

## 董事面对面

微芯生物董事长鲁先平：

## 技术领先不忘补“短板” 让患者用得起好药

■本报记者 赵学毅 桂小笋

“当初回国，就是希望中国也有一批优秀的研发型生物医药企业，让本土患者能享受到好药的同时，还能用得起。如今看来，我们的愿景正在真正履行。”近日，微芯生物董事长兼总经理鲁先平在接受《证券日报》记者专访时表示，“在科创板等政策、资本的支持下，未来几年内会有新药陆续上市，企业将真正走进可持续高速发展的过程中，对公司的未来充满信心。”

20年前，鲁先平已经是美国Galderma公司北美研发中心研究部主任，无数人眼中的人生赢家，但是，他毅然放弃了这一切，选择回国并创立了微芯生物，被业内人士称为“新药研发斗士”。2020年10月11日，鲁先平与马化腾、马明哲、马蔚华、王卫、王传福等一道被评为“深圳经济特区建立40周年创新创业人物和先进模范人物”。他创建的微芯生物，被誉为小分子创新药的领军企业，是一些研究者眼中的创新药研发公司样本。

## 原创新药从发现到临床完全自控

“2014年底西达本胺在中国获批，是我国原创新药的里程碑，不过，生物医药产业要有质的改变，需要顶层设计的制度支撑。”鲁先平表示，2010年后，中国医药行业腾飞的时代到来。产业政策大力支持，生态链进一步完善，商业模式走向多样化，但核心竞争力仍然缺乏。

从全球整个行业发展状况来看，随着药品市场规模的扩大，我国医药企业数量和规模都有所增加，但受制于资金、人才、政策等因素的限制，我国医药企业原始创新能力薄弱。鲁先平向《证券日报》记者介绍，一直以来医药研发停留在仿制药的水平，主要依靠生产和销售仿制药，凭借低廉的价格取得竞争优势，利润率较低；

另一方面，研发创新能力强大的跨国大型药企依靠品牌优势和临床必需新药，占据了我国高端主流医院的用药市场，享受药价上的单独定价权利，从而获得丰厚的利润。

微芯生物原创新药的研发之路伴随，见证和促进了国家科技政策、药政法规、专利制度、市场监管以及资本市场等在医药领域多方面创新转型发展。

微芯生物主要产品均为自主研发发现与开发的新分子实体且作用机制新颖的原创新药，是一家从药物发现、早期探索性研究、临床开发到生产和销售的全链条现代化的生物医药企业。与国内大多数医药企业以仿制药或me-too类新药开发为主不同，微芯生物主攻first-in-class类的新分子实体原创药。三大核心品种西达本胺、西格列他钠、西奥罗尼市场空间广阔。“微芯生物在国际上率先构建了基于化学基因组学的集成式药物创新和早期评价技术平台，能够提供源源不断地创新活水。”平安证券的一份研报如是评价微芯生物。

对此，鲁先平也颇为自豪，在他眼中，微芯生物有优秀的研发团队，能够不断创新是长期坚持研发投入的结果。

“我们有20年的科研团队积累，原创新药是否得到认可要通过临床应用，而一个产品从实验室发现到成功应用，微芯生物完全可以自己控制。”鲁先平此时自信满满，但同时也抱有忧患意识，“虽然，当前的新药研发中，我们在某些领域走在世界前列，但也要看到，在早期实验室研发阶段中，有些科学研究仪器仍然不是中国制造，这也是一个弥补‘卡脖子’的环节。”

## 资本助力研发投入快增

鲁先平对《证券日报》记者表示，

2019年，微芯生物成功登陆科创板，上市一年来，公司面向全球开发的模式得以顺利推进实施，为未来产品在国际市场展现中国原创新药价值奠定基础。产业化是简单的事情，而整个产业链最大的挑战来自如何把前沿科学转化成创新产品，99%的科学发现是无法开发成产品的。对微芯生物来说，在早期研发中的科学力量是优势，科创板的股权激励、再融资等制度又为企业提供了更多资金‘活水’，让企业更好释放原创新药、科研力量。

“虽然资本市场的30年发展过程中也遇到一些困惑，但逐渐完善，在促进经济转型、行业发展上发挥了重要作用。”20年的创业经历让鲁先平敏锐地观察到，医药行业是朝阳行业，亏损的科研型生物医药企业打开直接融资的渠道后，所有创业者非常欣慰，在资本市场的支持之下，科研型医药企业将迎来前所未有的发展机遇。

