

第八届南博会开幕： 绿电“出海”东南亚 医疗康养很吸睛

■本报记者 李如星

7月23日，第八届中国—南亚博览会（以下简称“南博会”）在云南昆明开幕。本届南博会有82个国家、地区和国际组织参会，参展企业达2000多家，其中近一半是境外企业，涵盖了南亚、东南亚所有国家。

第八届南博会沿用“团结协作、共谋发展”的主题，全面展示绿色能源、现代农业、医疗康养、文化旅游等中国与南亚国家经贸合作潜力较大的产业。各展馆亮点繁多，在绿色能源展馆，中国电力公司与东南亚各国共同推进能源电力绿色低碳转型；在医疗康养展馆，大健康前沿产品很吸睛。

具体来看，绿色能源展馆汇聚国家能源、三峡集团、中广核、南方电网、中国华能集团、中国电建集团、亿纬锂能、云铝股份等26家能源与电力公司参展，含世界500强12家、中国500强3家，展现中国能源产业实力。

其中，多家企业积极响应共建“一带一路”倡议，在东南亚投资建设新能源项目，带动绿色能源“出海”，共襄能源高质量发展盛举。

南方电网旗下南网澜湄国际公司办公室主任、新闻发言人许宇晓对《证券日报》记者表示：“公司现通过多回110千伏及以上线路与老挝、缅甸、越南电网互联。自2004年以来，公司通过电网互联互通与周边国家共享清洁能源，实现双向电力互济，促进区域能源互济和社会经济共同发展，累计完成国际贸易电量超720亿千瓦时。其中，绿色能源所占比例超过90%。”

不仅输出绿电，中国电力公司还在东南亚投资建设绿色能源发电站。华能



图①为第八届南博会会场
图②为绿色能源展馆
图③为南博会开幕式馆入口处

李如星/摄

水电表示，公司实施“走出去”自建第一个境外电站——柬埔寨桑河二级水电站，是所在国已建在建最大的水力发电工程，实现了“中国技术+中国标准+中国设备+中国管理”的全链条输出。此外，公司还开发了缅甸瑞丽江一级水电站。

而医疗康养馆则是本届南博会的另一个亮点。在医疗康养馆内，世界500强美国通用电气、GE医疗、康乐集团、贝泰妮等公司纷纷亮相。展区展出的智能化适老及康复产品、创新旅居康养产品吸引了大批参展人员

驻足。其中，医商通移动端健康医疗服务系统和新一代智能代步车成为观众体验尝试的“宠儿”，展示了大健康领域的先进技术水平。

同时，创新的旅居康养产品也很吸睛。云南高原温泉康养研究院对外合作负责人杨涵受对《证券日报》记者表示：“随着‘银发经济’关注度的提升，现在的温泉产业已经扩展到康养领域，并与中医、食疗、前康复设备相结合，针对亚健康、慢病人群，进行科学的健康干预。”

康旅集团旗下康旅健康板块“云甘美”工作人员邱荣珍对《证券日报》记者表示：“通过数字化、智慧化赋能基础养老业态，同时融入医、康、养、旅等服务选择。让‘康养’变得触手可及，既可选择机构也可选择居家养老服务，养老目的地的可选形式和范围更广。”

此外，云南白药、沃森生物、博晖创新等生物技术科技型公司还展出了细胞技术、生命科学、血液制品等生物基因科技，助力大健康产业高质量发展。

瀚蓝环境拟私有化粤丰环保 扩大固废业务规模

■本报记者 丁蓉

7月23日，瀚蓝环境披露重大资产购买预案，公司拟与联合投资人广东恒健与南海控股合资设立的高质量基金共同向港股上市公司粤丰环保提出私有化，交易完成后，公司子公司瀚蓝香港将持有粤丰环保92.77%至92.78%的股份，粤丰环保将成为瀚蓝香港的控股子公司，并从香港联交所退市，纳入瀚蓝环境合并报表范围。这是自7月7日瀚蓝环境发布关于筹划重大资产重组的提示性公告后，披露的关于该并购项目的最新进展。

对于本次交易的意义，瀚蓝环境证券部相关负责人向《证券日报》记者表示：“这将进一步完善公司的固废业务空间布局，大大提升固废业务整体规模。公司生活垃圾焚烧业务规模将从2023年末的45050吨/日（含参股项目），提升至99590吨/日，有助于上市公司经营规模、盈利能力的进一步提高。”

固废处理是环境服务头部企业瀚蓝环境的重要业务板块之一。此次并购标的粤丰环保是广东省最大的垃圾焚烧发电企业，垃圾焚烧发电规模共计5.45万吨/天，其中在垃圾处理需求巨大的广东省焚烧处理规模超过2.6万吨/日，占总处理能力的49%。同时，粤丰环保已在中国香港开展相关固废处理业务。

