

西部陆海新通道班列跑出加速度 企业搭乘“出海”快车觅商机

■本报记者 肖伟

1月1日12时07分,从广西钦州港开出的今年首趟西部陆海新通道铁海联运班列,满载2611吨新加坡蛋氨酸、泰国椰果等货物驶向四川成都。据统计,2023年西部陆海新通道班列全年累计运输货物86.1万标箱,同比增长13.8%。

《证券日报》记者梳理,自2017年开始,西部陆海新通道不断扩大合作范围,货物运输品类从最初的约50个增加至目前的超过980个,不仅为企业开辟新的出海通道,更为企业缩短时间,减少损失,催生了产业链跨区域合作的新模式。

缩短时间减少损耗 新通道带来新机遇

华瓷股份是一家生产日用陶瓷的上市公司,近年来在东南亚地区广受消费者青睐。为贴近消费群体,华瓷股份吸取东南亚民俗和传说,推出多款适应于当地节庆使用的成套陶瓷用品。华瓷股份董秘彭龙向《证券日报》记者介绍:“如若走传统物流通道,需反复倒换集装箱,不仅耗时长,而且对瓷器外观有影响。搭乘西部陆海新通道的快车,既节约了时间,又减少了损耗。”

湘佳股份同样看重西部陆海新通道带来的商机。2023年四季

度,该公司对海外频繁发出高档水果集装箱,赢得海外客户对国产水果的好评。

湘佳股份董秘何春向《证券日报》记者表示:“若是走传统物流通道,不仅水果等待时间长,新鲜度下降,更有物流损耗上升的问题。西部陆海新通道缩短了物流时间,也为我们节约了损耗开销。”

产业联动合作紧密 新通道催生新模式

生产各类玻璃制品的旗滨集团对西部陆海新通道也青睐有加。光伏玻璃受冲击易脆碎,面积大、厚度薄、重量大,本不是长途运输的理想货物,但是在西部陆海新通道的加持下,旗滨集团在该通道的沿线地区寻获了多家下游加工商,形成了“一条通道串起多家合作伙伴”的新模式。光伏玻璃先经由铁路到达下游加工商处,再由加工商转换为成光伏组件出口东南亚地区,不仅提升了出口产品的附加值,更使得地区之间的产业链协作再上一个台阶。

山河智能将东南亚市场作为海外基本盘之一,近年来,该公司的矿机、挖机、桩机对东南亚地区的出口持续增加。东南亚地区通常有旱季加快施工,雨季停工休息的作业特点,为保障关键工程得以顺利实施,山河智能不仅在东南亚设立分厂,还通过西部陆海新通道提升对东南亚市场的贴



合度。

山河智能董秘王剑向《证券日报》记者介绍:“雨季来临,我们要检修设备,培训当地员工,旱季来临,我们要加快施工,一天三班倒。对设备的性能和稳定性要求很高,工地需求提交到工厂内,既需要工厂敏捷生产,又需要物流瞬间响应。有了西

部陆海新通道,我们的物流响应和交付时间对比传统物流模式可缩短一半以上。”

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保在分析上述案例时向《证券日报》记者表示:“西部陆海新通道是继中欧班列之后的又一出海新通道。该通道覆盖我国南方多地,利用铁路网

整合多地生产要素,形成对东南亚市场的全新合作模式。东南亚的原料和市场对接我国南方的精深加工产能,构成了‘有来有往、互补联动’的国际贸易体系。随着更多地区加入进来,可以预见西部陆海新通道还将发挥更大作用,辐射到澳大利亚、印度、非洲等市场。”

展望2024年光伏行业:落后产能加速出清 新技术发展提速

■本报记者 殷高峰

“一半是海水,一半是火焰。”光伏龙头隆基绿能董事长钟宝申以此来形容2023年的光伏行业。

2023年,光伏新增装机规模大幅增长。但同时,受产能扩张、产业链产品价格持续下跌、技术迭代等多重因素影响,光伏行业竞争加剧。

对于2024年,多位业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示,全年新增装机规模有望保持较高增速,但相比2023年将有所放缓;光伏产品价格或持续低位运行,行业竞争加剧,技术迭代加速,只有新技术、新产品才能走进新的繁荣周期。

