

# 被曝管理岗人员分批轮休 悦达起亚称不会退出中国市场

■本报记者 龚梦泽

作为韩系车曾经的代表,悦达起亚如今在中国市场正遭遇史上最大考验。近日,有传闻称悦达起亚将安排管理岗员工分批轮休,首批轮休时间长达一年。消息一出,立即引起热议。业内普遍认为这是悦达起亚通过“变相裁员”以求收缩降本,不排除今后会退出中国市场。

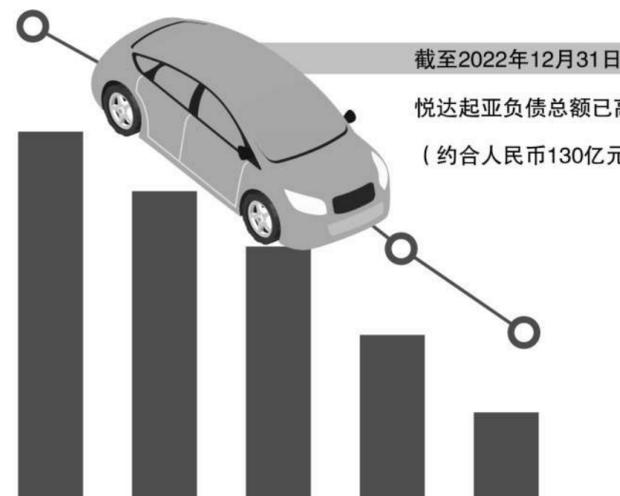
据传闻,此次轮休岗位为管理岗,第一批轮休共130人,主要为公司老员工。时间为2023年6月1日至2024年5月31日。在员工轮休期间,第一个月工资正常发放;第二个月起则按当地最低工资标准执行,且不享受公司福利、调薪和激励金等政策,暂停员工卡(餐补)。同时,悦达起亚将根据相关法律规定缴纳社保公积金。

针对上述传闻,《证券日报》记者第一时间向悦达起亚方面求证,得到的答复是:“此次悦达起亚内部人员的变动情况,是悦达起亚为顺应全新的电动化时代,积极主动创新变革,坚定不移深耕中国市场,加速向电动化品牌转型而进行的正常调整。”

据悉,销量的持续下滑,直接导致东风悦达起亚在华合资企业连年亏损。数据显示,2017年至2021年间,东风悦达起亚累计亏损逾90亿元。在2021年年底,东风集团挂牌出售了东风悦达起亚25%股权。东风悦达起亚这家曾由东风集团、悦达集团和起亚汽车在1992年成立的三方合资公司,也从此变成了悦达起亚。

## 徘徊于破产边缘

据悦达起亚相关负责人透露,公司正在调整管理层团队,将大量引进中国本土化人才。近日,起亚中国首席执行官杨洪海就公开发布中国区招聘消息,岗位包括公关经理、品牌



经理等。

事实上,作为最早进入中国的外国车企之一,东风悦达起亚凭借性价比和合资车的优势,在2016年创造了年销65万辆的成绩。但随后几年,东风悦达起亚则进入了暴跌模式,2017年至2021年的销量呈趋势性下滑,分别为35.9万辆、37万辆、28.9万辆、24.9万辆、15.2万辆。到2022年,变更后的悦达起亚的销量更是跌出了10万辆的盈利“生死线”,仅为9.4万辆。

“当中国由增量市场转变为存量市场后,叠加消费结构升级时代的到来,主打性价比的东风悦达起亚受到上攻的国产品牌和下探的合资品牌双重挤压,导致市场份额不断萎缩。”中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳解释道。

另外,据韩国起亚2022年财报显示,截至2022年12月31日,悦达起亚负债总额已达24768亿韩元(约合人民币130亿元),资产总额为20809亿韩元(约合人民币109亿元),公司已资不抵