完成科创板上市之后，鲁先平坦言，最大的变化是公司研发投入力度更大。“过去的规定有要求企业弥补亏损，但科创板的定位让企业更敢投入研发；此外，科创板的股权激励制度对企业员工的激励作用明显。”鲁先平进一步表示，“生物医药企业的投入，要按10年甚至更长的周期来计算，而且90%的研发在最后的商业化过程中是打水漂的。研发型生物医药企业又要求在合理控制成本之下进行研发驱动，鼓励员工有长期踏实的研发精力投入，科创板的制度让这个烦恼得到了解决。”

科创板的再融资制度，也让鲁先平颇感欣慰，“再融资通路开放后，对微芯生物这样的企业抵御风险能力有很好的提升。企业要有持续的利润用于支持新药研发，从业者首先解决的是好药使用紧迫性，但也要让患者负担减轻。”

微芯生物希望通过科学贡献不



图为微芯生物董事长鲁先平(右)接受《证券日报》记者采访

断产生新药，“在好政策的支持下，未来几年内会有新药陆续上市，企业将真正走向可持续高速发展的过程中。”鲁先平对《证券日报》记者说。

## 创新在于既满足患者需求又“可承受”

《证券日报》记者注意到，微芯生物的主营描述是“为患者提供可承受的、临床亟需的原创新分子实体药物”。“可承受”这三个字怎么去理解呢？

“跨国企业按国际定价水平，本土患者用不了或用不起。20年前我回来的目的，就是希望在中国创新药研发成功后，让老百姓能用得起。”在鲁先平身上，记者看到他远大的抱负和浓烈的情怀，但他说得却风轻云淡“比如，有一些品类在保证同样级别的效力和治疗效果上，价格是别人(国外)的十五分之一，而且现在医保下，价格继续往下砍40%。中国患者有很多成熟的新药可使用，包括微芯生物在内的本土医药企业的贡献不可否认。”

在医药创新方面，除了保证患者“可承受”，还要满足患者刚性需求。2020年的新冠肺炎疫情让医疗企业不得不重新审视这个问题。

“微芯生物过去专注于肿瘤、代谢病和免疫性疾病三大治疗领域原创新药的研发。随着疫情暴发以及新的研究中心落地，我们在上述三大领域的基础上，开始拓展中枢神经和抗病毒领域。”在鲁先平看来，布局抗病毒领域对于创新药研发企业有着重要的意义，“最近几十年真正对人类健康造成重大威胁的公共事件，都是由这类RNA病毒引发的。这就从科学的角度上，为我们指明了需要攻克的新方向，也是作为一个原创新药研发企业，真正需要去聚焦的部分。在高端的公共卫生事件下，医药企业真正的创新在于满足患者的刚性需求。”

展望未来，鲁先平更加务实，他说：“企业的规范化是首要的，要有透明规范的理念，不断实现提质增效；其次，企业要不间断发展，必须始终保持新陈代谢的动能，团队的培养、成长要有动态的调整；希望资本市场的制度不断完善，未来30年，能更趋完善，继续促进经济转型和行业发展。”

“资本市场打开了科创企业的直接融资渠道，我们已经感受到了行业的明显提升。医药行业是朝阳产业，未来要看我们！”鲁先平的眼中放射出一道更加坚定的光芒。

## 拟定增募资不超9亿元布局合成气制乙醇产业 兴化股份将形成“一头多尾”生产格局

■本报记者 殷高峰

由于主营化工产品较为单一，一直面临产品价格下降压力的兴化股份将投入资金新增乙醇产品。

2020年的最后一天，兴化股份披露的非公开发行股票预案显示，公司将定增募资不超过9亿元，用于收购新能源公司80%股权、产业升级就地改造项目，募投项目完成后，公司将拥有年生产合成气制乙醇20万吨产能。

“本次非公开发行股票项目是公司引进国内领先创新化工技术，积极谋取产业链升级，提前布局合成气制乙醇产业的前瞻性举措。”兴化股份副总经理、董秘席永生在接受《证券日报》记者采访时表示，本次募投项目的乙醇产品有望成为公司未来发展的业绩爆发点。

## 丰富公司产品结构

据《证券日报》记者了解，兴化股份目前具备年产30万吨合成气、30万吨甲醇、10万吨二甲胺/DMF的基本产能，“募投项目完成后，将使得公司新增核心业务醋酸甲酯、乙醇的生产，实现产品结构多元化及甲醇产品产业链进一步延伸。”席永生表示，募投项目达产后，兴化股份将有

