

# 多家企业接连发布量产消息 钠电池发展步入产业化前夕

■本报记者 李春莲  
见习记者 彭衍菘

近日,传艺科技、蜂巢能源、蔚蓝锂电、孚能科技等多家上市公司接连宣布钠离子电池量产的最新进展。其中,传艺科技日前在接受机构调研时表示,一期4.5GWh钠离子电池中试线设备已经在安装调试,根据一期4.5GWh的销售情况,明年下半年公司会制定新的扩建设划,市场需求很大,需要更大的产能来匹配需求。

从二级市场来看,钠电池板块表现活跃,截至12月26日收盘,传艺科技股价涨停,鹏辉能源上涨11.47%,同兴环保上涨7.06%。星空钠电董事长李用成向《证券日报》记者表示,由于锂价长期居高不下,钠离子电池以其丰富的资源优势、成本优势备受关注,加之钠电各个路线的技术突破,钠离子电池已经具备初步规模化生产的可行性。

## 多家企业发布最新进展

近日,多家企业密集发布钠离子电池量产的最新进展。12月22日,蜂巢能源透露,第一代钠离子电池原型样件已经完成开发,能量密度达到110Wh/kg;第二代钠离子电池产品正在开发中,预计2023年一季度完成设计定型,能量密度为135Wh/kg;2023年第四季度计划完成160Wh/kg的钠离子电池开发,预计循环寿命超过2000次。

根据孚能科技官微12月21日消息,公司收到江西江铃集团新能源汽车有限公司“同意就EV3车型开展钠离子电池前期适配性预研工作”的通知,该应用钠离子产品的车型将在2023年上市销售。

12月20日,厦钨新能发布公告称,公司掌握钠离子电池正极层状材料量试生产技术,其中钠电正极材料前驱体及材料开发已完成试生产工作,产品在低温性能和倍率性能方面提升明显。

亿纬锂能近日也发布第一代大圆柱钠离子电池产品,该产品正极采用层状氧化物材料,负极采用硬碳,能量密度为235Wh/kg,循环次数达2500次。

其中,钠电车型即将上市销售的消息再次引发市场对钠离子电池的关注。

宁德时代研究院副院长黄起森此前表示,在乘用车应用方面,钠离子电池普遍可以满足续航400公里以下的车型需求。宁德时代通过首创的AB电池系统集成技术,实现钠锂混搭,优势互补,提高电池系统的能量密度,使钠离子电池应用有望扩展到500公里续航车型。这一续航车型会面向65%的市场,应用前景非常广阔。

东财新能源研究员李治告诉《证券日报》记者,目前大部分钠离子电池企业处于已经送样或者即将送样给下游整车或者储能客户的阶段,预计2023年一季度会陆续迎来客户的反馈。四轮车和储能客户测试周期预计在半年左右,



近日,传艺科技、蜂巢能源、蔚蓝锂电、孚能科技等多家上市公司接连宣布钠离子电池量产的最新进展

在钠电产业下游,已有不少上市公司在积极推进小动力场景的规模化落地应用,业内对2023年钠电量产持乐观态度

王琳/制图

两轮车企业测试周期在2个月至3个月左右,如果进展顺利,2023年中或2023年下半年会有下游客户宣布钠离子电池的装机。

## 钠电进入产业化前夕

目前,在钠电产业下游,已有不少上市公司在积极推进小动力场景的规模化落地应用,业内对2023年钠电量产持乐观态度。

同兴环保表示,公司正在开展钠离子电池正极材料及电池产品的中试放大实验,公司钠离子电池将来可能应用于储能和各种交通电动化场景;作为坚定看好普鲁士

蓝技术路线的星空钠电,也在积极推进钠电产业化。

李用成告诉记者,下一步公司将进一步丰富专家团队,加强技术研发,进一步提升产品能量密度和循环寿命,完成第二代钠离子电池的研发和测试,并在2023年进行量产线建设,完成普鲁士蓝钠离子电池产业化落地和电网端大规模储能示范项目应用。

宁德时代也在投资者互动平台上表示,公司已发布的钠电的电芯单体能量密度达160Wh/kg,正致力推进钠电在2023年实现产业化。

多家分析机构认为,钠电产

业化进展清晰,与锂电池产业互补,随着人局企业增多,应用场景不断扩充,钠电正进一步加速其产业化进程。

不过,中国化学与物理电源行业协会储能应用分会秘书长刘勇向《证券日报》记者表示,锂离子电池之所以得到充分的商业化和大规模产业化,是因为聚集了规模效应和大量的研发投入,钠电也不例外,在规模性未达到一定高度之前,经济性是发挥不出来的。只有待大规模量产,材料成本和制造成本进一步摊薄,能量密度和循环寿命进一步提升,钠离子电池才具备显著性价比优势。

