

公司零距离·新经济新动能

和元生物：发挥大产能优势抓住生命科学新机遇

本报记者 张文湘
见习记者 金婉霞

从上海市区驱车近两小时后，《证券日报》记者抵达了和元生物技术(上海)股份有限公司(以下简称“和元生物”)位于临港的大规模数字化产业基地。形似莫比乌斯环的质检大楼屹立眼前。截至目前，该基地已投资超过10亿元，拥有30多条基因细胞治疗生产线，最大的反应器规模达2000升。“这应该是国内细胞与基因治疗行业(以下简称“CGT”)单体规模最大的生产基地了。”和元生物董事长潘诤东在接受记者采访时表示。

在生物科学领域，CGT被认为是继小分子药物、抗体药物之后的新一轮技术机遇。基因治疗因直接作用于DNA，有望在根源上治疗疾病。目前，CGT已吸引了众多企业“入局”，美国基因与细胞治疗学会(ASGCT)数据显示，截至今年第三季度，全球在研CGT管线已超4000条。

作为CGT领域医药合同研发生产机构(CRO/CDMO)，和元生物目前已处于业内领先地位。“我们的角色相当于CGT中的富士康，将各家CGT企业的新药研发项目高质量地生产出来，企业再将这些新药拿去进行临床验证，直至最终报批上市、量产，实现对患者的救助。”潘诤东说。

重资产是行业特征

回顾和元生物的发展历程，前期资金投入较大是公司的特点之一。在公司展厅内，记者大致了解了CGT的生产制备流程，涉及质粒大规模生产、病毒生产工艺、细胞治疗工艺流程等。据工作人员介绍，每一道工艺流程涉及到不同规模体量的先进设备，“有些环节还需要大型生产设备，投入资金较大”。

和元生物的财务报表也体现了公司重资产的特点。2023年年报和2024年半年报显示，和元生物的固定资产分别达10.46亿元和



和元生物位于临港的办公大楼外景

和元生物的研发人员正在工作

用于细胞与基因药物生产制备的设施(公司供图)

13.55亿元，分别占据其总资产的40.17%和54.59%。由于大量的固定资产投入，导致资产折旧摊销、运营成本及生产成本较高，和元生物于今年上半年出现了增收不增利的情况。

重资产是CDMO行业的特征之一。基因治疗药物通常被认为是“活的”药物，需要特定的环境条件(温度、湿度等)生产制备。为保持药物活性，在工艺生产环节仅水电就有很高的能源成本。

“一方面，由于产能建设周期长，公司需要投入大量资金；另一方面，建成后，由于资产规模大而产能释放需要较长时间，在产能效应未显现前，公司的折旧成本非常高。”潘诤东说。

“和元生物历经三年完成临港大规模基地建设，现已具有了明显的领先优势，对于竞争对手而言，如果再来建设这样规模的产能，在时间和资金成本上会有更大压力。”潘诤东进一步解释称，凭借着大规模产能优势，和元生物能快速响应客户需求，为全球CGT企业提供从DNA到产品申报上市的一站式CRO/CDMO服务。

“押注”生命科学

下一步，如何将已建设的产能用好，将成为和元生物的“大考”。目前的医药行业投资仍处低谷，CGT受到较大影响，甚至有投资者认为，和元生物的大规模产能建设或造成产能过剩。

面对行业困境，潘诤东也有自己的看法。他给出了和元生物“消化产能”的两点逻辑：一是临床项目获批上市后的商业化转化。潘诤东表示：“创新企业更倾向于轻资产模式，会将生产委托给专业的CDMO。”在业界看来，CGT主要管线掌握在中小型制药企业手中，而这类企业由于人力财力物力有限，若自建生产线将面临产能利用率低、设备灵活性不足且工艺转移、验证将带来较高成本等问题，因此CDMO的业务稳定性和持续性将会提升。

二是服务全球市场。“我们在技术上不比海外差”。潘诤东表示，和元生物临港生产基地可生产制备用于在海外临床申报及上市

的CGT药物。“美国CGT行业更为活跃，由于其本土CDMO产能吃紧，一些企业也会转而寻求排产速度更快、可提供同等质量服务的海外CDMO。”潘诤东称，由和元生物所生产制备的产品已经被应用于美国市场的临床申报。

