

困局中的莱美药业：连续四年半亏损 上半年销售费用占营收比重超50%

■本报记者 冯雨瑶

8月23日晚间，莱美药业发布2023年半年报显示，上半年归属于上市公司股东的净利润为-5405.69万元，仍处于亏损状态。而在2019年至2022年，公司已连续亏损四年。近年来，莱美药业也先后尝试变更实控人、变卖资产等方式“自救”，但目前来看，公司仍未走出泥潭。

半年报显示，今年上半年莱美药业实现营收4.54亿元，较去年同期增长11.67%。虽营收保持增长，但莱美药业近两年来一直在亏损。数据显示，2019年至2022年，公司净利润分别亏损1.55亿元、3.27亿元、1亿元、0.69亿元，今年上半年，公司仍亏损超5000万元。

除盈利艰难外，莱美药业的销售费用居高不下。半年报显示，上半年公司销售费用为2.41亿元，同比增长

2.11%，占同期营收的53%。据介绍，莱美药业的销售模式为销售团队与国营、国资和上市的大型商业公司合作，销往医院及各级销售终端。

“50%的销售费用率确实偏高。”海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东直言，“这意味着企业缺乏核心技术竞争力，发展依赖营销驱动，在市场推广和销售方面依赖大量投入，甚至还存在一些管理上的问题。”

对此，记者致电莱美药业，公司相关工作人员称：“我们的销售费用在医药行业属于正常的支出，不存在一些不合规的情况。”

深陷亏损的莱美药业，这些年来也在不断“自救”。2020年，莱美药业易主，实控人变更为广西国资委，中恒集团成为公司大股东；同年，莱美药业开启变卖资产“瘦身”，先后通过股权转让

方式处置了四川禾正、莱美金鼠、莱美健康以及联营企业成都美康医药信息系统公司、四川美康医药软件的股权。2021年，公司通过引入战略投资者的方式，出让金星健康药业控股权。此外，公司还发布定增方案，通过向中恒集团等特定对象发行股票的方式募资不超过10.84亿元，用于偿债补充。

上述举措短时间内让莱美药业“减负”不少。但即便如此，从自身“造血”能力看，在集采背景下，莱美药业的利润仍在被不断摊薄。

“公司半年报披露了相关应对战略，也就是会通过一些存量业务、以及一些创新业务让公司的战略规划落地。”莱美药业上述工作人员说。

业内人士认为，带量采购显著降低产品价格，没有核心竞争力的仿制药企，可能会衰落得更快。莱美药业也在

半年报中表示，随着医保控费等相关政策逐渐深化，集中带量采购政策在全国的推广实施，一系列政策趋势或将导致药品招标制度的重大改革，进而影响药品的招标和价格，公司面临药品在招投标中落标或者价格大幅下降的风险，进而压缩公司的盈利空间。

“集采背景下，仿制药企突围需要寻找创新和差异化的发展策略，可努力提高研发能力，通过深化与医疗机构合作、加强品牌建设、提升产品质量和形象等方式提升竞争力。”邓之东表示。

在IPG中国首席经济学家柏文喜看来，在国内市场高度饱和的情况下积极拓展海外市场，也是一条有效的突围之路。此外，仿制药企也要从单一化学仿制药生产转型升级为提供药品配套服务的现代化药企，如提供病患管理、健康教育、药品信息咨询等服务。

加快推进“数字眼科”战略 爱尔眼科上半年净利增逾30%

■本报记者 何文英

8月24日晚间，爱尔眼科披露2023年半年报。报告期内，公司实现营业收入102.52亿元，同比增长26.45%；实现归母净利润17.12亿元，同比增长32.61%。

爱尔眼科董事长陈邦在接受《证券日报》记者采访时表示：“上半年，公司以新十年战略规划为指引，坚持创新驱动发展理念，持续提升医疗能力和服务水平，推进医教研深度融合，加快数字化提质增效，加大人才培养和梯队建设，进一步提高应变能力和风控水平，全方位助力高质量发展，公司经营业绩继续保持增长。”

多层次搭建现代医疗体系

半年报显示，报告期内爱尔眼科实现门诊量726.95万人次，同比增长31.19%；手术量60.78万例，同比增长36.62%。陈邦表示，门诊量与手术量的稳健增长，直观体现了公司持续从医教研等方面多层次搭建现代医疗体系的成果。

