

爱尔眼科再推股东专属优惠活动 “花式宠粉”成上市公司回馈股东新趋势

■本报记者 何文英

在爱尔眼科第14个“上市周年日”(10月30日)来临之际,公司再次推出股东专属优惠活动:凡持有或曾经持有公司股票的投资者均可到爱尔眼科医院免费享受眼健康检查,并且在过去14年中,投资者只要连续持股满6个月即可获赠500元的屈光手术代金券,依此类推,直至免费。

近年来,“花式宠粉(股东)”渐成上市公司回馈新趋势。除爱尔眼科多次推出不同形式的股东回馈活动外,还有酒鬼酒向股东专供股东大会纪念酒,盖世食品推出“买股票送海鲜”活动,仲景食品向股东赠送香菇酱等。

内容咨询机构Co-Found智库研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示,上市公司以多种形式回馈股东值得鼓励,有助于增强上市公司与股东之间的有效沟通,提升股东对公司的信任感,进而提高公司的声誉和形象。对投资者而言,这种回馈形式是其股东红利的一种附加产物,可以增加投资者对公司的认同感和满意度。

多次推出股东回馈活动

据了解,爱尔眼科此次推出的回馈股东活动自10月26日开始,11月30日结束。爱尔眼科董秘吴士君对《证券日报》记者表示:“持股时间越长,享受优惠越多,并且还可以与当地医院的其他优惠(若有)叠加使用。”

事实上,这并非爱尔眼科首次推出股东专享福利。2019年,公司创始人在上市十周年时曾向持股满6年的投资者赠送“股票券”。活动内容:自2013年8月15日或之前起至2019年8月份,凡连续持有600股或以上爱尔眼科股票的个人投资者,均可获赠100股爱尔眼科股票收益券,获赠者可在今后任一年的10月30日提出兑换要求,公司创始人将按照当日收盘价(复权)支付100股股票等值现金。

根据爱尔眼科统计,截至2022年,共计292位股东兑换了该股票收益券。以近几年10月30日爱尔眼科股价收盘价高点计算,若在2020年10月30日兑换,在复权以及扣除20%个人所得税后,该股票收益券可兑换6487元现金。

对此,吴士君表示:“投资者与公司是一个长期共同体,我们希望通过多种形式的活动解决投资者生活中的眼病痛点,增加投资者的获

得感和认同感。同时也让投资者通过亲身体验对公司的业务有更全面的了解,让他们进一步了解眼科知识,成为眼健康知识的‘宣传大使’,进而推动全民眼健康。”

上市公司多种形式“宠粉”

事实上,近年来多家上市公司结合自身行业不同属性向股东推出了多种形式的回馈活动。

在今年酒鬼酒2022年年度股东大会召开之际,酒鬼酒限量发售“2022年度酒鬼酒股东大会纪念酒”,共计2688套。

酒鬼酒相关负责人告诉《证券日报》记者:“纪念酒套装中共含4瓶500ml产品,分别为内参酒(2021版)、内参酒(纳祥瑞)、红坛酒鬼酒、酒鬼酒(行者无疆),每套股东大会纪念酒的股东专属售价为2359元,这套纪念酒只专供给酒鬼酒的股东,6月28日上午10点一上架就被抢空了。”

绝味食品的年度股东大会更是投资者的一场味觉盛宴。除了向股东提供公司的拳头卤味产品绝味鸭脖、鸭舌、鱼豆腐外,绝味食品还向投资者提供公司参投的廖记棒棒鸡、书亦烧仙草等食品饮品。会后,投资者还可以将自己感兴趣的产品带回家享用。

绝味食品相关负责人对《证券日报》记者表示:“通过将产品回馈给股东,可以让他们对公司产品有更直观的了解,对公司价值产生认同。同时,股东和顾客是可以相互转化的群体,股东对产品认可可以转化为顾客,增加上市公司营收,促进市值的增长,再分享到持股红利,由此形成一个良性循环。”

除了上述两家上市公司之外,还有盖世食品向股东赠送“盖世煮海鲜礼盒”;仲景食品向全体股东赠送公司产品礼包一份,包括仲景香菇酱、仲景上海葱油以及上海红烧肉酱汁;吉宏股份推出股东回馈方案,包含了买赠酱酒优惠以及数字确权(赠送数字藏品)等。

