

银发经济发展空间广阔 细分领域有望受益

日前,国务院办公厅印发《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》,提出4个方面26项举措,加快银发经济规模化、标准化、集群化、品牌化发展。这是我国首个以“银发经济”命名的政策文件。业内人士认为,未来随着人口红利释放、收入结构改善、消费场景拓宽、服务及产品供给增加、顶层设计逐步完善,我国银发经济发展空间广阔,或将成为未来经济发展的重要引擎。

● 本报记者 傅苏颖



新华社图片

产业潜力巨大

银发经济是由老年人四种需求驱动的经济,包括生理需求、健康需求、情感需求与自我实现需求。近年我国人口形势发生变化,出现了人口负增长和人口结构转变两大趋势,老年化程度逐渐加深。东方证券预计,“十四五”时期,60岁及以上老年人人口总量将突破3亿,占我国人口的比重将超过20%,进入中度老龄化阶段;2035年左右,60岁及以上老年人人口将突破4亿,占比将超过30%,进入重度老龄化阶段。

近年来,我国相继出台了一系列政策法规,助推养老行业高质量发展。此次《意见》提出,推进产业集群发展。在京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝等区域,规划布局10个左右高水平银发经济产业园区。推动品牌化发展。培育银发经济领域龙头企业,支持连锁化、集团化发展。鼓励行业协会分品类举办优质渠道对接会。打造智慧健康养老新业态。完善智慧健康养老产品及服务推广目录,推进新一代信息技术以及移动终端、可穿戴设备、服务机器人等智能设备在居家、社区、机构等养老场景集成应用,发展健康管理类、养老监护类、心理慰藉类智能产品,推广应用智能护理机器人、家庭服务机器人、智能防走失终端等智能设备。鼓励利用虚拟现实等技术,开展老年用品和服务展示体验等。

有机构认为,人口老龄化进程给社会和经济带来巨大挑战的同时,也蕴含着巨大的市场机遇。这个机遇并不是只包含养老服务(修建和运营养老院),数智化社区+居家养老配套服务将会是未来中国养老产业的一大趋势。除了狭义的养老服务,围绕老龄社会的病患康复、生活

护理、辅助智能化设备,甚至适合老年人的社交平台、老人娱乐等外延更加广泛的银发经济概念将成为未来中国经济发展的重要支柱产业之一。与此同时,用于抗衡老龄化趋势、拉升出生率的辅助生殖、优生优育等领域也将间接成为社会老龄化主题的一个重要分支。

复旦大学老龄研究院发布的《中国银发经济发展研究报告》预计,2035年银发经济规模将达到19万亿元,届时将占总消费的28%,占GDP的9.6%。通过发展空间广阔、潜力巨大的银发产业,扩大产品和服务供给,创造更多就业岗位,激活新消费市场,扩大消费规模,从而拉动经济增长。

关注中游产业细分方向

老龄化提升医疗服务需求,湘财证券预计未来十年我国医疗服务的总量需求仍将保持旺盛。银发经济作为新兴消费市场将迎来一片蓝海。根据弗若斯特沙利文数据,2016年-2020年,中国健康养老市场规模(按消费额计)从2.9万亿元增长至4.9万亿元,年复合增长率为14%,预计2020年至2025年市场规模有望以15.1%的增速持续增长。

养老服务行业是以老年人为核心,围绕老年群体的衣、食、住、行、医而展开的主体产业与支持产业,包括了产品与服务。养老服务根据具体板块划分,大致可分为医疗保健、日常消费、休闲娱乐、生活保障四大板块,领域涉及医疗服务、

营养保健品、家用医疗器械、旅游、娱乐、心理咨询、日常消费等,不仅包括了为老年人提供的服务内容,也包括为老年群体设计的用品。

湘财证券认为,从产业链来看,建议重点关注直接面向老年消费者的中游产业。我国养老服务产业链具备多元化的产业体系,产业辐射面广,产业链的中游对上下游将产生强大的拉动效应,可对我国经济与市场结构产生重大影响。因此,建议关注直接面向老年消费者的养老用品、老年医疗器械、老年保健品、康复医疗器械等中游产业细分方向。

