

我在“现场”

比亚迪“刀片电池”露真容 6月份有望与新车型“汉”齐亮相

■本报记者 王小康

3月29日,比亚迪举办线上“刀片电池”发布会,业内热议已久的比亚迪“刀片电池”终于露出真容。比亚迪总裁王传福、副总裁兼弗迪电池董事长何龙共同出席了刀片电池的发布会,详细介绍了刀片电池的研发和技术特点。

此外,比亚迪还在发布会上首次对外公布了“刀片电池”顺利通过“针刺试验”的完整测试视频。中国科学院院士欧阳明高分析指出,“刀片电池”的设计使得它在短时散热少、散热快,并且评价其在“针刺试验”中的表现“非常优异”。

据了解,这款电池目前已经开始量产了,新的工厂采用无尘车间和智能化的生产线进行生产,预计年产能将会达到20GWh,新电池将会在6月份和比亚迪“汉”共同亮相。王传福还在会上透露,“刀片电池”只在比亚

迪“汉”纯电车型搭载应用,其他车型暂无规划。

重新定义 新能源汽车安全标准

在发布会上,王传福首先回顾了比亚迪的发展经历,他表示比亚迪在2003年进入汽车行业,2006年,比亚迪就推出了首款纯电动车F3e。目前比亚迪累计已经售出了75万辆新能源汽车,遍布欧美日韩50多个国家和地区,连续四年销量位列全球第一,六年销量位列全国第一。

王传福认为,在国内的新能源乘用车领域,多个企业间存在续航攀比的现象,而提升续航的主要方法是提升动力电池的能量密度,这就导致了电池行业的发展跑偏了。

据了解,电动车的安全很大程度上取决于电池的安全。电动车在遭遇碰撞、电池短路或尖锐物体穿刺等

情况时,容易诱发电池的热失控,继而出现车辆起火、爆炸等安全事故。事实上,磷酸铁锂电池本身就具有高安全性的优势。然而过去几年,由于能量密度相对较低,磷酸铁锂电池在新能源乘用车厂盲目追求续航里程的攀比中,被能量密度更高,但天生热稳定性差的三元锂电池甩在了身后。

而安全性则是比亚迪一直追求的主要目标,所以比亚迪一直坚持磷酸铁锂电池的研发。旗下的弗迪电池公司也已经研发出了首款重磅产品“刀片电池”。

比亚迪的刀片电池采用磷酸铁锂作为正极材料,并克服了磷酸铁锂能量密度低的缺点,新电池不会发生自然现象,而且电池的续航里程和使用寿命都会有所增加。

“针刺穿透测试”是行业内公认的对电池电芯安全性最为严苛的检测手段,可以模拟电池贯穿极度危险情况下的整车安全。在同样的测

试条件下,三元锂电池在针刺瞬间出现剧烈的温度变化,表面温度迅速超过500℃并开始剧烈燃烧;传统磷酸铁锂电池无明火、无烟,表面温度达到200℃-400℃;“刀片电池”在穿透后无明火、无烟,电池表面温度仅有30℃-60℃左右。这意味着,搭载“刀片电池”的汽车在破损严重的情况下电池也不会起火。

正因如此,比亚迪集团董事长兼总裁王传福在发布会上自信宣称,“刀片电池”将引领全球动力电池技术路线重回正道,“把‘自燃’这个词从新能源汽车的字典里彻底抹掉。”

续航里程提升50%以上 首发搭载比亚迪“汉”

作为新能源汽车领导者、全球动力电池领导企业的比亚迪一直毫不动摇地将“安全”放在首位,且从未放弃对探索磷酸铁锂电池高安全、高续航、长寿命的再研发。

据比亚迪集团副总裁兼弗迪电池董事长何龙介绍,“刀片电池”通过结构创新,在成组时可以跳过“模组”,大幅提高了体积利用率,最终达成在同样的空间内装入更多电芯的设计目标。相较传统电池包,“刀片电池”的体积利用率提升了50%以上,也就是说续航里程可提升50%以上,达到了高能量密度三元锂电池的同等水平。同时,由于电池组内的电池都是长条形的,每个电池都是一根梁,整个电池组的强度也有所增加。

事实上,联姻戴姆勒、牵手丰田,比亚迪的电动化能力早已得到全球顶级同行的认可。“刀片电池”的推出,有望加速比亚迪开放战略开花结果。

何龙在3月29日的发布会上称,“今天,几乎你能想到的所有汽车品牌,都在和我们探讨基于‘刀片电池’技术的合作方案。”他表示,比亚迪“弗迪系”全部核心技术和零部件将向整个新能源车行业开放共享,让行业 and 消费者受益。

远大医药去年投资并购出手5次 产品研发与储备“共舞”

