

公司零距离·新经济 新动能

探寻富祥药业如何引领微生物蛋白“新食代”

■本报记者 曹琦

大食物观是指“向耕地草原森林海洋、向植物动物微生物要热量、要蛋白，全方位多途径开发食物资源”的一种观念。向微生物要蛋白，乍听觉得不可思议，实际上这一行业即将迎来产业化大爆发。近日，《证券日报》记者走进位于江西景德镇的富祥药业，探究微生物蛋白未来将如何引领“新食代”。

为何向微生物要蛋白？

积极践行大食物观，富祥药业一直走在行业前列。走进富祥微生物蛋白工厂，这里的蛋白生产效率让人惊叹，历经5个小时的发酵时间，就完成了从菌种转移到微生物蛋白生产的全过程，微生物蛋白如今是食物界的“新宠”，它们最终的形态可以是餐桌上的任何美味佳肴。

无论微生物蛋白如何大变身，

其优质蛋白特性却不会改变。现场工作人员表示：“微生物蛋白具备高蛋白质、高膳食纤维、低糖、低脂肪、零胆固醇等特点，氨基酸组成与人体需求接近，可广泛应用于‘人造肉’、蛋白饮品、休闲食品、保健品、宠物食品等领域。”

在多重因素叠加下，微生物蛋白市场前景广阔。BCG(波士顿咨询)和Blue Horizon首次联合发布研究报告显示，消费者推动了植物、微生物和动物细胞替代蛋白的空前增长，到2035年，替代肉类、鸡蛋、乳制品和海鲜产品的市场将达到至少2900亿美元，其中，微生物发酵蛋白将达到22%的市场占有率。

富祥药业相关负责人陈应惠表示：“伴随着技术的革新，食物的边界被无限拓宽。不仅限于传统的五谷杂粮、瓜果蔬菜，更涵盖了微生物发酵食品，甚至是通过合成生物学技术制造的新型食品。富祥药业基于医药行业多年来积累的优势资源，拓展了合成生物学微生物蛋白业务，已成为国内首家实现丝状真菌蛋白吨级产业化的企业。”

产品快速打开国外市场

作为一家以医药起家的公司，创新被写进了富祥药业的基因里。陈应惠表示：“微生物蛋白领域菌种最关键，但能食用且能做菌种的少之又少。我们开发了具有自主知识产权的新型生产菌株——短柄镰刀菌，因长得像镰刀形状而得名。”

资料显示，镰刀菌是一种得到了广泛应用的发酵生产微生物蛋白的丝状真菌，其生产的菌丝蛋白相比酵母、细菌等单细胞蛋白更加美味，并且具有类似肉质的组织结构，同时其含有的丰富可食性粗纤维有助于肠胃消化，因此成为一种能够满足现代人营养需求的肉类代用品。

近日，富祥药业的“短柄镰刀

菌在生产菌丝体蛋白中的应用”获得了发明专利证书。经中国轻工业联合会鉴定委员会鉴定，“短柄镰刀菌发酵生产微生物蛋白关键技术及工业化应用”项目整体技术达到国际先进水平，其中，微生物生产高质量蛋白菌种选育技术达到国际领先水平，一致同意通过鉴定，并建议加大推广应用力度。

有了好的菌种，还得有好的发酵工艺。在富祥微生物蛋白工厂，记者见到了一个全身布满“点滴”“导管”的发酵罐，上面写着“移种”“配料”等字眼。现场工作人员告诉记者：“人们常说医药、食品不分家，微生物蛋白发酵工艺与原料药中间体的发酵工艺其实有很多异曲同工之处，能够实现技术同源。公司现有微生物蛋白产能1200吨年，正在建设2万吨/年的微生物蛋白生产线。”

凭借良好、稳定的产品品质，富祥药业微生物蛋白产品快速打开国外市场，特别是在欧美、东南

亚等地区备受消费者青睐。“欧美等成熟市场对微生物蛋白的接受度很高，东南亚地区因岛国众多，对粮食安全的危机感更强，对微生物蛋白的接受度也比较高，当前公司大额订单主要来源于这些地区。”上述工作人员补充道。

