

多家上市公司推进钠离子电池“量产” 专家称市场应用才是“试金石”

■本报记者 张敏 李亚男

锂价高企之下，有替补预期的钠离子电池板块再度引起热议。10月24日晚，传艺科技的一则钠离子电池项目产能提升的公告引发关注。据《证券日报》记者梳理，宁德时代、华阳股份等上市公司也于近日披露钠离子电池相关情况。

市场观点认为，历经数年发展，钠离子电池产业化日趋临近，2023年或将成为产业化元年。当下，“量产”成为企业钠离子电池开发进展的关键词。

“钠离子电池产业化元年可以理解成钠离子电池产业规模开始爆发式增长，同时进入与实体经济深度融合发展的新阶段。”上海钢铁能源事业部分析师汪奇向《证券日报》记者表示，由于钠离子电池大规模生产后比锂离子电池成本更低，且符合储能领域安全性和成本低廉两个核心需求，加上2022年储能政策大力支持，钠离子电池具备了产业化的条件，今年多家企业积极布局，有望在2023年实现量产，向市场集中投放钠离子电池及相关产品。

然而，也有观点呼吁市场需“冷静”。钠离子电池尽管预期成本很低，但当下受产业链发展阶段、发展规模等影响，钠离子电池成本仍然位于高位。此外，真锂研究首席分析师墨柯向《证券日报》记者表示，量产之后钠离子电池开发企业仍需面临诸多问题，包括开发的产品能否很好地得以应用等。

钠离子电池赛道持续升温 部分企业已在扩产

据上海有色网发布的数据显示，10月25日，锂电材料报价涨跌不一，其中碳酸锂(99.5%电池级/国产)涨3000元/吨，报544000元/吨，最高报553000元/吨，再度刷新

历史新高。锂价高企之下，多家钠离子电池企业公布产品开发、产能规划进展。

据传艺科技10月24日晚发布的公告，公司实施的钠离子电池项目原计划一期建设2GWh产能、二期建设8GWh产能。鉴于钠离子电池产品市场空间大，需求旺盛，结合项目中试成果，现拟将该项目二期部分规划建设的产能前移，提升一期产能规划至4.5GWh。项目二期产能建设规划后续将视一期项目进展情况和市场需求情况具体制定。

传艺科技主营业务为消费电子零部件，2022年6月份，公司通过全资子公司智纬电子投资成立控股孙公司江苏传艺钠电科技有限责任公司，正式涉足钠离子电池领域。

接近上市公司的相关人士对《证券日报》记者表示，“锂价持续维持高位，而钠离子电池目前已经能满足储能及小动力车的部分需求，相比之下，钠离子电池性价比更高。目前公司钠离子电池项目中试即将投产，2023年年初一期4.5GWh产能即可投产运行。”

谋求扩产的不仅是传艺科技。2022年9月30日，华阳股份的首批量产1GWh钠离子电芯生产线正式投运，并与中科海钠签署了万吨级钠离子电芯正、负极材料合作框架协议。开源证券预计华阳股份下一步钠离子电芯扩产规模有望达10GWh。

在墨柯看来，钠离子电池降本需要考虑的重要因素是产能，只有形成规模化生产，才能降低单个产品的成本。

汪奇对《证券日报》记者表示，钠离子电池是锂离子电池的有力补充，成本优势下更倾向于储能赛道，2022年储能市场在政策支持下热度颇高，提前布局钠离子电池已经成为市场趋势，短期内可以在一定程度上抑制锂



产业化元年将至? 市场应用是“试金石”

近日，中国电子技术标准化研究院发布《关于钠离子电池行业标准(征求意见稿1稿)征求意见的通知》，其中指出钠离子电池基础标准的制定有助于钠离子电池标准的系统化和规范化，促进产业发展。

当下，“量产”一词备受钠离子电池产业市场关注。10月21日，宁德时代在电话会议上表示，公司钠离子电芯产业化进展顺利，供应链布局上需要一些时间，已与部分乘用车客户协商，明年将会正式量产。

华阳股份介绍，公司全资孙公司山西华钠芯能科技有限责任公司

投资建设钠离子电芯生产线设备安装调试已完成。钠离子电芯生产线主要生产圆柱钢壳和方形铝壳电芯，项目达产后，钠离子电芯将实现从中试到量产的关键转换，同时将有效推动公司打造国内首条钠离子电芯全产业链。