债,徘徊于破产边缘。

## 不会退出中国市场

进入2023年,据悦达起亚一季度销量数据显示,其累计销售汽车28565辆。不过在4月份,悦达起亚销量出现罕见的回暖迹象,当月国内外销量合计9835辆,同比增长72.5%,环比增长2.4%,实现了久违的环比同比增长。

在悦达起亚的销量构成中,出口已经成为了新的增长点。今年1月份至4月份悦达起亚累计出口新车14167辆,同比增长55.8%。这种销量占比的出现,与悦达起亚的战略规划相关。按照规划,盐城工厂将建设成为悦达起亚全球出口基地。同时,悦达起亚计划到2026年将出口规模扩大至20万辆以上。另外,今年悦达起亚将增加赛图斯和K5两款车型,出口车型将扩充至4款。

另一方面,悦达起亚也在不断调整中国战略,试图打破僵局。今年4月份,悦达起亚针对中国市场,再度发布全新

新能源战略,并将今年视为中国新能源产品落地元年,制定了中长期电动化蓝图——到2027年共计将推出6款EV车型;到2030年将实现EV车型年销量18万辆的目标,销量占比达到40%。

数据显示,悦达起亚今年前4个月累计销量为3.9万辆,不仅与头部合资车企差距甚大,甚至被埃安、理想等新势力品牌甩在身后。由于市场表现不佳,在广汽菲克退出中国市场后,一直有传闻称悦达起亚或将步其后尘。对此,悦达起亚方面多次强调,不会退出中国市场。

“悦达起亚在全球多个市场获得了成功,这恰好说明悦达起亚的产品质量是过硬的。”杨洪海在接受《证券日报》记者采访时表示,过去几年悦达起亚在中国的发展的确遇到了挑战,但悦达起亚深耕中国市场的决心毫不动摇,目前悦达起亚正在汇聚全球资源,全力推进在中国的电动化转型。

“悦达起亚需要在本土化方面持续强化,纠正过去的一些战略失误,以新的战术落地新的战略。”杨洪海表示。

# 知识产权纠纷化解 隆基绿能与韩华正式达成专利交叉许可

隆基绿能表示,将增强海外全产业链生产和运营能力,满足持续增长的海外市场需求

■本报记者 殷高峰

隆基绿能和韩国韩华公司(以下简称“韩华”)的专利侵权纠纷有了最新进展。

5月11日晚间,隆基绿能发布公告称,公司与韩华正式达成专利交叉许可。通过上述专利交叉许可协议,双方实现互利互惠。本次专利交叉授权后,双方有权在全球范围内合法使用相关专利技术,并承诺撤销双方之间(包括关联方)在全球范围内的所有诉讼及专利无效程序。

2019年3月份以来,就隆基绿能公司及下属子公司销售的部分产品涉嫌侵犯韩华专利权,韩华及相关子公司先后向美国国际贸易委员会(ITC)、美国特拉华州地区法院、澳大利亚联邦法院、德国杜塞尔多夫地方法院、法国巴黎法院、荷兰鹿特丹地方法院提起专利侵权诉讼。期间,隆基绿能针对上述韩华诉讼案披露了相关进展公告。

据悉,三年来隆基绿能也在运用法律手段积极应对。

“激烈的专利战往往会使企业陷入危机当中,专利交叉许可可是一种非常理想的化解危机、解决纠纷的方式。”北京中银律师事务所西安分所合伙人茹怡对《证券日报》记者表示,通过专利交叉许可,可以增强企业间的合作,减少专利侵权带来的纠纷,降低诉讼成本,进

一步避免专利侵权的风险;同时技术研发的各方都能从中满足需求,进而消除技术壁垒,为企业构建创新技术体系提供良好环境。

隆基绿能表示,双方撤诉后,公司与韩华在全球范围内不存在任何专利纠纷。交叉许可不会对公司目前经营造成任何实质性影响,有利于公司继续为全球客户提供多样化的产品和服务,公司业务将不受上述任何限制。