从长期来看，CGT的发展一旦成熟，将会是革命性的。“许多肿瘤、遗传性、退行性疾病，都有望通过基因疗法被治愈。”潘诤东表示，目前，和元生物已有好几个服务项目正筹划商业化。“未来两三年，CGT将会有新的质变，当企业需要CDMO服务的时候，和元生物将会在其选择名单上。接下来，和元生物将继续练好内功，利用好临港的生产平台，把它做成标杆。”潘诤东称。

开辟再生医学赛道

走在企业内部，张贴在墙上的标语“赋能细胞基因治疗，共守生命健康”引起了记者的注意，而这也是潘诤东创业的初心。

潘诤东原系第二军医大学

(现已更名为海军军医大学)新药中试中心科研技术人员，在与临床医生的接触中，他获悉了基因治疗药物的突破性，并决心投身于这一事业。当时，国内已经有许多科研人员正在开展CGT领域的早期科研，这一群体有质粒、病毒等载体服务的需求，这也是和元生物最早的业务来源。

与此同时，和元生物还在布局再生医学领域。今年4月份，和元生物全资子公司和元美(上海)生物技术有限公司(以下简称“和元美”)在临港成立，主要从事医疗健康相关应用领域内的细胞及外泌体、细胞因子等细胞衍生物CRO/CDMO业务。

潘诤东称，“进入再生医学领域是对公司技术服务能力应用场景的延伸，公司在细胞与基因治疗领域经过了10多年的技术磨炼和经验积累。从技术上来讲，干细胞、外泌体等再生医学CDMO完全可以复用这些经验，成为提高公司营收来源之一。”

潘诤东则预计，来自再生医学的相关收入或将在公司2025年的财务报表中有所体现。

第一，监管层、保险公司等合作联动，通过创新支付机制，例如分期付款、按疗效付费、再保险等模式，以降低患者的一次用药成本；同时，监管层在确保药品合规生产、使用安全的前提下，应着力促进新疗法尽快上市，帮助企业尽早收回创新成本。

第二，药企在积极投入研发的同时，也要更加关注提高生产效率，通过引入自动化、数字化技术，优化

生产流程、供应链等手段降低成本。基因与细胞治疗作为一项前沿技术，其市场化离不开技术进步、政策支持和商业模式创新三者的相辅相成。值得欣喜的是，为促进基因与细胞治疗的发展，目前已有许多支持政策相继出台。例如北京、上海都推出了相关的行动方案、产业措施。相信我国基因与细胞治疗产业必将实现快速发展。

破除“内卷式”竞争 多家光伏龙头实施硅料有序减产

本报记者 舒娅娜

12月24日晚间，光伏行业龙头通威股份有限公司(以下简称“通威股份”)、新疆大全新能源股份有限公司(以下简称“大全能源”)相继发布消息称，将逐步开启旗下高纯晶硅项目技改检修暨有序减产的工作。此外有消息称，协鑫科技控股有限公司(以下简称“协鑫科技”)也将同期进入减产检修工作。

在今年光伏产业链整体承压的背景下，硅料龙头企业此次相继减产的行为受到市场关注。分析人士表示，龙头企业带头减产有助于缓解供需错配压力，且利好企业盈利状况的改善，随着落后产能的出清和供给侧改革的推进以及技术进步与成本优化，光伏产业链价格有望逐步企稳并迎来拐点。

有助缓解供需失衡

通威股份通过微信公众号表示，当前，受西南地区冬季进入枯水期，电力价格环比提升影响，考虑到光伏产业总体行情持续处于底部调整阶段，公司旗下四川永祥股份有限公司(以下简称“永祥股份”)下属的4家高纯晶硅生产公司，根据公司总体生产经营计划进行技改及检修工作，阶段性有序减产控产，后续具体复产安排将根据项目地电力价格变化以及市场行情统筹规划。

大全能源也于当天宣布，公司将逐步启动对新疆及内蒙古生产基地高纯多晶硅产线的阶段性检修工作，对部分生产线进行有序减产控产。

值得一提的是，永祥股份的高纯晶硅产能超过90万吨，并实现连续多年市场占有率居全球第一，大全能源则拥有30.5万吨高纯多晶硅产能。龙头企业启动的减产控产，对于行业来说具有明显积极作用。