条件启动收购控股股东延长集团旗下50万吨乙醇项目，届时完成后其乙醇产能合计将达70万吨/年。

“若合成气制乙醇被国家政策允许作为燃料乙醇，公司将迎来巨大发展机遇。”席永生称。

西安朝华管理科学研究院院长单元庄在接受《证券日报》表示，乙醇作为一种基本的化工原料，广泛应用于化工、食品、饮料工业、军工、日用化工和医药卫生等领域。同时，乙醇又是一种绿色新能源，可以提高燃油品质。随着燃料乙醇生产技术日臻成熟，因其具有既可直接替代汽油等化石燃料又可与汽油按一定比例混合使用的特性，受到许多关注能源安全、试图发展清洁能源的国家的重视和支持。

据记者了解，目前燃料乙醇的需求量约为1250万吨，但当前我国燃料乙醇生产能力约300万吨/年，另有在建、筹建产能约450万吨/年，为此燃料乙醇仍存在较大的需求缺口。

兴化股份此次募资的重要因素就是看中了乙醇产品未来的发展前景。

“目前，合成气制乙醇暂未纳入我国燃料乙醇范畴。国内合成气制乙醇企业较少，整体产能规模相对不大，国家尚未明确出关于合成气制乙醇产品是否进入车用乙醇汽油使用的产业政策。如果未来国家相关政策允许合成气制乙醇作为燃料乙醇，将会对本次非公募募投项目的乙醇产品销售产生积极影响。”席永生表示。

据悉，此次拟收购的新能源公司拥有的主要资产为10万吨/年合成气制乙醇科技示范项目，设计产能为10万吨乙醇/年，主要中间产品为醋酸甲酯，项目最终产品可为16万吨/年醋酸甲酯或10万吨/年乙醇，可根据市场情况灵活调整。

席永生表示，此次收购将延伸产业链、提升市场竞争力，增强盈利能力，同时降低关联交易、避免潜在的同业竞争。

“乙醇应用的主要方向是乙醇汽油，用在汽油替代方面，作为一种可再生资源，不影响汽车性能，减少有害气体排放量，乙醇汽油是一种新型清洁能源，绿色环保，再生清洁，可减少汽车尾气对空气的污染。”上海济懋资产管理有限公司总经理、西安交通大学金融学博士丁炳中在接受《证券日报》记者采访时表示，兴化股份此次定增新能源公司，一定程度上，有利于增加资本市场对公司前景的想象力。

“而醋酸甲酯主要用于硝酸纤维、醋酸纤维等多种纤维、树脂、油脂以及合成革生产中，也可以应用到香

精产品的生产。”丁炳中表示，醋酸甲酯作为一种基础化工原料，价格不断在上涨。此次兴化股份定增项目之一的“产业升级就地改造项目”就是再新建一套10万吨乙醇装置，而其同时具备生产16万吨/年醋酸甲酯产品的能力，这对于提振上市公司股价也有积极作用。

继续整合控股股东乙醇资产

近两年兴化股份虽然努力提升产量，但一直面临原材料煤炭价格上涨以及甲醇等主营产品价格下降的压力，2019年和2020年前三季度公司净利润分别下降38.60%、19.37%，盈利能力较之前下降。

由于兴化股份背靠世界500强的母公司延长集团，公司早就定下战略充分发挥上市公司的融资功能，在对延长集团内外优质资产或潜力项目充分调研的基础上，借力资本市场积极谋求新的经济增长点。

此次兴化股份并购的在产乙醇项目，采用中科院大连化学物理研究所与延长集团联合研制的“二甲醚羰基化路线生产乙醇”工艺技术，建成的全球首套合成气制乙醇工业示范装置。

由于项目核心技术为国内乃至

全球首创，从建设到正式投产历时将近5年。在产乙醇项目开工建设于2015年10月份，2017年1月份开车试生产。经过不断完善项目工艺，最终实现产能利用率与产品质量的稳定化，2020年5月份才达到使用状态。

“此次并购并建设‘产业升级就地改造项目’投产后，兴化股份计划继续整合控股股东乙醇资产。”席永生告诉《证券日报》记者。

公告显示，延长集团全资子公司陕西延长石油榆神能源化工有限公司目前正在建设50万吨乙醇项目，该项目于2020年6月份启动奠基仪式，预计在2022年5月份实现主工艺装置中交。

