

部分地块溢价率走高 房企拿地热情有所回升

● 本报记者 董添

近日，郑州等地区土地市场有所回暖，整体流拍率下降较为明显。同时，部分热点地块溢价率上升，房企拿地热情有所回升。

土地市场回暖

郑州2022年第一轮集中土拍日前落下帷幕。此次共出让15宗地块，其中13宗底价成交，2宗溢价成交，土地出让总金额约107亿元。

公开资料显示，上述15宗地块主要在主城区。其中，管城区有4宗，金水区3宗，中原区3宗，高新区2宗，郑东新区2宗，惠济区1宗。

克而瑞研报显示，郑州此次试行了土地出让预审申请机制，同时降低土拍保证金比例，允许土地价款分期缴纳。通过预审申请机制可摸底房企的拿地意愿，有效减少地块流拍现象的发生。降低土拍保证金比例、允许土地价款分期缴纳等措施，可以减轻房企拿地压力，提振房企拿地积极性。

2022年3月，郑州出台“稳地产十九条”，将土地竞拍保证金下调至挂牌价的20%，土地出让金可在成交后1年内实行分期缴纳，进一步降低开发商拿地成本，减轻资金压力。

此前，杭州、苏州、北京、上海等地土拍市场已出现不同程度回暖，流拍率下降明显，且部分热点地块溢价率有所提升。

克而瑞研究中心数据显示，5月全国土地市场经营性土地供应规模环比上涨，总建筑面积达15077万平方米，环比增长12%。

粤开证券研报显示，今年以来，疫情在多地散发，供地节奏被打乱。二季度以来，重点城市集中供地如火如荼进行，较一季度供地明显增加。

国家统计局新闻发言人付凌晖此前表示，房地产市场出现一些积极变化。随着房地产市场逐步趋稳，下半年对经济稳定的作用会逐步显现。

把握结构性机会

从房企近期公告看，不少房企参与土拍市场热情有所提升。苏州高新6月23日披露，控股子公司

苏州高新地产集团有限公司通过市场竞拍方式取得江苏省苏州市苏地2022-WG-28号宗地土地使用权。土地面积约为6.38万平方米，用途为城镇住宅用地。该地块以25.53亿元的底价成交。

保利发展日前公告，新增加房地产项目4个，分别是佛山市禅城区东平路北侧地块、南昌市青山湖区艾溪湖南路东侧地块、厦门市思明区环岛干道西侧地块、福州市晋安区岳峰北路西侧地块，合计需要支付的价款约为28.17亿元。

一些热点地块吸引众多房企参与竞拍。中指研究院认为，目前房企争夺热情较高的地块仍以去化表现较佳、盈利空间更充裕的优质板块为主。房地产企业需要科学决策，把握结构性机会，提升产品力与服务力，实现稳健增长。

东北制药构建基层创新体系

● 本报记者 宋维东

作为国内重要的药品生产和出口基地，东北制药近年来围绕技术创新、产品研发、降本增效、管理提升等重点难点工作持续发力。“公司发扬基层创新精神，充分发挥基层干部职工贴近一线的优势，从细处着手助力公司业绩稳步增长。”东北制药相关负责人对中国证券报记者说。

夯实创新根基

维生素C是东北制药主导产品之一，具有提高免疫力、预防和治疗坏血病、抗氧化等药用功效。日前，东北制药201分厂通过技术创新改造，采用一种新型过滤器材替代粉末炭进行二级过滤脱色。“这个项目可以减少原料消耗和固废排放量，有效降低维生素C生产成本，更好地满足生产要求，实现降耗控费目标。”该项目负责人李秀媛说。

近年来，东北制药大力培育“鼓励创新、宽容失败、反对守成”的创新文化，并将基层创新放在重要位置，以创建职工创新工作室为抓手，走出职工技能提升的“创造之路”。截至目前，东北制药已创建20个职工创新工作室。其中，获评省级劳模创新工作室2个，省级职工创新工作室1个。

