聚焦“碳达峰、碳中和”

“碳中和”概念下钢铁侠起飞 华菱钢铁迎来机构投资者密集调研

本报记者 何文英

近日，搭上“碳中和”概念的华菱钢铁自2月10日以来最高涨幅已经超过70%。股价起飞后的“钢铁侠”近日也迎来了机构投资者的密集调研。公开信息显示，仅3月10日、11日两个交易日，就有27家机构投资者前来公司调研，其中不乏睿远基金、中欧基金、富国基金等知名机构。

事实上，华菱钢铁一直将低碳减排作为近年来的工作重心。华菱钢铁董事长曹志强对《证券日报》记者表示：“钢铁行业不仅面临下游汽车、船舶、工程机械、家电等行业国际市场需要提供碳足迹报告的要求，还可能面临更多来自‘碳经济’的国际挑战，因此加快钢铁企业绿色低碳转型发展，提升自身的‘低碳竞争力’是摆在整个钢铁行业和每一个钢铁企业面前的重大课题。”

“碳中和”限产有利行业龙头

近日，唐山市发布《3月份大气污染综合治理攻坚月方案》，提出3月10日前要关停7座450立方米高炉；对全市100家企业排污总量控制，减排量不低于45%。

东吴证券研报指出，2020年钢铁产能利用率已经处于88%的较高水平，本次唐山限产会导致产能利用率突破90%。更为重要的是，唐山本次示范意义较大，在压缩粗钢产量的大背景下，不排除其他省份或地区跟进。

兰格钢铁研究中心主任王国清对《证券日报》记者表示：“钢铁行业作为碳排放仅次于电力行业的排放大户，钢铁行业碳减排、低碳发展成为行业的必然趋势。行业在‘碳达峰’‘碳中和’目标约束下，产能产量的双控将使得钢铁行业迎来第二次供给侧改革，钢铁行业产能格局将逐渐演变。”

“在此背景下，企业规模突破更加依赖兼并重组，龙头钢企在行业的优势凸显，兼并重组的加快推进，促进企业供应链体系的整体协同，有效提升企业对上下游的议价权，此外，在碳减排冶炼技术、碳捕获技术等方面龙头企业布局早、研发投入力度大，在技术成熟后也能促进在整个企业集团推进，极大增强其综合竞争力。”王国清补充道。

华菱钢铁董秘罗桂情在接受《证券日报》记者采访时对“碳中和”对钢铁行业带来的短期以及长期影响也进行了相关分析。他认为：“碳中和、工信部压减钢铁产量符合国家未来绿色发展战略，预计将有助于推动钢铁等高耗能行业减少化石能源消耗，推动企业高质量发展。短期来看，钢铁行业可以通过降低燃料比、铁钢比、发展循环经济、提高自发电比例、扩大绿化面积等方式减少碳排放，但长期看可能还需要新的冶金技术突破。总的来说，碳中和和工信部限产将推动钢铁行业淘汰落后产能，加大节能减排力度，推动产业升级。”

节能减排走在行业前列

近年来，华菱钢铁在降低燃料比、铁钢比、建设绿色钢厂等领域做了一系列工作，且目前自发电比例达到70%左右，属于行业内先进水平。

据了解，华菱钢铁通过多年的调整工艺结构，提升生产技术，回收利用二次能源，增加厂区植被绿化，在能耗和碳排放方面取得的成效明显。其中吨钢综合能耗由“十二五”末的560kgce/t下降到“十三五”末的约500kgce/t，下降幅度达11%；“十三五”期间，每年减少二氧化碳排放量近1000万吨，厂区植被绿化覆盖率达到65%以上。

“十三五”以来，华菱钢铁累计投入超低排放环保改造项目资金约30亿元，用于湘钢4.3米焦炉提质改造、湘钢、涟钢焦化厂煤场加盖项目等重点环保改造项目，湘钢工业旅游和“生态园林式工厂”获广泛赞誉，涟钢获湖南省“绿色工厂”称号，城企融合呈现新面貌。

此外，2020年11月份华菱钢铁40亿元可转债成功发行，为公司减少碳排放进一步夯实了基础。据罗桂情透露：“目前相关募集资金投资项目正在按照计划推进，项目达产后将进一步推动公司的高质量发展。”

在结构调整、节能增效的基调奠定下，华菱钢铁的业绩也与“钢铁侠”股实的气质完美匹配。2020年业绩预告显示，公司预计实现净利润68.6亿元-70.6亿元。另据投资者调研记录，公司板材有1个月-2个月的在手订单，冷、热轧薄板和宽厚板在制造业需求旺盛的背景下，订单饱和程度高。