■本报记者 李乔宇

在新冠肺炎疫情开始蔓延的时候,早有先行者负重而行。

大年初一,远大医药旗下成员企业远大医药黄石飞云制药有限公司接到了复工通知。两天内,黄石飞云配齐床褥、棉被等生活用品,150多名员工返回工作岗位,实施全封闭管理。

据了解,黄石飞云是湖北省政府批准复工的第一批疫情防控用品生产企业。自接到复工任务后,该公司全力保证抗病毒口服液生产,两条生产线开足马力,24小时不间断生产,每天产量达10万盒。

黄石飞云的故事只是远大医药的一个缩影。

“作为主体位于武汉的医药企业,集团在疫情期间切实肩负起社会责任,保证一线药品的稳定供应。”日前,远大医药方面在刚刚披露完毕的2019年年报中谈到。

8款产品列入 火神山、雷神山采购目录

据了解,早在3月8日,远大医药已有10家企业2300余名职工复工上岗,积极保障按捺派、去甲肾上腺素、肾上腺素、多巴胺、去氧明、抗病毒口服液等急需防疫药品的生产任务。年报披露,疫情期间,远大医药共有8

款产品被列入火神山和雷神山医院疫情采购目录。日前,公司向湖北省科技厅申报了创新药组蛋白抑制剂HIP(HIP项目)。据报道,作为全球创新的针对腺病毒治疗药物,HIP项目可能对重症新冠肺炎后期并发的急性呼吸窘迫综合征(ARDS)和腺病毒有治疗作用。

“机遇与挑战共存”,谈及疫情对公司的影响,远大医药方面表示,“疫情不可避免地对2020年的全球经济带来冲击。”据介绍,目前远大医药的各项生产经营工作正在平稳有序进行,保障生产经营合规有序、稳定展开。

事实上,即便撤开疫情不谈,2020年对于医药企业而言,仍然是一个充满挑战性的时点。

据公开资料显示,2019年,医保主导的“带量采购”成为医药行业最受关注以及最大的确定性事件。远大医药方面表示,这对于医药企业,尤其是仿制为主的药企,现有的市场空间受到压缩,为寻求可持续发展,必须另辟蹊径,不能墨守成规。

“在多变格局中找准方向,在激烈的竞争中把握机会,才能成功立足并实现超越。”远大医药方面表示。

双轮驱动 去年5次投资并购

如何另辟蹊径,如何在激烈的竞

争中把握机会?对于远大医药而言,投资并购或许是一个重要的答案。

据年报公开信息显示,2019年,远大医药共计进行了5项重大投资与收购活动。

2019年2月份,远大医药签订了独家授权协议,获得新型复方鼻喷剂Ryaltis在中国二十年的独家销售权;2019年11月份,远大医药与澳洲格里菲斯大学签署独家授权以及合作开发协议,获得全球首创治疗副流感产品的全球开发及商业化权益;2019年10月份,远大医药收购了Onco-Sec Medical Incorporated约44%的股份,并获得其全球首创的基因免疫疗法产品TAVO(Tavokinogene Tseplasmid)在中国及三十八个亚洲国家的商业化权益;2019年12月份,远大医药与Sirtex Technology Pty Ltd.及澳洲西尔大学签订三方协议,获得HIP项目的相关研发合作及与项目相关的知识产权授权许可;2019年12月份,远大医药与台湾全福生物科技股份有限公

司签署授权协议和股份认购协议,进一步丰富了眼科板块中高创新壁垒的产品线。

远大医药方面表示,5项重大投资与收购活动旨在进一步强化公司现有核心治疗领域创新产品储备,加速提升公司研发实力,加快国际化布局,并为公司的长远发展提供动力。

在竞争激烈的行军中把握机会的另一个途径或在于增强研发实力。

年报显示,截至2019年2月份,远大医药已在心脑血管急救以及五官科细分领域成为中国最大的产品供应商之一,并有信心成为中国癌症介入式内放射治疗领域及心脑血管介入治疗领域拥有创新型重磅产品的企业之一。

未来,“远大医药将发挥自身综合优势,持续发展技术壁垒产品及品牌药产品,通过坚持自主研发及海内外投资并购的双轮驱动发展战略,不断丰富集团的创新产品,巩固和强化现有优势领域,逐步建立市场领导地位。”远大医药方面表示。

营收净利双增 盈利结构获券商点赞

据远大医药方面披露的数据显示,2019年,远大医药实现收益同比增长10.6%,如撇除汇率变动的影响,收益同比增长约15.6%,其中医药制剂及器械同比增长约24.3%;同期,公司拥有应占年内溢利总额同比增长约61.4%,如撇除汇率变动的影响,公司拥有应占年内溢利总额同比增长约69.4%。