“目前钠离子电芯市场正处于集中量产投放市场的准备阶段，技术有一定积累的企业已基本实现小批量生产，而大部分企业集中在2023年量产。”汪奇向记者表示。

记者通过多方采访了解到，“量产”之后，将更加考验钠离子电芯企业的技术实力及产品的市场应用。

一位不愿具名的企业人士向《证券日报》记者介绍，钠离子电芯的最大优势是预期成本低。不过，

目前钠离子电芯的整个产业链还未形成，且未实现规模化，性价比尚不能和锂电池相比。

此外，从实际性能来看，钠离子电芯尚有优化空间。“现在诸多企业进入钠离子电芯赛道。需要注意的是，这是一个新的技术体系，尤其是材料体系，如何做到良品率高，非常考验企业的技术积累和实力。”上述不愿具名的企业人士表示。

“钠离子电芯项目中试成果对于未来企业的稳定生产、电池良率、生产成本等均有较大影响，一定程度上可以反映该项目的进度。”汪奇介绍。

对此，墨柯表示：“钠离子赛道的升温与锂价高企存在很大关系。这也为钠离子电芯行业发展壮大留了时间和空间。”

年内60家房企发行1587亿元中票 融资环境出现积极信号

■本报记者 王丽新

10月25日，绿城房地产集团有限公司(以下简称“绿城”)发布了2022年度第六期中期票据申购说明。申购说明中显示，本期中期票据发行金额上限为15亿元，利率区间为3.8%至4.8%。

10月24日，中交地产、北京城建等多家企业发布拟发行中期票据文件，规模从9亿元至15亿元不等。实际上，10月份以来，多家央企、国企以及示范民营房企扎堆推出发行中期票据计划。据中指研究院提供《证券日报》的统计数据，今年以来，截至记者发稿，已有60家房企发行中期票据，规模为1587亿元，同比上升51.9%。

“近期，相关融资政策已经连续释放利好信号，鼓励满足房企合理融资需求。”中指研究院企业事业部研究负责人刘水向《证券日报》记者表示，“虽然房企有融资需求，但仍要考虑融资成本和未来的偿债能力。”

“增信中票”已发行78亿元

今年以来，政策端明确保障房地产合理融资需求。8月下旬以来，龙湖集团、新城控股、碧桂园等房企接连发行中债增信增利投资股份有限公司(以下简称中债增信)担保中期票据，为行业融资带来积极信号。

近期，有市场消息称，龙湖集团等示范房企正在推进第二轮中债增信担保的债券发行，金额在10亿元至15亿元之间。对此消息，龙湖集团向《证券日报》回应称：“中债增信的二次发行仍在沟通中，以公司公告为准。”

在业内看来，在销售回款缓慢、偿债小高峰将再度来临的行业格局中，如果第二轮“增信中票”顺利发行，对部分房企补充流动性以及恢复行业信心均有积极作用。“说明鼓励发债融资的政策具有持续性，监管对此仍然持支持态度。”刘水如是称。

对此，东高科技高级投资顾问毕然也向《证券日报》记者直言，这意味着已发行增信债券的民企不用担心额度受限，年内有机会通过新发行中期票据再次融资。

从发行规模上看，据中指研究院监测数据显示，截至目前，共有6家民营房企发行共78亿元的“增信中票”。“中债增信为房企提供信保工具及全额不可撤销担保后，债券的到期偿付保障能力大幅提升，因此获得了投资者的认可。”刘水表示，就当前房企发债的难点而言，仍是投资者最关注的企业偿债能力。

对此，毕然补充道，投资者主要关注发债主体的信用资质评级，一般来说，超过AA级的偿债能力较强，能够对投资者的投资收益起到保护作用。

房企需抓住时机合理融资

一方面，临近年末，进入还债高峰期，房企融资需求增加；另一方面，上一个年末与下一个年初，一般是项目交付期，房企需保证运营和完成交付的资金，资金需求较大。

“合理补充融资，可对来年资金需求进行储备，避免年初融资挤兑。”同策研究院资深分析师肖云祥向《证券日报》记者表示，同时，可优化年报现金流数据。而发行中期票据融资，是房企非常重要的融资渠道之一。

值得一提的是，今年以来，受多重因素影响，房地产融资环境整体偏紧，但正如上述统计数据，房企发行中期票据规模同比大涨52%，且也由去年同期的58家增至今年的60家。

“这意味着房企发行中期票据的政策已经放松，当前发行难度还是在于市场认可度。投资人对央企、国企的认可度高，因此这类企业的中期票据发行量达到八成以上。”刘水表示，不过也有其他融资渠道可以尝试，银行及非银金融机构贷款仍为房企最主要的融资渠道，当前国有大行对房地产行业融资已经重新窗口，房企可以抓住机会及时补充资金。