# 年内超30家上市公司拟跨界投资光伏 机构预计产业链利润进一步向下游制造环节转移

■本报记者 李正

近日,多家上市公司跨界布局光伏产业引发市场关注。12月25日晚,网络公司三五互联发布公告称,公司控股子公司天津三五互联移动通讯有限公司拟与眉山市丹棱县人民政府签署《一期新能源5GW异质结电池项目投资合作协议》,投资建设“5GW超高效异质结(HJT)电池5C智慧工厂”项目,项目计划总投资约25亿元,资金来源为公司自筹。

接受《证券日报》记者采访的业内人士表示,“双碳”背景下,发展新能源成为社会共识,当前各领域都有不少企业正试图乘着政策和产业“东风”,寻找新的业务方向和增长点,但是这并非是一条好走的跨界转型之路。同时,随着下游赛道内企业快速增加,预计一部分集中在产业链上游的利润将进一步向下游制造环节转移。

从二级市场来看,A股光伏设备板块(申万)表现活跃,截至12月26日收盘,该板块指数报10445.17

点,当日涨幅5.84%,福斯特等多只个股涨停。

## 多家企业跨界布局光伏

据记者不完全统计,今年以来已有超30家上市公司发布公告,拟跨界布局光伏业务,包括汽车零部件生产商金鸿顺、钢丝绳生产商赛福天等。

“从长期来看,‘双碳’背景下,光伏必将为我国非化石能源发展的主力军之一。而一些企业也看中了光伏产业未来的广阔市场,纷纷投入其中,甚至不惜剥离自身传统业务,将业务重心集中到光伏产业。”农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅对《证券日报》记者如是称。

综合来看,部分选择跨界的上市公司,其主业经营情况并不理想,多为寻求新的出路而押注光伏产业。

对此,财经作家、澳洲资深注册会计师谢宗博在接受《证券日报》记者采访时表示,传统行业企业热衷于跨界光伏,主要是看中了

光伏行业的未来前景,但是光伏产业作为资本密集、人才密集、技术密集的新兴行业,尽管发展前景广阔,但也存在一定风险。

“从最近多家上市公司进军光伏产业的公告中可以看到,其表示要把握光伏产业快速发展的良好契机,打造公司未来盈利增长点,提升可持续发展能力。但是有契机不代表一定能带来盈利,有些上市公司宣称的投资额远超本身资金实力,也因此收到了监管层的关注函。投资者发问,这些公司进军光伏产业,是否做好了充足的准备,是真心进入光伏行业,还是为了‘蹭热点’炒作股价。”谢宗博进一步表示,对于上市公司的“跨界投资”,广大投资者也要擦亮眼睛,要关注其是否具备长期投资能力,公司现有业务与管理架构能否与光伏行业发展需要实现业务和管理的协同。

东高科技高级投资顾问秦亮向《证券日报》记者表示,对于一些主营业务陷入困境的公司来说,能否通过跨界布局光伏扭转困局,还

要看项目落实后的实际投资回报情况。

## 产业链利润有望进一步转移

光伏产业从上游至下游分为硅料、硅片、电池片和组件等四大主要制造环节,此前由于产能问题,硅料和硅片两个环节出现明显的供需错配,导致价格居高不下。产业链利润集中于上游的硅料和硅片环节,也限制了光伏产业整体发展,而这根本问题在近期得到了明显缓解。

中国有色金属工业协会硅业分会近日发布的数据显示,最新一周M6型号单晶硅片价格区间为5元/片-5.1元/片,成交均价已降至5.08元/片,环比跌幅15.2%。同时,M10、G12等型号硅片价格也出现了不同程度的松动。

中信建投证券认为,根据报价,近期硅片环节盈利承压明显,电池片价格降幅小于硅片,盈利小幅抬升;组件环节价格降幅明显小于电池,单瓦盈利明显提升。同

时,组件与硅料价差近期也不断扩大,一体化盈利空间提升。后续硅料降价后,在需求旺盛的背景下,产业链利润有望进一步向下游制造环节转移。

对此,中泰资本董事王伟东表示,“光伏产业链利润进一步向下游制造环节转移是产业链演变的必然趋势。这两年上游硅料的利润过于丰厚,严重压制了下游制造环节的发展。展望2023年,硅料的紧缺将得到根本性缓解,产业链会回归理性;同时,光伏新基建仍会是明年推动经济复苏的主角之一。综合各种因素判断,2023年将是光伏大年,预计光伏制造环节利润有望提升10%至20%。”

北京特亿阳光新能源总裁祁海坤向《证券日报》记者表示,除上述制造环节外,随着硅料成本下降,非硅环节如银浆、背板等产业都会得到很好的发展,这些制造环节的利润率会随着规模效益的提升而得到提升。同时,随着硅料硅片价格下滑,下游电站的投资利润率也会得到明显提升。