瀚蓝环境上述相关负责人向《证券日报》记者表示：“按现有项目规模计算，若粤丰环保并入瀚蓝环境，瀚蓝环境的垃圾处理规模将位

列行业前三，稳居固废处理行业头部地位。”

数据显示，2023年，瀚蓝环境和粤丰环保的现金流量净额分别为24.82亿元和10.79亿港元，现金流状况良好。

科方智库研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示：“瀚蓝环境本次并购，将有利于增强公司市场地位，并有望在固废处理产业链上实现高效的协同整合。”

根据前瞻产业研究院数据，我国固废处理行业发展进入快车道，预计2027年固废处理量有望达到130亿吨。固废处置与资源化利用行业营业收入也将同步扩大，预计2027年有望超过18000亿元，2022年至2027年年复合增长率约为11%。在此背景下，优质垃圾焚烧发电项目的综合价值进一步凸显，行业进入提升发展质量的重要“窗口期”。

张新原向《证券日报》记者表示：“目前我国固废产业企业竞争格局呈现出向头部企业集中的趋势。随着技术的进步和环保要求的提高，资金充足、技术先进、管理高效的企业将能更好地适应市场，而中小企业则面临着更大的生存压力。未来，这种趋势可能会继续加强，更多的资源将会向头部企业集中。龙头企业强强联合带来产业链的协同整合，将有利于提高整个行业效率，降低成本，加快技术创新，推动我国固废处理产业发展。”

金宏气体年内累计斩获 66亿元供气订单

■本报记者 陈红

7月23日，金宏气体发布公告称，近日，公司控股子公司上海金宏与云南曲靖呈钢钢铁（集团）有限公司签订《工业气体供应合同》，通过收购并改造3套制氧装置、后套系统，向对方供应工业气体产品——氧气、氮气和氩气，合同金额约为人民币23.4亿元。

《证券日报》记者注意到，今年以来，金宏气体分别于3月份、5月份签订大额供气合同，加上本次合同的签订，公司目前累计斩获66亿元供气订单。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示：“金宏气体接连斩获中大型现场制气业务订单，业务稳定性进一步提升，体现了公司在工业气体市场的强大竞争力和良好的市场口碑。这不仅是公司实力的体现，也是对公司发展战略和市场布局的有效验证。多次大额订单的签订，将助力公司业绩持续增长。”

将对业绩产生积极影响

据了解，云南曲靖呈钢钢铁（集团）有限公司主要经营钢、铁冶炼；钢铁压延加工；金属材料制造等，金宏气体及公司控股子公司与其不存在关联关系。

本次交易属于金宏气体控股子公司上海金宏日常经营活动相关合同，若本合同顺利履行，预计将对公司当期业绩及未来业绩产生积极影响。金宏气体表示：“本次交易，有利于提升公司的持续盈利能力和核心竞争力，且能对现有业务之间的协同带来有益的帮助。”

本次合同履行期限自启动之日起15周年止。公告显示，本合同的履行不会对公司业务的独立性构成影响，不会因履行本合同而对上述合同对方形成依赖。

艾文智略首席投资官曹轍对《证券日报》记者表示：“本次合同的签订将有助于金宏气体进一步扩大在工业气体市场的份额。同时，该合同规模约占公司2023年全年营收的九成多，也将为公司带来稳定的收入和利润来源，有助于公司的长期发展。”

值得一提的是，今年以来，金宏气体频频斩获大额订单。3月份，公司与营口建发海有色科化有限公司签订“投资建厂供应合同”，向客户供应氧气和氮气，合同金额约为24.2亿元；今年5月份，公司又拿下了18.6亿元的供气合同。公司还将向山东睿霖高分子材料有限公司供应氧气和氮气。

国信证券分析师杨林在研报中

认为，据测算，2024年，最新斩获的三项现场制气订单将为金宏气体每年创造3.69亿元收入，公司所有中大型现场制气业务稳步运行后，预计每年能为公司创造约6.21亿元收入，随着公司大型现场制气订单的增加，公司收入确定性将进一步增强。

经营持续稳健

目前，金宏气体为电子半导体、新材料、新能源、高端装备制造等行业客户提供特种气体、大宗气体和燃气三大类百余种气体产品。

近年来，随着金宏气体“纵横”（纵向开发，横向布局）战略的推进，公司资产与营收规模快速增长。财务数据显示，2021年至2023年，公司资产总额分别为41.58亿元、47.35亿元和62.4亿元；营业收入分别为17.41亿元、19.67亿元和24.27亿元。

