

## 国家医保谈判即将启动 相关企业已在积极筹备

■本报记者 张文湘  
见习记者 金婉霞

据《证券日报》记者了解,2024年的国家医保谈判已于10月16日至10月18日进行。

记者从药企市场部人士方面进一步获悉,预谈判相当于是企业与国家医疗保障局在正式进行医保谈判前所举行的一次沟通会,由国家医疗保障局牵头,各个公司市场准入部门的相关负责人参与。

另一位曾参与国家医保谈判的药企管理层对记者表示,往年也会举行类似的沟通会,“国家医疗保障局的专

家看了企业递交的经济学模型,也进行了测算,可能会有些问题需要企业回答,或者再补充数据。”

预谈判的进行也意味着,2024年的国家医保谈判即将正式拉开序幕。摩根大通大中华区医疗健康行业研究主管黄咏在接受《证券日报》记者采访时表示,预计今年国家医保谈判政策保持相对稳定,创新药的谈判规则也不会有明显变化,这或有利于创新药纳入医保,进而实现放量。

同时,企业方面已在积极筹备医保谈判。康方生物向记者表示,公司今年有2款全球首创的自主研发双特异性抗体新药正在全力准备参与今年

的医保谈判,分别是治疗宫颈癌的卡度尼利和治疗非小细胞肺癌的依沃西。公司进行了充分的论证,认为这两款药物纳入医保能够很好地降低肿瘤疾病治疗的总体社会负担,期待能够达成多方共赢的谈判结果,助力中国创新药产业持续高质量发展。

今年6月份,国家医保局公布的《2024年国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录调整工作方案》(以下简称《工作方案》)显示,2024年国家药品目录调整分为准备、申报、专家评审、谈判、公布结果5个阶段。其中,7月1日正式启动申报,在11月份公布药品目录调整结果,发布新版

药品目录。

根据《工作方案》,今年的国家医保谈判在续约规则和竞价规则方面与往年基本保持一致,但在竞价规则中增加了对支付标准有效期到期品种专家评审纳入常规目录管理的表述。此外,在往年经验做法的基础上,《工作方案》还对企业申报条件、调出品种的范围,强化专家监督管理三个方面进行了小幅调整。国家医疗保障局在官网介绍,今年国家医保药品目录调整的思路是,“在保持品种总体稳定、准入条件和工作流程基本不变的前提下,持续规范评审、测算等具体规则。”

## 盛新锂能取得亚洲最大硬岩型单体锂矿采矿权

■本报记者 舒娅疆

10月17日晚间,盛新锂能披露公告称,公司投资的雅江县惠绒矿业有限责任公司(以下简称“惠绒矿业”)于当日取得了中华人民共和国自然资源部颁发的《采矿许可证》。

上述《采矿许可证》涉及的四川省雅江县木绒锂矿累计查明矿石资源量6109.5万吨,氧化锂98.96万吨,是亚洲迄今探明规模最大的硬岩型单体锂矿,也是四川地区锂矿品位最高的矿山之一(平均品位达到1.62%)。

资料显示,盛新锂能主营锂矿采选、基础锂盐和金属锂产品的相关业务。2024年上半年,其下属子公司锂精矿产量达12.9万吨。对于此次惠绒矿业取得《采矿许可证》,盛新锂能表示,这标志着公司锂矿资源供应保障能力“迎来重大突破”,公司高度重视锂矿资源的布局,后续将积极推进木绒锂矿项目的开发建设,尽快实现锂矿资源的大幅度增量供给,促进公司可持续发展,进一步提升自身盈利能力和市场竞争力。

2024年以来,锂电产业链企业纷纷在全球范围内加速推进锂资源的开发和布局进度。除了盛新锂能在锂矿开采方面取得新进展以外,天齐锂业控股子公司盛合锂业已于1月份取得四川雅江县相关政府部门关于措拉锂辉石矿特白沟尾矿库项目备案。川能动力日前透露,公司的李家沟锂矿项目工程建设已接近尾声,采矿系统已于5月份“预转固”,采选系统计划于2024年第三季

