

苏美达董事长杨永清：

发力双循环 构建核心竞争力

产业链业务利润占比逐年提高、供应链业务亮点不断呈现，苏美达双链业务齐头并进、相互促进的格局日渐清晰，双链驱动的成效逐步显现。“低价格不是优势，低成本才是。”苏美达董事长杨永清日前在接受中国证券报记者专访时表示，当前公司正以安全、韧性为根本，围绕供应链、产业链业务持续降本增效，构建核心竞争力。

●本报记者 孟培嘉



苏美达余姚城市污水处理厂三期项目

公司供图

深耕“双链”板块

以产业链、供应链对业务进行划分，沿革自苏美达外贸起家的历史。“我们最初通过出口业务赚取差价，在中国加入WTO前期认识到需要有自己的核心产品，于是提出了贸、工、技一体化的发展模式。”杨永清说，这些对应着公司自有产品的业务，即被归纳为产业链业务。

具体来看，苏美达产业链业务覆盖了清洁能源、生态环保、户外动力设备、

船舶制造与航运、纺织服装等多个领域，通过自主生产有形产品，销售给终端客户。

供应链业务则是指从事大宗商品国内外贸易和机电设备进出口业务。苏美达通过整合多样化的资源，为客户提供集“技术引进、资源供应、产品分销、物流服务”四位一体的商业解决方案，帮助客户降低原材料成本，提高物流效率，最终

帮助上下游企业提升竞争优势、提高客户价值。

“供应链业务解决企业与企业之间的供求，主要以提供服务为主；产业链业务则是我们面向终端客户直接生产、销售产品。”杨永清总结道。

尽管业务构成板块多元，但苏美达在其中多个领域均处在业内前列。例如，公司产业链板块中的船舶公司专门制造皇

冠系列散货船，累计交付数量过百艘，获得国内外知名客户认可；能源公司专门从事光伏太阳能组件的制造、工程建设和运维，已在海外承接多个项目订单。

“苏美达是一家完全市场化的企业，我们深知没有核心竞争力就没有订单。”杨永清说，公司每一板块业务都由从业多年的专业团队组成，不断深挖“护城河”，务求在各行业中做到“数一数二”。

加大业务协同

丰富的业务板块不仅让苏美达业绩构成更加多元，板块间的内部资源协同也进一步放大了公司的竞争优势，从而能够捕捉到更多市场机会。

以客户协同为例，安丰钢铁公司原本是苏美达供应链板块大宗商品运营业务的客户，后因其在内河沿线有钢材运输需求，经内部协同，已在苏美达旗下船舶公司订购四艘散货船。2023年，苏美达又与

安丰钢铁成功签订磨床设备进口项目，为客户提供多元服务。

业务协同方面，苏美达旗下能源公司于2023年上半年承接了苏美达子公司新大洋造船18MW分布式光伏发电项目。能源公司为新大洋造船厂约17万平米闲置屋顶配建分布式光伏，项目建成投运后预计年均发电量1962万度，与传统火力发电相比每年可节约标准煤约

0.6万吨，减少二氧化碳排放量约1.3万吨，促进苏美达造船板块业务的绿色低碳运营。

技术协同方面，位于南京江北新区的苏美达综合能源智慧应用示范园于2022年竣工并投入运营。该项目由光伏发电系统、风力发电系统、智能交流充电桩、风光互补智能路灯及储能系统、柴油发电机组组成，融合了苏美达多家子公司的产品、

技术和方案。

通过采用“自发自用、余电上网”模式，园区内的储能系统与柴油发电机能够在限电、停电等情况下保障电力供应，确保满足区内重要负荷的正常工作。这种全新的项目形态，可以充分开发客户潜在需求，为各类型园区提供“低碳绿色、多能互补、应急稳定”的智慧能源解决方案。

国际国内并重

以外贸起家，海外市场一直是苏美达持续深耕的主战场。“近年来，我们主要强化了海外营销基地、生产基地的布局，同时加码‘一带一路’沿线国家等新兴市场的开拓，在国际业务上取得了不少亮点。”杨永清说。

苏美达家用、商用汽油、柴油发电机组产品的异军突起，是其发力海外营销基地的直观体现。公司旗下机电公司充分利用在供应链业务多年累积的海外销

售渠道优势，积极拓展美国、非洲等主流市场营销渠道。

据介绍，机电公司在非洲第一大经济体尼日利亚市场份额不断攀升，陆续超过一众知名国外品牌，市场占有率保持领先，高达35%以上；通过成立美国本土化营销公司等方式，公司在美国也保持着排名前三的市占率。截至目前，公司的小型汽油发电机组已连续13年稳居中国汽油发电机组行业出口自主品牌第一名。

海外生产基地布局则主要体现在纺织服装业务。近年来，苏美达陆续在缅甸、越南、柬埔寨和孟加拉等地建立了5家海外实业工厂，并在生产制造之外同步建设海外综合行政服务平台，涉及研发设计、面辅料采购、品控、本土运营等，构建起了“一站式”的海外供应链。