不过,IPG中国首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时提醒:“在上市公司尝试多种形式回馈股东之余,应防止蹭热点和博眼头的行为,上市公司应制定合理的回馈制度,并确保回馈活动真实有效,回馈行为应该与公司发展目标 and 股东利益相符,且遵循相关法律法规和道德准则,避免误导投资者和市场的情况发生。”



从“花式宠粉”看上市公司投资者关系管理

■何文英

目前,我国上市公司数量已超过5300家。如何在众多上市公司中脱颖而出,获得更多投资者的持有和认同,是当下诸多上市公司在投资者关系管理中面临的痛点、难点。

投资者关系管理的本质是服务投资者。笔者认为,对投资者最好的服务不是形式上的“花式宠粉”,而是提升上市公司质量。不过,酒香也怕巷子深,上市公司在筑就了坚实的价值基础后,该如何广而告之吸引到更多的买方呢?在笔者看来,上市公司应摒弃过去只埋头苦干,缄口不言的观念,从三方面着手建立全面注册制下的新型投资者关系管理平台。

首先,在合法合规的情形下增加自愿披露

信息。建议上市公司证券部在完成交易所指定披露动作之余,且在合法合规的条件下增加自愿披露信息的频次。比如,交易所不强制做季报业绩预告,大部分上市公司照此按部就班,如果有公司能自愿增加并持之以恒地披露季报业绩预告,让投资者公开、公平、公正地获得公司的业绩信息,必然会获得更多投资者的关注和点赞。

其次,在信息披露合规的背景下,及时详尽地回复投资者关心的问题。随着投资者互动平台的开放,上市公司与投资者的沟通更加便捷高效。然而,目前仍有不少上市公司敷衍了事,对投资者的提问仅以“感谢您的关注和建设”草草收场。这种缺乏诚意的回复只会让投资者渐行渐远,上市公司对投资者的冷漠也会逐渐形

成负反馈,体现为公司股票交投的不活跃。最后,多种形式回馈股东也是投资者关系管理的一个妙招。花式回馈股东活动本身就自带营销和广告属性,能吸引更多投资者和媒体的关注,为公司带来自然流量。诚如绝味食品负责人所言,股东和客户是可以互为转化的群体,有利于形成流量循环的正向反馈。

不过,需要强调的是,投资者关系管理的前提一定是基于公司的投资价值,上市公司切莫以引流量、博眼球的花招舍本逐末。

记者观察

本版主编 姜楠 责编 白杨 制作 王敬涛 E-mail:zmx@zqrb.net 电话 010-83251785

高基数下前三季度营收净利双增长 以岭药业创新驱动长期高质量发展

10月27日晚,石家庄以岭药业股份有限公司(简称“以岭药业”)披露了2023年三季度报告。报告显示,前三季度,以岭药业实现营收85.75亿元,同比增长7.91%,归属净利润17.59亿元,同比增长24.35%。

在创新驱动下,以岭药业的业绩稳健增长,不仅已经是国内中医药行业龙头企业之一,更是近年来中医药领域成长较快的中医药公司。

2019年至2023年五年时间,以岭药业的前三季度营收从43.47亿元升至85.75亿元,营收几近翻倍;归属净利润从5.74亿元跃升至17.59亿元,提升三倍有余。

作为年收入已经突破百亿元的上市公司,以岭药业在高基数、高增长的基础上,不断实现业绩的增长,且利润增速持续高于营收增速。

通过对以岭药业前三季度业务动态进行梳理后可以发现,公司连花清瘟、通心络、芪苈强心、参松养心等核心中药品种均取得重大突破,同时在化药领域,多款在研管线稳步推进,为公司未来发展提供了强劲动力。

充足研发动力 打造创新药产业集群

以岭药业始终将科技创新作为企业发展的核心竞争力,持续在科研方面加大投入力度,促进科研与生产的紧密结合。2018年至2022年四年间,公司累计研发费用超30亿元。2023年三季度报告显示,以岭药业研发费用已超过5.93亿元。