度开始联动试车,尾矿库建设持续推进中。雅化集团介绍,津巴布韦卡玛蒂维矿目前已完成一阶段建设,所产锂精矿已运回国内用于生产,而卡玛蒂维二期项目在近期调试完毕后,预计“年内可产出锂精矿”。

有业内人士表示,中国锂资源自给率不足,加强国内锂资源的开发有其必要性。同时,由于受行业周期下行的持续影响,锂盐价格已跌破部分锂盐生产企业的成本线,行业整体效益明显下滑,拥有持续稳定且低成本的锂资源供应,将成为锂盐生产企业的核心竞争力,对其长期稳定发展至关重要。

上海钢联新能源事业部锂业分析师郑晓强在接受《证券日报》记者采访时表示,目前对于上游锂盐生产企业来说,在拥有下游多元化的销售模式(如长协供应、散单零售、期转现)后,拥有稳定可控且成本具有竞争力的锂矿资源,将是企业未来能否稳定盈利的关键。拓展稳定的矿端资源,可以帮助锂盐企业建立其自身发展壁垒。

“目前国内锂行业呈现‘供需双强’的产业格局,只是供应方面由于今年非洲矿的快速投产以及未来预期海外盐湖的项目进展速度较快,整体呈现出供应过剩的状态。预计在10月下旬,部分上游企业减产及贸易商收货造成碳酸锂供应流动性收紧,叠加下游材料企业实施逢低采购的策略,碳酸锂价格或将在7万元/吨至7.2万元/吨附近得到支撑。”郑晓强说。

## 三一重能:加快推进欧洲订单落地

■本报记者 贺王娟

“公司在欧洲市场已经做了长期准备,将尽快取得突破。”10月17日,在2024北京国际风能大会暨展览会上,三一重能欧洲营销负责人Paulo Fernando Soares在完成海外市场专场活动的发言后,接受了《证券日报》等媒体的采访,就三一重能在欧洲市场的风电布局进度做了介绍。

Paulo表示,欧洲风电市场对于风电企业进入有较高的技术门槛要求。例如,在材料的可降解、降噪,并网等方面的标准与中国市场不同。此外,中国风电企业进入欧洲市场还需经历各类认证等工作,以满足当地政府和业主方的要求,因此中国企业进入欧洲风电市场需要一定的准备时间。

Paulo坦言:“三一重能布局欧洲市场已有2年左右的时间。截至目前,公司已经做了大量的工作去完成本地化的部署,并将加快推进订单落地。”

“要进入欧洲的风电市场,比起进入中东、非洲、拉丁美洲、亚太等地难度更高。”Paulo表示,欧洲更像一个独立的市场。一方面,欧洲市场已有多家本地整机厂商。另一方面,欧洲大陆的人口密度更高,对于风机的技术要求也更高,目前中国已经十分成熟的机型并不能直接用于当地,还需做技术性的改造,以适应当地的市场需求。

据Paulo介绍,在机型方面,目前在欧洲市场销售的陆机风机机型还在6兆瓦左右,因此欧洲市场对三一重能5兆瓦至8兆瓦的机型十分感

兴趣。对此,三一重能还为欧洲市场定制了2款机型。

在谈及三一重能是否会在欧洲本地建厂时,Paulo表示,将根据欧洲本地的市场情况推进公司在欧洲的建厂工作。

另据Paulo透露,当前,欧洲本地的风电建设进度不及预期,且当地风电企业产能并不能满足欧洲要在2030年达到的风机装机要求,因此,要完成欧洲的风机装机目标,需要更多的风电企业加入,未来的市场空间足够大。