席永生透露，针对与控股股东潜在的同业竞争，在50万吨乙醇项目投产及上一年度盈利后，兴化股份将会及时启动对这一项目相关资产的并购工作。

“兴化股份现有项目与将新增核心业务即醋酸甲酯、乙醇的生产及销售共同形成‘一头多尾’的生产格局。”席永生表示，公司将以煤制合成气为源头，可兼顾生产液氨、甲醇、二甲胺、DMF、醋酸甲酯、乙醇等多种产品，完善上市公司的产品结构，这将有利于公司增加抵御市场价格波动风险的能力，具备良好的协同效应。

## 与特斯拉签订大额氢氧化锂长单 雅化集团股价连续3日涨停

■本报记者 舒娅瑾 见习记者 蒙婷婷

近日，雅化集团披露公告称，下属全资子公司雅化锂业(雅安)有限公司(以下简称“雅安锂业”)与美国特斯拉公司(以下简称“特斯拉”)签订电池级氢氧化锂供货合同，约定从2021年起至2025年，特斯拉向雅安锂业采购价值总计6.3亿美元~8.8亿美元

的电池级氢氧化锂产品。雅化集团表示，此次合同的签署，是公司锂产品打通国际知名车企供应链的重要成果，是对公司锂产品品质的充分认可，有利于增强公司锂业务发展的积极性、稳定性和可持续性，为公司打造全球影响力的锂盐供应商奠定坚实的基础。此外，随着合同的履行，将对公司

2021年~2025年期间业绩产生积极影响。

汽车产业研究分析师张翔在接受《证券日报》记者采访时表示：“在正极材料制备过程中，氢氧化锂作为一种制备三元材料的锂源，颗粒更趋于均匀，进而可大幅提升三元材料循环寿命，因此成为更多高性能动力电池逐步采用氢氧化锂做锂源的重要原因之一。”

目前，国际国内电池级氢氧化锂产能的分布情况如何呢？根据GGII(高工产业研究院)数据，2019年全球氢氧化锂需求约8万吨，其中动力电池需求约4.2万吨，到2025年预计需求将达49万吨，其中动力电池需求约45万吨，届时全球供给端约42万吨，将形成7万吨缺口。

万联证券电力设备与新能源行

业研究分析师江维在接受《证券日报》记者采访时表示：“目前国内氢氧化锂总产能约10.48万吨，主要分布在雅化集团、赣锋锂业、天齐锂业、盛新锂能、西藏矿业、ST融捷等上市公司。而海外氢氧化锂总产能约7.85万吨，主要分布在SQM(智利矿业化工)、Albermarle、Livent等锂资源巨头。”

与特斯拉合作之后，对雅化集团的影响如何呢？江维表示，与特斯拉签订的大额氢氧化锂长单，将大幅提升雅化集团在订单规模、帮助企业消化现有产能。同时打入特斯拉供应链，也将大幅提升海外市场对公司产品品质的认可程度，有利于公司未来市场份额的提升。

目前，雅化集团的锂盐综合产能合计4.3万吨，另准备新建2万吨电

池级氢氧化锂及1.1万吨氯化锂及其制品项目，公司主要以电池级氢氧化锂产能为主，同时配套电池级碳酸锂、氯化锂及其他锂盐产品。此外，在原料锂精矿供应方面，雅化集团与银河锂业续签12万吨/年的采购协议，拥有公司参股的能投锂业锂精矿优先采购权，目前其年产17万吨锂精矿项目正在建设中，未来也将为雅化集团生产锂盐产品提供长期、稳定、优质的原料保障。

首创证券在其最新的研报中指出，目前全球正在大力发展新能源汽车，国家出台多项政策扶持以锂电池为代表的的新能源产业发展。锂产品作为锂电池产业链中不可缺少的材料，在产业链环节地位举足轻重，需求十分确定。就新能源汽车产业而言，张翔告诉记者，目前约99%的新

能源汽车为锂动力新能源汽车，其产销量均保持着一定增速。根据中汽协数据显示，2020年11月份，我国新能源汽车产销分别完成19.8万辆和20.0万辆，同比分别增长75.1%和104.9%，环比分别增长17.5%和24.1%。

政策面，国务院办公厅于2020年11月2日印发的《新能源汽车产业发展规划(2021—2035年)》指出，到2025年，我国新能源汽车市场竞争力明显增强，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右；到2035年，我国新能源汽车核心技术达到国际先进水平。

记者注意到，截至2021年1月4日收盘，雅化集团股价已连续三个交易日出现涨停，公司股价报收于24.15元/股。

## 贵州茅台股价盘中站上2000元大关 2020年营收预计增10%左右

■本报记者 王鹤

新年“开门红”。2021年1月4日早盘时间，贵州茅台股价再创历史新高，开盘报1999.98元/股，盘中股价持续拉升，最高触及2004.99元，首次站上2000元关口，市值高达2.5万亿元。2020年度，该股累计涨幅达71.36%。

