

# 贵州茅台主动调整投放策略 “蛇茅”上市后价格趋向理性

■本报记者 冯雨瑶

和往年生肖酒“爆炒”行情有些不同,今年,贵州茅台酒股份有限公司(以下简称“贵州茅台”)发布的蛇年生肖酒(以下简称“蛇茅”)上市后,市场的终端售价偏向理性。

“上市前夕,‘蛇茅’的市场终端售价一度炒到了4000多元/瓶,但最近价格有些回落,目前店里售价2850元/瓶,带发票为2930元/瓶。”1月7日,《证券日报》记者走访北京丰台区的部分线下烟酒店,一名经销商向记者直言,和往年不同,今年“蛇茅”的市场投放量较多,因而价格没有上涨太多。

记者查询一些电商平台看到,多数“蛇茅”的线上标价也普遍在2700元/瓶至2900元/瓶的价格区间。

1月5日晚间,贵州茅台发布53度500ml规格的蛇年生肖酒,市场指导价2499元/瓶。蛇年生肖酒是贵州茅台推出的第12款生肖酒,从2014年首次推出马年生肖酒,到如今蛇年生肖酒的发布,至此,本轮生肖酒系列集齐完毕。

之前,贵州茅台生肖酒一经上市,行情往往火爆。以虎年生肖酒为例,当时53度500ml贵州茅台酒(壬寅虎年)售价一度被炒至7500元/瓶。

今年“蛇茅”上市后,价格并未上涨太多。“今年厂家投放较多,同时相比之前的生肖酒,‘蛇茅’作为本轮生肖酒的最后一款,其新鲜度、稀缺性也有所减弱,行情也就更偏理性。”一位茅台经销商向记者表示。

“贵州茅台管理层改变了以往限

量发售的模式。”武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青对记者表示,自1月1日起,通过官方电商平台“i茅台”连续5天每天投放近10万瓶“蛇茅”,到1月5日正式上市时,已经有近50万瓶“蛇茅”被预订。这种大规模的投放量,在一定程度上满足了前期市场上“茅粉”真正的收藏需求,导致市场上不会出现供不应求的局面,从而防止了过度溢价。

对于今年“蛇茅”的市场行情,业内认为,当前“蛇茅”的价格处于合理区间,既能让有真实需求的消费者更容易买到“蛇茅”,同时,也在很大程度上减少了投机者的套利空间。而这也符合贵州茅台希望通过市场手段解决“供需适配”问题的意图。

2024年12月份,贵州茅台酒255

年全国经销商联谊会举行。会上,中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司党委副书记、总经理王莉表示,茅台酒市场工作核心是坚持以消费者为中心,持续做好“三个转型”,即客群转型、场景转型和服务转型,以不断强化渠道协同,增强消费触达,促进消费转化,解决好根本性的“供需适配”问题。

“贵州茅台管理层从重视‘渠道推动’转向重视‘消费者拉动’,通过市场手段有效调控价格预期,让有真正收藏需求、自饮需求和社交馈赠需求的消费者受益。”肖竹青表示:“一个健康有序的茅台酒产品价格体系,有利于中国白酒行业价格估值体系的修复,在众多价格倒挂的名酒中,茅台酒价格能顺势销售,增强了主流渠道经销商抵御行业大周期调整的信心。”

# 2025年全球储能需求将持续增长 相关企业放眼全球加快创新

■本报记者 殷高峰 李婷

2025年开年,储能行业再迎利好。

1月6日,国家发展改革委、国家能源局印发《电力系统调节能力优化专项行动实施方案(2025—2027年)》。

业内人士普遍预测,2025年,储能行业需求将持续快速增长。

回顾2024年,储能行业是电新产业(即“电力设备与新能源”)增速最快的行业,但在行业竞争中,也出现部分企业打价格战、产品同质化等不良竞争现象。

“这些行为都是短期不可持续的竞争现象。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,长期来看,储能行业的前景依旧光明。2025年,除传统中美、欧、澳等市场,新兴市场的需求快速增长,预计全球储能市场多点开花的态势。此外,在海外政策关税变化预期下,2025年或将出现一波储能抢装潮。

## 实现快速发展

在能源转型背景下,全球储能需求持续快速增长。

据集邦咨询预测,2024年,全球储能新增装机有望达到163GWh,同比增长43%。

《证券日报》记者从宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)获悉,2024年以来,储能市场快速发展,增速较动力电池更快。