站上“碳达峰、碳中和”风口 酒钢宏兴如何做好“绿色低碳”文章？

本报记者 刘 欢

在圆满落下帷幕的2021年全国两会上，“碳达峰、碳中和”成为备受关注的热词。政府工作报告中也提出，“扎实做好碳达峰、碳中和各项工作，制定2030年前碳排放达峰行动方案。”

钢铁行业作为重点关注领域，将率先受到影响。根据冶金工业规划院测算，我国钢铁行业碳排放量占整体制造业碳排放量的18%左右，是碳排放量最高的工业门类。

在“碳达峰、碳中和”背景下，如何节能减排，全面提升绿色低碳发展水平，是摆在酒钢宏兴等众多钢铁企业面前的重大课题。

“如果要实现‘碳达峰、碳中和’的发展目标，钢铁企业需要强化节能减排的发展路径，无论是技术升级、结构转型还是行业管理上，都需要在减排、增效、提质上下功夫。”北京特亿阳光新能源总裁祁海珅在接受《证券日报》记者采访时表示。

近年来，酒钢宏兴积极践行绿色发展理念，持续加大环保投入，不断推进低碳减排。资料显示，酒钢宏兴是中国西北部最大的综合型钢铁企业，公司集采矿、选矿、烧结、焦化、炼铁、炼钢、热轧、冷轧以及不锈钢生产为一体，具备年产1000万吨以上钢材生产能力。目前形成了以嘉峪关本部和兰州榆钢两大生产基地，产品涵盖碳钢和不锈钢。

中投协咨询委产融平台绿创中心郭海飞在接受《证券日报》记者采访时表示：“甘肃此前出台了政策，调整部分行业电价政策和电力交易政策，清理取消对高耗能行业的优待类电价或不合理优惠政策，实施差别电价、惩罚性电价。这导致了酒钢用能成本上升，在减排降耗的压力下，企业需要加大技术研发投入和力度，进一步降低生产成本，提高企业盈利能力。”

据酒钢宏兴介绍，2020年，公司站在“十四五”发展战略全局出发，按照“突出重点、分步推进、系统提升”要求，规划实施超低排放改造项目，有序推进各项任务和措施落实落地。进入2021年，公司对照国家政策规定，梳理工作要求，倒排工期任务，再次修订公司超低排放改造实施意见，综合考虑技术、经济、市场等条件，确定分区域、分阶段改造任务。

在超低排放改造项目推进上，酒钢宏兴已完成“榆钢1#焦炉环保治理”“焦化厂5#6#焦炉烟气脱硫脱硝”“炼铁厂7号高炉超低排放改造项目”等工作。其中“榆钢1#焦炉环保治理项目”和“焦化厂5#6#焦炉烟气脱硫脱硝项目”分别投资3900万元、7200万元，采用SDS干法脱硫+布袋除尘器+SCR脱硝工艺，使焦炉烟气中颗粒物、二氧化硫、氮氧化物排放满足≤10mg/m3、30mg/m3、150mg/m3标准要求；“炼铁厂7号高炉超低排放改造项目”投资2600万元，改造完成后高炉出铁场、矿槽颗粒物排放浓度完全符合≤10mg/m3标准要求。

记者获悉，2025年底前，酒钢宏兴还将围绕“十四五”规划，进一步加大资金投入，立项实施一系列超低排放改造项目，力保钢铁板块在大宗物料产品清洁运输等重点管控领域取得突破性进展，全面达到钢铁行业超低排放目标要求。

中兴通讯2020年营收重回千亿元 将持续发力重塑终端品牌

本报记者 赵学毅 见习记者 林娉莹

3月16日晚间，中兴通讯发布2020年年度报告，公司实现营业收入1014.51亿元，同比增长11.81%；实现归母净利润42.6亿元，同比减少17.25%。公司称，这是由于2019年第三季度资产处置带来一次性收益较多所致。

第一手机界研究院院长孙燕飚向《证券日报》记者分析称，中兴业绩的增长主要来自5G网络建设的推进，在基站建设数量峰值到来前，未来数年或仍将受益于此。“2020年全世界的5G网络建设基本处于停滞状态，只有中国在5G建设上做到了快马加鞭，带来了网络建设订单大量增加；而中兴作为上游，其业绩增长是能够想象的”。

