利润2139万元至2852万元,同比增加50%至100%。

龙麒麟表示:“公司与华为的合作主要是为华为提供软件研发支持、有云专业服务,及基于华为云的自有软件与产品的研发。2018年与华为相关的收入全部基于以上三个领域。2019年上半年