

■ 热点追踪

河北三地上市公司 坚持抗疫不误生产



华大基因火眼实验室专为核酸检测而建，每日最高可检测样本量达100万人份

- 河北辖内 A 股上市公司共 62 家，其中石家庄市 19 家，邢台市 3 家，廊坊 4 家。
- 以岭药业：目前莲花清瘟胶囊（颗粒）日产能已达到 400 万盒，全力保障市场供应。
- 常山药业：全力保障肝素产品的正常生产，持续保障一线临床对低分子肝素的需求。
- 新奥股份：新奥能源河北省公司天然气销售再创峰值，单日供气量突破 2300 万立方。
- 冀中能源：千方百计保证矿井运转，增强电煤供应能力。

◎ 记者 刘立 ○ 编辑 邵好

新年伊始，新冠肺炎疫情突袭燕赵大地。为疫情防控需要，石家庄、邢台、廊坊先后按下“暂停键”。目前三市全域已实行封闭管理，人员、车辆非必要不外出。三市中高风险地区村庄和居民小区采取严格的封控措施，严控人员流动。在公路、铁路、城市客运、民航、水路等方面，采取最严格的管控措施。

截至目前，河北辖内 A 股上市公司共 62 家，其中石家庄市 19 家，邢台市 3 家，廊坊 4 家。三地上市公司的生产经营是否受疫情影响？

1 月 13 日，记者电话连线多家总部位于石家庄、邢台、廊坊的上市公司，相关公司负责人均表示，疫情发生以来，公司严格做好防疫工作，目前生产经营基本未受疫情影响。

石家庄：上市药企全力生产

石家庄市内有多家上市药企，其中以岭药业颇为知名，其生产的莲花清瘟胶囊（颗粒）是此次抗击新冠肺炎疫情的“明星”中成药。

“现在公司莲花清瘟胶囊生产正常，有充足的备货，我们尽全力保障市场供应。”“紧而有序，忙而不乱，层层把关，确保质量，安全生产”，这是我们在莲花清瘟抢产过程中制定的 20 字方针，以确保药品质量安全。”日前，以岭药业生产中心制剂车间主任聂利强告诉记者。

据了解，疫情发生以来，以岭药业迅速提高厂区防疫等级，进行全封闭式的管理，对上班员工统一安排住宿，并提供充足的防疫物品，目前莲花清瘟日产能已达到 400 万盒，全力保障市场供应。

常山药业是国内生产肝素系列药品的龙头企业。“目前公司生产经营正常。本次疫情发生以来，公司高度重视，在 1 月 3 日就启动紧急防控预案，在加强防控、确保安全的前提下全力组织生产。现在公司已开足马力保障生产，生产、质检、仓储等各岗位员工加班加点、通力合作，全力保障肝素产品的正常生产，持续保障一线临床对低分子肝素的需求。”13 日下午，常山药业相关负责人告诉记者。据了解，目前公司防控物资充足，生产员工吃住住在公司，实行全封闭管理。

廊坊：上市公司为抗疫注入“暖流”

“突发的疫情、寒潮天气的来袭，严峻的保供形势，不仅考验着新奥能源河北省公司的资源筹划与运营调配能力，更考验着团队沟通协作效率及安全运营能力。”作为总部设在廊坊的上市公司，新奥股份相关负责人表示。

这位负责人告诉记者，近期河北省内平均气温最低时降至零下 20 摄氏度，新奥能源河北省公司天然气终端销售再创峰值，单日供气量突破 2300 万方。对此，河北省公司坚守“重民生、保安全”的原则，全力以赴做好安全供气保障工作。新奥能源全力支持，协调上游与国家管网保障民生用气。能源贸易全力保障，调配气液资源、匹配运力，为石家庄、保定、廊坊 LNG 应急储备设施补充气源。

