

天原集团董事长罗云: 转型重点项目进展符合预期

□本报记者 康曦

天原集团募投项目年产5万吨氯化法钛白粉项目成功实现一次性开车并产出优质产品后,二期扩建项目正在快马加鞭筹建。公司董事长罗云近日接受中国证券报记者采访时表示:“国内90%以上的钛白粉采用硫酸法生产,会产生废水、废渣,污染严重,且产品品质较氯化法差别很大。下游高端产品如高档汽车漆等均使用氯化法生产的钛白粉。公司在氯化法领域深耕多年,突破了技术和资源两大关卡,生产的钛白粉达到国际一流品质。”

罗云介绍,近年来天原集团坚定不移实施“一体两翼”战略,加大在新产业上的投入,重点项目进展符合预期。特别是公司旗下天亿新材料PVC-O管道、高档生态环保智能地板、海丰和泰氯化法钛白粉等重点新材料项目实现了较大突破,为公司后续发展奠定了良好基础。

突破氯化法生产难关

中国证券报:公司“一体两翼”战略基于什么考虑?

罗云:公司不会只考虑短期利益,而要在行业内有竞争优势。天原集团此前所处的氯碱行业是技术密集型、资本密集型、资金密集型行业,经过10年高速发展,氯碱行业产能严重过剩。前些年开始大力去产能,行业结构出现改变,公司发展战略因时制宜做出巨大调整,提出了“一体两翼”发展战略。“一体”是指现有的氯碱化工,“两翼”分别是新材料和新能源产业。

选择钛白粉作为公司战略转型的重要方向,一方面基于化工情怀,也是国有化工企业的责任。氯化法钛白粉技术壁垒较高,过去氯化法钛白粉只能依靠进口。作为化工人,我们要利用几十年积累的化工技术和经验,实现氯化法钛白粉技术突破,生产出自己的氯化法钛白粉。

技术和资源是氯化法生产钛白粉的两大难点。2019年公司募投项目年产5万吨氯化法钛白粉项目成功实现一次性开车,并产出优质产品,技术风险完全释放。项目建设周期优于国内同行业水平,生产出的产品达到国际一流。资源方面,天原集团与攀枝花国

投签订了战略合作协议,将在攀西地区布局钛矿资源,用天原集团的技术、攀枝花的钛矿资源,生产出高品质产品。天原集团依托自身的国家企业技术中心和博士后科研工作站,多年坚持钛产业技术研发,在氯化法钛白粉生产工艺、攀西钛精矿制备氯化富钛料、人造金红石生产工艺及副废产物资源化利用方面,形成了专利和专有技术40余项,为钛产业发展提供了强有力的支持。

氯化法钛白粉市场前景广阔。目前,国内氯化法钛白粉的需求量缺口较大,每年进口氯化法钛白粉20万吨以上。同时,印度、巴西等地对钛白粉需求量呈增长态势。钛白粉是一种性能优异的掩盖颜料,用途广泛,主要用于涂料、橡胶、电子工业、环保工业等领域。氯化法钛白粉主要用于高端涂料、日用化妆品等领域。

开拓锂电材料市场

中国证券报:公司锂电三元正极材料业务进展如何?

罗云:锂电三元正极材料业务是“一体两翼”战略中的另一翼。正极材料的制备需要烧碱,可以与公司现有的烧碱产业形成协同。公司生产的烧碱通过管道可以直接输送,并实现蒸汽、氧气等的共享,降低生产成本。

同时,公司拥有磷矿,具有资源优势。正极材料属于化工产品,公司的知识体系、技术体系能起到支撑作用。

年产2万吨锂电池三元正极材料及前驱体项目已大部分建成,装置具备正常生产条件,正集中力量全面推进市场开发、客户验证及产品导入等工作,并与日本松下、日本化学产业、ENAX(英耐时)、韩国LG等国际知名接洽交流,与部分企业达成了初步合作意向。

公司远期规划实现10万吨锂电池三元正极材料产能,将选择合作模式推进业务布局,目前已与宁德时代、国光电器、江苏国泰等公司展开合作。

2019年12月,宁德时代在宜宾的动力电池项目开工建设。根据规划,建成后其动力电池生产线年产能可达30GWh,需要10万吨锂电池三元正极材料。其他知名汽车厂商也将在宜宾建设动力电池项目。公司将根据这些头部电池厂商项目的建设进度逐步增加产能。

做大PVC-O管业务

中国证券报:新材料领域公司有何规划?