在储能电池市场,除了宁德时代稳坐头把交椅,惠州亿纬锂能股份有限公司(以下简称“亿纬锂能”)、瑞浦兰钧能源股份有限公司等也紧抓行业发展机遇,实现快速发展。

公开数据显示,2024年前三季度,亿纬锂能动力电池出货量20.71GWh,同比增长4.96%。而同期储能电池出货量达35.73GWh,同比增长115.57%。

宁德时代有关人士认为,2024年,储能电池行业存在一些低价竞争的情况,不具备可持续性,因此公司将致力于为客户提供更优质的产品和服务,提供从储能电芯、电箱、电柜到系统集成等一揽子解决方案。其中,储能电池对于产品的安全性、寿命等要求更高。

而在技术上,2024年,宁德时代发布全球首款5年零衰减且可大规模量产的储能系统搭载了储能专用长寿命零衰减电芯L系列产品,实现了磷酸铁锂电池430Wh/L的超高能量密度。

屈放表示,整体看,技术创新推动新型储能呈现多元化发展趋势。此前,锂离子电池储能电芯以280Ah为主流,目前正在向314Ah及更大容量、更长寿命、更高安全迈进;此外,储能系统集成规模突破了吉瓦时级,未来系统成本下降同时效率还将进一步提升。值得一提的是,目前钠离子电池技术应用在百兆瓦级大容量储能电站的技术有望从实验室落地。储能企业从产品技术到智造能力等方面都在持续转型升级。

近日,亿纬锂能发行可转债申

请获中国证监会同意注册批复。亿纬锂能拟募资不超过50亿元,加码储能动力电池项目等。根据该公司2023年底产能测算,预计至2027年现有产能与新增释放产能之和将达到328GWh,4年内产能将扩大约3倍。

业内人士认为,龙头企业无论从技术和产能规划布局上都处于行业领先地位,而企业提前布局、加码储能板块的底气来自行业发展的信心。

## 推进全球化布局

集邦咨询预计,2025年,全球储能新增装机有望达到221GWh,同比增长36%。预计2025年重点区域市场格局不变,中国、欧洲、美洲仍为主要市场,储能新增装机占全球的85%,继续引领全球储能需求增长。

“出海”已经成为龙头企业的必选项。和智真锂(北京)信息技术有限公司首席分析师墨柯对《证券日报》记者表示,全球化布局不仅是应对低内卷的有效策略,也是把握行业的发展机会的关键。

作为全球储能PCS(储能变流器)龙头企业,科华数据股份有限公司(以下简称“科华数据”)在投资者关系说明会上表示,面对行业竞争激烈的景象,公司坚持做“有利润的营收、有现金流的利润”进一步加强客户项目筛选。

科华数据有关人士表示,在进一步巩固国内市场地位的同时,海外市场也是重点开拓区域。公司坚持“两条腿”走路:一方面,开拓美国、欧洲等主要市场,以及中东、亚非拉等新兴市场头部合作伙伴;另一方面,跟随国内优秀企业的“出海”步伐,通过合作,共享资源、技术和市场渠道,实现互利共赢。

墨柯表示,储能全球化的发展对中国的储能动力电池有较高的依赖。当前,中国储能企业“出海”趋势,正从储能产品“出海”进一步走向产能“出海”,产业链“出海”。

2024年12月底,亿纬锂能与美洲某集团客户签署合作协议。业内人士认为,按照该公司已在手的储能订单粗略计算,亿纬锂能海外产能或出现供不应求的状况。目前具备海外储能产能的国内龙头厂商,颇具稀缺性。

宁德时代也在持续加码海外产能,去年12月份,公司宣布将在西班牙合资建厂后,又官宣了赴港上市计划,以推进公司全球化战略布局。

此外,厦门海辰储能科技股份有限公司已与沙特MANAT公司宣布成立合资公司,还计划在沙特建立年产能为5GWh的储能系统制造工厂,旨在加快布局中东和非洲储能市场,为当地客户提供定制化储能产品方案和本地化服务。

据高工产研院(GGI)分析,目前全球储能行业除传统市场外,新兴市场正快速起量,在大储(发电站或电网配储能设备)市场,海外GWh级大型光储项目需求正在涌现。其中,欧洲市场将引领增速,中东将成为全球新增储能第四大装机区域。