荣盛发展旗下的物业公司——荣万家将于 1 月 15 日在港交所挂牌。近期，荣万家对所服务的位于廊坊、石家庄等河北省内的社区，围绕社区运营、防疫物资、线

上生活三大方面，荣万家组成的无接触“爱心”跑腿、防控小队“驻扎”多措并举，从安心居家、齐心抗疫、“好生活”等多方面全力守护业主健康生活。

邢台：上市公司为抗疫“发电”

在邢台，冀中能源、晶澳科技、龙星化工等上市公司也在努力防控疫情，坚持安全生产。

“疫情发生以来，我们千方百计保证矿井运转，增强电煤供应能力。”13 日，冀中能源相关负责人告诉记者，目前公司在职工中区域确诊病例、疑似病例，生产运营平稳有序，有力保障了区域煤炭稳定供应，维护了国家能源安全和社会稳定大局。

据了解，公司结合属地疫情防控要求，统筹推进疫情防控和生产经营工作，公司及各单位成立了领导机构和 10 个工作专班，制定应急预案和工作方案，全面推行疫情防控、安全生产 24 小时“双值班”和重大信息日报零报告制度，对涉及重点疫区人员进行全面摸排，坚决果断落实防控措施；同时结合人员出勤现状，主动调整生产布局，优化井下施工组织，加强生产物资的协调保障力度，并加大出勤人员激励和食宿保障力度。

晶澳科技是全球化光伏组件龙头。“目前，公司河北省内各公司生产经营正常，与合作伙伴沟通协调保障原材料供应和产品供货。各公司按照当地政府的疫情防控通知要求，做好工厂环境的消杀工作，保障员工的身心健康安全。公司将持续关注河北省内疫情发展态势，严格执行政府疫情防控要求，保证公司的正常生产经营。”13 日晚间，公司一位负责人表示。

在抓好公司防疫和生产的同时，公司了解到许多河北籍司机在途中食品及饮用水短缺，公司全国各地迅速行动，设置联系渠道，结合所在地防疫政策，为司机提供力所能及的帮助。

龙星化工位于邢台所辖的沙河市，自疫情发生以后，公司立即启动疫情防控预案，一手防疫情，一手抓生产。13 日，记者从公司了解到，目前公司生产经营基本正常。

公司称，对 12 月 18 日以来从石家庄、南宫返回公司的人员，做到排查到位，隔离到位。同时做到扫码测温、消毒消杀，做好核酸检测，防疫物资到位。针对一线员工出行受阻状况，通过协调办理疫情防控出入证明，增加班车路线、安排员工住宿等措施，保证职工坚守岗位、人员安全有序、设备正常运行，确保全市供暖。



以岭药业生产车间一角

同舟共“冀” 多地上市药企驰援河北

◎ 记者 张雪 ○ 编辑 邵好

紧急集结，星夜出发，逆行燕赵，驰援河北。近日，随着河北石家庄等地出现新冠疫情后，核酸检测、流调等任务短时间内剧增。1 月 7 日以来，江苏、湖南、北京等派出队伍，驰援河北石家庄等地。各地的医药行业上市公司也已行动起来。

1 月 12 日，石家庄市启动第二轮全员核酸检测，力争 2 至 3 天完成。为了应对此次检测，由东软开发的全场景疫情病原体检测信息系统已在石家庄市全面应用，以信息化手段提速核酸检测，助力疫情防控。

据悉，“东软全场景疫情病原体检测信息系统”可通过手机 APP，实现核酸检测样本从采集、封箱、转运全流程信息化记录，以保障采样期间不扎堆、不排长队，全流程有序高效，有助于高质量完成检测任务。该系统已经陆续在大连、沈阳的全员核酸检测工作中得到广泛应用，极大提升核酸检测速度，为阻断疫情蔓延争取时间。

无独有偶，每日最高可检测样本量达 100 万人份的火眼实验室（气膜版），也已在河北体育馆网球场建成投用。火眼实验室是华大基因针对新冠肺炎疫情防控的实际需要而推出的专业核酸检测实验室。作为一种整体解决方案，其能够快速提升整体检测能力。

