

中央支持医废处置预算已下达45亿元 A股23家相关公司迎发展契机

■本报记者 曹卫新

继今年8月份宣布下达中央预算内投资支持全国医疗废物处置能力建设后,近日,国家发改委发布消息称,将再次下达中央预算内投资26.8亿元。年初至今,国家发改委就支持医疗废物处置应急备用能力建设、医疗废物处置能力补短板和提质扩能,以及医疗废物收集转运能力建设等项目已累计下达中央预算内投资45亿元。

“疫情暴露出我国在医疗废物,尤其是固废的处理能力方面存在着短板。由国家层面牵头对医废处理领域增加几十亿元的投资将对头部企业,包括一大批专门从事这个领域的上市公司带来积极影响。”艾媒咨询CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示。

据同花顺统计显示,A股涉及医疗废物处理领域公司共23家。疫情发生后,A股上市公司中主要的危废企业都积极投入医疗废物治理工作中,竞相加快布局。

激励政策迭出 加快补齐短板

今年3月份,生态环境部就医疗废物综合处理通报,全国22个市医疗废物处理超负荷运行,还有28个市是满负荷和接近满负荷运行,医废处理体系面临着考验,补齐医废处理能力的短板迫在眉睫。

面对医废处理行业压力,国家高度重视并先后出台了一系列政策。2月21日,中共中央政治局召开会议,明确提出“打好污染防治攻坚战,推动生态环境质量持续好转,加快补齐医疗废物、危险废物收集处理设施方面短板”。

随后,国家卫生健康委、生态环境部、国家发展改革委等十部门联合印发《医疗机构废弃物综合治理工作方案》,要求加强集中处置设施建设,目标在



2020年底前实现每个地级以上城市至少建成1个符合运行要求的医疗废物集中处置设施。同时,到2022年6月底前,实现每个县(市)都建成医疗废物收集转运处置体系。

2020年8月份,国家发展改革委再出手,宣布下达中央预算内投资18.1亿元,用于支持大城市医疗废物处置应急备用能力建设、医疗废物处置能力补短板和提质扩能,以及医疗废物收集转运能力建设等项目。时隔一个多月,国家发展改革委再次下达中央预算内投资26.8亿元,用于支持全国医疗废物处置能力建设。

行业持续扩容 企业抢滩布局

据天眼查APP显示,我国目前有超过1800家医疗废物处理相关企业,截至2020年9月9日,以工商登记为准,我国今年共新增265家相关企业。

河钢股份退城搬迁在行动 拟将51亿元资产转让给河钢唐钢

■本报见习记者 张晓玉

9月12日,河钢股份发布公告,公司于9月8日与唐山钢铁集团有限责任公司(以下简称:河钢唐钢)签署了资产转让协议,拟将唐山分公司关停资产转让给河钢唐钢,资产转让价格为51.05亿元。

河钢股份表示,将唐山分公司关停资产转让给河钢唐钢,出售资产所得款项用于偿还贷款和补充流动资金,所得款项收入可以弥补公司因关停造成的损失,维护公司及社会公众股东的利益。

公告显示,截至2019年底,河钢唐钢总资产1551.32亿元,净资产497.32亿元,2019年实现营业收入789.03亿元,净利润10.12亿元。河钢唐钢为河钢股份间接控股股东河钢集团之控股

子公司,持股比例为92.99%。

据了解,此次河钢股份与河钢唐钢签署的资产转让协议,系之前退城搬迁协议中所约定的。

8月21日,河钢股份发布退城搬迁的公告,“十三五”期间河钢股份唐山分公司位于唐山市区的产能将全部退城,产能减量置换至唐山沿海区域与河钢乐亭钢铁项目统筹实施。

对于此次搬迁,8月19日,河钢股份与唐山市政府就关停及补偿事项签订了《唐山市人民政府与河钢股份有限公司关于唐山分公司退城搬迁协议》。

协议显示,唐山市政府拨付唐山分公司的资金,若能弥补唐山分公司搬迁资产账面损失,差额由河钢唐钢及唐钢发展以购买关停资产残值等方式予以弥补。河钢唐钢与河钢股份另行签

署资产转让协议。

中钢经济研究院高级研究员胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示:“第二产业的企业退出城区是一个趋势,这是我们城市发展理念的一个转变。”

“从环保角度来看,工业企业无论如何节能减排,其负外部性都是难以消除的,难以满足城市城市高质量发展的要求;从产业结构来看,城市以后重点发展的产业类型会更多以第三产业为主,将第二产业占用的部分城市资源置换出来,是腾笼换鸟,转变增长动力的客观要求;从机会成本角度来看,将相同的城市资源用于高新技术产业及服务业的发展,获得的经济增加值和社会效益是更大的。”胡麒牧谈道。