太平洋证券发布研报称,随着对绿色能源的重视和能源危机等原因,欧洲不断加大海上风电开发力度。据全球风能理事会(GWEC)预测,欧洲海上风电的新增装机有望从2023年的4GW增长至2033年的28GW,年均复合增长率(CAGR)为22%。英国、德国、法国、丹麦、荷兰等国家未来将成为欧洲海上风电的主战场。

一位不愿具名的风电行业业内人士向《证券日报》记者表示,当前进入欧洲市场确实有众多认证和审批手续,“而一旦认证通过,与当地的企业建立了合作后,将能拥有稳固且长期的商业关系。同时,欧洲风电市场相较于国内市场有更大的利润空间。”

值得一提的是,目前海上风电以及海外风电市场被认为是风电企业未来扩展的重要市场。除三一重能之外,中国其他风电企业也在积极地对海外市场进行多元化部署。例如,通过在海外建立生产基地,与国际合作伙伴共同开发项目等途径来扩大全球业务。

## 小马智行冲刺全球自动驾驶出行服务第一股

■本报记者 龚楚泽

随着无人驾驶技术逐步成熟以及智能汽车的推广应用,能够减少对私家车依赖并降低出行成本的Robotaxi(自动驾驶出行服务),正成为众多科技企业和车企布局的重点。近日,中国头部自动驾驶公司小马智行宣布赴美IPO,冲刺全球Robotaxi行业第一股。

赴美递交IPO招股书

北京时间10月18日,小马智行正式公开向美国证券交易委员会(SEC)提交IPO招股书,计划在纳斯达克挂牌上市,股票代码“PONY”。高盛、美银美林、德意志银行、华泰证券为其担任主承销商。根据中国证监会境外上市备案,小马智行拟发行不超过9814.95万股普通股。

资料显示,小马智行成立于2016年,由前百度自动驾驶事业部首席架构师彭军和楼天城共同创立。公司主要为全球市场提供出行和物流领域的自动驾驶技术和解决方案,开发可适用于不同车型及应用场景的虚拟司机技术。

招股书显示,目前小马智行自动驾驶测试总里程累计近4000万公里,营收来自自动驾驶出行服务、自动驾驶卡车(Robotruck)、技术授权与应用服务。

营收方面,2022年、2023年及2024年上半年,小马智行营收规模分别为6839万美元、7190万美元和2472万美元,合计超过1.65亿美元(约12亿元人民币),是目前国内营收规模最大的L4自动驾驶公司。其中,2024年上半年的营收规模同比增长101.2%。

事实上,自动驾驶是个极度依赖资本的领域。2022年,大众和福特决定共同投资Argo AI,在成立7年花光37亿美元后解散。通用汽车的财报数据显示,其旗下自动驾驶平台Cruise仅在2023年的亏损就达24.14亿美元。以国内企业为例,华为自动驾驶业务每年花费成本约10亿美元,累计支出早已超过百亿美元。截至2024年初,比亚迪在这一领域的累计投资也达到了1000亿元,研发团队规模达到4000人左右。

值得关注的是,招股书显示,2022年和2023年,小马智行调整前



据了解,在此次提交IPO招股书前,小马智行已经历了7轮融资,涉及金额超13亿美元

净亏损分别为1.48亿美元和1.25亿美元。2024年上半年,公司调整前净亏损5178万美元,同比下降25.6%,净亏损逐渐收窄。

据了解,在此次提交IPO招股书前,小马智行已经历了7轮融资,涉及金额超13亿美元,背后的投资方除了招商局资本等国企央企,丰田汽车、广汽集团等一流车企,还有红杉中国、IDG资本、五源资本、CPE源峰、富达资本、凯雷投资集团等知名VC,以及来自中东的资本支持。其中,丰田是持股比例最高的战略投资人,红杉是最早和持股比例最高的财务投资人。