国内市场方面，今年上半年，富祥药业微生物蛋白产品已启动对新食品原料审批的相关准备工作，目前进展顺利。

值得注意的是，当前政策端的利好不断传来。2024年9月15日，国务院办公厅印发的《关于践行大食物观构建多元化食物供给体系的意见》提出，要培育发展生物农业，开拓新型食品资源。积极发展合成生物技术，稳步推进新型食物产业化。拓展新型饲用蛋白来源，推广应用微生物菌体蛋白。

未来，随着微生物蛋白“新食代”的到来，作为国内微生物蛋白先行者，富祥药业有望充分打开新的增量空间。

第三季度环比减亏

隆基绿能：加速BC技术布局 推动业绩复苏

■本报记者 殷高峰

10月30日晚间，隆基绿能发布2024年第三季度报告。公司前三季度实现营收585.93亿元，同比下滑37.73%；归属于上市公司股东的净利润为-65.05亿元。其中，第三季度实现营业收入200.64亿元，同比下滑31.87%；归属于上市公司股东的净利润为-12.61亿元，环比第二季度28.93亿元的亏损，呈明显减亏趋势。

万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示，隆基绿能在BC技术上的优势正在凸显，随着公司在BC产能上的布局提速，隆基绿能的盈利能力有望进一步修复。

今年以来，光伏行业持续受供需错配影响，光伏各环节产品在行业洗牌的过程中陷入非理性价格战，光伏产业链主要环节的价格均跌破成本价，行业竞争加剧，而隆基绿能也出现上市以来的首亏。

今年上半年，隆基绿能实现营业收入385.29亿元，同比下降40.41%；归属于上市公司股东的净利润为-52.43亿元，由盈转亏。而2023年上半年，隆基绿能归属于上市公司股东的净利润为91.78亿元，同比增长41.63%。

今年一季度和二季度，隆基绿能归属于上市公司股东的净利润分别为-23.50亿元、-28.93亿元。

“公司根据市场变化策略性调整出货，积极应对行业供需错配的风险。”隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示，公司积极调整战略，优化产品结构，加大了对创新技术和研发的投入，以增强企业的核心竞争力。

在行业竞争加剧和技术迭代的背景下，2023年9月份，隆基绿能宣布未来技术路线将以BC技术为主。“公司以BC技术的产业化引领市场破局，依托深厚的技术积累和先进的智能制造优势，实现HPBC2.0技术重大突破。今年以来不断推出差异化的新产品以满足客户的需求。”隆基绿能相关负责人表示，目前，BC组件已被纳入国内大容量集采招标，公司的HPBC2.0产品的高效可靠价值凸显，场景产品矩阵不断完善，BC产品市场渗透率正快速提升。

据悉，在中国企业进入BC技术之前，BC产品年产量不到1GW。但到了今年上半年，BC产品出货量已经接近12GW。“目前，BC产品相对于其他产品有一定的溢价，伴随国内BC产能布局加速和技术的持续进步，以及供给侧改革的持续深化，未来市场高端产品价格差异或将持续拉大。”屈放称。

随着贱金属代银方案和电池技术成果逐步落地，隆基绿能有望在明年下半年进一步大幅降低BC技术成本，为产品竞争和市场复苏提供有力支撑。

在屈放看来，随着落后产能的加速出清，部分企业终止或推迟项目建设，叠加行业相关政策落地，行业生态有望逐步好转。

“2024年会是公司非常艰难的一年，也会是行业艰难的一年，但公司凭借BC技术新品的不断推出和市场认可度的提升，公司明年将会率先回到增长轨道。”隆基绿能董事长钟宝申表示，明年第一、第二季度，BC二代产品会大规模投放市场。

宝钢股份前三季度累计削减成本74.3亿元

■本报记者 张文湘

10月29日晚间，宝钢股份发布2024年第三季度报告。今年前三季度，宝钢股份实现营业收入2428.56亿元，同比下滑4.77%；归属于上市公司股东的净利润为58.82亿元，同比下滑29.56%。

宝钢股份表示，今年前三季度，公司累计实现利润总额82.3亿元，位居行业首位；累计削减成本74.3亿元，超额完成年度目标。

第四季度需求或企稳

2024年，国内钢铁行业依旧处于深度调整期，在第三季度更是进入阶段性低谷期。中国钢铁工业协会数据显示，今年前三季度，重点统计钢铁企业营业收入为4.54万亿元，同比下降6.87%；利润总额为289.77亿元，同比下降