罗云:天亿新材料是公司新材料产业的实施者,通过技术研发与创新,生产专用的PVC树脂进行高分子材料深加工。生产的PVC系列产品主要包括PVC-O管、LVT地

板、PVC建材管道等。PVC-O管作为天亿新材料的拳头产品,可广泛应用于压力供水及灌溉、工业等领域,已在欧美、澳大利亚和日本等市场应用多年。

PVC-O管方面,今年公司提出了产能倍增计划,在厂房不扩张的情况下产能翻番。PVC-O管全国只有2至4家企业能生产,相比PE管、管塑管、球墨铸铁管,PVC-O管运输安装方便,可以降低施工人员劳动强度及降低工程总投资等优势。同时,重量是传统塑料的一半,但强度是传统塑料的两倍,是传统市政给水管的理想替代产品。这是千亿级别的市场。我们希望用3年时间增加10倍产量,扩大市场占有率。

天亿新材料正在筹划引入战略投资者、股权激励等,多措并举推动PVC-O管业务快速发展。天亿新材料本次拟引入3.5亿元资金,目前已与公司签订协议注资2亿元。同时,公司在西南联合产权交易所公开征集选择其他投资者,涉及金额不超过1.5亿元。

LVT地板是公司计划大力发展的产品,目前已成功推出轨道交通专用地板、船舶专用地板、地暖地板和部分汽车轻量化材料。过去公司LVT地板主要用于出口,今后将大力拓展国内市场。

天原集团子公司海丰和泰氯化法钛白粉生产现场



康缘药业董事长肖伟:

布局储备不同研究阶段新产品

□本报记者 傅苏颖

康缘药业董事长肖伟近日接受中国证券报记者专访时表示,今年将继续坚持创新驱动,布局储备不同研究阶段的新产品,完成5~8个中药、化药新药申报新药临床研究、申报NMPA新药证书及生产批件等,完成12个左右新药的阶段性临床研究目标。同时,调整经营策略,完善营销体系建设,聚焦基药品种开发,推进大品种战略,解决品种资源闲置问题,力争100%完成2020年度经营指标。

业绩稳健增长

对于2019年公司业绩稳健增长的原因,肖伟表示,依托科研平台,研发创新取得丰硕成果;发挥品种核心优势,同时运营质量取得实质性提升。

肖伟表示,公司充分发挥品种众多的核心优势,打造了热毒宁注射液、银杏二萜内酯葡胺注射液、金振口服液、桂枝茯苓胶囊、复方南星止痛膏等销售规模较大的品种。热毒宁注射液、银杏二萜内酯葡胺注射液、金振口服液占公司营业收入10%以上,市场占有率较高。公司重视对已有品种的再研发,全面开发六大基药品种。

目前康缘药业的主要产品线聚焦抗感染、妇科、心脑血管、骨科等中医优势领域。其中,抗感染产品线的代表品种有热毒宁注射液、金振口服液、杏贝止咳颗粒等。2019年,公司实现营业收入45.7亿元,同比增长19.4%;实现归母净利润5.1亿元,同比增长22.5%。注射液与口服液、胶囊是公司的主要收入来源。

医保目录调整日趋常态化。2019年公司2个品种新进医保目录,银杏二萜内酯葡胺注射液经谈判后再次纳入国家医保目录。肖伟表示,会提前根据目录调整的规则对产品进行布局,并加强政策研究团队建设。

公司新进国家医保目录品种大株红景天



康缘药业提取设备车间

企业的研发能力要求也越来越高。而企业要成长就必须坚持新药开发。随着“4+7”政策的推行,仿制药市场竞争越来越激烈,但创新药的研发周期长,因此公司立足于仿创结合的道路。创新药将选择临床选择性少、缺少有效治疗药物的疾病方向进行开发,如老年痴呆、心律失常等;仿制药方面向高端制剂方向发展,如定点释放制剂、长效制剂等。