装机规模持续增长

2023年,光伏组件价格持续下降,在一定程度上刺激装机需求增长。

一家电站施工企业相关负责人告诉《证券日报》记者,2022年组件价格处于高位时,许多项目被迫延期或取消,去年组件价格的快速下滑使得前期递延项目开始动工,很多新项目也开始开工。

对于电站环节来说,2022年和2023年的组价价格可以说是冰火两重天。“前年每瓦的价格最高时超过两元,而最近跌破一元已经不是新鲜事。”上述电站施工企业相

关负责人称。

根据国家能源局数据,我国2023年前11个月光伏新增装机163.88GW,同比增长149.4%。预计2024年全球光伏新增装机量的中性预期为474GW,同比增长16%,与2023年59%的增速相比,增幅明显放缓。

谈及2024年光伏装机量增速预期放缓的情况,万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者分析称,主要受电网并网、用地以及政策等因素影响。其中,分布式光伏受到并网等问题影响,大面积推广的空间受到制约,而集中式光伏则受到土地、环境等因素影响。

此外,InfoLink表示,部分国家为保障能源上的自主性,于近年开始对光伏产品产地进行限制。在组件价格显著下降的情况下,仍看好2024年光伏市场的成长,预期2024年组件需求仍将保持约15%至20%的增长。

钟宝申表示,光伏行业一直处在需求增长中。从过去的15年来看,增长幅度在10%以下的年份非常少,九成年份的增长都超过了10%。

集邦咨询分析称,总的来看,预计全球光伏新增装机增速在2024年有所放缓,回归理性增长。当前,电网容量不足和风光消纳问题已成为制约各国光伏需求保持高速增长的一大关键点,需待电网完成阶段性升

级或储能装机放量后,全球光伏装机潜力才能进一步释放。

加速淘汰落后产能

在需求增速降低的同时,光伏行业正在加速出清落后产能。

2023年,虽然新增光伏装机规模预计将超过400GW,但整个光伏产业链的产能均远超过市场需求,产能平均利用率维持在50%左右。整体行业产能的增加虽有助于行业发展,但也使得企业间竞争日益激烈。

“整个光伏产业链的盈利在去年都处于低点,少数具备成本、技术和市场资源优势的头部企业仍有一定的盈利空间,但资金实力较强的二三线企业面临更大经营压力。”屈放分析称。

在此背景下,企业开工率和库存受影响,落后产线淘汰加速,部分新增产能建设进度放缓。在钟宝申看来,这一次的“淘汰赛”可能和过去有非常大的不同。光伏行业除了需求的波动比较大之外,技术迭代也很快,市场的增量会被新技术产品满足。

“一些无法满足市场需求的‘玩家’,特别是品质控制和成本控制较差的企业会被淘汰,市场集中度将显著提升。”协鑫科技相关负责人对《证券日报》记者表示。

但同时,也有技术优势的企业

将迎来利好。作为硅料龙头,上述协鑫科技相关负责人预计,2024年,随着落后产能的出清以及新的供需结构实现平衡,硅料价格将实现触底反弹,高品质硅料仍将赢得超额收益。

屈放表示,2024年将是光伏行业继续进行结构性调整的一年,行业分化将更加明显,新的技术和产能必然代替落后产能。

新技术市场份额扩大

业内人士预计,2024年新一代光伏产品的市场份额将逐渐扩大。

在硅料环节,上述协鑫科技相关负责人表示,未来多晶硅企业生存及发展有两个维度,一是“门槛线”,即能否满足下游对于材料品质越来越高的需求;二是“生存线”,即生产成本的控制,在光伏行业中,由于电耗及其他差异能导致巨大的成本差异,这很大程度上决定了企业能否持续发展。