56.39%。

与此同时，年内国内钢材价格也长期下行。中国钢铁工业协会数据显示，今年前三季度，CSPI(中国钢材价格指数)长材指数平均值为106.33点，同比下降9.65点，降幅为8.32%；板材指数平均值为101.88点，同比下降10.83点，降幅为9.61%。

10月30日，宝钢股份召开业绩说明会，公司董事会秘书王娟在会上表示，今年第三季度公司净利润13.38亿元，同比下降64.7%，主要是今年第三季度钢价跌幅高于原材料价格跌幅，产品购销差价显著收窄；该季度也是今年以来钢铁行业压力最大的一个季度，而去年第三季度是去年全年钢铁行业最景气的一个季度，故同比出现明显下滑。

王娟称，今年第四季度，预计在存量政策有效落实、增量政策加

力推出的背景下，市场预期回暖，需求逐步企稳。钢企在11月份实施产品提价，首先是因为宏观增量政策密集出台，提振市场信心，钢材市场价格有所走高；同时下游需求略有好转，尤其是汽车、家电等板材下游行业需求向好。

“大型钢铁企业上调产品11月份的出厂价格，对于未来的价格有一定上行推动效果，未来钢铁价格市场有一定跌势放缓迹象，在政策面利多因素影响下，或会出现反弹行情。”卓创资讯钢铁分析师红兵在接受《证券日报》记者采访时表示。

红兵认为，未来钢铁企业的盈利能力能否改善仍存在不确定性。一方面，铁矿石的定价话语权依然在国际源头矿商手中；另一方面，钢铁企业的盈利能力还和自身的销售价格和产出能力有关。

“下半年，海外宏观方面有喜有忧，将同时影响大宗商品需求和价格。另观国内，钢铁市场存在消费结构转型的局面，钢材出口或边际走弱，但整体量级依然较大。整体来说，今年全年国内粗钢消费总量预计较去年微降。

国内钢铁行业结构调整将继续深入推进，行业高质量发展任重道远。”上海钢铁钢材事业群研究员张凯东在接受《证券日报》记者采访时表示。

出口销量占比创新高

2024年，中国钢材出口仍然维持在较高水平。海关总署统计数据显示，今年前三季度，我国出口钢材8071.1万吨，同比增长21.2%。

而出口销量也成为宝钢股份三季报的一大亮点。宝钢股份表示，今年公司大力开拓海外市场，

前三季度出口合同签约量466万吨，出口销量占比创历史新高。

为了解公司今年的出口情况，宝钢股份在业绩说明会上回复《证券日报》记者提问时表示：“公司将平衡好内外市场，动态调整资源流向，同时将进一步完善营销网络布局，提升国际化经营能力，力争实现出口规模超过1000万吨的中期规划目标。”

宝钢股份还表示，公司产品出口日本、韩国、欧美等七十多个国家和地区，其中，东南亚和南亚区域占比约35%，欧非和中东区域占比约27%，东亚和澳洲区域、美洲区域分别占比约20%和约16%。

兰格钢铁研究中心一份研报认为，今年中国钢材出口增长强劲，主要受全球经济与贸易量回升等因素影响，而2025年中国钢材出口有望呈现巨大数量规模与同比增速回落两大特点。

方大特钢三季度保持盈利 持续推进全方位降本增效

10月29日晚，方大特钢发布2024年第三季度报告。报告显示，公司2024年第三季度实现营业收入61.1亿元，实现归属于上市公司股东净利润2613.8万元。

2024年前三季度，国内钢铁需求不足，钢铁行业供大于求矛盾显现，钢材价格呈现震荡下行走势，钢铁行业整体表现低迷。国家统计局数据显示，1月份-9月份，黑色金属冶炼和压延加工业营业收入同比下降6%，亏损341亿元，同比下降256%。

在行业下行周期，方大特钢坚持走“低成本、差异化、特色化”的发展道路，通过发挥全流程工序优势，深化精细化管理，在行业内持续保持成本竞争优势。例如，根据江西省分时电价机制，公司扎实做好“错峰用电、迎峰发电”工作，优化生产组织、错峰平衡生产，科学控制尖峰时段用电量的同时，努力提升自发电量、减少外购电量，由此仅三季度就降低用电成本近80万元；通过竞价采购、定点采购和长协采购等方式，引进一批性价比高的原燃料新