上市公司积极布局

在国家政策的鼓励下,上市公司也积极布局相关产业。面对投资者的提问,多家上市公司在互动平台给予回应。

在智慧健康养老方面,国脉科技称,“国脉大学养老”项目是公司身联网技术的重要应用场景之一,未来公司也计划进一步推广至第三方养老机构与居家环境。

华数传媒称,公司依托自身优势,聚焦智慧家庭新场景、数字社会新治理,以机构、社区、居家等养老场景需求为导向,努力打造便捷化、智能化和人性化的智慧养老体系,助推适老化数字服务提升。具体项目包括建设浙江云上老年大学平台、余杭“安居守护”项目、富阳“数智家医综合服务平台”、衢州柯城区“城乡一体化数智养老协同应用”等。

达实智能称,2020年以来,公司的物联网产品及适老化解决方案已应用在多家知名保险公司及大型企业投资的养老社区中,助力养老社区打造更加“绿色智慧、温暖光明”的养老空间,目前已在青岛、南京、厦门、成都等地树立标杆案例。未来公司将积极把握市场机遇,利用物联网技术助力智慧康养。

在护理产品方面,稳健医疗称,随着全球老龄化护理需求增加,公司洞见市场机会开发了多种适老化产品。高端敷料方面,公司成功研发并推出硅胶泡沫敷料和泡沫敷料,适用于慢病老人的护理,加速伤口愈合,换药不疼痛,为患者提供慢性伤口治疗的高性价比解决方案,有效解决了传统纱布类敷料粘连伤口、频繁换药等临床痛点。另外,公司下设“轻肤理”成人失禁护理品子品牌,为轻度失禁、中度失禁、重度失禁用户提供安全、天然、专业的成人失禁护理产品及失禁护理解决方案,用心做好产品。

在医疗保健方面,启迪药业称,医疗保健服务是养老产业链的重要一环,公司紧紧围绕大健康产业发展战略,坚持聚集主业,积极推进大健康医药产业布局,主要产品应用于治疗以及医疗保健的各个领域;通过并购整合优势资源,进一步丰富公司的产品线、扩展产业链布局;整合销售团队及资源,增强市场竞争优势,实现良好的协同效应,努力实现公司整体业绩的进一步提升。

海康威视 获控股股东持续增持

● 本报记者 杨洁

1月16日,海康威视公告称,当天公司控股股东中电海康集团有限公司(简称“中电海康”)一致行动人中电科投资控股有限公司(简称“电科投资”)通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价交易方式增持公司股份131.99万股,增持金额为4036.38万元。

这是继2024年1月初海康威视获中电海康增持2亿元之后,再次获得控股股东方面“真金白银”的支持。

同时,电科投资表示,基于对海康威视未来持续稳定发展的信心和长期投资价值的认可,电科投资计划自2024年1月16日起6个月内,继续增持海康威视股票,增持金额不低于人民币3亿元、不超过人民币6亿元(含2024年1月16日增持金额)。公告称,本次增持不设置固定价格区间,电科投资将基于对公司股票价值的合理判断,择机实施增持计划。

电科投资是海康威视控股股东中电海康的一致行动人,截至1月16日收盘后,电科投资持有海康威视股份2.34亿股(含2024年1月16日增持股份数量),占海康威视目前总股本的比例为2.5039%;电科投资及其一致行动人中电海康、中国电子科技集团公司第五十二研究所合计持有海康威视股份38.25亿股,占公司目前总股本的比例为40.9894%。

2023年10月17日,中电海康就曾公布过对海康威视的增持计划,其计划自2023年10月17日起6个月内,通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价、大宗交易方式或法律法规允许的其他交易方式增持公司股份,合计增持金额将不低于人民币2亿元、不超过人民币3亿元,拟增持价格不高于人民币40元/股(含)。

公告显示,2024年1月4日至2024年1月9日,中电海康通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计增持海康威视股份627.14万股,占公司目前总股本的比例为0.0672%,增持股份金额2亿元(不含交易费用)。截至2024年1月9日,中电海康增持计划已实施完毕。

海康威视获控股股东增持发生在多家央企控股上市公司回购或增持股份的背景下,为市场注入强劲暖流。证监会上市公司副司长郭瑞明日前在证监会新闻发布会上介绍,2023年11月至今两个多月以来,上市公司回购增持更加积极主动,持续向市场传递正面信号,央企回购增持主动性进一步提升,59家央企新增回购增持计划,公告家数同比翻倍不少公司为首次实施。