上海钢联电子商务股份有限公司新能源事业部光伏分析师王明宇对《证券日报》记者表示，据Mysteel数据，今年多晶硅价格倒挂且累库情况较为严重。“硅料企业加大减产力度后，最直接的影响就是缓解了供需错配压力。”

深圳市前海排排网基金销售有限公司研究部副总监刘华认为，硅料龙头企业的减产行为，可以大幅降低市场的供给，有助于推动硅料市场价格企稳回升；同时，他们的减产行为也是行业自律行动的一部分，通过减少产量和控制价格，可以防止“内卷式”恶性竞争，有助于加速光伏行业整合，淘汰竞争力较弱的企业，提高行业集中度。

多晶硅价格或将回升

通威股份方面坦言，此次技改检修及减产事项在当前市场环境下有助于公司减少高纯晶硅业务经营亏损，预计将对公司总体生产经营及利润产生积极影响。大全能源也表示，从全局来看，本次减产检修工作有助于降低运营成本，减少公司经营亏损。

展望未来，已经历巨大压力考验的光伏产业链有望逐步迎来向好态势。通威股份近期在接受机构调研时表示，多晶硅环节进入去库存阶段将是价格反弹的必要条件之一，行业自律行动也有望加速这一过程，若下游装机需求能在旺季来临时同步提升，多晶硅价格反弹阻力将更小。

海通国际证券发布研报表示，今年我国光伏装机保持稳定增长态势，根据12月20日国家能源局披露的数据，今年1月份至11月份，我国光伏新增装机206.3GW，同比增长25.88%。

“12月份，多晶硅产量约为9.5万吨，需求量为10万吨，在头部企业加大减产力度后，有助于企业加快去库存周期，多晶硅供需错配局面将有所缓解，多晶硅价格或将迎来小幅反弹，回到成本线以上。”王明宇表示。

刘华认为，光伏产业链的价格已经处于底部，随着行业落后产能的出清和供给侧改革的推进以及技术进步与成本优化，光伏产业链价格有望逐步企稳并迎来拐点。从趋势来看，技术创新、全球装机需求的快速增长以及光伏一体化的发展将成为主要驱动力，政策支持和市场出清将进一步推动行业的健康发展，企业需要加强技术创新和成本控制能力，以应对市场竞争和行业变革。

以商业模式创新提高基因与细胞治疗可及性

金婉霞

基因与细胞治疗通过直接修复或替代缺陷基因，为人类提供了对抗遗传性疾病和某些癌症的新方法。

据美国基因与细胞治疗学会(ASGCT)数据，截至今年第一季度，全球已批准32种基因治疗产品，68种非基因改造的细胞治疗产品上市，涉及黑色素瘤、脊髓性肌

萎缩症、头颈部肿瘤等。业界认为，基因与细胞治疗技术有潜力从根本上解决疾病，对于传统药物来说是一次“颠覆式创新”。

尽管潜力巨大，但基因与细胞治疗高昂的研发、生产成本以及复杂的监管环境，使得其商业化进程面临诸多挑战。比如，从费用支付来看，以诺华研发的Kymriah(该药于2017年由美国食品药品监督管理局获批上市，是全球首个获得

上市批准的免疫细胞疗法)为例，在美国，该药物的定价为47.5万美元(折合人民币约347万元)。

高昂的成本限制了基因与细胞治疗的应用拓展，也让患者面临不菲的治疗费用。那么，如何兼顾“药企持续研发”与“满足患者需求”？笔者认为，不妨从以下两方面着手，加强商业模式创新，以提高基因与细胞治疗的可行性。

课堂上，柜面服务人员细致地引导老年人熟悉智能手机功能，从基础的开机、解锁，到复杂的软件聊天、视频通话、在线支付水电燃气费等，逐一细致地边演示边讲解；介绍中国人寿向老年人提供的尊老权益、95519客户服务专线对老年人“一键呼入人工客服”功能，以及智慧柜员机的语音播报大字版、寿险App尊老模式等；耐心普及金融保险基础知识，针对老年人群