资源和新供应商，并在确保安全、环保、质量的前提下，调整配煤配矿工艺，使低价资源快速替代高价资源，9月份实现原燃料采购降费220余万元。

针对钢材市场复杂形势，公司紧跟市场节奏，坚持弹簧扁钢优先战略，围绕研发、服务、质量、供货等方面，不断推进弹簧扁钢战略品牌建设；根据弹簧扁钢订单情况，不断优化坯、轧制等生产计划，强化产品保供能力；加强企业与弹簧扁钢用户、主机厂家的三

方合作，加速优化产品结构，不断提升产品品质和服务品质，系统提升企业可持续发展能力，牢牢把握上市公司高质量发展的首要任务。今年1月份，方大特钢热轧弹簧扁钢被中国钢铁工业协会冶金产品实物质量品牌培育审定委员会评为“金杯优质产品”。9月份，方大特钢充分把握钢材市场好转契机，应接尽接弹簧扁钢销售订单，弹簧扁钢国内销量环比增长32.17%，其中，高效钢占比8月份提高6.92个百分点。

据悉，为不断提升企业抗风险能力和市场竞争力，方大特钢进一步提高企业精细化管理水平，全面梳理制度，堵塞“跑冒滴漏”；通过发挥机制优势，进一步推行上不封顶的小改小革提成奖励制度、为一线员工每人增加1000元基本工资等政策，全面组织开展“我为降本增效献一策”合理化建议征集专项活动，充分调动干部职工为企业降本增效的积极性、主动性和创造性，掀起降本增效的新高潮。

(CIS)

诚志股份新材料一体化丙烯价值链项目建成投产

2024年10月28日，诚志股份新材料一体化丙烯价值链项目产品首发暨高端光学新材料项目启动活动在南京江北新材料科技园隆重举行。诚志股份董事长龙大伟、副董事长徐志宾、董事、总裁韦俊民、中国通达工程有限公司总经理甘克俭、中国化学工程第十四建设有限公司党委书记、董事长史建明、浙江智英石化技术有限公司总经理薛宽荣、福建春达化工有限公司董事长陈淡光等领导、嘉宾出席活动。

活动现场，韦俊民对新材料一体化丙烯价值链项目建设情况作了介绍。他指出，该项目总投资10.5亿元，2024年2月1日开工建设，在地方各级政府部门的大力支持和设计施工及参建单位的共同努力下，于2024年10月14日中期交工；2024年10月28日，装置经投料试生

产成功产出合格产品，顺利实现了自开工建设以来安全、质量“零事故”的目标。

龙大伟代表诚志股份向各位领导、嘉宾的到来表示热烈欢迎，对南京江北新区相关部门在项目建设过程中给予的支持和帮助表示衷心感谢，对设计方、施工方和奋战在一线的南京诚志全体员工致以真挚问候。他表示，南京诚志利用有限土地、向上要空间，完成了新材料一体化丙烯价值链项目的建设和投产，为“诚志股份2.0版”战略发展开创了良好开端；同时，南京诚志要认真复盘项目建设全过程，总结项目建设成功经验，为后续战略项目的精细化管理打下坚实基础。他强调，公司将进一步扩大大碳一产业链的影响力，推动大碳一产业链强链、延链的发展，坚持科技创新，以新质生产

力推动新旧动能转换，实现高质量发展。

诚志股份新材料一体化丙烯价值链项目的顺利投产，标志着项目建设和试车试产取得圆满成功。辛醇产品顺利投放市场，将进一步提高公司现有产业附加值及盈利能力，为公司带来新的发展机遇和增长动力，进一步巩固公司行业优势地位，为实现“诚志股份2.0版”战略目

标提供有力保障，为区域经济发展贡献力量。

活动上，诚志股份与浙江智英石化技术有限公司签订战略合作及南京诚志项目技术许可协议；诚志股份与南京江北新材料科技园签署研究院战略合作及高端光学新材料项目入园协议。

最后，全体人员共同见证了满载项目产品

的物流车出厂。

南京江北新区各有关部门、南京江北新材料科技园主要负责人，诚志股份高管团队，以及南京诚志员工代表、客户代表、项目施工方代表等百余人参加了活动。活动由南京诚志永清能源科技有限公司常务副总经理孙红平主持。

(CIS)