抢抓新兴市场结构性机遇方面，苏美达在“一带一路”沿线国家和地区不断加强大宗商品、国际工程建设、动力机械、船

舶、纺织服装等产品和服务的布局，持续提升海外营销及售后服务能力体系建设。

立足外需的同时，苏美达也在持续挖掘国内市场潜力、不断加大区域化布局，在生态环保、新能源领域和自主品牌建设方面取得长足进展。

“2022年，我们国内市场的营收达到799亿元。公司国内外市场并重，内外贸业务并举的措施，能有效降低对单一市场的依赖，实现盈利能力的稳健提升。”杨永清说。

恒瑞医药、复星医药子公司药品获美国FDA快速通道资格

创新药出海备受期待 产业增长拐点渐行渐近

●本报记者 李梦扬

1月1日晚间，恒瑞医药公告称，近日公司收到美国食品药品监督管理局（简称“FDA”）的认证函，公司项目注射用SHR-A2009获得美国FDA授予快速通道资格（FTD）。复星医药日前公告称，公司控股子公司药品获美国FDA快速通道资格。复星医药表示，此次获得FTD认证，将有利于加快推进该新药的临床试验以及上市注册进度。

回望2023年，创新药赛道风起云涌，成为中国药企出海突破元年。业内人士表示，随着创新产品在海外相继获批上市，中国创新药出海逐步进入到集中收获阶段。中国企业在国际市场竞争持续提升，创新和出海有望成生物医药产业增长亮点。

加快新药研发

“SHR-A2009是恒瑞医药历史上第一个获得美国FDA快速通道资格认定的创新药。”恒瑞医药董事、首席战略官江宁军博士表示，这个称号有助于加速SHR-A2009用于治疗重大疾病和解决未满足临床需求。

据了解，注射用SHR-A2009是公司自主研发的一款以HER3为靶点的抗体药物偶

联物。SHR-A2009于2021年进入临床研究，目前已经推进至Ⅱ期临床。截至目前，注射用SHR-A2009相关项目累计已投入研发费用约4992万元。

无独有偶。日前，复星医药公告称，公司控股子公司复宏汉霖于近日收到美国FDA关于注射用HLX42（即靶向EGFR抗体-新型DNA拓扑异构酶I抑制剂偶联药物）用于治疗经第三代EGFR酪氨酸激酶抑制剂治疗后疾病进展的EGFR突变的晚期或转移性非小细胞肺癌获快速通道资格认证的函。截至2023年11月，集团现阶段针对该新药的累计研发投入约为6285万元（未经审计）。

有业内人士向记者介绍，快速通道认定是美国FDA为了促进用于治疗严重疾病和解决未满足临床需求的新药研发而授予在研药物的一种资格认定。

“药物获得FTD认证后，新药研发公司将在后续的药物研发与审评过程中，获得更多与FDA沟通交流的机会。”上述业内人士称，在药物研发早期阶段与FDA讨论在研药物的研发计划和数据，能够及时发现和解决研发中出现的问题，有助于加快药物后续研发和批准上市。此外，新药研发公司可以在提交上市申请时向FDA滚动递交新药研究资料。

据中国证券报记者不完全统计，2021

年、2022年、2023年分别有2家、2家、1家A股上市公司公告相关在研产品获美国FDA快速通道资格。

ADC赛道热度攀升

值得关注的是，上述两种获得FTD认证药物均处于抗体偶联药物（ADC）赛道。近年来，国产ADC药物的靶点丰富度和在研药物的数量都促成了其出海热度的高涨。

据太平洋证券研报统计，截至2023年12月，国产ADC出海交易已超过20起，交易金额已超过350亿美元。

国联证券表示，中国药企在ADC药物领域具备组合创新优势。第一，ADC药物兴起时间较晚，中国药企通过“Fast-follow”策略有望享受行业红利；第二，ADC药物研发属于组合创新，中国药企在已成药靶点的组合、工艺改进等工程技术手段上具备优势，能够挖掘出新颖的具备“Best-in-Class”潜力的ADC分子结构；第三，国内药企具有较强的出海意愿，欧美市场相对更加成熟，药企通过授权可以快速打开海外市场。

弗若斯特沙利文预计，2023年-2030年全球ADC药物市场规模将从114亿美元增长至647亿美元，CAGR（复合年均增长率）达28.1%。

中国药企乘风出海

2023年是中国创新药出海突破的元年。招商证券认为，2023年，君实生物、和黄医药、亿帆医药等公司的创新产品在美相继获批上市，预示着中国创新药的出海逐步进入到集中收获阶段。

从药企角度看，“国内药企需要拿出具备国际竞争力的‘爆款’，抢占海外市场份额，通过境内境外两个市场的销售来完成造血；同时，合理布局其他新药研发。只有做到了上述两点，创新药企的商业逻辑才能打通。”盟科药业董事长、总经理裴征宇日前在接受记者采访时表示。

华鑫证券研报分析认为，中国医药企业在全球创新生态链中位置持续提升，尤其是探索新靶点、构建新技术开发平台方面已占据一席之地。从ADC、双抗、CAR-T等陆续落地的对外授权项目中可以看出，海外制药巨头对中国创新药的认可度也在提升。未来海外模式探索的成功经验，对于发掘在研储备海外上市的临床阶段品种的价值亦有帮助。