学科建设方面，爱尔眼科从健全组织架构、加强专业人才的引进与培养、不断创新医疗服务模式等方面持续发力。报告期内，公司新成立了麻醉学、临床药学、功能影像等在内的14个专业学组。

临床医疗方面，爱尔眼科持续加大临床新技术研发，不断加快全球新技术、新产品引进和推广应用。报告期内，公司引入全球首款提供33厘米近视力的连续视程人工晶状体等多项创新产品及前沿技术，并成立了十大省份“区域疑难青光眼病诊疗基地”。

教研协同方面，爱尔眼科不断加大与国内著名高校的校企合作，提升医教研协同发展水平。报告期内，公司分别与山西医科大学、大连医科大学签署了战略合作协议，将与山西医

科大学共建“山西医科大学爱尔眼视光学院”“山西医科大学爱尔眼科研究所”；将与大连医科大学共建高水平眼科实训中心，共同探索眼科人才引进和培养的新平台、新模式、新经验，切实落地眼科跨学科融合发展项目。

除了在临床以及科研等方面持续加码外，爱尔眼科还不断加大“数字眼科”的建设和推进。报告期内，公司通过运用数字技术促进医疗服务数字化水平进一步提升，在经营管理方面进一步深化数字化转型以及持续推进AI+眼科的项目研发等，多措并举加快推进“数字眼科”战略。

民营医院迎黄金发展期

近期，随着《中共中央 国务院关于促进民营经济发展壮大的意见》以及《关于实施促进民营经济发展近期若干举措的通知》的相继发布，民营经济正迎来黄金发展期。

陈邦认为，在国家多项政策的支持下，我国非公医疗的发展环境不断优化，社会办医在总体医疗服务市场中所占比重不断提升。

此外，随着医疗反腐的深入推进，医疗全产业链环境有望进行重塑，市场或将进一步向龙头企业倾斜。“医疗反腐有利于推动健康中国战略，有利于净化医药行业生态，有利于维护群众切身利益，最终市场将会选择始终‘以患者为中心’的企业。”陈邦说。

“爱尔眼科在早期便以‘股权+阳光收入’的方式广纳人才，从而形成了医疗团队稳定、临床水平领先的诊疗体系，在医疗反腐的背景下，‘股权+阳光收入’对人才的招纳或更具吸引力。”一位券商医药行业分析师告诉《证券日报》记者，暑期往往是眼科行业的旺季，在政策与市场的多重支持下，爱尔眼科有望在业绩稳健增长的轨道上持续前行。

新锐股份拟使用部分超募资金回购股份

■本报记者 陈红

8月24日晚间，新锐股份发布公告称，为了维护广大投资者利益，也为建立完善公司长效激励机制，公司拟使用部分超募资金以集中竞价交易方式回购公司已发行的部分A股股票，并在未来合适时机全部用于公司股权激励计划。

公告显示，新锐股份本次回购股份的资金总额不低于3400万元，不超过6800万元；回购股份的价格不超过40元/股。经测算，回购股份数量约占公司目前总股本的0.65%至1.31%。

IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示：“上市公司回购股份一般是认为自身价值被低估，回购股份可以展现上市公司及其大股东对公司发展的信心，促使股价稳定与回升。”

新锐股份表示，本次回购股份公司有能力和支付回购价款，不会对公司的经营活动、财务状况、研发、盈利能力、债务履行能力和未来发展产生重大影响，股份回购计划的实施不会导致控制权发生变化，不会影响公司的上市地位。

海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东向《证券日报》记者表示：

“新锐股份通过回购股份用于股权激励计划，可以提高员工对公司的忠诚度和归属感，提高员工的工作积极性和创造力，让广大员工分享公司发展红利，促进公司的持续发展。”

除新锐股份外，近期，还有多家上市公司发布回购计划，包括纳芯微、太湖雪、博众精工、苏试试验、恒瑞医药、道森股份、雷鹏软件、中一科技、江苏北人、经纬恒润等。从回购用途来看，涉及实施股权激励或员工持股计划、市值管理等。

对于股份回购的必要性，上述多家上市公司均表示：“有利于维护广大投资者利益，更紧密、有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益结合在一起，促进公司稳定可持续发展。”

“现金储备充裕、现金流较好、盈利水平高且二级市场价格低于股票内在价值和未来预期价格，这类公司更愿意积极推动回购。”北京南山投资创始人周运南表示。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融研究中心联席主任盘和林对《证券日报》记者表示，回购用于股权激励和员工持股，不仅对股价提升有促进作用，还可以增加股东回报率。从公司长期发展角度来看，提振股东信心的最终手段，还是要回归到增强自身的盈利能力上来。