公告显示,远大医药实现2019年收益增长的主要原因包括集团大力发展具有市场和技术壁垒的特色

医药产品、独家或受保护医药产品以及品牌药产品等,特别是医药制剂板块录得明显的增长。此外,在2019年公布的全国医保目录中,远大医药的多款产品仍被保留在当中,并增加了多项新产品,致使公司于新版全国医保目录中的产品数目较旧版增加,亦使公司可以取得更多的市场占有率。

远大医药入选第二批小品种药(短缺药)集中生产基地建设单位,目前全国仅6个联合体。这意味着公司将在生产技术改造、药品品质和疗效一致性评价等方面获得工信部及发改委大力支持,相关产品也将获得食品药品监管机构优先审评审批,相关扶持政策将为小品种药业绩提升提供保障,同时巩固远大在心脑血管急救领域的领导者地位。

事实上,这并非远大医药首次出现营收、利润双涨。据公开数据显示,2014年至2018年期间,远大医药的收入及净利润持续保持增长。

据光大证券披露研报显示,远大医药盈利结构持续改善,医药产品结构不断优化,给予其“增持”评级。中泰国际研报亦表示,公司业绩稳定盈利能力在持续增强,资产负债率趋降,研发产品线丰富,“内生外延”的发展战略值得期待。

多元业务步入收获期 富力地产2019年营业额、净利润齐增长

3月26日,富力地产如期发布2019年年报:全年实现营业收入人民币908.1亿元,净利润人民币100.9亿元,双双实现稳定增长,增长率分别为18%及16%;稳健的核心运营数字外,富力优势领域更加凸显,城市更新业务、酒店净利、商业经营收入等也明显增长。

基于2019年稳健的营收和净利支持,富力延续慷慨的派息传统,董事会决议2019年末期股息每股人民币0.86元,全年股息每股人民币1.28元,共派息四十多亿元,派息率四成。这份年报有力证明,通过拼发展内力、拼运营质量,富力继续坚实走在高质量增长的轨道上。

收入、利润稳增长

据年初报告,富力2019年销售收入、销售面积双双实现稳定增长,权益合约销售总金额1382亿元,同比稳步增长5.4%;销售面积约1255万平方米,同比增长23.3%。

年报显示,2019年全年富力地产营业额908.1亿元,增长率为18%;其中,物业销售营业额796.9亿元,物业投资、酒店运营及其他收入111.2亿元,二者增长率分别为20%、6%。

收入来源结构看,富力越发稳健、多元。2019年全年,富力在售项目210个,分布在国内的26个省份(含直辖市、自治区);其中在一线及二线城市的协议销售比例最高,销售金额人民币884亿元,占比约64%。

截至2019年底,富力地产已进驻国内外超过140个城市和地区,累计拥有超过420个精品项目。

年报同时显示,富力经营现金流



持续改善,现金储备增加,负债结构持续优化,整体经营风险得到进一步控制,增值质量和增长能力持续巩固。

2019年,集团毛利率32.8%,物业销售毛利率34.9%,净利润率11.1%,盈利能力位于行业前列。得益于产品品质提升、线上线下一体化营销等措施见效,富力2019年销售去化维持较好水平。

另一方面,富力继续发挥融资能力,为业务增长不断注入“活水”。2019年全年新增融资平均融资成本6.6%,显著低于7.07%的房企平均成本。截至2019年底,富力现金达人民币384.4亿元,未使用银行授信约1200

万平方米;新增拿地平均地价为2600元每平方米,显示极佳的成本优势。截至2019年底,权益土地储备货值超过7450亿元,可售面积约为5790万平方米,大比例分布在经济中心地带、高价值地区,足够支撑富力集团未来四至五年业务发展需要。

充足的货源保障,确保了富力2020年新项目推盘及购地计划。年报披露,2020年富力可售资源约为人民币2700亿元,足以保证人民币1520亿元的协议销售目标。

富力城市更新业务持续发力,“旧改之王”的成绩单不断被刷新。截至2019年底,其已签约的合作城市更新项目超过了70个,规划总建筑面积超过了7000万平方米,可商业销售的建筑面积超过4000万平方米。

透过城市更新项目转化出的土地储备,极具成本优势。这些转化来的土储较招拍挂及收购项目所获得的利润率更高,并便于管理资金流动,已成为提升富力盈利能力的重大优势。2019年,富力已透过三个城市的城市更新项目转化了179万平方米土地,并且未来数年可转化潜在土储建面超过4000万平方米,未来多年持续贡献利润基础。

除了土地成本优势,这种城市更新业务还蕴含着结构性优势。一方面,一二线城市的面积占比92%,占据增长高、支撑力足的细分市场;另一方面,在大湾区面积占比达到60%,最大化粤港澳大湾区的战略机遇。

富力城市更新业务,尤其是大湾区的城市更新项目,正成为富力的独特优势。截至2019年底,富力在大湾区的土地储备以建筑面积计约为270万平方米,可售货值人民币340亿元。富力