## 割爱“现金奶牛”上海和黄45%股权

# 和黄药业:抗体靶向偶联药物需更多资金支持

■本报记者 刘钊 见习记者 金婉霞

1月1日,和黄医药(中国)有限公司(以下简称“和黄医药”)公告称,拟以6.08亿美元出售上海和黄药业有限公司(以下简称“上海和黄”)45%的股权。

公开数据显示,上海和黄的主要产品为麝香保心丸,过去二十年,上海和黄累计为和黄医药带来逾3.7亿美元的股息,堪称“现金奶牛”。

## 出售股权为哪般?

1月7日,和黄医药首席执行官兼首席科学官苏慰国博士在电话会议上表示,公司旨在将发展战略聚焦于抗体靶向偶联药物(ATTC),以更快推进相关的全球临床开发计划。“2025年下半年,公司会有一些产品进入到临床开发阶段,需要更多资金支持;另外,公司相关生产能力的建设也需要资金投入。”此外,苏慰国直言,上海和黄股权售价“极具吸引力”。

这意味着,和黄医药也将入局抗体偶联药物(ADC)赛道。一位医药行业投资人对记者表示,ATTC虽然是一个新名词,但在本质上仍是一种ADC,“ADC是由细胞毒性分子、抗体以及连接二者的连接子三部分组成;ATTC则将其中的细胞毒性分子改成了靶向药物。”

一位医药行业投资人对记者表示,ATTC虽然是一个新名词,但在本质上仍是一种抗体偶联药物(ADC),“ADC是由细胞毒性分子、抗体以及连接二者的连接子三部分组成;ATTC则将其中的细胞毒性分子改成了靶向药物。”

从行业层面看,ADC无疑是创新药最为热门的研发方向之一。一位行业人士对记者表示:“(ADC)具有靶向药和化疗药物的特征,可实现精准治疗,具有小分子药和抗体药双重优势”,预计到2030年,ADC市场将会超过150亿美元。



这一市场前景显然比“麝香保心丸”更具吸引力。

在电话会上,ATTC也引来投资者踊跃提问。据记者估算,有近八成的投资者提问均与ATTC相关,例如“公司是否拟聘用外部的生产研发服务商来提供ATTC相关服务?”“公司为ATTC研发平台配备了多少研发人员,他们有哪些研发经验?”“公司的ATTC拟布局哪些适应症?”

谈及和黄医药以ATTC概念“入局”ADC赛道的优势,苏慰国在电话会上表示,公司对于ATTC的研发早有布局,有自己的差异化特色。“和黄医药在2024选取了2个临床候选药物,2025年预计会产生更多的临床候选药物。”

苏慰国强调,公司具备“全球领先”潜力的品种,并有潜力“满足未被满足的临床需求”。

据苏慰国透露,和黄医药计划首个ATTC候选药物将于2025年下半年进入临床试验,“届时,我们会和大家分享更多信息。”

## 或可补上ADC短板

前述行业人士表示,现有的ADC技术并非完美,它可能会带来肝毒性、神经毒性等副作用。和黄医药的ATTC利用了新的方法,有可能进一步增加给药的精确性,以期达到增效减毒的目的。

苏慰国表示:“与传统的基于细胞毒性分子的ADC相比,ATTC有潜力可以与免疫疗法或化疗为基础的精准治疗联合用药,克服化疗耐药性,并避免可能导致无法长期用药的细胞毒性的相关毒性。”

前述行业人士则进一步透露,目

前,各大药企都在以各种方法、技术对ADC的治疗短板进行改进。“对于ADC来说,细胞毒性分子的毒性和活性是一对矛盾体,大家都希望找到一些方法,既能够提高它的活性,同时还能降低它的毒性。”

据平安证券研报,截至2024年6月份,全球已有1000多个正在研发阶段的ADC。国内企业如四川科伦博泰生物药业股份有限公司、四川百利天恒药业股份有限公司、江苏恒瑞医药股份有限公司等都在积极推进ADC的研发。

据和黄医药首席财务官郑泽锋介绍,预计和黄医药对上海和黄的税前出售收益约4.77亿美元,该交易预计在2025年第一季度末完成。

关于和黄医药ATTC的后续进展及治疗效果,《证券日报》记者将持续关注。

## 拓展民爆安全业务

# 华阳智能拟收购全安密灵不低于51%股权

■本报记者 李亚男

1月7日,江苏华阳智能装备股份有限公司(以下简称“华阳智能”)公告称,近日,公司与贵州全安密灵科技有限公司(以下简称“全安密灵”)及其主要股东签署了《合作意向书》,拟以现金方式收购其全部或部分股东持有的全安密灵不低于51.00%的股权。

本次交易价格和具体交易方案尚未确定,但根据初步研究和测算,本次交易预计构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。交易完成后,全安密灵将成为华阳智能控股子公司,纳入上市公司合并报表范围。