上述负责人表示，在企业发展过程中，基层一线涌现出了很多难得的技能型人才。如何利用这些宝贵资源服务生产经营，一直是公司重点思考的问题。公司大力创建职工创新工作室，构建基层创新体系，夯实创新根基，引领并带动职工参与到企业生产经营实践中。

东北制药广大基层干部职工在日常生产中积极发挥作用。4月中旬以来，在沈阳市疫情防控取得重要成果后，东北制药制剂厂区和原料药厂区各生产分厂开启“抢产保供”落实行动，全面完成二季度各项计划指标任务，尽力降低疫情对生产经营带来的不利影响。

亚玛顿与天合光能签署逾74亿元合作协议

● 本报记者 董添

亚玛顿6月26日晚公告，公司与天合光能签署合作协议，拟于2022年6月1日至2025年12月31日期间向天合光能销售1.6mm超薄光伏玻璃，预估销售量合计3.375亿平方米，预估合同总金额约74.25亿元。

推广超薄光伏玻璃

公告显示，参照2mm光伏玻璃前板和背板的均价22元/平方米（含税）进行测算，上述合同总金额约占公司2021年度经审计营业收入约363.73%。通过本次框架合作，能够帮助双方进一步实现新组件（使用1.6mm玻璃）市场扩张，创造更大的商业价值。

对于上市公司业绩影响方面，亚玛顿表示，本协议履行期为2022年至2025年，协议的签订有利于公司1.6mm超薄光伏玻璃的市场推广，进一步提升公司的核心竞争力，将对公司当期和未来的经营业绩产生积极影响。合同的履行对公司业务独立性不构成影响，公司主要业务不会因本次合同的履行而对合同签约方形成依赖。

截至2021年12月31日，天合光能总资产约为635.4亿元，归属于上市公司股东的净资产约为171.12亿元；天合光能2021年实现营业收入约444.8亿元，归属于上市公司股东的净利润约为18.04亿元。

2021年，亚玛顿实现营业收入约20.32亿元，同比增长

制剂厂区101分厂由11个洁净区域、14条生产线组成，产品剂型达7种，年产能近70亿单位。“为挽回疫情影响的产量，我们在确保合规安全的前提下打破常规生产模式，采取单班延时方式组织生产。多条生产线白、中班倒班生产，保质保量完成左卡尼汀口服溶液、维生素C片等急需品种的生产任务。”制剂厂区101分厂厂长刘洋说。

制剂厂区103分厂在恢复正常生产后，24小时倒班生产、周末抢产，最大限度回抢产量。“分厂专门设立了‘原料班组优质保供’攻关项目，突破辅料制备、烘干岗位制约产能的瓶颈。”制剂厂区103分厂副厂长谷平平说，“厂里优化升级工艺，进一步改善发酵水平，提高发酵菌粉单位活性，突破生产瓶颈，成效显著。”

增强盈利能力

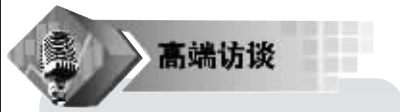
东北制药是全球维生素C主要供应商、左卡系列产品核心供应商。公司磷霉素钠占据国内70%以上的市场份额，并出口国际市场。东北制药还是全球氯霉素主要供应企业。公司生产的卡前列甲酯为国家创新药，系独家产品。

此外，东北制药拥有全球最大的黄连素全合成生产线。目前，公司维生素C、左卡尼汀、磷霉素、黄连素、吡拉西坦等主要原料药已经远销100多个国家和地区。

今年以来，东北制药在疫情影响的不利环境下，一线干部职工共同努力，各项经营指标保持较强增长态势。一季度，公司实现营业收入2353亿元，同比增长1649%；实现归属于上市公司股东的净利润683326万元，同比增长7665%。同时，多项药品研发生产项目取得重要进展。

“公司将各项指标精细化到各个岗位，持续加强内部管理，全员参与，通过调整结构、技术攻关、工艺优化、降本增效等一系列措施，让效益在供、产、销各个环节充分体现，实现良性发展，推动经营业绩持续增长。”东北制药相关负责人表示。