南都电源获2.12亿元 锂电池储能系统订单

● 本报记者 刘杨

1月16日晚间,南都电源公告称,子公司南都能源科技与康晟佳智慧能源签署《采购合同》,供货内容主要为锂电池储能系统,合同金额约为2.12亿元。公司表示,随着全球储能市场的爆发,公司储能业务迎来高速发展,本次合同签署是公司多年深耕储能领域的优势积累的结果。若本项目顺利实施,将对公司未来储能业务拓展及经营业绩产生积极影响。

签储能项目采购合同

根据公告,本次合作的买方为康晟佳智慧能源,本次合作的卖方为南都能源科技。康晟佳智慧能源主要经营光伏设备及元器件制造、光伏设备及元器件销售、电池制造及电池销售等,与南都电源不存在关联关系。南都能源科技向康晟佳智慧能源供货锂电池储能系统,合同金额约为2.12亿元。

南都能源科技保证,合同设备符合合同约定的规格、标准、技术性能考核指标等,能够安全和稳定地运行,且合同设备(包括全部部件)全新、完整、未使用过。在质量保证期内,如果合同设备或设备部件出现任何缺陷、损坏或故障,南都能源科技应立即予以补救。

南都电源表示,公司多年来在新型电力储能、工商业储能、工业储能等领域积累了品牌、渠道、技术等优势,形成了从电芯产品、系统集成、运维服务至资源回收的储能产业一体化能力,完成了全球销服一体化的布局,得到全球行业及国内外客户一致认可。随着全球储能市场的爆发,公司储能业务迎来高速发展。本次合同签署是公司多年深耕储能领域的优势积累的结果。

南都电源表示,若本项目顺利实施,将对公司未来储能业务拓展及经营业绩产生积极影响。本次公司签署合同金额约为2.12亿元,占2022年公司经审计营业收入的比例约为1.80%。公司将依据会计准则在上述相关产品交付后确认收入。该事项属于公司日常经营事项,不会影响公司业务的独立性。

加码储能主业

就在半个月前,南都电源曾公告称,拟以自有资金向子公司酒泉南都、华拓新能源分别增资2亿元与5.5亿元,进一步加大储能系统产能建设。增资完成后,公司仍持有酒泉南都、华拓新能源100%股权。南都电源的增资对象酒泉南都、华拓新能源都是公司发展储能业务的重要子公司。

南都电源表示,增资主要是基于公司战略发展和子公司的经营发展需要,进一步增强其资金实力,增资将主要用于二期项目扩产,满足快速增长的储能业务需求,提高整体经营能力和行业竞争力,有利于促进子公司业务的稳步开展。

2023年前三季度,南都电源实现归母净利润约4.14亿元,较上年同期增长3275.64%,其中储能业务是利润的重要贡献点。公司拥有支撑储能应用领域的电池材料、电池系统、电池回收等业务,供应链管控能力强,锂电产品维持较高的毛利率水平。

业内人士表示,储能电池前景广阔,在电力系统、新能源发电、智能电网等领域有着广泛应用,未来市场需求将持续增长。

海利尔终身名誉董事长葛尧伦:

立足技术创新 向全球农化行业引领者迈进

● 本报记者 张鹏飞

海利尔,起家于农药制剂,而后向上游原药、中间体拓展,目前已成长为一家集农药、中间体与功能性肥料研发、生产、销售、技术服务于一体的专业化、全球化大型农化集团。自2017年登陆A股主板市场以来,公司营业收入复合增速保持在20%以上。

近日,海利尔终身名誉董事长葛尧伦在接受中国证券报记者专访时表示,公司将始终秉承“专注作物科学,服务世界农业”的使命,立足技术创新,不断向“全球农化行业引领者”的愿景迈进。

构建产业链一体化优势

海利尔成立于1999年,主要从事农药制剂、农药中间体、农药原药和水溶性肥料的研发、生产和销售。“公司起家于农药制剂,而后向上游原药、中间体拓展,由此构建了制剂、原药、中间体的一体化战略,形成较强的抗风险和盈利能力。”葛尧伦告诉记者。

据介绍,海利尔在现有吡虫啉、啶虫脒、甲维盐 and 吡啶醚菌酯原药基础上,公司第二代烟碱类杀虫剂原药噻虫啉、噻虫胺于2020年6月进入试生产;同年9月,丙硫菌唑原药项目进入试生产。此外,青岛恒宁生物科技公司一期项目杀虫剂丁醚脒原药、溴虫腈原药和杀菌剂苯醚甲环唑原药、丙环唑原药于2022年6月进入试生产,并积极规划建设青岛恒宁项目二期。