那么，接下来的融资环境将如何？肖云祥称，从市场上来看，风险仍然是放在第一位的，其次要看发行主体的销售能力如何。即使有的民营房企没有出险，但其销售能力若跟不上，也不会得到金融机构的认可，金融机构依然要看公司基本面、公司性质等。

“当前销售市场仍待修复，预期经营回款规模和盈利空间有限，且‘三道红线’的限制尚未明确放松，房企不会贸然扩大融资。”刘水表示，未来一段时间内，行业融资仍将在低位但稳定的区间内运行。

不过，在坚持“房住不炒”和防范化解房地产市场风险的基础上，多部门曾表态，支持房地产的合理融资需求，支持房企有序开展融资。“预计市场融资环境出现改善。”毕然表示，但从市场销售数据可以看到，销售端处于磨底阶段，复苏方向是明确的，但过程或是缓慢且充满波动的。

本版主编于德良 编辑屈珂薇 制作李波
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

爱尔眼科第三季度归母净利同比增两成 葛兰携中欧医疗基金逆势加仓

■本报记者 何文英

备受资本市场关注的“眼茅”，前三季度仍保持了营收净利双位数的增长。

10月25日晚间，爱尔眼科披露了2022年三季度报告。报告显示，公司前三季度实现营业收入130.52亿元，同比增长12.55%；实现归母净利润23.57亿元，同比增长17.65%。

爱尔眼科董秘吴士君对《证券日报》记者表示：“公司前三季度收入增长主要是经营扩大、品牌影响力提高以及医疗需求结构变化多因素共振的结果。”

在业绩大基数背景下，爱尔眼科第三季度的营收净利仍保持

了较高增速。三季度显示，公司第三季度实现营业收入49.44亿元，同比增长16.38%，实现归母净利润10.66亿元，同比增长20.06%。

对于第三季度取得的佳绩，吴士君总结道：“近年来，公司积极响应国家青少年近视防控战略，对近视防控投入持续加大，公司品牌影响力不断上升。随着视光产品矩阵的持续完善与品质升级，公司视光业务呈现稳定增长态势。此外，公司屈光业务的技术优势进一步凸显，全飞秒、ICL等高端产品加速普及，多个业务板块共同发力促使主营业务持续稳定增长。”

一位长期跟踪爱尔眼科的券商分析师在接受《证券日报》记者

采访时表示：“前三季度多地疫情反复，对患者就诊、医院接诊造成了较大影响，公司仍持续扩大经营规模，收入端稳定增长，毛利率维持较高水平，费用率保持稳定，净利率持续提升，彰显了公司良好的管理能力和抗风险水平。”

报告期内，爱尔眼科定向增发事项也顺利落地，成功募资35.36亿元。根据定增方案，公司募集资金主要将投入重点省会及直辖市龙头医院的新建及迁址扩建，涉及长沙、湖北、安徽、沈阳、上海等多个重点市场。

吴士君表示：“此次定增将为爱尔眼科的‘新十年’战略打下坚实基础，公司未来将重点推进和落实‘1+8+N’的战略规划，即努力打

造一家世界级眼科医院，八家国家级区域性眼科中心，并通过机制的创新将先进眼科医疗渗透到更广泛的地区。”

爱尔眼科此次定增最终确认的发行价为26.49元/股，较23.10元/股的发行底价溢价15%，认购对象包括国泰君安、工银瑞信、摩根士丹利等国内外知名机构。

兴业证券医药首席分析师孙媛媛在接受《证券日报》记者采访时认为：“爱尔眼科作为行业龙头公司，定增顺利落地为公司拓宽了护城河，巩固了领跑优势。从此次定增结果来看，国内外知名机构溢价抢购，一方面体现了投资者对眼科行业的长期看好，另一方面也体现了市场对爱尔眼科

作为行业领先机构的认可和信心。”

据了解，目前爱尔眼科的募投项目建设正在有序推进之中，部分项目已完成前期工作。其中，长沙爱尔新院区已于7月25日投入使用，目前设置床位224张，开设门诊诊室及验光室124间，眼科手术间27间，接诊能力大幅提升。位于长沙的爱尔眼科研究所也已于10月份完成迁址。

虽然爱尔眼科股价在第三季度下跌了16.56%，但公司季报显示，由知名基金经理葛兰操盘的中欧医疗健康混合型证券投资基金期间逆势加仓，持股数增加至21201万股，比第二季度增加5148万股。