招商证券表示，医药板块经历了近三年调整，目前估值仍处于历史较低水平。展望未来，国内市场及海外市场均呈现出多方位的突破创新或者底部反转趋势，医药行业有望迎来新成长。

吉峰科技：开拓农事服务业务 助力智慧农业落地

●本报记者 康曦

近日，中国证券报记者在四川雅安市天全县现代农业园区看到，一栋5层大楼的园区服务中心格外醒目，在其旁边矗立两座厂房，分别是粮食仓储和加工中心。这是吉峰科技参与建设运营的现代化农业园区，建成后将为粮食作物提供从前期育秧到中间耕种管收再到后期仓储加工的全产业链服务。

2023年以来，吉峰科技着力打造自己的现代农业组织化体系能力。吉峰科技子公司吉峰希望总经理杨海川告诉中国证券报记者：“仪陇县数字化低碳育苗中心项目是公司现代农业组织化体系能力落地应用的第一个项目，为我们进一步拓展市场打下了基础。天全县现代农业园区项目则是在仪陇县项目上将服务环节进行了更多延伸。未来，我们将把这一农事服务模式复制到更多农业产业园区，助力乡村振兴和当地农业机械化水平的提升。”

推进现代农业园区建设

吉峰科技依托其在农机流通行业深耕多年的优势以及对农机农艺融合的深刻理解，逐步向农机下游延伸，涉足农事服务业务。杨海川告诉记者：“随着粮食安全的重要性日益提升，各地政府高度重视粮食生产工作，积极推进现代化农业园区建设。我们充分发挥自身优势，通过与当地政府建立平台公司的形式，助力智慧农业在终端的落地。”

在雅安市天全县现代农业园区的服务中心负一楼，是农机（农资）服务中心，摆放了多台适合水稻作业的农机，这些农机由业主方天全县农林投资开发有限责任公司统一购买，再委托给吉峰希望进行运营。

当前，我国现代农业产业园区数量日益增加，园区项目业主方需要规划、建设到后期运营、维保、农业人才培养等一揽子整体服务。从农机销售角度看，行业准入门槛已显著提高，更有利于资金实力强、资源链接广、服务能力优的大型农机流通企业。

杨海川表示，新模式下，园区项目业主方需要农机企业具备现代农业组织化体系建设能力，能够保障农业产业园区综合农事服务中心的模式可运营、能复制、易推广。“项目要实现长期持续运营，核心是要让种植户赚到钱，以项目带动农业产业整体发展。因此，须密切结合当地现有服务力量，培育新的服务主体，降低农业生产成本，提高作业效益，实现与村集体利益有效链接。”杨海川说。

天全县现代农业园区是集科学育种、田管收获、加工销售、品牌培育全产业链覆盖的粮食现代农业园区，创新了“平台公司+龙头企业+合作社+农户”利益联结机制，示范带动广大农户实现“土地流转有租金、务工就业有薪金、协议种粮有贴金”，实现经营主体和农户利益双赢。

日前，吉峰希望刚将仪陇县数字化低碳育苗中心项目移交给业主方仪陇县农投集团。“仪陇项目是我们体系化能力落地的一个示范项目，建成投用后，迎来了当地政府领导、农业生产企业、种植大户100余批次的参观学习。天全县政府就是参观后，才选择与我们合作建立天全县现代农业园区项目。”杨海川说，“仪陇项目只涉及育秧环节，而天全县项目则覆盖了整个产业链。”

据悉，吉峰科技正在全面推广农事服务业务，已有多个项目在建设中。

继续专注农机产业

中央经济工作会议强调，坚持不懈抓好“三农”工作。吉峰科技顺应市场变化，在2022年发布了“一体两翼”全新战略。公司将以高端特色制造为主体，以农机流通服务基石业务为左翼，农机与三农产业链创新服务为右翼，深耕农机产业，实现又好又快发展。

目前，吉峰科技特色农机制造业务由子公司吉林康达负责研发、设计和销售，主要生产制造免耕机、精播机、深松机及深松整地机系列产品，同时还生产玉米免耕播种机、麦田重耙机械和旱田重耙机械等产品，核心产品为玉米免耕播种机，在玉米免耕播种机械细分市场处于领先地位。吉林康达是国内较早从事免耕播种机械研究生产的企业之一，坚持自主研发为主，始终瞄准世界先进产品发展趋势，生产一代、预研一代、储备一代，以保持产品技术的领先性。

作为国内农机流通行业内唯一面向全国的连锁企业和上市公司，吉峰科技在农机销售的市场份额仅百分之二。吉峰科技在与机构交流时表示，公司将持续推进流通与制造的并购事宜，确保上游制造类标的企业具备“专精特新”的特点和高新技术。

公司对农机行业的发展前景十分看好，其表示，在国家粮食安全、乡村振兴战略大背景下，农业农机项目采购总量持续上升，预计今年农机市场将恢复增长态势，未来三到五年内农机市场将稳步提升。



吉峰科技一站式粮食储运及现代农业稻米加工解决方案项目

本报记者 康曦