# 北京多家社区医院回应配给Paxlovid新冠口服药“已接到相关培训通知”

■本报记者 王丽新 见习记者 陈潇

12月25日,网络上流传的一份《关于组织全市社区卫生服务机构医务人员抗病毒药物应用培训的紧急通知》显示,按照市卫生健康委、市医保局《关于进一步提升重症救治服务能力的通知》(京卫计〔2022〕141号)要求,要加强重症救治和新冠患者救治的培训指导,根据患者病情,科学合理做好吸氧治疗、小分子药物的使用,及早防止患者病情加重。按照全市统一部署,近期将抗病毒药物奈玛特韦/利托那韦片(Paxlovid)统一配送至各社区卫生服务中心,由社区医生指导辖区内新冠患者服用进行抗病毒治疗。

12月26日,《证券日报》记者致电北京市多家社区卫生服务中心,核实此事,多位社区卫生中心负责人向记者表示,目前确实已经接到相关培训通知,但药物何时发放还

暂不清楚。

## 线上线下发力保供

据了解,除北京的社区卫生服务中心有望为患者提供抗病毒药物Paxlovid外,近日,也有网友通过京东App互联网医院预约Paxlovid。

12月26日,《证券日报》记者通过京东互联网医院发热门诊咨询医生,医生表示,药偶尔会有,但很难抢。亦有网友表示,开完处方后就显示无法付款。价格方面,有网友提供的截图显示,在京东大药房抢购到的Paxlovid售价为2980元/盒,但目前已经降价。

北京市海淀区海淀镇社区卫生服务中心相关负责人告诉《证券日报》记者,Paxlovid原价格是2300元/盒,使用医保之后个人支付大概10%,也就是230元左右,相信过不了太久药物就会配送至社区卫生服务

中心,但该药品一般应用于重症,是否属于适用症还需要医生诊断决定。

根据包装说明,每盒Paxlovid含5板药片,而每板含奈玛特韦片4片和利托那韦片2片。推荐剂量为奈玛特韦片2片联合利托那韦片1片,每12小时服用一次,连续服用5天。这就意味着,一盒Paxlovid刚好为一个疗程。

根据今年3月份国家医保局发布的《新型冠状病毒肺炎诊疗方案(试行第九版)》,辉瑞新冠抗病毒口服药物奈玛特韦片/利托那韦片(Paxlovid)在抗病毒治疗药物之列,已经纳入医保支付范围。

## 新冠口服药研发加速推进

据了解,除奈玛特韦片/利托那韦片(Paxlovid)之外,目前全球还有3款新冠口服药获批上市,包括真实生

物的阿兹夫定、默克的Molnupiravir、盐野野的Emsitrelvir(S-217622)。

其中,辉瑞的Paxlovid于2022年2月份在中国获批上市;真实生物的阿兹夫定于2022年7月份获得国家药监局通过优先审评审批程序附条件批准上市。

12月14日,中国医药发布公告称,与辉瑞公司签订进口分销协议,协议期内负责辉瑞公司新冠病毒治疗药物奈玛特韦片/利托那韦片(Paxlovid)在中国境内的进口与经销。

12月24日,上海医药发布公告称,全资子公司上海控股有限公司与平安盐野野就抗新冠病毒口服药物Emsitrelvir的进口签订了《进口分销协议》;同时,上海医药与平安盐野野就更广泛的新药和仿制药产品在更远的合作层面签订了《战略合作框架协议》。

此外,据不完全统计,国内20家参与新冠口服药研发的公司中,

已有4家药企的产品进入Ⅲ期临床阶段,君实生物的VV116和开拓药业的普克鲁胺研发进度较快。

东高科技高级投资顾问秦亮向《证券日报》记者表示,“如果完成Ⅲ期临床,一切都达到要求、预期的话,还需进行药物上市注册申请,通过后方可上市。药物上市注册申请整个流程办理顺利的情况下,一般需要一年左右。”

华创证券医药团队12月20日在其创新药研究公众号上表示,新冠口服药有四大优点:其一,自行居家服用,社会成本低;其二,靶点保守,不惧病毒变异;其三,常温存储运输,快速实现全球分发;其四,社会成本远低于抗体。

巨丰投顾高级投资顾问赵喜龙对《证券日报》记者表示,“口服药的上市,可以给整个产业链带来利润增长,包括原料药、代工药企、医药销售企业都将受益。”