斥资9686万美元收购平安智慧医疗 平安健康持续提升战略协同拓展服务半径

10月23日，平安健康(01833.HK)发布公告，与Scientia Technologies Limited、平安国际智慧城市科技股份有限公司订立股份转让协议，本次交易完成后，平安健康将持有Scientia Smart Health Technologies Limited及平安颖像(嘉兴)软件有限公司(合称“平安智慧医疗”)100%股权。交易对价为9686.46万美元。

据平安健康相关负责人介绍，平安智慧医疗原隶属于平安集团旗下新型智慧城市建设科技公司——平安智慧城市，以智慧大数据平台为核心。此次收购主要为提升平安健康线上、线下医疗服务能力，以及在慢病服务、医生能力以及基层医疗三大方面发挥协同。

值得关注的是，此举正值互联网医疗行业面临新一轮强监管期，同时也是平安健康战略转型重要时期，“重

仓”互联网医疗企业争相涌入的医疗管理服务的资源协同整合能力势必备受考验。

标的资产拓展服务半径

公告显示，本次交易标的资产由两部分组成。其中一部分主体为于开曼群岛注册成立的平安健康，注册资本为5万美元，主要从事投资控股。另一部分则于中国成立，主要从事医疗软件开发销售、医疗技术服务以及医疗软件外包服务等。

据此，平安健康分别作价9686.46万美元收购Scientia Smart Health Technologies Limited公司，以及作价人民币808.27万元收购平安颖像(嘉兴)软件有限公司100%的股权。

据了解，在两部分资产中，截止今

年9月30日，平安颖像(嘉兴)软件有限公司未经审核账面净值已实现盈利，达121万元。随着本次交易完成，平安智慧医疗的财务业绩亦将并入平安健康的财务报表。

据上述负责人透露，平安健康看重的是标的资产能够拓展其现有战略布局落地场景。公开资料显示，平安智慧医疗业务主要面向政府、医疗机构、医护人员及患者四大群体，提供公共卫生应急管理、AskBob医生站、区域慢病智能管理、诊所监管与服务等多类应用服务，现已覆盖180多个城市，服务5.5万家医疗机构，涉及超140多万名医生。

尤其在慢病服务方面，据上述负责人介绍，未来平安健康将借此拓展4亿慢病人群。智慧医疗旗下Askbob医学智库等医学辅助平台预计能将问诊效率提升20%。

与此同时，在现阶段，平安健康多个专科中心、睡眠中心等多个专科中心，截止到10月份，相关专科中心数量已达到14个，以满足用户到店、到线、到家服务。

持续提升医疗服务能力

自2021年开始，平安健康实际上一直在进行类似的战略协同。在平安集团参与方正集团重组后，方正旗下北大医疗产业集团的医院资源融入平安医疗生态圈。作为平安医疗健康生态圈的一环，平安健康也借此通过联合培训等方式，不断提升自身医疗服务能力。

在专病专科建设上，今年平安健康先后成立了中医妇科中心、儿童成

长中心、近视防控中心、睡眠中心等多个专科中心，截止到10月份，相关专科中心数量已达到14个，以满足用户到店、到线、到家服务。

在公司今年中报业绩说明会上，平安健康首席财务官臧璐琦再次点明，在深化转型的过程之中，公司一方面主动调整优化了与战略目标关联性较弱的业务，剔除高投入、低价值的收入，比如与管理式医疗服务关联度较低的部分商城类业务收入，另一方面把更多精力和资源投入到战略深化转型中。

慢病管理服务正是被平安健康视为“管理式医疗+家庭医生会员制+O2O医疗健康服务”的商业模式转型中不可或缺的一块业务。但不论是互联网医疗领域，还是中国式慢病管理均处于早期阶段，其业务路径和商业路径仍然需要不断摸索。

相关行业专家表示，“随着网售处方药、互联网诊疗等相关的强监管政策来袭，不少公司高度重视法律和政策的合规。总的趋势即企业要从过去强调塑造医疗、医保、医药一体化的平台或者生态，逐步转型到深耕单病种和慢病种的管理，以及人工智能、大数据、区块链等技术创新，而不仅仅是提供一个双边平台，为买卖双方仅提供撮合匹配的功能。”

“无论是互联网平台还是药企建立患者管理部门，未来的市场格局里，谁能够更好地降低常见慢性病的发病率 and 过早死亡率，谁能够更好地符合国家医改政策和公平竞争政策的要求，谁能够与传统的医疗机构在医师多点执业、处方外流患者的分级诊疗等方面开展深度合作，满足这三点才有成为市场领军者的可能。”该人士如是说。(CIS)