2024年第一季度，金宏气体经营持续稳健。截至今年3月底，公司总资产为68.03亿元。报告期内，实现营业收入5.89亿元，净利润7648.26万元。

近年来，金宏气体所处的工业气体市场呈现稳步增长的态势。根据中商产业研究院预测，2023年全球工业气体市场规模约为1703亿美元，2024年将达到1842亿美元。

据悉，工业气体市场具有多种分类维度。可大致分为大宗集中用气市场和新兴分散用气市场。其中，大宗集中用气市场主要是一些传统行业，包括冶金和化工等；新兴分散用气市场主要是高新技术产业。

詹军豪认为：“工业气体行业作为国民经济的重要组成部分，其发展前景广阔。近年来，随着光伏、集成电路、高端装备制造等产业的快速发展，对工业气体的需求不断增加，新兴分散用气市场用气数量和种类在工业气体应用中占比越来越高，将迎来更多的发展机遇。”

在此背景下，金宏气体持续加大研发，把应用于电子半导体领域的特种气体作为重点研发方向。公司自主创新研发的超纯氨、高纯氧化亚氮、正硅酸乙酯、高纯二氧化碳等各类电子级超纯气体品质和技术已达到替代进口的水平。

“国内气体企业虽然数量众多，但普遍规模较小，企业急需进行整合，加快步伐。未来，工业气体的供应能力和质量将成为企业竞争的关键因素。”曹轍进一步表示，随着技术的不断进步和市场的不断扩大，新兴分散用气市场将会成为一个重要的增长点。金宏气体等企业需要不断提高自身的技术水平和市场竞争力，以适应市场的变化和

微信小游戏用户已达10亿 轻量游戏竞争持续升温

■本报记者 李豪悦

7月22日晚，国家新闻出版署公布了7月份过审游戏数量，共有105款游戏拿到版号。其中，休闲游戏有40款。

值得一提的是，休闲游戏申请数量在2024年出现猛增。据记者梳理，2023年1月份至7月份，共609款游戏拿到版号，其中休闲游戏数量为111款，占比达18%。而对比来看，2024年1月份至7月份，共有733款游戏拿到版号，其中休闲游戏数量为277款，占比达38%。

在休闲游戏细分类别中，资金投入较低、收益风险较小的小程序游戏（以下简称“小游戏”）正受到游戏制作商的青睐。

腾讯方面向《证券日报》记者表示，截至目前，微信小游戏用户已经达到10亿，月活用户为5亿，有240多款游戏季度流水超过千万元。7月份，其宣布了限时针对小游戏的相关补贴政策。

无独有偶，抖音也在本月针对小游戏推出广告收入限时激励活动。可以预见的是，小游戏已然成为开启游戏轻量化时代的钥匙之一。

小游戏受青睐

今年，各大游戏公司都提升了对小

游戏的重视度。

例如，中手游董事长肖健就在3月份的业绩会上提到，市场高速增长下，小游戏板块有望成为手游新增长曲线；同月，心动公司联合创始人戴云杰也在电话会议中表示，公司未来将持续关注小游戏，后续有可能进行动态调整；恺英网络在2024年第一季度财报中提到，小游戏业务成为新的增长点。

对此，一位上市公司负责人向《证券日报》记者表示，小游戏为中小厂商提供了“一战成名”的机会。“手游市场目前持续寡头化，新作品越来越难进入游戏畅销榜前十，爆款手游背后动辄上亿元的制作费用，对于大厂而言，即使作品失败也有重来的机会，但中小厂商却根本承担不起。相较之下，小游戏的制作不需要那么大的投入，也有机会成为爆款。”

例如，2022年爆红的《羊了个羊》小游戏，就让简游科技一炮而红。腾讯在本月提供的数据显示，过去一年微信小游戏累计服务超过40万的游戏开发者，其中超过八成是30人以下的小团队。

记者从微信小游戏榜单来看，小游戏市场虽然竞争激烈，但榜单的替换速度远远高于iOS游戏畅销榜。“从另一个角度看，榜单不断变换也意味着谁都有

机会被关注到。”上述负责人说。

竞争越发激烈

值得一提的是，手游市场高昂的渠道费用正在蚕食游戏厂商的利润空间。例如，苹果渠道的游戏分成达到30%，安卓渠道的分成在50%甚至更高。

2023年至今，腾讯、网易等巨头旗下的部分游戏开始宣布不上架安卓渠道或部分安卓渠道，来避免分走游戏的利润。而大部分中小游戏厂商，则很难同巨头一样有底气对渠道的高额分成“说不”。