据华大基因介绍，截至目前，火眼实验室已在国内 16 个主要城市落地。此外，已累计在海外运营火眼实验室 58 个，分布在全球 17 个国家（地区），已运营火眼实验室最大日检测量超过 20 万人份，以持续确保全球抗击疫情的检测需求，在全球范围助力新冠肺炎疫情防控工作。

更多检测试剂类企业向河北伸出援手。据悉，圣湘生物已派遣 10 余名工作人员组成的支援队伍前往河北石家庄、邢台、邯郸等地，与此同时，超百万份新冠核酸检测试剂，数十台仪器及配套物资已到达河北抗疫一线。

同样，凯普生物在互动平台表示，公司在石家庄设立的石家庄凯普医学检验实验室有限公司目前处在建设阶段。但为全力支持河北的疫情防控工作，公司以当地合作医院为依托，组织技术实验人员协助当地医疗机构做好石家庄返乡重点人员以及其他人员的筛查工作，同时全力提供疫情防护所需要的物资设备，包括荧光 PCR 仪、核酸提取仪、核酸提取试剂、病毒采样管等。

1 月 12 日，载着 6 万支必净注射液恒温货车从红日药业出发，奔赴河北省保定、石家庄、邢台、邯郸、沧州、安国、唐山、廊坊、霸州、张家口 10 个城市。

国药集团中国生物迅速响应，在河北省疾病预防控制中心的有序协调下，全力保证新冠疫苗供应。截至 1 月 8 日，国药集团中国生物为河北省累计供应新冠灭活疫苗近 74 万支。

海容冷链： 畅游商用制冷新蓝海

◎ 记者 滕飞 ○ 编辑 邵好

在冷链这个大行业中，商用冷链终端属于专业性极强的细分市场。海容冷链选择这样的赛道，无异于攀登险峰。

人在困难模式下能够修炼出一种独特气质，企业亦是如此。海容冷链无论在运营模式、产品结构还是产业壁垒上，都与众不同。记者近期深入走访公司，从生产线结构、业务模式、下游客户等多维度调研，了解公司商业模式。

聚焦大客户

读懂商用制冷展示柜行业，关键是看清下游需求。公司下游客户多为快速消费品行业和流通行业，直接对应大消费领域，其增长周期完全顺应消费周期，深度绑定大客户的商业模式，也筑高了这条赛道的壁垒。

海容冷链下游大客户集中于 B 端，主要是快消品行业领军企业，如伊利、蒙牛等，这类大客户群体具有一个共性：高准入、严标准、强黏性。大型客户筛选供应商的标准十分高，一旦进入，带给公司的回报是一份长期红利。聚拢头部客户带来的业绩增长十分明显。

比如，伊利第一次出现在公司前五大客户名单是在 2015 年半年报，彼时伊利带给公司 2405 万元的营收，到了 2018 年半年报，这个数据翻了 3 倍有余，达到 8512 万元；公司另一个大客户 IDW，从小批量供货到稳定系列化产品大批量供应，给公司带来的营收也是呈现几何式增长（2018 年半年报后，公司前五大客户采用合并口径统计）。

核心客户对温控和产品应用场景的要求十分苛刻，应用环境的湿度、温度和应用场景的不同，都会带来对冷链终端需求的巨大差异。公司高管向记者表示：“商用展示柜产品，如果按照标准化方式生产，有可能出现同一客户相同产品在不同地区使用效果不同。”

公司产品线通过多年发展，形成了专业化、差异化、定制化的核心商业模式，能够满足下游不同行业需求变化和客户的个性化定制。多品种、小批量、定制化模式成为海容冷链立身之本。

柔性化生产

在标准化与个性化之间，公司创造出一套“并线生产”的柔性化生产模式：既可以保障订单量较大的单一型号产品的批量化生产，又可以保障单条生产线上多类产品的混合生产。

青岛西海岸新区，公司几个生产车间在园区错落有致。下游消费市场的爆发，使公司淡季已经模糊。傍晚时分，记者走在公司厂区，当日出货产品正在有序安排配送，物流区车水马龙。