体实际，讲解防范金融诈骗技巧。课堂外，柜面服务人员以“老吾老以及人之老”的心态持续关心关注着老人们。福建龙岩分公司柜面组建“银龄服务贴心小管家”专业队伍，助力解决老年人在互联网科技服务中的难点与不便问题，并提供投保专业指导等专属服务。

“我对智能手机上的这些(App)很陌生，之前不敢操作使用，生怕一不小心落入诈骗的陷阱。”家住湖北黄冈的王阿姨说。通过参与活动体验，让王阿姨和她一样的许多老年朋友，对数字世界少了一些陌生感、多了一些掌控感，对金融保险服务也多了一些亲近感，在提升金融诈骗及非法集资防范意识的同时，也有效提升了数字生活的能力。

在山东济南，邀请老年人到柜面参加“泉心泉意”“荷你有约”等“好客山东”系列活动，回顾济南泉城历史，品味泉水文化，寻味非遗技艺，追忆童年美好时光。

在广西钦州，柜面为邻近社区老年人陆续推出“智慧银龄·医保宣传”“情悦银龄·明眸皓齿”“康健银龄·中

情耐心，在这里真的感受到了被关心和尊重。”

根据长者求知、求乐、求健康的实际需求，中国人寿寿险公司链接多方资源，为老年客户提供美食、医养、健身、摄影、非遗传承知识等丰富多彩的体验课程。

在四川，邀请中国适老环境评价标准编写专家组围绕老年人意外高发、家庭场景，在辖内7个城市18个转型柜面巡回开展“长者在家的意外”系列讲座，从小问题、小隐患展开，通过风险提示、展示应对技巧、自测互动等方式，提高老年人应对意外事件的能力。

在福建龙岩，柜面每周四都组织开展健康讲座、太极拳等长者专属活动，并针对老年人兴趣爱好定期举办书法绘画、园艺养生等沙龙活动。

在吉林，重阳节期间，柜面组织中医疗问诊活动，倡导长者树立健康生活理念。

“这次的知识讲解对我们老年人来说非常有用，我会将这些知识传给身边人，让更多的人了解并从中受益。”一位参与活动的老年朋友表示。活动的成功举办，不仅丰富了金融知识和生活知识的储备，更让他们拥有了越来越多的幸福感和满足感。

做好“关键小事” 让长者“养老”更“享老” 持续增强金融服务便民性和惠民性，中国人寿寿险公司立足“长者陪伴课堂”，全方位拉近老年人与金融行业的距离。

“专注做好‘关键小事’。聚焦老年人切身需求，在服务网点柜面配置医

药箱、轮椅、拐杖、老花镜、血压计等多项适老设施。广东省广州市、汕头市等9个柜面及青岛市敦化路柜面等还配置了心脏除颤仪(AED)。

提供专属适老服务。95519客户服务专线、“空中客服”老年人优先接入；线下老年人排队叫号优先，配置专属爱心座椅，开设敬老窗口，专门配备适老服务专员提供“一对一”全流程引导服务，让每次接触都充满温度。

服务适老化水平高不高，直接关系到老年金融消费者的获得感、幸福感与安全感。中国人寿寿险公司通过“长者陪伴课堂”主题服务，不仅提升了老年客户的生活质量，更在全社会范围内传递了尊老爱老的正能量。

“老年人是社会的宝贵财富，他们的幸福安康是社会和谐稳定的重要基石。”中国人寿寿险公司表示，将持续坚持“以人民为中心”发展思想，于细微之处用心雕琢，不断优化适老服务，开展更多丰富多彩的客户服务活动，继续推出更多贴近老年客户需求的多元化服务。

“以‘微实事’之举，扎实做好金融‘五篇大文章’，与社会各界一同描绘长者‘享老’美好生活新画卷。(CIS)

爱老适老!“长者陪伴课堂”添彩长者银龄生活

当科技遇上银发，会碰撞出怎样的火花?

在数字化飞速发展的今天，你是否想过，那些曾经陪伴我们成长的“银发一族”，在科技的浪潮中，会如何找到属于他们的位置?是迷茫、是抗拒，还是欣然接受并享受其中?