厦门象屿董事长邓启东：打造一流供应链服务平台 加快数智化转型



高端访谈

营业收入与净利润实现超十倍增长。上市十年，厦门象屿从“跟跑者”到“超越者”，用扎实的数据给投资者上交了一份满意的成绩单，为市场贡献了一个个国企改革范例。

站在新的起点，厦门象屿将如何书写“象屿模式”新篇章？公司董事长邓启东近日接受中国证券报记者专访时表示：“通过资本运作和产业经营双轮驱动实现四流合一，并利用不同板块的有机联动，搭建供应链服务平台，推动各方共赢。”

● 本报记者 杨辉

布局物流仓储板块

“计利天下、相与有成”承载着厦门象屿的使命，其背后的核心就是“共赢”。

在贸易型企业转型为供应链服务企业的大战略下，邓启东认为，“共赢”一方面是为客户创造价值，解决供应链痛点，不断升级服务的深度和广度；另一方面是更好地利用资本市场，加快兼并、重组、合作步伐，将更多优质资源纳入体系。

邓启东表示，服务的本质就是提升效率，而物流仓储是其中的关键环节。“如果把象屿比作一个人，完善的物流仓储体系就像血管，更好地流通起来，实现高效运转，才可以给客户赋能。”

厦门象屿通过兼并、收购、重组，掌握了一部分物流核心资产。同时，加快对外合作步伐，积极拓展资源。

作为国内较早实施物流战略的公司，厦门象屿积极推进运力购置，并与外界资源协作，通过关键节点重资产投入、其他节点轻资产辅助等方式打造了一套连通全国、对接国际的物流网络。目前，公司布局了15个铁路货运场站与47条铁路专用线路；整合车辆超过14万辆；已形成“自有+合作”相结合的水运运力配置，实现国内沿海及长江流域年运量约2000万吨，印尼中国航线年运量约500万吨。同时，公司在多处关键节点布局仓库及堆场，拥有较高的自建粮食仓容水平，整体粮食仓容能力达到1500万吨以上。

2022年5月16日，厦门象屿发布公告，将采用向特定对象非公开发行股票的方式，引入招商局集团、山东省港口集团两家战略投资者，加上象屿集团，预计募资总额35亿元。丰富的港口、物流、客户等资源优势，将推动“强强联手”的战略合作持续深入。

邓启东告诉记者，未来公司在物流仓储方面的布局将持续深化。大宗商品供应链市场规模大，头部企业市场占有率还有较大提升空间。随着国内制造业转型升级驶入快车道，具备物流仓储优势、提供全产业链服务优质企业的价值将进一步凸显，市场占有率有望持续提升。

今年以来，尽管受到疫情等因素影响，厦门象屿仍保持向好的发展势头。一

季报显示，厦门象屿实现营业收入1138.64亿元，同比增长27.38%；归属于上市公司股东的净利润为4.67亿元，同比增长31.83%。

赋能中小制造业企业

厦门象屿始终紧跟政策和产业发展大趋势，以国企的担当深耕市场，突破创新。

“在产业热潮中保持理性。”邓启东表示，身处大宗商品领域，风险控制永远排第一位。这是厦门象屿内部的一条铁律。对于重大战略的制定，厦门象屿会花很多时间研究产业链，研究市场发展方向。与那些热衷于在热门领域追逐利润的公司不同，厦门象屿往往盯着产业链中一些冷门但相对薄弱的环节下功夫。“这些薄弱环节如果出问题，可能造成产业链断层，从而引发供求问题，这也是我们希望发挥作用的地方。”

产业链服务方面，厦门象屿积极赋能处于困境的中小型制造业企业。山东一家钢厂是厦门象屿合作多年的老客户，因为经营不善，资金链出现严重困难。厦门象屿团队详细诊断后发现，其资金链紧张背后是内部管理出了问题。原材料采购不均衡、缺乏多元化融资渠道、技术环保改造严重滞后，多重因素制约导致企业利润逐步下滑，生产经营情况急剧恶化。