本版主编于南 责编白杨 制作曹秉琛
E-mail:znmz@zqrb.net 电话010-83251785

极氪汽车：对“IPO募资10亿美元”传闻不予置评

公司CEO此前透露将择机上市

■本报记者 龚梦泽

8月24日，吉利旗下高端电动车品牌极氪汽车IPO事项传出新进展。有消息称，极氪将于8月底与全球投资者会面，以测试投资者对其在美国IPO的兴趣。未来两周内，极氪将在香港、新加坡、伦敦、纽约、波士顿、加州和与投资者开启试水会议。最终的交易规模将取决于今年晚些时候的金融市场状况。按计划在此次IPO中筹集约10亿美元的资金，极氪将寻求逾130亿美元的估值。

对此，《证券日报》记者第一时间向极氪汽车方面求证，公司方面先是回答“不予置评”，而后援引吉利控股集团总裁、极氪智能科技CEO安聪慧在吉利汽车2023中期财报会上回答本报记者的表述——“将持续密切跟踪资本市场动态，选择合适窗口择机上市”。

中国新能源汽车产业创新联盟理事高云鹏表示，不论从销量表现还是品牌知名度来看，极氪已基本具备上市的条件。前期凭借集团输血扶持，然后再独立上市，让新品牌业务线单独去创收和“造血”，已成为极氪、埃安、岚图等新造车品牌共同实践的路径和打法。

事实上，早在去年12月份，吉利就透露极氪已秘密提交了在美国的IPO申请，但没有透露IPO规模或上市日期。据外媒预测，如果成功，这笔10亿美元IPO交易将成为自滴滴出行在2021年筹资44亿美元以来，中国公司在美国上市中的最大一笔。



● 8月24日，有消息称，极氪将于8月底与全球投资者会面，以测试投资者对其在美国IPO的兴趣

● 按计划在此次IPO中筹集约10亿美元的资金，极氪将寻求逾130亿美元的估值

针对极氪IPO进展，8月22日，安聪慧在吉利汽车2023中期财报会上回答记者称，极氪会根据市场情况，持续密切跟踪资本市场动态，研究部署完成上市节点。

在新能源汽车整体向好的大背景下，极氪汽车表现可圈可点。吉利汽车数据显示，2022年，极氪共交付7.19万辆极氪001，超额完成7万辆年交付

目标，成为少数达成销量目标的新造车公司之一。

最新7月份交付数据显示，极氪共交付新车12039辆，同比增长139.7%，环比增长13.4%。今年前7个月，极氪汽车累计交付5.47万辆。

问及外界关注的极氪是否会推出混动产品，安聪慧表示，极氪目前没有计划做混动车，专注于纯电车，2025年

计划实现65万辆销量。今年开始，每年最少两款全新车型投放市场，将满足于各个细分市场，到2025年将有8款车型上市。

海外布局方面，安聪慧表示，极氪汽车于今年6月份正式登陆欧洲市场，已经率先在荷兰、瑞典等地开售，明年极氪汽车将不断扩展全球化战略版图到6个国家，2025年将达到8个国家。

派林生物上半年营收净利双降 全年业绩有望呈现前低后高趋势？

■本报记者 刘钊

8月24日，派林生物发布2023年半年度报告，今年上半年，公司实现营业收入7.09亿元，同比减少28.45%；实现归属于上市公司股东的净利润1.43亿元，同比减少35.23%。其中2023年第二季度，公司单季度实现主营收入4.48亿元，同比下降8.65%；实现归母净利润8676.11万元，同比下降24.82%。

派林生物相关负责人向《证券日报》记者介绍，血制品的生产周期一般为6个月至8个月，公司经营业绩同比

下降主要因为2022年下半年新疆浆站原料血浆停采时间较长和其他浆站采浆受影响，导致2023年上半年可销售产品数量有所减少。

该负责人进一步表示，2022年公司原料血浆采集量超800吨，2023年上半年公司原料血浆采集近550吨，采浆量实现较好增长且趋势良好。采浆量对于血制品生产企业而言十分重要，有了原料才能进行血制品的加工制造，目前血制品市场仍然供不应求。2023年下半年可销售产品数量将环比增加，预计2023年全年业绩将呈现前低后高趋势，下半年公司业绩有望大幅提升。