值得注意的是，中兴通讯还在年报中披露称其已斥资5.54亿元回购努比亚技术有限公司（下称“努比亚”）28.43%的股权，并对外表示将“整合中兴、努比亚、红魔的资源，三箭齐发”。该举动印证了公司年报所提的“全面发力中国To C市场”，及其尝试重振手机业务的构思。

净利润下滑“事出有因”

时隔三年，中兴通讯营收重回千亿元规模，在2020年实现营收1014.51亿元。公司对此表示，业绩的提升得益于坚持聚焦主业、重视经营质量和积极推进业务拓展。

在运营商业务层面，2020年中兴通讯积极参与全球5G建设，其5G无线、5G核心网和5G承载产品在国内运营商市场份额均超过30%。据Dell’Oro Group报告，2020年公司在5G基站的全球发货量排名第二。

政企业务方面，公司目前已联合500多家合作方开展了5G应用创新和商业实践。在消费者业务方面，公司的新一代5G路由器已在全球30多个国家和地区上市。

但亮眼业绩下，中兴通讯毛利率与净利润的下滑仍引起外界关注，有观点认为这体现了公司盈利能力的走弱。

对于归母净利润的同比下滑，公司称是营业外因素所致。据公告，中兴通讯在2019年7月份与万科就深圳湾超级总部合作相关事宜中确认了26.87亿元的一次性资产处置收益，增大了当年净利润。在扣除非经常性损益后，中兴通讯2020年实现净利润10.36亿元，同比增长112.66%。

至于毛利率的下降，中兴通讯表示这“主要是低毛利率产品收入占比上升所致。”数据显示，2020年公司毛利率为31.61%，较上年同期下降5.56个百分点。

公司并未明确指出上述低毛利率产品名称，但据招商证券研报，这大概是来自于运营商业务板块。研报指出，2020年我国进入5G批量建设元年，建设初期，在激烈竞争下设备商为抢占份额主动选择价格策略，对设备商的短期盈利造成了一定压力。

飞象网创始人、工信部高质量发展高层次咨询专家项立刚向《证券日报》记者表示：“过去电信行业的毛利率水平整体都比较高，但随着产业不断发展，市场竞争日趋激烈，企业长期维持高毛利率的可能性不大。另外，2000年后国内电信市场变化较大，运营商进行大规模集中招标，也导致了这几年相关厂商毛利率的下降。”

“根据产业链调研，运营商近期将陆续启动5G无线网主设备和承载网主设备新一期的采购，并开始都采用单一来源谈判的方式，设备商议价能力得到加强，且随着规模量产，5G无线设备成本将不断下降。”招商证券分析师余俊表示。

欲重塑终端品牌

2020年年报中，除了一如既往重视研发领域的投入，中兴通讯还进一步透露出了全面发力To C业务的讯息。

首先是对旗下数个沉寂已久的手机品牌进行重整。财报显示，2020年12月份，中兴以5.54亿元现金取得了努比亚28.43%股权，交易后持有努比亚78.33%股权，后者纳入中兴的合并报表范围。

就消费者业务的规划，中兴方面对外表示：“公司将持续强化与全球多家运营商的5G终端合作，整合中兴、努比亚、红魔的资源，在国际市场稳步发展，全面发力中国To C市场，打造出有辨识度的科技、品质、年轻化的中兴手机全新形象。”

“2021年，公司终端市场将在海外保持稳健经营，国内全面发力To C市场，赋能终端渠道，实现终端品牌重塑。”中兴通讯董事长李自学在董事会报告中表示。

2020年9月份，中兴旗下努比亚联合创始人、总裁倪飞重归执掌中兴终端事业部后，中兴发布全球首款量产的屏下摄像手机中兴天机Axon，被外界当作其重回手机战场的宣告。彼时，倪飞也曾向媒体表示：“中兴手机力争3年重回国内大众视野，5年进入一线品牌。”

“从前中兴的手机业务比较依赖运营商补贴，但自5G以来，基于成本考虑，运营商的购机补贴大幅下滑，这对中兴来说是相当不利的。”孙燕飚表示，“而如今已是‘后手机时代’，我们预计2022年就要步入智能穿戴时代，届时智能手机将成为智能穿戴设备的传输中枢；中兴当然不可轻易放弃手机业务。”

“未来几年，基站建设高峰期依然可以帮助中兴获得稳定持续的业绩增长。但2022年后，运营商的基站建设投入将开始放缓，届时建设量可能会大幅减少；”孙燕飚补充道，“在这种预设下，中兴必须要去思考如何做战略性业务的布局、补好弱势业务的短板；以提前建设好新的利润增长点。”