目前,我国传统钢铁产业链存在较大痛点。一是高端产能不足,低端产能

在建的危废项目的规划产能达4万吨/年。”谢贵兴告诉记者。

抢滩布局医废处理产业,中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林建议:“医废行业针对医疗系统,其整体需求是有定量的,市场上竞争对手多了,就会面临优胜劣汰。新进入者要考虑本地市场规模问题。尤其要关注,今年有新冠疫情,会导致医废需求井喷,但大多数情况下,这个行业需求较为平稳。医废行业是一个专业废物处理的领域,是需要有一定专业处理能力的。”

“由于我国人口基数大,医疗固废的处理是一个长期的工程。企业在进行布局时要从长远角度考虑,挑选自己比较适合,有优势的产业去布局。”采访中,张毅还建议,“医疗固废处理是一个造福人类的产业,企业在进行医废产业布局时,除考虑财务指标外,也可以在社会责任这块加大力度。”

过剩,这反映了钢铁企业技术水平和制造工艺有待进一步提升。二是整个行业的集中度过低,由此带来了资源、环境、市场秩序乱象,需要不断地兼并重组,提高产业集中度。三是钢铁企业的节能减排和环保工作任重而道远。

对于钢铁企业未来的发展道路,胡麒牧表示,一定要走创新驱动之路,做高端制造的新材料供应商和综合服务商;二是走强强联合之路,无论是通过战略联盟还是股权合作,无论是横向一体化还是产业链纵向延伸,增强行业话语权和产业链上定价权是必由之路;三是要走绿色发展之路,做资源循环利用、低排放、环境友好的生产企业;四是要走国际化之路,要抓住产业转移和国际产能合作的机遇,提高国际化运营水平,打造国际竞争力。

风电抢装透支未来需求 上纬新材开启询价

■本报记者 刘会玲 见习记者 许伟

在获得证监会批准注册后,上纬新材料科技股份有限公司(以下简称:上纬新材)将于9月14日开启询价。本次赴科创板IPO,上纬新材计划公开发行4320万股新股,占发行后总股本的10%。

上纬新材成立于2000年,并于2018年取得国家高新技术企业认定。直接控股股东SWANCOR 萨摩亚持有其71.73%的股份,中国台湾上市公司上纬投控为其间接控股股东,合计持股约88.75%。在部分领域,例如乙烯酯树脂产品市场,上纬新材的国内市占率位列前三。

耐腐材料收入下滑 风电抢装透支未来需求

上纬新材在招股书中表示,公司的主营业务为环保高性能耐腐材料,风电叶片用材料,新型复合材料的研究、生产和销售。根据《上市公司行业分类指引》,属于“初级形态的塑料及合成树脂制造”的细分领域。

整体上看,2017年-2019年(以下简称:报告期内),上纬新材实现营业收入分别为10.24亿元、12.38亿元、13.49亿元,同期的归母净利润分别为5161.35万元、2437.59万元、7826.8万元。

与此同时,招股书显示,报告期内,上纬新材环保耐腐材料的收入占比分别为56.25%、55.87%、40.87%;风电叶片用材料的收入占比分别为29.25%、33.84%、48.69%;转卖贸易的收入占比

分别为11.82%、7.71%、7.04%;新型复合材料的收入占比分别为2.67%、2.58%、3.39%。

准确来讲,占比合计约九成的环保耐腐材料以及风电叶片用材是上纬新材的主营业务。

招股书显示,上纬新材的环保耐腐材料主要是指乙烯酯树脂,特种不饱和树脂。报告期内,该业务的收入分别为5.76亿元、6.92亿元、5.51亿元,2019年收入同比下滑约20.38%。

据悉,上纬新材的主要竞争对手包括波林-雷可德、英力士、AOC力联思、昭和等国外巨头,也有华昌聚合物等国内竞争对手。上纬新材表示,与主要竞争对手相比,公司在业务收入规模、产品覆盖范围、品牌知名度等方面还存在一定差距。

与此同时,招股书援引第三方报告称,2016年-2019年,公司乙烯酯树脂产品的产量全球市场份额为11.26%、10.82%、10.9%、9.71%,国内市场份额为26.6%、25.45%、25.57%、23.01%,总体市场份额均呈下降趋势。

上海工程技术大学副教授陈凯敏在接受《证券日报》记者采访时表示,乙烯酯树脂树脂在国外开发较早,大概上世纪60年代后期,壳牌、陶氏和亚什兰等公司就已开始推出产品。国内启动较晚,有些国内公司会根据客户需求进行开发,市场上出现了一些符合国内需求的产品,但整体性能一般。

再看风电叶片用材业务,报告期内,其收入分别为2.99亿元、4.19亿元、6.57亿元。根据监管政策,国内陆上风电和海上风电必须分别在2020年底和2021年底前完成并网发电才能获得补