野村东方国际研报认为，血制品为资源属性行业，采浆规模取决于新开浆站能力，并非通过经营层面上的努力能够实现。采浆资源禀赋（新浆站拓展能力）是评判血制品公司的第一维度，决定企业的未来成长空间。

5月23日，共青城胜帮英豪投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“胜帮英豪”）完成股权转让手续，胜帮英豪实际控制派林生物23.01%股份的表决权，成为公司第一大股东。未来待胜帮英豪对上市公司董事会换届完成且控制的董事会席位半数以上后，上市公司控股股东将变更为胜帮英豪，实际控制人

将变更为陕西国资委。

上述派林生物负责人称，2023年公司浆站数量将达到38个，目前位居行业前三。陕西省国资委实控派林生物后，对于公司在中西部地区的浆站建设有一定促进，此外也能从资金上对公司的浆站布局及行业并购整合给予支持。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星表示，从行业角度来看，我国血制品企业发展时间不长，相较于欧美国家市场空间巨大。陕西国资委入驻派林生物后有望推动公司市占率进一步提升，进而为业绩弹性的持续释放带来积极影响。

“原料药+制剂”一体化优势持续扩大

东北制药上半年实现净利润1.35亿元 同比增长近两成

8月22日晚，东北制药发布了2023年半年度报告，数据显示，其上半年实现营业收入45.06亿元，同比增长1.95%；实现归属于上市公司股东的净利润1.35亿元，同比增长19.80%。报告期内，因东北制药实施限制性股票激励计划，2023年半年度共计计提股权激励费用8369.68万元，扣除此项计提费用后公司2023年半年度实际归属于上市公司股东的净利润为2.19亿元，同比增长94.14%，上半年营收和净利润实现双增长。

据东北制药相关负责人介绍，经营业绩的稳健增长得益于公司通过先进的管理方式和完善的激励机制，全面聚焦创新创效，优化产品结构，使优势品种龙头效应进一步显现，企业发展韧性和活力持续增强。下一步，公司将

保持生产经营持续向好态势，加速推进大分子创新药项目，培育竞争新优势，快速提升市场竞争力。

推进研发创新进度 两原料药产品连续获批

上半年，东北制药维格列汀原料药、普瑞巴林原料药连续获批。其中，维格列汀可临床用于治疗2型糖尿病，该产品获批，标志着公司迈出了布局糖尿病治疗药物领域的重要一步。同时，普瑞巴林原料药获批将有助于后续制剂产品开发，扩大公司“原料药+制剂”一体化发展优势。

面对医药行业日益加剧的竞争压力，东北

发挥“原料药+制剂”一体化优势 多措并举拓市场

东北制药是我国重要的药品生产与出口基地，覆盖医药研发、制造、分销全产业链条，具备“原料药+制剂”一体化优势，其主导产品远销100多个国家和地区。

“公司充分发挥产业链优势，抢抓疫情后平稳发展机遇，加大全球终端客户开发力度，冲击空白市场。”东北制药原料药销售公司总经理李立说。上半年，东北制药原料药销售公司先后参加欧

洲、南美洲大型展会，开发新终端客户超百，抗感染类产品销售超年度商业计划。

制剂销售公司上半年以强化“高品质、优质服务”为导向，大力提升销售运行质量。“整场生、东维力、德维喜等公司产品在市场竞争中保持增长态势。盐酸羟考酮注射液、卡前列素氨丁三醇注射液、他达拉非片等新产品的成功上市也极大拓展了公司产品销售领域，为后续发展培育新动力。”制剂销售公司市场部副部长袁启龙介绍说。

采产销全链条拉动 精打细算促提质增效

上半年，东北制药强化产销联动，科学组

织集中生产和均衡生产，全力满足市场保供需求。“上半年，原料、制剂产品均超计划完成。其中，盐酸小檗碱通过产销全链条拉动，上半年已完成全年计划的75%。制剂产品对乙酰氨基酚片、安乃近片突破全年计划110%，全力保供。”据东北制药生产指挥中心副主任、总调度长李洪介绍。

全面精细化管理，提升公司生产运行质量。上半年，公司依托原料药生产执行系统基础平台，精准跟踪能源使用情况，动态调节能源使用量，及时堵塞“跑冒滴漏”。同时，公司在不断优化能源管理模式的基础上，还积极推动光伏发电项目建设，加快推动产业绿色转型，赋能绿色高质量发展。

(CIS)