2020年，在疫情的冲击下，贵州茅台股价表现依旧坚挺。

据贵州茅台日前披露的2020年度生产经营情况，公司生产茅台酒基酒5万吨，系列酒基酒2.5万吨；预计实现营业收入977亿元左右，同比增长10%左右，其中公司全资子公司贵州茅台酱香酒营销有限公司预计实现营业收入94亿元左右(含税销售额106亿元左右)；预计实现归属于上市公司股东的净利润455亿元左右，同比增长10%左右。

“贵州茅台从企业层面实现了年初稳定发展的目标，并且经过一年的时间，企业的价格管控与相关生产管理更加稳定和成熟，同时在地方经济中也发挥越来越重要的作用，茅台的发展对于整个酱酒品类，以及茅台镇，甚至是贵州的经济都有着重要的促进作用。”知趣咨询总经理、酒类营销专家蔡学飞告诉《证券日报》记者。

## 贵州茅台交出满意“答卷”

“贵州茅台依托自己的品牌优势及价值赋能，在2020年交出了一份比较圆满的答卷。”中国品牌研究院高级研究员朱丹蓬向《证券日报》记者如是说。

“10%左右”的增长速度是贵州茅台给自己在2020年定下的目标。公司曾在2019年年报中指出，2020年是公司强基固本、再启征程的起步之年，要在这一年实现营业收入较上年度增长10%左右的经营目标。

结合公司过往目标来看，2018年贵州茅台的年度经营目标为营业收入同比增长15%左右，2019年贵州茅台的年度经营目标为营业收入同比增长14%左右。

彼时，贵州茅台2020年的增长目标被部分业内人士视为“有点慢”，但在疫情的影响之下，茅台的年度经营目标更多体现了业绩的韧性所在。

2020年突发的新冠疫情，起始阶段正是酒类消费的高峰期，众多白酒企业遭遇了最难的一季度。但在此期间，贵州茅台业绩表现亮眼。公司一季度报显示，报告期实现营业收入244.05亿元，同比增长12.76%；净利润130.93亿元，同比增长16.69%。随后在接下的二季度、三季度，报告期公司营收增速分别为11.31%、10.31%，依旧高出年度经营目标。

对此，朱丹蓬表示：“贵州茅台在2020年的整体表现，应该说是可圈可点，它不承载载着酱香酒的一个重要角色，也肩负着整个中国白酒价值升级的职责。”

## 一季度业绩有望实现“开门红”

2021年是“十四五”规划的开局之年。根据贵州茅台官方公众号平台显示，“十四五”期间定调高质量发展，大踏步前进，茅台集团力争成为贵州省内首家世界500强企业，主业白酒将是核心贡献力量。

此外，公司还将着力构建高效优质的营销新体系，做深文化、做优服务，不断推动经销商由商向行商模式转变。

对于茅台的未来发展，不少券商发表研报表示看好。中泰证券预计，茅台将继续提高自营、商超、电商渠道投放比例，努力实现精准销售、稳市稳价，同时渠道变革有助于产品均价进一步提升。近期经销商反馈1月份货已发，厂家控渠道库存，督促经销商库存清零，2-3月份配额预计近期将开始打款。

上述举措有助于防止渠道囤货，进而降低渠道风险来平稳价格。目前公司积极统筹春节旺季销售工作，预计春节可能会通过加大投放量来继续稳定价格体系，一季度业绩有望实现“开门红”。

华泰证券表示，根据百崇酒价数据，12月底53度飞天茅台(500ml)一批价为2790元左右，春节旺季来临，批价保持坚挺。因需求端较为强劲，飞天茅台目前仍然处于供需平衡状态，预计在春节旺季(假定疫情不大范围反弹)有望延续需求强劲的态势，产品终端价格将持续高位平稳运行，有望为2021年一季度“开门红”奠定基础。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林认为，贵州茅台还有业绩空间可以挖掘，比如走出去，去国际市场，比如推出更多热门品类，而不是仅仅局限在飞天茅台这一单品上。

“考虑到近段时间的国家政策导向，以及社会舆论方向，结合茅台过去一年的市场供需紧张带来的价格管理困难，茅台作为行业及产区代表，将在品牌化与品质化方面进一步保持强势发展，并且加快自营渠道建设，充分利用自身的杠杆作用来撬动地方经济发展。”蔡学飞向《证券日报》记者坦言。