“该知识产权纠纷解决后,有利于隆基绿能海外业务的拓展。”万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者表示,近年来海外光伏市场的装机规模也在快速增长,尤其是欧洲一直以来是光伏装机的重要增量市场。

集邦咨询研究显示,2023年光伏装机需求量由高至低依序为亚太、欧洲、美洲及中东非地区。

针对持续火热的海外市场,隆基绿能也表示,公司将优化海外投资布局,加大古晋基地拉晶、切片产能投资,完成越南基地产能改造提升,增强海外全产业链生产和运营能力,满足持续增长的海外市场需求。

茹怡表示,中国企业走向世界,不能让专利成为进入他国市场的障碍,而应让专利为企业开拓市场保驾护航,隆基绿能为解决专利纠纷所采取的行动,为中国企业提供了很好的借鉴。

# 再鼎医药产品一季度收入 同比增长36%

两款脉输注剂型产品被纳入医保

■本报记者 张安

5月10日,再鼎医药公布了2023年第一季度业绩公告。公告显示,2023年第一季度产品收入合计为6280万美元,同比增长36%。公司药物“则乐”在报告期内销售收入同比增长44%。

报告期内,公司净亏损为4910万美元。去年同期,公司净亏损为8240万美元。对于亏损收窄,公司表示主要是由于产品收入及营业外收入增加所致。

或受此消息影响,截至5月10日美股收盘,再鼎医药收涨6.08%,报37.51美元/股;截至5月11日港股收盘,再鼎医药收涨3.41%,报28.85港元/股。

## 补偿经销商390万美元

公告显示,再鼎医药目前已有多款产品进入商业化阶段。产品管线方面,公司拥有22款潜在全球同类最优/全球同类首创疗法,其中13款处于临床后期开发阶段。报告期内,公司推进艾加莫德用于治疗全身型重症肌无力的新药上市申请在中国获批。

业绩方面,分产品来看,2023年第一季度,则乐实现销售收入为4268万美元,同比增长44.2%;擎乐实现销售收入为130.6万美元,同比下降55.86%;组再乐实现销售收入为546.9万美元,同比增长637.06%。

值得注意的是,报告期内公司旗下擎乐、组再乐的静脉输注剂型产品均被纳入国家医保药品目录,并于3月1日开始执行。对于报告期内擎乐的销售收入变动,再鼎医药方面向《证券日报》记者表示,销售金额的下降是因公司在报告期内就擎乐进入医保后的降价给予经销商补偿。若去掉该部分影响,擎乐在一季度的销售业绩同比大幅增长。公告显示,报告期内公司共拿出390万美元给予经销商补偿。

再鼎医药方面进一步向记者表示,公司相信擎乐、组再乐等产品被纳入医保目录后,将对其销量起到正向促进作用,也期待在接下来的几个季度看到具体的成果。

另外,报告期内再鼎医药旗下

产品爱普盾,被纳入96个由省级或市级政府指导的区域定制商业健康保险计划。

## 多家公司押注ADC领域

近年来,ADC(抗体偶联药物)领域异常火热。据记者梳理,进入2023年以来,就有乐普生物、康诺亚、辉瑞、再鼎医药、宜联生物等多家涉及ADC领域交易。

2023年2月下旬,乐普生物和康诺亚共同宣布与阿斯利康就Claudin18.2抗体偶联药物CMG901达成全球独家授权协议;4月初,BioNTech引入映恩生物两款ADC药物,并支付首付款1.7亿美元。后续的开发、注册和商业里程碑付款将有望达到15亿美元。

值得注意的是,3月中旬,辉瑞公司发文称,拟以430亿美元收购ADC药物行业龙头Seagen。两家公司预计将在2023年底或2024年初完成相关交易。若交易顺利完成,其将成ADC领域的最大规模收购案。