“就目前光伏行业发展趋势来看,N型产品已经成为入门的门槛,普通硅料或者低品质硅料几乎没有生存空间。”协鑫科技相关负责人表示。

目前,新一代光伏技术主要有TOPCon、HJT、BC、钙钛矿电池技术以及相关组件产品。“就当前而言,BC的发展超出了预期,HJT的发展不及预期。”上海交通大学太

阳能研究所所长沈文忠在接受《证券日报》记者采访时表示。

据了解,TOPCon在几个新技术方向中目前的产能规模最大,由于企业短期大规模扩大TOPCon的产能,目前已出现产能过剩的迹象。根据InfoLink统计,2023年、2024年、2025年,TOPCon名义产能将有望达到477GW、662GW和725GW。

“TOPCon技术由于与现有PERC平台兼容性较好,相对成熟,成为多数厂家选择的技术路线,但由于产能扩张太快,目前和P型电池的价格差不断缩小。”沈文忠表示。

回首2023年,隆基绿能、通威股份、协鑫科技等多家头部企业在HJT、BC、钙钛矿以及叠层电池效率和组件效率上不断取得突破。展望2024年,屈放表示,头部企业会进一步在技术领域的研发,加强在行业内的话语权,新技术的发展和优势产能的布局将进一步加速。

“此外,2023年多家头部光伏企业公布了海外产能规划,2024年将逐步落地,中国光伏产业链的优势将在全球市场中放大。”协鑫科技相关负责人表示。

对于光伏行业未来发展趋势,钟宝申表示,光伏事业是长期主义的事业,是一场真正的马拉松。只有新技术、新产品才能走进新的繁荣周期。”上海交通大学太

董事长面对面

盟科药业董事长袁征宇: 以良药求良效

■本报记者 徐一鸣 见习记者 金婉霞

在A股医药上市公司中,当诸多医药公司选择聚焦肿瘤、自身免疫、体重管理等大适应症时,盟科药业选择了抗多重耐药菌感染药物(下文统一简称“抗菌药”)这一相对冷门的赛道。

2022年8月份,盟科药业作为“超级抗菌药第一股”登陆科创板,此后无论是续约医保成功,还是拿到美国食品药品监督管理局(FDA)的快速通道资格认证,公司股价却始终没有太大起色。

赛道的一时冷落,外在的市场评价,对于做药人来说,其实好比浮云;是否能满足未满足的临床需求方是企业的核心价值。“以良药,求良效。”这是盟科药业创业之初的使命,也是盟科药业在市场变化中的“定海针”。

抗菌药究竟是一个怎样的市场?盟科药业又如何“突围”?企业后续还有哪些战略规划?带着这些问题,日前,《证券日报》记者与盟科药业董事长袁征宇博士进行了访谈交流。

高门槛的长销售周期赛道

有研究表明,人体中有90%的细胞是细菌,在某些条件下,某些细菌会造成人体感染,进而带来致命打击,比如鼠疫、霍乱、痢疾、脑膜炎、肺炎等。为了抗击细菌,人类开始广泛使用抗菌药,与之而来的却是超级细菌的诞生。“魔高一尺道高一丈,由于细菌耐药性的存在,抗菌药就存在着临床需求。”盟科药业CFO李峙乐介绍称。

然而,即便存在需求,眼下的抗菌药却几乎是一个“无人问津”的赛道,近三十年来,该赛道几乎未再出现新产品。

袁征宇对记者解释称,这是因为该赛道有着极高的准入门槛。“尤其对于后来者而言,既要避开已有抗菌药的知识产权,又要针对细菌找到特殊的靶点,还要确保抗菌药的安全性。”袁征宇称,这对企业的研发提出了极高的要求。