“目前青岛恒宁二期项目已进入建设阶段,其中第一批项目预计将于2024年建设完工。”葛尧伦告诉记者,按照规划,恒宁二期项目将继续建设农用化学品原料药及中间体生产线。“建成后,项目一、二期总体产能将达到每年4万吨,将有助于进一步扩大海利尔‘原药制剂一体化’优势。”

值得一提的是,海利尔新建丙硫菌唑原药项目于2022年12月进入试生产,从而进一步深化了公司制剂、原药和中间体一体化战略,实现了农药制剂业务与原药业务互相补充、互相促进。“这有利于削弱原药的周期性波动风险。”葛尧伦表示,公司借此充分挖掘“化工产品→中间体→原药→制剂”农药产业链中各环节较好的盈利机会,提高了公司整体的抗风险能力和盈利机会,带来了新的业绩增长点。

技术创新作为立足根本

作为国内农药制剂领域的龙头企业之一,海利尔始终高度重视创新研发,注重培养自主创新优秀人才。“公司成立24年来,我们始终把技术创新作为立足根本。”葛尧伦认为,正因为海利尔把技术创新看得这么重,才有了一个健康和良好的发展。

“特别是2017年上市以来,我们重新把战略做了梳理,上升为‘原药制剂一体化、国内国际一体化’双轮驱动战略,并且该战略得以不断地落实、实践。”葛尧伦表

示,“加上我们各个体系的建设、人才梯队的建设以及产品研发方面的差异化,所以自上市以来公司营收始终保持在两位数以上的增长。”

我国是农药生产大国,农药总体产量处于世界第一。但我国的农药产品绝大部分是非专利品种,提升源头创新力是农药行业重要的努力方向。在这方面,海利尔始终将创新作为企业成长的核心推动力之一,不断投入研发。财报数据显示,海利尔近五年研发投入保持在4%以上,位居行业前列。

据葛尧伦介绍,目前,海利尔正推进制剂具有自主知识产权且行业领先的新农药5个、新化合物储备10余个。“未来10年,我们计划将为全球贡献不少于8个新专利杀虫杀螨剂、5个新专利杀菌剂、5个新专利除草剂,用以解决目前市场难以解决的病虫害问题,持续为全球客户和用户创造价值。”

在葛尧伦看来,海利尔的核心竞争力就是技术领先和持续创新。“这是我们最大的核心竞争力。”他说,这从公司的研发投入、产品上市后的表现都能看出来,“海利尔的产品在市场上是有竞争力、有话语权、有定价权的。”

此外,作为科技部火炬高新技术产品开发生中心认定的“国家火炬计划重点高新技术企业”,海利尔还是科学技术部、国务院国资委、中华全国总工会联合确定的“创新型试点企业”。

打造农药行业领先品牌

在产品质量管控方面,海利尔一直视药效和产品质量为生命线,本着“品质铸就品牌”理念,将提高药效和产品质量作为公司研发和生产的首要着眼点。

“公司通过严格的质量追溯体系、完善的技术营销和服务营销体系,通过持续的田间地头技术服务和‘套餐’服务措施,在种植户、零售店和经销商中树立了良好的口碑。”葛尧伦表示,多年来公司培养了“海利尔”“奥迪斯”等系列农药行业领先品牌,并且连续多年荣获“中国农民最喜爱的农药品牌”等荣誉。

除了深耕国内市场,海利尔还积极布局海外市场,并取得一定成果。目前公司已取得巴拉圭、埃及、肯尼亚、泰国、巴基斯坦等数十个国家1900多个产品的登记证件,正在哥伦比亚、多米尼加、塞尔维亚等90多个国家进行支持登记和欧盟、美国、加拿大、巴西等14个区域的自主登记。据葛尧伦介绍,海利尔已完成海利尔巴西公司、海利尔菲律宾公司、海利尔柬埔寨公司、海利尔阿根廷公司等设立工作。

谈及未来愿景,葛尧伦表示,海利尔将始终秉承“专注作物科学,服务世界农业”的使命,以持续创新带动农化行业的发展。“真正打造一个让员工有幸福感,对国家、对社会有责任感的企业,在全球农化行业处于引领地位的国际化企业。”