对于ADC领域的火热,一位创新药领域投资人向《证券日报》记者表示,ADC这样的药物类型,将会是未来五到十年内成长性最好的细分领域之一。简单来讲,其可以通过抗体作为递送系统,为化疗药物提供精确制导,使药物更富集在肿瘤部位,提升患者对药物耐受性的同时,进一步提升相关药物治疗效果。

对于再鼎医药而言,公司于4月初与宜联生物达成战略合作和全球许可协议。将通过新一代ADC项目ZL-1310进一步拓展再鼎医药的肺癌管线和全球肿瘤管线。

对此,再鼎医药创始人、董事长兼首席执行官杜莹表示,此次全球ADC项目的合作,表明公司将持续关注ADC领域。公司将利用再鼎医药的能力推进开发ZL-1310,并期待临床结果。

再鼎医药方面向《证券日报》记者表示,公司认为ADC是非常有前景的赛道,会继续在该领域投入。公司将通过内部发现和外部协作构建潜在同类首创或同类最优的ADC产品组合,以建立起再鼎自己的ADC管线。

# 拟募资不超过25亿元主要投建先进生产线 岳阳林纸欲抓住纸业高质量增长“窗口期”

■本报记者 肖伟

5月11日岳阳林纸发布公告称,公司拟非公开发行不超过3.5亿股,募资不超过25亿元,主要用于提质升级综合技改项目一期年产45万吨文化纸项目。该项目总投资31.72亿元,拟投入募集资金17.5亿元。岳阳林纸副总经理、董秘易兰铨向《证券日报》记者介绍,“国内纸业产能向头部聚集速度加快,上下大小趋势明显。我们内部研判后预判,纸业高质量增长‘窗口期’已到,本次募资就是为了加快释放先进产能,更好服务市场对纸品的未来需求。”

## 释放先进产能

2021年12月30日,国家发改委颁布经调整修改后的《产业结构调整指导目录》。在该目录中,轻工业鼓励

类中有“单条化学木浆30万吨/年及以上、化学机械木浆10万吨/年及以上、化学竹浆10万吨/年及以上的林纸一体化生产线及相应配套的纸及纸板生产线(新闻纸、铜版纸除外)建设”。岳阳林纸为林浆一体化企业,本次新建文化纸项目产能为45万吨/年,因此符合国家发改委鼓励产业政策要求。

易兰铨向记者提供了一组数据,“上述目录修改发布后,国内造纸行业出现了明显的‘上下大小、去弱留强、先进产能替代落后产能’的趋势,中高端纸业产能、纸业消费市场份额向头部企业聚集。近3年,国内造纸企业数量下降近30%,预计未来还将进一步缩减。同时头部企业的市场份额从过去占比不足30%,一举跃升至近50%。产能向头部企业集中,还出现了明显的规模效益和研发促进效应,出现了多种特殊领域用纸,实现了部分特种

用纸的国产替代。”

## “上大下小”促发展

记者走访本次项目投产地岳阳,与当地居民交流。有居民表示,洞庭湖区盛产造纸原料,过去小造纸厂在带动当地就业增收的同时,也带来了不良的环境影响。

自2020年起,岳阳践行经济高质量发展理念,截至目前已停产234家造纸企业,完成35家造纸企业制浆产能退出,并出台沿江化工生产企业关停搬迁改造工作方案,力图从根源上解决长江沿岸和洞庭湖生态环境系列问题。

小造纸厂的整治关停,带来造纸市场供应的空缺,岳阳林纸的新建项目在弥补该空缺的同时,还带来多样化的社会综合效益。易兰铨向记者介绍:“我们的项目不仅立足绿色化、生态化、智能化等方向,还把社会综合效

益放在重要位置上。预计项目投产后,能促进岳阳地区运输、建材、机械、包装、印刷等上下游产业的发展,拉长产业链,增加当地居民的就业机会,对岳阳市及其周边地区的税收有一定贡献。”