但反过来看,这也意味着,抗菌药赛道竞争相对温和,加之临床刚需的存在,或也存在着一定的可为空间。比如,康替唑胺的竞争对手第一代噁唑烷酮类抗菌药利奈唑胺,一度在全球取得了近14亿美元的销售峰值;再比如,治疗多重耐药革兰阴性菌的三款老药替加环素、多黏菌素、思福妥,在2017年至2022年期间,三者在中国市场的复合销售年增长率依然达到了45%。

“在肿瘤治疗药物领域,新的技术和新的疗效很容易将旧的药物替代;而在抗菌药领域,由于研发门槛极高,耐药性和知识产权决定了药品的销售生命,抗菌药普遍有着长销售周期。”袁征宇解释称。

开发新一代抗菌药

在袁征宇的办公室内,《证券日报》记者看到了一张特殊的照片:显示成绿色的药物分子被一圆形如毛线的核糖体亚基“包围”着。这是康替唑胺与MRSA核糖体50S亚基的复合物的分子照片,也是盟科药业对过去的一种纪念。为了开发新一代的抗菌药,盟科药业其实已历经了十余年的研发:2007年,科学家出身的袁征宇抱着“主导一个新药开发”和“解决已有药未满足的需要”的初衷,来到上海张江创设了盟科药业;一直到2021年6月1日,由盟科药业自主设计和开发的新一代口服噁唑烷酮类抗菌药康替唑胺获国家药品监督管理局批准用于治疗复杂性皮肤和软组织感染,是全球首个获批上市的新一代口服噁唑烷酮类抗菌药。

袁征宇称,中国的医药市场已经发生了深刻的变革,从保供需转向高质量发展。要在中国的医药市场上立足,就必须符合两点要求,一是做真正意义上的创新药,二是聚焦差异化。康替唑胺正是基于这两点进行开发的。康替唑胺于2021年被纳入国家医保目录,填补了国产药物在高端抗菌药领域的空白;2023年,康替唑胺续约医保成功,并续约两年。2021年、2022年及2023年前三季度,康替唑胺销售额分别为766万元、4821万元、6827万元。

不过,一位行业分析师告诉记者,抗菌药行业的市场总量较大,但增速可能并不高。据悉,为整顿抗菌药滥用,2012年起,国内开始执行《抗菌药物临床应用管理办法》,致使该类药物的使用受到强监管;同时,为监控抗菌药物的使用,医院对于抗菌新药的人院执行强监管。

袁征宇坦言,这也确实为康替唑胺的人院工作造成了一定的难度。“放量虽然慢,但是也有好处,那就是一旦康替唑胺进入医院了,销量形成规模后,想要减下来也是不容易的。”

开拓海外市场并布局ADC

在2023年,盟科药业加快了国际化步伐:注射用MRX-4序贯口服康替唑胺片(MRX-4)治疗糖尿病足感染的全球三期临床试验国内首家中心启动,并新增获得了在欧洲、拉丁美洲等5个地区的临床试验申请批准;在美国,FDA授予了康替唑胺片和MRX-4用于治疗中度至重度糖尿病足感染且伴有骨髓炎适应症合格传染病产品和快速通道资格认定;抗耐药非结核分枝杆菌新药MRX-5的澳洲一期临床试验完成了首例受试者给药,预计将在2024年内完成入组工作。

袁征宇告诉记者,国际化提速的背后是盟科药业对于企业自身战略的深刻考量。

“在当前的国内市场环境下,仅靠一两款新药带来的利润很难维持一家药企长期稳健的经营。”袁征宇表示,因此,作为科学家的他也在不断调整思路、应对变局。“国内药企需要拿出具备国际竞争力的爆款,抢占海外市场份额,通过国内外两个市场的销售来完成‘造血’;同时,合理布局其他新药研发。”袁征宇称,只有做到了上述两点,创新药企的商业逻辑才能打通。