针对今年的研发投向,肖伟透露,新药开发继续坚持创新驱动,布局储备不同研究阶段的新产品,完成5~8个中药、化药新药申报新药临床研究,申报NMPA新药证书及生产批件等,完成12个左右新药的阶段性临床研究目标。同时,持续开展医保或基药重点品种上市后的深入研究,有序推进金振口服液、杏贝止咳颗粒、热毒宁注射液等主要品种的循证医学临床研究;深入做好银杏二萜内酯葡胺注射液、桂枝茯苓胶囊等品种的功效成分、质量标志物及作用机制等基础研究,为上市品种的学术推广及临床合理用药提供有力支撑。此外,继续推进中药国际化。

对于仿制药和创新药的布局,肖伟表示,法规政策不断完善,对药物研发的要求越来越高,风险越来越大,周期越来越长,对目前桂枝茯苓胶囊已完成美国Ⅱ期临床试验,正准备启动Ⅲ期临床研究,力争使桂枝茯苓胶囊获得美国FDA认证。

2019年公司研发费用为4.4亿元,同比增长53%,研发费用占营业收入比例为9.7%,数额与占比均达到国内主流药企的水平。

丰富中成药产品群

2020年一季报显示,受银杏二萜内酯葡胺注射液降价等因素影响,康缘药业营收和净利润均出现了逾20%的下降。

肖伟表示,医保控费越来越严格,银杏二萜内酯葡胺注射液降价后能够覆盖更多的医疗机构终端,该品种市场空间巨大。公司看好该品种未来的销售,将成为贡献业绩的重要品种之一。

公司独家产品筋骨止痛凝胶近日获药品注册批件。肖伟表示,筋骨止痛凝胶获批生产上市,丰富了该疾病治疗领域的临床用药,进一步丰富了公司重要产品线——骨科领域的品种梯队,有助于提升公司的市场竞争力。

肖伟表示,中医药在治疗膝骨关节炎方面受到了越来越多的关注。本次获批的筋骨止痛凝胶为外用凝胶制剂,药物中各成分通过透皮吸收而发挥作用,避免了胃肠吸收和肝脏首过代谢。同时,与贴膏剂相比具有易于涂布使用、局部给药后易吸收、稳定性好、过敏反应低等特点。

肖伟表示,将及时调整经营策略,完善营销体系建设,聚焦基药品种开发,推进大品种战略,积极解决品种资源闲置问题,力争100%完成公司2020年度经营指标。康缘药业将全面立足中医药优势,开展新药研发及上市大品种技术提升,不断丰富中成药产品群。同时,持续推进中药现代化、国际化进程;稳步推进化学创新药、生物药的研发。化学药开发瞄准全球研发热点,在精神神经类疾病、代谢性疾病领域的创新药物取得阶段性突破。生物药研发重点关注系列单、双抗药物以及治疗性基因药物方向。

隆基股份董事长钟宝申: 直面补贴退坡 提高产品效率

□本报记者 刘杨

5月29日,隆基股份董事长钟宝申接受中国证券报记者专访时表示,光伏发电技术不断进步,度电成本不断降低,光伏行业市场化导向更加明确,预计“十四五”初期,光伏行业将全面迎来平价时代。光伏企业要健康可持续发展,须直面补贴退坡,增强自身实力。公司将紧盯技术研发,提高产品效率,用高效可靠的电池组件产品引领行业度电成本持续降低。

提升先进产能

中国证券报:不少企业一季度受疫情影响明显,隆基股份为何能够逆势增长?

钟宝申:基于隆基股份的垂直一体化产业链,在中国及全球的多点生产布局,公司受此次疫情影响较小,产能稳定。

硅棒和硅片方面,相关业务已满产运营;电池环节个别工厂曾停产检修,目前产能已全部恢复运转;组件生产主要分布在浙江、江苏,2月份产能稍有影响,后续通过产能提升、缩短生产线产能爬坡周期、新产线快速调试投入使用等调节产能。同时,3月中旬,隆基股份位于江苏的5GW组件工厂投产,5月咸阳5GW组件工厂投产,为166尺寸硅片的高效组件产品供应增加了保障。

公司后续的产能扩张计划仍在推进,将快速提升产能,满足全球高效光伏产品需求。从目前情况看,公司上半年订单比较饱和,下半年也有部分锁单,2020年的出货预期没有变化。

中国证券报:两个月来隆基股份五次下调单晶硅片价格出于什么考虑?