华西证券轻工行业分析师戚志圣对上述举措给予正面评价,“纸品消费量与国民经济总量呈现明显正相关关系。发达国家纸品人均年消费量在230公斤以上,我国纸品人均年消费量尚不足100公斤。按照《造纸行业‘十四五’及中长期高质量发展纲要》提出的发展目标,2025年全国纸及纸板总产量将达到1.4亿吨,纸品人均年消费量将达到100公斤,到2035年全国纸及纸板总产量将达到1.7亿吨,纸品人均年消费量将达到120公斤以上。当下,以岳阳林纸为代表的央企加快先进产能建设和释放节奏,有利于国内纸业高质量发展和高质量消费。”

# 连续两年未区分贸易业务、生产业务 新亚制程收年报问询函

■本报记者 李昱丞  
见习记者 丁蓉

5月10日下午,新亚制程披露收到深交所对公司2022年年报的问询函。深交所要求公司说明年报中未按照贸易业务、生产业务进行区分的原因。事实上,新亚制程在2021年年报中就未准确、完整地自产自销的电子胶水收入与贸易业务收入,2022年年报又“故技重施”。

深交所年报问询函中指出,2022年12月份,广东证监局对新亚制程出具《关于对新亚制程(广东)股份有限公司采取责令改正措施并对许雷宇等采取出具警示函措施的决定》,认定新亚制程部分业务采用的收入确认方法不恰当,年报信息披露的业务经营情况不准确、不完整。具体为,2021年年度新

亚制程披露的制程产品收入为22.30亿元,仅2.37亿元为自产自销的电子胶水收入,贸易业务收入在营业收入总额中的占比为85.91%,而新亚制程2021年年报未准确、完整反映上述情况。针对前述情形,新亚制程在2022年根据业务类型的不同,将业务主要划分为化工材料制造和电子制程两类。

新亚制程2022年年报显示,公司实现营业收入18.07亿元,同比下降21.44%;归母净利润2450.64万元,同比下降59.44%。在年报第三节第四点“主营业务分析”中,根据不同行业来看,公司电子制程行业收入15.43亿元,占营业收入比重85.36%;化工材料制造收入2.44亿元,占营业收入比重13.51%;保理及供应链收入1723.91万元,占营业收入比重0.95%;物业租赁322.81万元,占营业收入比重0.18%。

深交所年报问询函要求新亚制程结合化工材料制造、电子制程的经营、生产及销售模式的区别、收入确认方式等,说明上述业务的实质是否为贸易业务,以及公司2022年年报相关部分表述及收入、成本构成部分未按照贸易业务、生产业务进行区分的原因,同时说明公司该情况是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号——年度报告的内容与格式》(2021年修订)第二十五条的相关规定,是否客观反映新亚制程实际情况。

透镜咨询创始人况玉清对《证券日报》记者表示:“贸易业务流水大,如果采用全额法记账,会产生非常大的营业收入,可以制造自身业务规模很大的假象。如果贸易业务、生产业务不加以明确区分,就更具迷惑性,外界只看到‘规

模’,而不能看到‘质量’。因此,在上市公司年报中,贸易业务、生产业务的收入应该严格区分开来。”

《证券日报》记者注意到,新亚制程在2022年年报的“其他重要事项”中补充了一份“分部信息”,将公司业务分为制造业、贸易业、保理业,三者收入分别为2.47亿元、17.83亿元、4094.67万元,分部间抵消2.67亿元,而这一重要信息却没有写入“主营业务分析”。对此,况玉清表示:“确实有避重就轻之嫌。”值得一提的是,年审会计师对新亚制程2022年年度内部控制出具了带强调事项段的无保留意见。

此外,深交所还要求公司说明针对防范控股股东及其关联方资金占用的内部控制是否存在设计缺陷,相关制度是否得到有效执行,以前年度未识别出资金占用事实的原因等事项。