除继续推进康替唑胺的放量,并进一步夯实盟科药业在抗菌药领域的“基本盘”外,袁征宇还透露称,基于盟科药业多年来对于抗菌药物的理解,盟科药业也拟同时布局抗体偶联药物(ADC)赛道。“抗体偶联药物所需要的毒素,和抗菌药之间有一定的共通性,这也会是盟科药业的优势。”展望未来,袁征宇也希望投资者更有耐心一些,坚信价值、相信时间,“期待盟科药业用一个创新且能够满足临床需求的产品来证明并创造企业的价值。”

*ST商城重整全面完成 申请撤销相关退市风险警示

■本报记者 李勇

*ST商城1月2日晚间披露公告称,因被法院裁定受理重整而触发“退市风险警示”的相应情形已消除,公司将按照相关规定向上海证券交易所申请撤销相应的“退市风险警示”。不过,鉴于*ST商城仍存在触发“退市风险警示”的其他适用情形,公司股票将继续被实施“退市风险警示”。

在披露申请撤销因重整而被实施退市风险警示相关公告的同时,*ST商城也披露了一份律师事务所出具的有关重整计划执行完毕的法律意见,这也意味着公司2023年着力推进的破产重整已经完成。

因持续经营不佳,*ST商城近

年业绩连续亏损,债务高企。2023年4月7日,有债权人申请对*ST商城进行重整,同时申请进行预重整。2023年4月13日,法院决定对*ST商城进行预重整。

2023年11月10日,法院裁定正式受理*ST商城重整,2023年11月25日,*ST商城披露重整计划草案。2023年12月12日,在债权人会议和投资人组会议分别表决通过后,重整计划获得法院的裁定批准,进入执行阶段。2023年11月28日,*ST商城公告称,公司重整计划已执行完毕。

“重整的及时完成,不仅让*ST商城避免了被破产清算的风险,同时也有助于公司相关财务指标的改善,从而避免因净资产负值给公司带来的退市危机。”辽宁同方律

师事务所律师胡明明在接受《证券日报》记者采访时表示,重整的顺利完成,将有利于*ST商城摆脱沉重的债务负担,实现轻装上阵,同时,也为公司恢复经营创造了良好条件。

*ST商城在相关公告中也表示,通过重整程序,公司将化解目前面临的债务危机,减轻历史包袱,维持上市地位,并引入重整投资人吸收增量资源。重整完成后,公司将力争优化存量业务,加强内部管理,降低经营成本和费用,改善公司经营,并努力拓展新赛道,提升公司持续盈利能力。

因2022年末净资产为负值,2022年净利润亏损且扣除后的营业收入低于1亿元,*ST商城股票自

2023年3月31日起,就已经被实施退市风险警示。

2023年11月10日,法院裁定受理*ST商城重整,*ST商城股票被叠加实施退市风险警示。而随着重整的全面完成,*ST商城因被法院裁定受理重整而触发的“退市风险警示”的相应情形已经消除,公司此次提出撤销相应退市风险警示申请,正是缘于此。

*ST商城在公告中称,公司将按照相关规定向交易所提出撤销相应的“退市风险警示”申请。交易所将在收到公司申请之日后10个工作日内,决定是否撤销相应退市风险警示。

据*ST商城前期披露的2023年三季报,2023年前三季度,公司实现营业收入1.56亿元,净利润亏损

3.61亿元。截至2023年三季度末,公司净资产为-5.60亿元。*ST商城还在相关风险提示公告中称,公司2023年扣除后的营业收入是否达到1亿元尚不确定,2023年期末公司净资产是否为正也尚不确定。若公司2023年经审计的财务会计报告有关财务指标触及相应退市标准,公司股票将会被终止上市。

有不愿具名的市场人士认为,重整在2023年底前的顺利完成,无疑将对*ST商城2023年相关财务数据产生积极影响。不过该市场人士也提示,相关财务指标具体金额,需要看公司后期披露的经审计的2023年财务报表,公司最终是否能实现“保壳”,还取决于届时披露的具体数据。