钟宝申:光伏产品降价是大势所趋。过去十年,光伏各环节成本下降推动系统造价降低,带来光伏在全球不少地区的平价化,在发电市场具备竞争力。

低价的本质是降本,度电成本下降有利于光伏市场份额扩大。隆基的产品降价为了带动度电成本下降,助力光伏行业快速去补贴化,实现健康可持续发展。同时,“平价”时代,高性价比产品才是客户的“刚需”。隆基股份通过技术创新不断降低生产成本,驱动光伏产品价格不断下降。

此外,对于促进度电成本下降,需要主材、辅材、设备、工程等产业链环节协同努力。公司扩张高效产能,将加速淘汰行业落后产能,并驱动光伏产品价格下降。

驱动绿色发展

中国证券报:可再生能源是能源领域的重要一环,如何推动可再生能源发展?

钟宝申:构建清洁低碳、安全高效的能源体系是我国经济社会转型发展的需要,清洁能源占比在逐年提高。但是,在降低清洁能源税费标准、规范光伏用地、推进可再生能源电力强制性配额和优先上网制度、推进节能减排问责制等方面,政策支持力度仍显不足,建议深化能源供给侧结构性改革。

比如,绿证制度对推动能源转型具有积极意义。建议尽快修订完善我国绿证交易机制,进一步完善绿证交易与可再生能源电力消纳责任目标履行的机制关联,建立完善绿色电力市场化交易机制,扩大绿证核发范围、价格与补贴限额脱钩、逐步开放二级市场、对采用绿色电力的企业和居民给予优惠政策等,推动绿色消费理念和习惯的全面形成。

从提高资源利用效率、提升电能输出质量、降低综合发电用电成本角度考虑,光伏发电与储能、风电、水电、光热等多种能源的结合协调互补,以及光伏发电与建筑物一体化、离微网等新场景的发展,将是光伏高质量发展,进一步提升光伏发电应用技术水平的必然需求和趋势。

建议对光储结合系统、与建筑物结合的光伏产品,以及离微网等特定场景的应用给予政策支持。对于光储结合系统的应用,建议初期给予初装补贴、税收抵免等,激励市场启动。后期随成本下降逐步削减补贴标准,适时引入竞价机制促进成本下降。

中国证券报:如何应对外部环境变化对光伏产业带来的影响?

钟宝申:光伏行业要健康可持续发展,就必须直面补贴退坡,拥抱平价时代的到来。隆基股份紧盯技术研发,提高产品效率,引领行业持续降本。公司的单晶PERC电池转化效率纪录达到了24.06%,单晶组件的转换效率达到22.38%。2019年公司推出的Hi-MO4组件,提供更高功率、更高效率、更加可靠的组件产品。隆基股份率先在产品端大规模应用高效PERC技术,同时向行业公开共享LIR低衰减技术,释放PERC的高效潜能。同时,规模化量产双面组件,使其成为标准化产品。过去几年,隆基用高效可靠的电池组件产品引领行业度电成本持续降低。

应对严峻形势

中国证券报:今年以来多家光伏企业宣布了产能扩张计划。如何看待产能过剩问题?

钟宝申:疫情对全球光伏产业链造成了影响,业内预计今年全球装机需求将降至110GW~115GW。从供应端看,2020年电池、组件总体产能预计超过200GW,目前一线电池厂商的有效产能为120GW~130GW,但技术领先的产能仅占20%~30%。例如,采用166尺寸硅片的电池组件产能仍相对紧缺。

技术发展日新月异,光伏产品优化升级不断加快。新增产能须适应市场对新技术、新产品的需要,更高效、更可靠的先进产能不会过剩。据机构预测,未来10年光伏将有1000GW以上的新增市场空间。随着发电成本的下降,光伏将成为最具性价比的清洁能源。

中国证券报:如何看待光伏行业市场前景?

钟宝申:受疫情影响,2020年全球光伏装机需求比去年底预测降低20%左右,可能成为近五年唯一负增长的一年。光伏供需矛盾更加突出,从多晶硅到硅片、电池、组件及辅材价格均出现明显下降。光伏企业面临的形势严峻,需要制定策略应对环境的不确定性。经得住考验的企业在市场复苏时将脱颖而出。隆基为此做好了相应准备,将提升整体运营效率,控制好应收账款,加快存货周转;同时,审慎的进行资本项目评估,合理安排扩张节奏;借助数字化手段,加快企业数字化转型步伐,实现高质量发展。