将持续受益于大湾区的迅速发展。

引擎多:商业、酒店发力

近年,富力确立以房地产开发为主营业务,定位多元发展的综合性集团,其在酒店发展、商业运营、空港物流等多领域内均取得不俗成果,使其成为多点驱动的高速“动车组”。这其中,酒店、商业成为多元业务中两个最大的引擎。

酒店业务方面,运营质量持续改善。全年运营收入达70.9亿元,经营净利率主利润上升5%,达到14.1%。截至2019年12月31日,富力共有运营中的酒店90家,包括奢华品牌10家、超高端品牌32家、高端品牌43家以及超中高端品牌5家,总建筑面积达到395.22万平方米,总客房数达27173间。

富力酒店业务拥有远超同业的盈利能力和价值提升空间。从分布看,其所拥有的豪华酒店60%分布在一、二线城市,同时基于其高端定位导致平均可售房收入同比优于行业平均。此外,该项资产市场评估值约520亿元,与目前380多亿元的账面计价差额巨大,隐含了未来可在资产证券化等资本运作中释放的巨额价值增长空间。

作为多元化发展的另一个重要支撑点,富力在商业运营板块进一步取得全新成果。2019年,全年运营收入达15亿元,同比上升了12%;运营中的投资物业总建筑面积超过了252万平方米。运营中酒店及投资性物业市值约850亿元。

2019年8月份,“富力商业”发布“富力广场”系与“富力星光”系两条产品线,分别定位城市核心商区或核心地段的城市级综合体、住宅密集社区区型综合体,实现双线并行,两翼齐

晶牛集团科技驱动 助力水泥企业升级改造

■本报见习记者 张晓玉

2020年,新冠肺炎疫情牵动着亿万人民的心,疫情对各行各业带来了不同程度的冲击。这突如其来的疫情给部分企业带来了危机,而对于绝大多数企业则是选择直面疫情,撸起袖子化解危机,而这些企业当中就有晶牛微晶集团股份有限公司(以下简称:晶牛集团)的身影。

按照晶牛集团今年的总体任务,年前企业营销人员的区域划分、订单的完成办法均已出台,只等年后上班尽早出征,但这一系列规划被突然暴发的新冠肺炎疫情打乱。

祸不单行,疫情发生后,晶牛集团在邢台、包头的两大生产基地同时遇到了人员、物资流动等困难。

疫情增加压力,科技却为企业增加动力。面对疫情防控中的种种困难,晶牛集团董事长王长林向《证券日报》记者谈道,“疫情发生后,集团总部总体部署,加上设计研究院等部门协同攻关,实现了河北总部与包头基地的紧密配合,重点加大包头生产基地新建窑的生产功能。”

据介绍,在坚持面向市场做好疫情防控工作的前提下,晶牛科技人员在内蒙古包头基地昼夜奋战两个月,创新出高温、可控、高效微晶熔窑,以确保全国水泥企业升级改造所需的“四耐”微晶产品。

产品问题解决了,晶牛集团又遇到了另一个难题。由于疫情防控要求严格,晶牛集团的营销人员不能到现场指导安装,尤其是对水泥窑协同处置医疗垃圾,而助力疫情防控的复产企业更是燃眉之急。

急企业之所急,面临眼前的困难,晶牛集团设计院加班加点赶制出微晶工程远程视频安装指导平台,从设定8个场位、35个窗口,到运用在线互联网对水泥企业实行视频指导安装,在数千公里外的南疆北国的工地上,可及时发现和纠正精度在2mm-3mm的误差,助力水泥企业升级改造。

贵州荣盛(集团)建材有限公司就是通过上述方式处理的。公司地处贵州、云南、广西三省交汇处的兴义市,距离晶牛集团2000多公里,是最难进去人员指导安装的水泥企业,却成了第一个远程受益安装企业。

在贵州荣盛(集团)建材有限公司的问题解决之后,紧接着晶牛集团又实现了对云南普洱、四川习水、内蒙古乌海、海拉尔等水泥企业的远程指导安装使用晶牛“四耐”微晶产品的任务。

此外,对第一次使用晶牛“四耐”微晶产品,远程指导无法实现安装的水泥企业,晶牛集团指派专人经医院做抽血、CT等系统体检,取得健康证后到实地现场指导安装,帮助企业尽快复工复产。

截至3月25日,晶牛集团确立的2020年硬核产品“四耐”微晶覆盖全国31个省市区年度目标已完成三分之一,为实现全年目标任务奠定了基础。

王长林表示:“从2月中旬开始,公司采取分级差异化防控措施,根据市场急需分别发货有序推进企业自身复工复产;复产复销后企业收到云南、贵州、四川、内蒙古以及北京等地水泥企业的订单。”

本版主编 于德良 责编 姚尧 制作 曹秉琛
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785