随后，厦门象屿团队介入其内部管理全流程。一方面，凭借厦门象屿的资源优势，帮助其签订了焦煤、铁矿石等长协供应合同，优化稳定了原料采购环节；另一方面，优化财务管理，降低财务成本，同时通过环保改造、生产技术提升、产品结构优化等方式提升生产经营以及管理效率。在厦门象屿的产业链服务下，这家钢厂改进了销售模式和客户结构，引入多家大客户，实现了“原料—生产—销售”的良性循环。经过两年多努力，这家钢厂彻底走出困境、焕发新生，整体经营能力和经营水平得到大幅提升，厦门象屿也获取到了相应的收益，促进自身成长。

邓启东介绍，两年后再次来到这家钢厂，看到的是厂区整洁干净，工人来往忙忙碌碌，各环节管理井然有序。“帮助这



象道国际物流园



象屿集团总部大厦

公司供图

家企业‘起死回生’，创造的不仅是利润，更重要的是实现了国有企业的价值和担当。”

随着全产业链服务的深入，厦门象屿构建了企业“护城河”，客户黏性增强。陪伴客户成长的同时，厦门象屿的经营业绩得到提升。借助对产业链的深入理解，厦门象屿复制推广“全产业链服务模式”，并通过股权投资提升供应链服务的“商权”，增强经营能力，同时反哺供应链产业，形成良性循环。

随着制造业企业日益专业化、规模化，寻求资源配置效率更高、流通成本更优的供应链解决方案成为制造业企业转型升级的必然选择。邓启东表示，通过规模赋能、管理赋能、金融赋能、物流赋能，厦门象屿为中小制造业企业提供原材料采购供应、产成品分销、物流运输等服务，打造全程供应链管理服务（虚拟工厂）模式，目前项目数量已达12个，产业链覆盖从钢材拓展到铝、石油焦、锰矿、焦煤等领域，经营规模超千亿元。2021年，公司对“虚拟工厂”模式进一步升级，探索利润分成合作方式，部分项目销售净利率明显提升，并在山东梁山建设供应基地，为钢厂提供物流、仓储、销售服务。

拓展服务边界

站在新的起点，厦门象屿被赋予新的使命。

邓启东告诉记者，未来五年公司将以“平台化、国际化、数智化”为发展方向，打造一体化供应链服务平台，整合客户资源，做深服务，挖掘客户价值；重点围绕“一带一路”沿线地区开拓国际市

场，培育新增长点；积极推动数智化转型，打造“数字象屿”，驱动模式创新。

“数智化建设是促成平台化、国际化的基本保障，进一步优化商业模式。”邓启东坦言，从全链条看，当前供应链数智化不足，还没有特别成型的大宗商品供应链信息系统。

厦门象屿主要从三个方面推动数智化进程。首先，搭建了象屿网络货运平台，实现对公路运输全过程的动态把握，并在此基础上，进一步推动铁路物流的智能化改造，实现铁路物流全过程的可定制、可溯源、可跟踪。其次，对场站和仓库进行智能化改造，实现货物从入库、库内监管到出库运输的全流程远程跟踪。此外，水运领域将运用AIS技术实现对每条船的卫星定位跟踪，实现水运的互联互通。

“期望利用先进技术提升经营管理水平和综合服务能力，建成国内第一个贯穿供应链全流程的大宗商品供应链信息系统，对内形成不同平台、贸易与物流之间的有机联动，对外打通和客户、第三方物流企业、金融企业、科技企业之间的联动，形成信息共享、资源共享的体系。”邓启东说。

据了解，厦门象屿的数智化一期规划有望于今年10月完成。同时，厦门象屿积极参与中物联相关标准制定工作。2021年下半年，厦门象屿供应链金融服务平台已经上线，并与部分银行完成系统对接，累计为客户取得专项授信69亿元。在该模式下，公司不占用自身授信，通过向资金方输出大宗商品货物监管和风险管理专业能力，以数字化平台搭建可信数据桥梁，助力各方降低风险及成本，拓展了象屿以及银行的服务边界。