“其实从辅助驾驶,到更进阶的辅助驾驶大爆发已经开始了,从全无人、Robotaxi再到L3以上自动驾驶应用,也马上会有大的爆发。”小马智行联合创始人、CEO彭军在接受《证券日报》采访时表示,资本跟着市场走,嗅觉也是最灵敏的,如此就可以理解为什么投资会提前行动。

资料显示,截至2024年6月30日,小马智行现金及现金等价物、短期投资及受限现金总额为4.73亿美元(约34.37亿元人民币)。有接近小马智行方面的人士向记者透露,公司目前资金充裕,至少能够保障安全稳定运行5年时间。

已在多国实现技术落地

招股书显示,小马智行还是国内

首个在北京、上海、广州、深圳全部取得无人驾驶出行服务许可的企业,公司目前运营着一支超250辆无人自动驾驶出租车的车队。其中,北京、广州、深圳已经开始全无人自动驾驶商业收费。

在自动驾驶出行服务方面,小马智行已进入商业“造血”阶段。公司2018年底推出了中国首个Robotaxi服务,截至2024年6月30日,“小马智行”App的注册用户数量已超22万。此外,公司还接入了高德地图、支付宝、如祺出行等第三方打车平台。截至2024年6月30日,平均每辆小马智行全无人Robotaxi日均订单数可超过15个。

自动驾驶卡车方面,小马智行正运营着190多辆自动驾驶卡车,包括自营和与中国最大的货运物流公司中国外运的合作运营,截至目前已累计自动驾驶里程约500万公里,在其商业运营过程中,累计运输超7.67亿吨公里。同时,小马智行还与三一集团合作共同开发L4级自动驾驶卡车。

车企合作方面,目前小马智行已与丰田、广汽、一汽、上汽、三一等多家主流车企全面展开合作。其中,公司与丰田在Robotaxi领域的合作已经开展了六年,成果显著。此外,公司还与包括英伟达、中国外运、如祺出行等上下游头部企业建立了合作,是国内首家取得出租车运营许可

和货运道路运输经营许可的自动驾驶公司。

早在2019年8月份,小马智行就与丰田官宣战略合作,开始第一款Robotaxi车型研发。2024年4月份,小马智行与丰田中国、广汽丰田成立合资公司,投资超10亿元,合力推动自动驾驶出租车量产化和落地。

“小马智行建立初衷就是要让自动驾驶真正服务于千家万户,早日实现规模化生产运营和技术落地。”彭军向记者表示,为了达到这个目标,小马智行联合丰田中国和广汽丰田三方共同出资,成立了雅非公司,合力推动L4级Robotaxi规模化量产和服务落地。

海外布局方面,2024年7月31日,小马智行与新加坡出租车运营商康福德高集团签署合作备忘录。在此之前,公司已在韩国、卢森堡、沙特阿拉伯、阿联酋等国家和地区开展了自动驾驶技术的研发和落地合作。

“最近两年大模型的蓬勃发展,使得高阶自动驾驶技术和体验明显提速,中国庞大的市场空间会为各个级别的自动驾驶提供广阔的发展空间,自动驾驶也将成为大模型落地的最好商业场景之一。”中国自动驾驶产业创新联盟调研员高超表示,预计中国的Robotaxi市场规模在2025年和2030年将分别达到2亿美元和390亿美元。

## 多家A股原料药公司前三季度业绩喜人

■本报记者 郭霖

10月18日晚间,A股市场原料药板块上市公司国邦医药披露2024年三季度报显示,公司2024年前三季度实现营收44.18亿元,同比增长9%;归属于上市公司股东的净利润5.79亿元,同比增长18.36%。

在此之前,花园生物、普洛药业、海森药业、千红制药等多家涉及原料药业务的上市公司也相继披露了2024年三季度报。除了千红制药外,其他三家公司在2024年前三季度均实现了营收和净利润同比增长。

“这些公司的业绩增长主要得益于市场需求的增加,产品结构的优化、新业务模式的拓展以及有效的成本控制措施。整体来看,原料药上市公司在2024年前三季度展现出了较强的市场竞争力和盈利能力。”科方得智库研究负责人张新原在接受《证券日报》