相比之下，小游戏平台的分成远远低于手游渠道。其中，抖音的平台分成只有10%。

与此同时，平台陆续发布的补贴政策能够进一步缓解企业的压力。

例如，微信小游戏平台限时推出了多个激励政策，帮助开发者加快资金循环，扩大可用的资金规模。抖音相关负责人则告诉《证券日报》记者，巨量引擎在支持抖音小游戏发展上会不设边界地投入。

谈及为什么会推出广告金补贴，微信小游戏团队、微信公开课讲师李卿表示：“我们希望平台和广告系统所扮演的角色，一是降低开发者去学习广告投

放系统的难度；二是我们要做一个类似于帮助开发者兜底的角色。”

随着越来越多大厂关注到小游戏的优势，小游戏赛道的竞争也越发激烈。记者了解到，一款长青手游的生命周期最长可接近10年。而一位接受采访的小游戏开发者告诉《证券日报》记者，小游戏的生命周期目前约为6个月。

长期留住用户、稳定流水的关键是高质量内容。李卿认为，高质量内容未必和高投入划等号。“我们鼓励高质量的内容，这里面包括玩法和迭代创新，跟成本没有必然关系。只有游戏画面的部分是跟成本挂钩的。所以未来小游戏可能有两种趋势，一是高投入、大成本，它一定会带来一个很高的回报，但能保证一个作品的基本品质；二是通过开发者个人的才华和创意，在玩法和创新上有一些独特的吸引力，也能收获很高的用户口碑。”

除此之外，小游戏的监管环境也逐渐得到完善，并逐渐承接了部分文化输出的功能。

“在合规的过程当中，监管方一直有关关注小游戏整个生态的发展。所有的游戏上线都要经过监管部门的备案。未来，期待小游戏开发者能够把小游戏作为一个新载体，进行多文化输出。”李卿说。

联环药业拟定增募资不超2.85亿元 主要投向创新药研发项目

■本报记者 李亚男

7月23日，联环药业发布的多个公告显示，公司终止向不特定对象发行可转换公司债券事项，同时调整融资方式，拟通过简易程序向特定对象发行股票募集资金总额不超过2.85亿元。

公告显示，联环药业此前拟发行不超过4.5亿元可转换公司债券，拟用于创新药LH-1801研发项目、补充流动资金。但在综合考虑实际经营情况、内外部融资环境变化及战略规划等诸多因素后，联环药业计划调整融资方式，终止发行可转债融资事项。

根据公司此次发布的定增预案，本次发行采取以简易程序向特定对象发行股票的方式，募集资金总额不超过2.85亿元，募投项目不变。其中，创新

药LH-1801研发项目拟投入募集资金2亿元，补充流动资金项目拟投入募集资金0.85亿元。

公司为何进行上述调整？对此，《证券日报》记者多次致电联环药业证券部，但截至发稿，电话仍无人接听。

排排网财富管理部副总监刘有华向《证券日报》记者表示：“一款创新药，需要经过股东大会批准，审核流程较为复杂且耗时较长，资金到位也存在延迟。而通过简易程序定增募资，不需要经过股东大会的审核，可以在董事会直接通知指定投资者的情况下进行，审核周期较短，募资到账较快，适合中小企业及时满足融资需求。”

据了解，创新药LH-1801为1类抗糖尿病新药，联环药业此次拟通过募资解决创新药研发的资金问题，提升临床

试验、产业化等环节的速度和效率，加快LH-1801创新药开发和商业化进程。

截至2024年3月末，“创新药LH-1801研发项目”尚处于III期临床阶段，距离最终获取药品注册批件仍需经过多个环节。

不愿具名的医药行业分析师向《证券日报》记者表示：“一款创新药，从最初的研发构思到最终的市场推广，每一个环节都充满了挑战和不确定性。从产业化进程来看，一款创新药研发立项到获批上市可能需要七年至十年，上市后还需要五年至六年才能达到销售峰值。对于创新药企来讲，长期的研发投入是常态，药品成功商业化前的投融资支持至关重要。”

“以简易程序定增募资发行效率更高，能够帮助上市公司快速筹集资金，

以应对市场变化和“需求”刘有华说。

据悉，联环药业此次开发的创新药LH-1801与传统降糖药物不同，其独立于胰岛素分泌和胰岛素的功能，因而对胰岛素功能严重受损的患者依然有效，而且可以避免胰岛素相关的低血糖风险。

国际糖尿病联合会（IDF）发布的《IDF Diabetes Atlas 2021》显示，预计2045年全球成年糖尿病患者人数将增至7.83亿人，其中中国糖尿病患者人数将增至1.74亿人。

前述医药行业分析师告诉记者：“糖尿病属于慢性疾病，需要长期用药。随着我国医疗水平的进步与国民健康意识的增强，未来糖尿病临床诊断率和治疗率将不断提升，相关药品市场也将随之持续增长。”