华阳智能相关工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司主营微特电机及应用产品的研发、生产和销售,在空调等下游领域取得了较为稳定的市场份额。公司目前正在开拓微特电机在汽车、精密医疗等新领域的应用,若将以自主芯片开发能力为核心竞争力的全安密灵纳入麾下,

在新增民爆安全业务的同时,预期将提升公司在工业控制芯片方面的设计研发能力,增强公司在多个领域的业务竞争力。”

全安密灵是一家以自主芯片设计为核心,从事工业电子雷管电子控制模块设计、生产和销售的高新技术企业,向客户提供的产品主要为电子雷管控制模块、电子雷管控制芯片、起爆控制器。

全安密灵于2015年4月份在贵州贵安新区成立,注册资本6250万元,是国家高新技术及专精特新“小巨人”企业。2012年,该公司率先推出完全自主可控的专用电子雷管芯片,相关电子雷管控制模块技术在2015年取得工信部“雷心工业电子雷管专用电子模块技术”科技成果鉴定。公司先后与民爆行业内20余家电子雷管生产企业建立合作关系,产品广泛应用于各种爆破场景。

对于本次拟切入民爆安全领域,前述华阳智能工作人员告诉记者,根

据公开研报内容,民爆行业正处于供需双轮驱动、景气上行的发展态势。“目前民爆行业在供给端,产能严控,集中度提升,头部企业将拥有更多发展机遇。在需求端,‘一带一路’基建‘出海’、国内区域性水电、运河开发建设规划都将带来需求的快速增长。”

珠海黑崎资本投资管理合伙企业(有限合伙)首席战略官陈兴文对《证券日报》记者表示:“电子雷管控制芯片市场目前正处于快速发展阶段,随着矿山、隧道工程、水下工程等领域的快速发展,电子雷管的市场需求也在不断增加,进一步推动了电子雷管控制芯片市场的快速增长。”

公开资料显示,2024年一季度,全安密灵生产电子雷管控制模块超3000万块,实现产值超1亿元,同比增长超20%。

而2024年前三季度,华阳智能实现营业收入3.72亿元,同比增长1.58%。若本次交易完成,或能在一定程度上增厚上市公司业绩。

目前,除支柱业务微特电机及组件板块外,精密给药装置业务是华阳智能的重要发展创新方向。此外,公司还立足于精密微特电机及传动技术进行多行业战略布局,定位包括家居、医疗、工业水务等。

华阳智能在公告中提到,本次收购全安密灵部分股权,还可以利用其芯片设计研发能力,在上市公司现有的家用电器、医疗器械业务板块中拓展工业控制芯片应用,提升业务价值。

陈兴文表示:“全安密灵研发的芯片在工业控制芯片应用方面具备一定的拓展潜力,在家用电器领域,可以用于智能家居的控制模块,提升家电的智能化水平和用户体验。在医疗器械领域,其芯片可以应用于医疗设备的精密控制和数据传输,提高医疗设备的准确性和稳定性。”

不过,本次交易尚处于初步筹划阶段,交易方案和交易条款仍需进一步论证和沟通协商,对于上述事项后续进展,《证券日报》记者将持续保持关注。

# 观众正从影视作品 生动理解“金融为民”

随着中国经济企稳回暖的趋势越发明显,金融资本市场的相关话题受到更多老百姓关注,也有越来越多的类似题材被搬上荧屏。

近日,资本围猎观察剧《蔷薇风暴》正在热播。该剧以2015年互联网经济的蓬勃发展和金融市场的复杂多变为背景,讲述了财经杂志主编谢琳慧(谭卓 饰)与投资经理江一笛(高叶 饰)在金融市场中历经风暴、不改初心的故事。

资本市场瞬息万变,为何剧中十年前发生的故事仍然能受到当下观众的追捧?《蔷薇风暴》剧中用当年的故事,从抵养老诈骗局到投资违规操作、企业信息造假等滋生

问题,由浅及深地提醒观众在面对市场快速变化的同时如何提升投资意识和规避风险危机,做出正确的决策判断。

该剧的适时播出,引来热议不断。对普通观众而言,《蔷薇风暴》让“金融”通过不同职业角色的角色引入,变得具象和身边化,虽然讲述的是十年前的故事,但对当下仍有非常强烈的借鉴意义。这也为金融和影视行业提供了新的思考,或许通过优秀的影视作品让大众提高风险意识、守法意识、市场意识,也是贯彻和稳定金融环境的有效手段。

(CIS)