贴,受此影响,下游需求方在政策退坡前出现抢装趋势。据了解,报告期内,国内新增年度并网风电装机容量从15.03GW大幅增加到25.74GW,增幅71.26%,市场需求提前释放。

对此,上纬新材在招股书中进行风险提示时也表示,目前国内并未出台延迟补贴项目及并网时间的政策,预计抢装趋势不会改变,将带来行业一两年内高速增长,但也可能会透支之后的需求,因此,2021年之后国内风电新增装机量存在下滑的风险,可能带来重大不利影响。

原料成本占比高 拖累毛利率

报告期内,上纬新材的综合毛利率分别为19.31%、14.72%、19.6%。Wind资讯数据显示,截至9月10日,科创板173家上市公司中,2019年毛利率低于19.6%的仅有6家。此外,同期的同业可比公司平均综合毛利率分别为22.74%、20.45%、22.64%。

在解释2018年毛利率为何降幅明显时,上纬新材表示,系原材料价格波动所致。近几年,受到国际原油价格波动等因素的影响,作为基础原材料的环氧树脂,其主要原材料环氧氯丙烷、双酚A的价格波动较大,直接影响了环氧树脂的售价,对公司的生产成本产生较大影响。

《证券日报》记者发现,报告期内,上纬新材整体原材料成本占营业收入的比例分别为96.19%、95.56%及97.21%,处于绝对高位。一位注册会计师接受《证券日报》记者采访时表示,会

天境生物签海外权益转让大单 中国创新药研发“越跑越快”

■本报见习记者 于琦

一直以来,“创新药”都存在研发难度大、投入高、周期长等难题,但从长远来看,创新药的研发能力是药企的核心竞争力。在推进中国创新药走向全球的过程中,一大批以创新研发为主的药企也在飞速发展,其中便包括天境生物。

9月4日,据天境生物官网显示,公司和艾伯维共同宣布,双方就由天境生物自主研发、用于治疗多种癌症的创新型CD47单抗抗体lemzoparlimab(TJC4)的开发和商业化建立全球战略合作,合作总金额或近30亿美元,刷新中国创新药企产品权益转让纪录。

在消息披露的当天,天境生物股票开盘大幅上涨,涨幅一度达15%,收盘时股价报37.07美元,涨幅为3.63%。当日公司还宣布,已与由高瓴资本集团牵头的机构投资者组成的财团,签署最终认购协议,将会通过私募配售(PIPE)的方式融资约4.18亿美元,相当于每股配售价格33美元。

中国创新药走向全球

“一直以来,生物制药类的跨国公司对中国的传统看法仍停留在做仿制药的阶段,但近几年的发展让他们意识到,中国的创新不是原来的‘小打小闹’了。”天境生物创始人、荣誉董事长主席兼董事兼CEO告诉《证券日报》记者。

CD47抗体lemzoparlimab是此次天境生物与艾伯维能够达成战略合作的核心基础,它的创新点在于区别于其他的CD47抗体,不会在临床上引起严重贫血。

“它既要有很强的杀伤肿瘤的作用,但是又不能结合红细胞,这个就是天境生物一开始攻克CD47难题的创新理念。经过四年的研发,我们把这个创新的理念变成了一个真正的分子意义上的创新。” 臧敬五对记者解释称,天境生物研发的CD47抗体lemzoparlimab,其能有效地靶向肿瘤细胞,同时对红细胞产生的不良影响降至最低,从而可避免严重贫血。

据《证券日报》记者了解,CD47抗体在攻击肿瘤细胞的同时,会与正常红细胞的结合从而引起血液学副作用,如严重贫血,这使得CD47抗体作为癌症治疗手段的研发和临床应用受到阻碍。

值得一提的是,天境生物研发的CD47抗体lemzoparlimab在美国1期

的爬坡实验已经全部完成,具体临床方面的数据将会在今年SITC和ASH会议上公布。“我们在国内也成立了项目组,实验明年将进入到2期临床,重点在血液肿瘤的病人中来测试药品的疗效性和安全性。”臧敬五透露。

另外,在臧敬五看来,天境生物很多项目产品在中国得以快速推进的重要原因,还有政策层面的支持和鼓励。“中国已经建立起了可持续发展的创新药生态系统,使得像我们这样的公司在短时间内能够快速把创新药推到全球,我觉得这在其他的国家还是很难做到的,至少在这么短的时间内难做到。”

实现从创新转向价值

想要做到创新,缺少不了资金的支持,对于融资,臧敬五对记者表示:“要实现公司在中国的快速发展,使创新药尽快造福患者,需要各方共同合作。高瓴资本本着整合资源的能力,包括血液肿瘤医院、实体肿瘤的医院,能够大大提高天境生物在创新管线的临床上面的研究效率和质量,从而加速整个临床研究的进程。”同时他说道:“此次私募融资所得资金也将用于推进创新药管线研发及全球临床试验,以及拓展在中国的商业化能力。”