全球航空业复苏 湖南航空业抢抓三月春光

本报记者 肖 伟

自2021年1月以来，全球航空业走出一轮估值修复行情，其中，美国航空今年以来累计涨幅达55.17%，美联航今年以来累计涨幅达38.29%。在中国资本市场上，航空、机场等板块上市公司均有明显涨幅，其中机场板块2个月内上涨近14%。有专家表示，相关上市公司已进入顺周期环节，国内客航正在积极复苏中。《证券日报》记者了解到，湖南虽为内陆省份，但正在积极推进航空业发展，随着“十四五”规划落地叠加疫苗助推，湖南的民航、机场、制造、文旅等诸多企业正在抢抓三月春光。

全球航空业低点起跳

3月16日，国信证券发布题为《关注近期航空板块的逆势上涨》的研究报告，报告显示：“近期航空板块表现较为强势，板块在大盘下跌过程中整体呈现逆势上涨态势。2月2日，国信证券建议投资者关注南航、国航、吉祥航空等六只股票，近期全部创出过反弹以来的新高，超额收益明显。”

不仅国内航空、机场板块积极修复估值，海外对应上市公司也于低点起跳。美国航空、美联航、波音等公司的股价均录得年内大涨。全球范围内的航空业估值修复行情是否有持续性？一位券商分析师向《证券日报》记者表示：“过去一段时间里，航空、机场板块客流量断崖下跌。当前，随着疫苗接种速度加快，国内疫情防控得力，上述板块已进入顺周期环节，国内客运业务正在积极复苏中，预计五一期间国内游高峰的到来将确认国内客运业绩反转点，预计十一期间国际出行将有高峰，届时将确认国际客运业绩反转点。”

湖南航空业迎来春光

在国际客航业苦等春光的时刻，湖南航空业及相关产业已迎来充满期待的春光。2020年末，红土航空迁址长沙并完成湖南航空更名手续，湖南正式迎来首家本土航空公司。2019年9月份，湖南省政府旗下的财信金控通过财信产业基金入股湖南航空，并成为第二大股东。财信金控工作人员向《证券日报》记者介绍情况：“湖南航空已经逐步发挥本土航空优势，紧紧围绕湖南民航的发展规划，以长沙为战略布局的核心，不断增加运力投放，执飞长沙至成都、昆明、南京、无锡、哈尔滨等多条航线。湖南航空的团队经验丰富，先进机型较多，平均机龄3年左右，正是年富力强能干大事的好时候。今年‘十四五’规划中重点提到了现代化机场建设工作，长沙区域枢纽机场改扩建工程作为重点工作纳入其中，对湖南航空事业发展如虎添翼，中非之间开通新航线又提上日程，正是我们迎接春光大干快上的季节。”

不仅是湖南的航空、机场迎来春光，湖南的航空制造业也迎来反转时刻。3月15日，山河智能发布一季度业绩预告，预计扣非后净利润2.15亿元至2.62亿元。山河智能董秘王剑向《证券日报》记者介绍相关情况：“我们旗下的运动型飞机、观光型飞机、多用途无人机有序交货，其中轻型运动型飞机一次交货10架，预计对今年业绩也有一定贡献。未来，随着国内支线机场建设速度加快，国内低空民航领域将有更大容量，对我们相关业务构成长远利好。”

航空业的复苏不仅推动湖南民航、机场及航空制造业发展，也对湖南文化旅游等相关产业产生积极效果。3月15日消费者日这天，幸福航空发布消息，将从3月28日执行2021年夏秋新航季，推出特价机票以回馈广大旅客，西安直飞长沙票价低至260元，旗下新舟机型执飞航线均不收取机场建设费。张家界中国青年旅行社带团导游雷辉向《证券日报》记者表示：“直飞湖南的国内游已经开始升温了，来张家界看花海的外地游客有增无减。这段时间看油菜花拍婚纱照的情侣比较多，接下来杜鹃也要开了，有几波观花游客已经出团了。现在国内直飞湖南的票价这么便宜，让利幅度这么大，消费者买到就是赚到。”

美术宝一边因退费难遭消费者投诉 一边欲赴美IPO？

本报记者 许 洁

教培机构退费难可以说是这个行业的顽疾之一，尤其去年以来，由于不少线下机构无法开课，有不少人开始尝试线上课，但不满意线上课效果的人也越来越多，导致投诉率提高，退费纠纷增加。