“公司的生产线，是数十年的积淀。”公司高管向记者介绍道，“产品按需而定，具备独特性，在生产过程中，车间产线通过工艺整合，进行分类生产，将基础工艺相近产品并线，将差异化和个性化的部分通过供应商和小部件产线模块化，实现同一产线不同产品的柔性化生产。”

如其所言，在某一产线车间，记者看到立体布局的生产线，一个车间产出的产品林林总总数十种，同一条物流线上不同时刻的产品也不一样，均是按时、按需所产。

“标准化与差异化，永远是相对的！”公司高管向记者介绍，“公司产品开发，永远是首先立足于满足客户需求，解决用户痛点，而不是单纯为了销量。”在公司的产品系列中，有数百种产品，不少产品在开发之初只是小场景应用，出货率很低，但随着应用场景的推广，产品也就成了“爆款”。

颠覆性创新

海容冷链正在用技术创新重新定义“商用制冷展示柜”。以自动售货机为例，海容的新一代产品已经有了颠覆性的改变。在海容冷链的蓝图中，以后零售终端每一台展示柜，都是一个数据采集器，配合公司云端大数据分析系统，能够助力快消品行业高效运营、精准营销。

记者在车间内抢先体验了最新产品。人走过智能展示柜，雷达感应技术就发挥了作用：人来灯亮，人离灯灭；公司独有的保鲜分隔技术，将展示柜变成一个“格子铺”，每个格子温控恒定，存、拿、取、放，互不干扰。

再看后端，柜体内嵌视觉识别系统，能够精准识别货品，实时为货品贴上电子标签，避免了放货员人工操作的定价误差，生鲜产品又可以通过后端实时调价。利用云端大数据分析，可以对冷链设备、消费者和销售商品精确画像。管理系统可以监控到产品的使用状态，包括箱内温湿度的检测与控制、外门体与箱内小门的开关控制、箱内货品的销售情况等。

这一系列数据收集归纳后，将是一份含金量十足的一线商业报告。对于快速消费品类的品牌客户，可以通过定制化的智能展示柜汇总一线销售情况，从而指导产品生产和配送；对于综合销售商，在一个制冷终端摆放不同竞品，可以通过客户拿取次数、商品直接销量数据制定相对应的销售方案。

“这就是一个小型的现代化无人售货终端，如果展示柜足够大，产品种类理论上可以无限多。”公司高管笑言：“公司还在优化消费者购物体验，下一代产品，甚至可以通过机械手臂直接将货品交到消费者手中，无需消费者弯腰取货。”

行业大扩容

受益消费升级，商用制冷展示柜行业正处在快速扩容阶段。“近年来出现的，你能想到的快消品企业，几乎都在与我们谈定制化合作。”公司高管向记者表示。

近年来，国内快消品企业雨后春笋般爆发，以喜茶、元气森林为代表的网红快消品、生鲜类电商、社区连锁超市均在跑马圈地，传统商场也在不断加大生鲜销售比例。商用制冷展示柜成为这些企业的刚需。

为了企业形象展示和快速抢占市场，头部企业会购买定制化的制冷展示柜投放到终端网点。如公司的大客户联合利华、蒙牛、伊利等，近年来发力渠道建设，加速了行业的发展。

商用冷链终端行业，如今已经被市场定性为千亿级的成长性赛道，在这个专业赛道上，海容冷链一骑绝尘。主赛道上，公司不断加大客户拓展力度，夯实业绩增长基础；外延分赛场，公司亦可发挥其规模、渠道优势，整合相对散乱的行业格局。

“海纳百川，有容乃大。”面向商用制冷展示柜的新蓝海，海容冷链高管向记者表示：未来市场巨大，公司大有可为！