## 一线调查

# 实探节前北京白酒市场: 高端受捧中低端遇冷 长期增长是业内共识

■本报记者 王鹤 见习记者 冯雨瑶

2023年春节渐行渐近,白酒也将迎来传统销售旺季。近日,《证券日报》记者在北京地区相关终端走访了解到,高端白酒需求坚挺,在市场上依旧保持一定热度;而与之形成鲜明对比的,是多数中低端酒销售略显冷清,陷入“无人问津”的窘境。

“我们店销售比较好的大多是茅台、五粮液、汾酒这些品牌。尤其是临近春节,选择这几款的消费者居多。”北京市东城区一家烟酒店工作人员告诉《证券日报》记者,近日到店买酒的客流明显增多。“但整体来看,多数中低端白酒的销售情况不太乐观。”

2022年,受疫情等多重因素影响,白酒市场出现动销滞缓、价格倒挂等情况,渠道端难掩“焦虑”。进入年末收尾阶段,眼下白酒市场的终端销售情况如何?又将迎来怎样的春节行情?

## 高端白酒热度不减 中低端产品销售较为冷清

《证券日报》记者近日走访北京地区多家大型商超、烟酒店及酒水直营连锁店发现,高端酒始终保持着一一定的流通热度。

在位于朝阳区合生汇的华润万家超市,记者注意到,白酒专区的货架上,摆放在C位的多是定位中高端的产品,包括各年份的53度茅台酒、五粮液、洋河、山西汾酒等,定价多在千元以上。而在货架边缘位置,摆放的则是价位在500元至1000元区间的产品。

该专区销售人员告诉《证券日报》记者,“春节是白酒的销售旺季,近期已有不少消费者前来问价、看货。目前还未收到有关春节的销售活动通知,但最近两天会在超市中心位置摆架推出相关白酒展品。”据其透露,高端白酒全年价格波动不大,只有在类似春节、中秋这样的传统节日,部分产品才会有活动。

记者此后在东城区多家烟酒店了解到,高端白酒销售仍保持一定热度。其中,对于53度飞天茅台酒在春节期间的销售表现,市场“看涨”氛围浓厚。

“现在53度飞天茅台酒的价格为2800元/瓶,比较划算。不过,临近春节可能会涨一点,预计会涨到3100元/瓶。”某烟酒店销售人员对《证券日报》记者表示。

而相比高端白酒相对紧俏的市场行情,记者在走访中发现,多数中低端白酒的销售较为冷清。“今年整体销售情况不太好。”一家烟酒店工作人员略显无奈地向记者表示。在该店内,记者注意到,不少定价500元以下的酒品都打出了活动价,门口处还写有“部分酒品清仓甩卖”的字样。

此外,在西直门某商场的一家地下商超内,记者发现,标有“买一赠一”、“买A赠B”、“满减返40元”等活动的标签在白酒货架上随处可见。

## 增长是长期性趋势 白酒行业动销将逐渐修复

疫情冲击下,积压在渠道端的库存压力浮出水面。据《2022年度酒商现状及发展报告》显示,今年上半年约39.7%的酒商库存存在5个月以上,33.6%的酒商库存存在3个月至5个月,库存周期明显拉长。同时,从酒企半年报来看,部分二线酒企面临的库存压力进一步加大。

面对库存压力,一些经销商和运营商开始低价抛货、回笼资金。但有业内人士认为,渠道的库存需要很长一段时间来消化,名酒大单品将被优先消化,对一些中小品牌而言,库存消化并没有那么容易,其大多面临资金压力、生存压力,不少企业可能会扛不住压力而离场。

业界认为,当下的酒业正处于“黎明前的黑暗”。

中国酒业协会理事长宋书玉日前表示,最近三年来,在疫情形势、经济走势、消费趋势叠加影响下,在产业自身矛盾释放背景下,酒业正在经历变革与调整。但中国酒业稳中有进的趋势没有改变,仍然延续结构性繁荣的长周期,整体效益持续提升,具有极强产业韧性和强大的发展活力。当前随着疫情防控措施优化,扩大内需,消费为首,处于长周期的酒业即将迎来新一轮战略机遇。

五粮液集团(股份)公司党委书记、董事长曾从钦也对白酒产业作出最新判断:白酒产业结构性繁荣正在加快演进,作为充分市场化的长周期产业,增长是长期性趋势。

中信建投研报指出,随着信心和需求的先后修复,预计2023年白酒行业动销将逐渐修复,呈现前低后高走势,具有系统化运营能力优势的白酒企业将继续收获市场份额。

前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示,“受疫情影响,白酒消费受到比较大的压制,随着疫情防控措施优化,白酒等消费将逐步回升,白酒的盈利能力和品牌价值将更为凸显。”

不过,也有业内人士认为,展望2023年酒业发展,“开门红”可能没有想象中的顺利,但按照大的周期来看,明年下半年中国酒业将回归正常的增长轨道。