前不久传出或欲赴美上市的美术宝，在快速扩张的同时，却忽略了公司发展中的诸多问题。

《证券日报》记者在黑猫投诉搜索美术宝发现，投诉量达216条，多数投诉都是关于退费难的问题。

对此，美术宝相关人士对《证券日报》记者表示：“我们几十万量级的用户，200多条投诉算多吗？”该人士还表示，“从2020年下半年开始，我们对消费者投诉这块就很重视，内部还专门成立了一个应对投诉的工作组”。

艾媒咨询集团CEO张毅向《证券日报》记者表示，教培机构一般都会一次性把后续的费用收完，但是服务质量在整个过程中又会有很多偏差。对于消费者来说，退费的诉求是广泛存在的，但目前教育机构不退费的理由非常多，导致消费者的满意度大打折扣。

美术宝因退费难遭投诉

资料显示，美术宝成立于2014年，主要为3岁-18岁孩子提供在线美育课程。但有消费者表示，美术宝小班课霸王条款不予退款。该消费者于2020年12月12日购买了美术宝60节小班课，已上了9节，但其感觉线上学画画，教学形式单一，无法调动孩子的兴趣，越学越无聊，想要退款，只求把没上的课时钱退还即可，但客服表示已过60自然天退费时间，但当初销售并没有提及有退课时间限制一说，该消费者表示：“这是霸王条款，坑害消费者的合法权益。”

美术宝旗下的小熊美术也因为退费难被投诉，有消费者称，小熊美术报课前老师承诺开课后30天内不满意可以退，2020年12月16日开课，12月23日联系老师退款，但公司一直以走流程审批为由没有退钱。

正如投诉的消费者所言，报课之前承诺的很好，但报课之后再退费就没有那么容易了。

实际上，教培机构退费难是一个老大难问题。《证券日报》记者在黑猫投诉搜索退费难，投诉量多达1095条，多是关于教培机构的投诉，这其中有在线教育公司也有线下的机构。

北京阳光消费大数据研究院监测数据显示，教育培训消费负面舆情主要集中在退费困难、虚假宣传、培训质量和合同纠纷四个方面。其中，退费困难信息有1623718条，占比59.87%。

对此，张毅认为，解决退费难的问题首先要明确教培机构产品的预期，教培机构不能夸大宣传，大部分教培机构都会把自己吹得天花乱坠，但实际上效果并不是这样，这导致后面消费者预期和实际不符，退费的情况就会增多。

素质教育赛道竞争激烈

去年以来，在线教育企业迎来了快速扩张。但不少企业在狂奔的同时，却忽略了过程中出现的问题。

除了退费难等问题，美术宝的教学水平也被吐槽。

有消费者投诉称，老师频繁更换，目前已换了5个到6个授课老师，每个老师授课模式也都不一样，无法保证授课水平。

但即便问题挺多，美术宝面对激烈竞争，首先考虑的还是上市。

近日，有消息称，美术宝已启动赴美IPO，承销商为高盛和摩根士丹利。

据了解，去年7月至今，美术宝在半年多的时间里相继完成了3轮融资。2020年7月份，美术宝教育完成由腾讯领投的4000万美元C+轮融资；4个月后，美术宝教育获得由睿思基金（The Rise Fund）领投的2.1亿美元融资；今年2月份，美术宝教育再次宣布完成由中金资本旗下基金、五星控股星纳赫资本、洪泰基金、国海创新资本等投资的超4000万美元D+轮融资。至此，美术宝教育累计融资金额超22.5亿元。

值得一提的是，不少企业除了语数英之外，还在布局素质教育赛道。近日，斑马AI课美术系统课正式上线。斑马AI课的入局，令美术AI课赛道竞争再起波澜。

此外，在线少儿美术小班课品牌画啦啦的母公司六一教育，也于去年9月份上线AI互动课产品“咕比AI课”。

据艾瑞咨询统计，2019年，国内美术培训市场规模在900亿元-1050亿元之间，其中青少儿美术培训是主体，占整个美术培训市场的比重超过80%。预测未来几年，青少儿美术培训市场有望成长为千亿元市场行业。

如此大的市场，也在不断吸引资本进入。尤其在学科教育竞争白热化，获客成本水涨船高的背景下，美术等素质教育正在成为不少企业拓科的首选。

有不愿具名的分析师向《证券日报》记者表示，这几年，不少头部企业开始布局素质教育领域，这个领域的竞争也愈发激烈，美术宝起步较早，但其模式并不新鲜，其他头部企业想要逐步获得素质教育市场份额并不难。

本版主编 袁 元 责 编 刘斯会 制 作 董春云
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785