记者采访时表示。

另据了解,除上述几家公司外,华海药业、圣诺生物、国药现代等3家原料药上市公司也已披露了2024年前三季度业绩预告,均预计报告期内实现净利润同比增长。

具体来看,华海药业预计报告期内实现归属于上市公司股东的净利润9.88亿元至10.46亿元,同比增长37%至45%;国药现代预计报告期内实现归属于上市公司股东的净利润9.25亿元至9.85亿元,同比增长64.01%至74.65%;圣诺生物预计报告期内实现归属于上市公司股东的净利润5007.17万元至6119.87万元,同比增长43.9%至75.88%。

有业内人士表示,原料药行业的景气度有望在价格回升和产业链拓展的双重驱动下持续提升。

据悉,目前“原料药+制剂”一体化已成为行业发展的主流趋势,相关上

市公司纷纷借助原料药优势向下游制剂延伸,以期凭借成本优势抢占市场份额。

例如,奥锐特在原料药新老产品持续推进的同时,通过地屈孕酮片成功切入制剂领域,今年上半年,公司的地屈孕酮片产品实现销售收入9247.59万元;原料药头部企业华海药业也将制剂业务作为公司转型升级战略的核心,公司目前制剂产品线涵盖多个治疗领域。截至2024年6月30日,公司已有70余个制剂产品(含长兴制药产品)获得国内注册批件。

中国矿业大学(北京)管理学院硕士生导师支培元向《证券日报》记者表示,“原料药+制剂”一体化模式不仅能够通过整合上下游资源来缩减成本,增强企业的竞争壁垒,还能显著提升供应链的稳定性,并保障原料药的质量,从而提高企业的整体竞争力。

此外,不少原料药上市公司也在积极拓展CDMO(合同研发生产组织)领域,以增强自身的市场竞争力。以九洲药业为例,公司通过其原料药的优势,积极拓展CDMO项目。2024年上半年,公司CDMO业务新增项目数同比增长14%。已承接的项目中,已上市项目34个,III期临床项目81个,I期和II期临床试验的有988个。在制剂CDMO方面,公司上半年引入了近20家新客户,服务项目数量较上年同期增长32%,营收增长超过50%。

海南博鳌医疗科技有限公司创始人邓之东向《证券日报》记者表示,CDMO处于药物研发至商业化销售的关键环节。由于创新药领域不断发展,研发成本和风险居高不下,越来越多的药企会选择CDMO服务,以便节约成本、控制风险并提升研发效率。

## 方大特钢多举措 促南昌建筑钢材社会库存下降

随着国家一系列利好政策的出台,国内钢材需求开始回暖,方大特钢营销团队抓住有利时机,多措并举促进南昌建筑钢材社会库存下降,截至10月10日,社会库存与最高时期容量相比下降40余万吨。

今年以来,受下游有效需求不足及春节后需求启动延缓等因素影响,钢材价格持续下降,社会库存增加,至7月份,南昌建筑钢材社会库存高达70万吨。随着9月下旬相关利好政策的出台,方大特钢迅速行动,根据南昌市场现状,加强对经销商客户的走访沟通,提振经销商的信心,促进价格平台的回升。同时,

根据价格排名水平,调整区域资源投放策略;密切关注各区域客户的发货进度、资金情况、市场动态,根据市场供需变化,及时调整发货节奏;大力开拓省外高价区域及工程,根据市场行情及工程效益测算情况,做好钢材产品投放省外市场和工程项目相关工作。

方大特钢营销部门人员表示,面对当前复杂的钢材市场形势,将紧跟市场节奏,拓宽销售渠道,持续加强精细化管理,全力做好降本增效工作,实现效益最大化,推动企业高质量发展,为地方经济社会发展助力。

(徐红)  
(CIS)