与民生息息相关的保险业，近些年一直在探索实践服务适老化，致力让更多长者享受到便捷的金融服务。

“如何用适老化服务，为老年客户群体点亮一盏盏明灯，让他们在数字时代也能乐享金融的温暖与便捷。”这是寿险“头雁”——中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿寿险公司”)思考并不断破题的关键。

今年以来，中国人寿寿险公司在全国营业网点柜面创新推出“长者陪伴课堂”主题活动，成为其贯彻落实保险业新“国十条”要求，全力做好金融“五篇大文章”，积极拓展养老金融服务外延，发展与银发经济相适应的保险服务的“关键一招”。

至11月底，该项活动已累计举办268场，惠及老年群体超4800人次，赢得了老年客户的高度赞誉，为构建“老年友好型”社会贡献了积极力量。

共建温情学苑 助长者跨越数字鸿沟

以“幸福国寿，老有所学”为理念，中国人寿寿险公司充分发挥网点优势、人力优势、科技优势，聚焦帮助老年人跨越“数字鸿沟”、避开“数字陷阱”，不断创新服务举措，提升老年群体数字化金融产品服务使用能力，增强其个人信息安全意识和反诈意识，培养全生命周期金融财务管理理念，培育选择适当金融产品的能力。

今年以来，柜面服务人员细致地引导老年人熟悉智能手机功能，从基础的开机、解锁，到复杂的软件聊天、视频通话、在线支付水电燃气费等，逐一细致地边演示边讲解；介绍中国人寿向老年人提供的尊老权益、95519客户服务专线对老年人“一键呼入人工客服”功能，以及智慧柜员机的语音播报大字版、寿险App尊老模式等；耐心普及金融保险基础知识，针对老年人群

体实际，讲解防范金融诈骗技巧。课堂上，柜面服务人员以“老吾老以及人之老”的心态持续关心关注着老人们。福建龙岩分公司柜面组建“银龄服务贴心小管家”专业队伍，助力解决老年人在互联网科技服务中的难点与不便问题，并提供投保专业指导等专属服务。

“我对智能手机上的这些(App)很陌生，之前不敢操作使用，生怕一不小心落入诈骗的陷阱。”家住湖北黄冈的王阿姨说。通过参与活动体验，让王阿姨和她一样的许多老年朋友，对数字世界少了一些陌生感、多了一些掌控感，对金融保险服务也多了一些亲近感，在提升金融诈骗及非法集资防范意识的同时，也有效提升了数字生活的能力。

在山东济南，邀请老年人到柜面参加“泉心泉意”“荷你有约”等“好客山东”系列活动，回顾济南泉城历史，品味泉水文化，寻味非遗技艺，追忆童年美好时光。

在广西钦州，柜面为邻近社区老年人陆续推出“智慧银龄·医保宣传”“情悦银龄·明眸皓齿”“康健银龄·中

情耐心，在这里真的感受到了被关心和尊重。”

根据长者求知、求乐、求健康的实际需求，中国人寿寿险公司链接多方资源，为老年客户提供美食、医养、健身、摄影、非遗传承知识等丰富多彩的体验课程。

在四川，邀请中国适老环境评价标准编写专家组围绕老年人意外高发、家庭场景，在辖内7个城市18个转型柜面巡回开展“长者在家的意外”系列讲座，从小问题、小隐患展开，通过风险提示、展示应对技巧、自测互动等方式，提高老年人应对意外事件的能力。

在福建龙岩，柜面每周四都组织开展健康讲座、太极拳等长者专属活动，并针对老年人兴趣爱好定期举办书法绘画、园艺养生等沙龙活动。

在吉林，重阳节期间，柜面组织中医疗问诊活动，倡导长者树立健康生活理念。

“这次的知识讲解对我们老年人来说非常有用，我会将这些知识传给身边人，让更多的人了解并从中受益。”一位参与活动的老年朋友表示。活动的成功举办，不仅丰富了金融知识和生活知识的储备，更让他们拥有了越来越多的幸福感和满足感。

做好“关键小事” 让长者“养老”更“享老”

持续增强金融服务便民性和惠民性，中国人寿寿险公司立足“长者陪伴课堂”，全方位拉近老年人与金融行业的距离。

“专注做好‘关键小事’。聚焦老年人切身需求，在服务网点柜面配置医