天境生物上半年的财报数据再次印证了公司对研发创新的重视程度,公司上半年研发费用4.42亿元,同比去年的2.65亿元,增长了67%。

“创新是一定要转化成价值的。”臧敬五跟记者解释称:“不论是与艾伯维的合作还是高瓴的投资,公司在获取资金注入的基础上加速积累,从而加码创新生物药的开发并走向全球,这就是创新价值的转换。”

臧敬五告诉记者,天境生物在创新和价值的转换过程中有两个重要的里程碑事件。一个是公司的转型,从以研发为主的临床阶段生物科技,转型为包括研发、生产、销售的全产业链的综合性全球生物药公司,并准备在杭州建立一个GMP(药品生产质量管理规范)生产基地,生产今后在中国管线、美国管线两边临床研发的创新药;另一个是正在快速组建商业化团队,第一个产品明年将在中国进行申报,2022年在中国销售。他表示:“希望后期有连续的创新产品能够上市,真正把创新药推到市场,造福中国乃至全球的患者。”

恒大旗下七折公寓盘遭疯抢 “三条红线”迫使房企出清库存

■本报记者 何文英

“一大早来这里排队,里三层外三层,好不容易排到,房子已经卖完了。”赶早来买房的许女士因没有抢到房有些失望地对《证券日报》记者说道。

9月11日,恒大某城市一公寓盘推出七折优惠,开盘当天现场抢房的火爆视频刷屏了朋友圈。据了解,该公寓盘1000多套房源目前已售罄,意向客户达到了房源的2倍到3倍。

在龙头房企的示范作用下,其他房企会否加入打折大军,掀起一波降价潮?对此,上海高丞投资管理有限公司总经理孙文华在接受《证券日报》记者采访时表示:“八月份九月份是房产销售的黄金期,各大房企打折促销加速回款是有可能的,未来地产业将走向现金为王的时代。”

近期,住建部以及央行对房企融资划定了“三条红线”:“剔除预收款后的资产负债率大于70%”“净负债率大于100%”“现金短债比小于1倍”的房企不得融资。在“三条红线”的融资压力下,恒大率先在全国打响七折促销的第一枪。

9月6日晚间,恒大集团董事局主席许家印在营销大会上宣布,自9月7日起至10月8日,恒大全国楼盘全线七折,并在会上正式下达了九月份、十月份的营销目标:每个月销售目标1000亿元,“金九银十”要卖2000亿元,并出一系列促销“组合拳”。

以上文提到的恒大热销公寓盘为例,此次打折活动直接跳降2000元/平方米。“8000多元一平米精装修,位置也不错,带中央空调、新风系统,所以抢的人很多。”许女士说道。

事实上,每年的“金九银十”恒大均会在全国范围内推出打折促销活动,不过今年的七折优惠力度实属空前。一位接近恒大的人士向《证券日报》记者透露:“今年上半年受疫情影响,集团资金回笼受到一些挑战,加

上融资新政,因此今年的打折促销力度比往年更大。”

“目前,恒大在该城市参与七折促销的楼盘主要是公寓和写字楼,住宅项目仍按照政府备案价来执行,不会对住宅价格产生太大的影响。”上述人士补充道。

随着恒大率先打响打折促销的第一枪,其他开发商是否会陆续跟进呢?

对此,绿地控股湖南区域相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“关于销售政策和拿地政策,集团会按照国家政策和市场周期调整,按照一定的时间节点向事业部宣传贯彻。绿地集团一直以来坚持积极营销、合理定价,尽最大可能为客户提供优质的产品和满意的服务。”

连续6年蝉联湖南地产销冠的碧桂园则稍显从容。碧桂园湖南区域相关人士对《证券日报》记者表示:“公司一贯采取随行就市的策略,根据不同区域的市场情况和客户需求,向客户提供高性价比的好房子。”

不过,一位长期从事房地产销售的业内人士向《证券日报》记者表示:“目前有些开发商在跟进打折促销,大部分是商业项目,也有小部分去化率较差的住宅项目推出特价房源。”

以长沙开福区某住宅项目为例,近期该楼盘推出多套特价房,比此前价格降低了近2000元/平方米。对于这波突如其来而降价,前期业主表示极为不满,近日在售楼部拉起横幅进行维权。

而同处开福区的另一楼盘由于去化率较高,1%的折扣都非常难争取到。该楼盘置业顾问向《证券日报》记者表示:“上个月新推的两栋楼也基本卖完了,打折是不可能的。”

孙文华认为,房企是否会打折主要还看其融资能力。“房地产的背后是金融,金融的三条红线动了房地产的奶酪,房企捂盘的前提是持续的融资能力,在三条红线的压力下,地产商只能向市场回收资金。”