目前,以岭药业研发了通心络胶囊、参松养心胶囊、连花清瘟胶囊/颗粒等创新专利中药,涵盖心脑血管病、呼吸系统疾病、糖尿病、肿瘤等临床多发、重大疾病领域,累计获得50余个国家和地区的注册批文并上市销售。

在心脑血管疾病用药领域,以岭药业研发

了通心络胶囊、参松养心胶囊和芪苈强心胶囊三个创新专利中药,均已成为国家医保甲类品种、国家基本用药目录品种,被广泛用于缺血性心脑血管病、心律失常、慢性心衰等疾病,每年数百万患者服用受益。

在感冒呼吸系统疾病用药领域,以岭药业在研品种已形成10余个集群,有望成为继心血管疾病产品之后第二大产品集群。

除了一线品种,以岭药业在精神系统、抗衰老等领域也推出了多款二线品种,并实现了快速放量。八子补肾胶囊是以岭药业应用络病理论指导研发的OTC甲类药品,是中药抗衰老的代表性品种。

10月24日晚,以岭药业发布公告称,以岭药业申报的中药1.1类创新药通络明目胶囊获得国家药品监督管理局核准签发的《药品注册证书》。以岭药业对该药品开展了随机、双盲、双模拟、羟苯磺酸钙胶囊平行对照的 multicenter 临床试验。临床试验研究结果显示,治疗12周后,中度非增殖性糖尿病视网膜病变的点片状出血试验组优于对照组。通络明目胶囊使糖尿病视网膜病变患者有了用药新选择。

通络明目胶囊是以岭药业运用中医络病理论指导下,在临床经验方基础上研制的创新中药,拥有该药独立完整的知识产权。据悉,过去三年多,以岭药业研发的四个中药新药陆续获批上市,是同期获批数量最多的中医药企业之一。

利用高新技术和现代仪器设备,以岭药业始终把络病理论创新作为企业发展的核心竞争力,在中医药理论传承的基础上大胆创新。

以岭药业在成立之初便开始深入研究源于《黄帝内经》的络病理论,并首次系统构建了络病理论体系,创立了“络病证治”体系。形成了“理论—临床—科研—产业—教学”五位一体的独特运营模式,先后承担了60余项国家和省部级科研项目计划项目,荣获国家科技进步一等奖等6项国家科技大奖。

在络病理论指导下,以岭药业先后创建了络病理论创新转化全国重点实验室等一批世界先进的高技术新药研发平台,并与英国、荷兰等国际知名科研机构合作成立医药研究中心。“络病理论及其应用研究”荣获2006年度国家科技进步二等奖。“中医络学说构建及其指导微血管病变防治”项目获得了2019年度生命科学领域唯一一项国家科学技术进步奖一等奖。

海通证券研报分析认为,在专利中药板块,以岭药业形成了独具优势的以络病理论指导临床重大疾病治疗研究,络病理论创新带动专利新药研发的科技核心竞争力。

在开展创新中药业务的同时,以岭药业还积极布局化药、生物药和健康产业,构建了专利中药、化生药、健康产业协同发展、相互促进的医药健康产业格局。

在化药创新药方面,目前以岭药业已有四个一类创新药品进入临床阶段,多个一类创新药处于临床前研究阶段。其中苯胺洛芬注射液已结束三期临床,正在筹备NDA(新药申请)。同时根据各专利药品临床及注册申报进展,将逐步开展专利新药的美国等其他国际市场注册。

在健康产业板块,以岭药业以子公司以岭健康作为健康板块的主要运营平台,构建健康产业架构——涵盖石家庄地面以岭健康城、以岭健康电商、以岭药堂连锁等业务板块,将健康产品研发和服务体系高度整合。

医药创新不仅要重“器”,更要重“人”。以岭药业之所以能源源不断地输出创新专利药,离不开高精尖人才。据悉,以岭药业主持承担了包括国家重点研发计划、“973”“863”等国家、省部级课题90余项,培养与引进了博硕士、海归等研发人才千余人。

构建络病理论体系、完善的科研平台和高精尖人才为以岭药业的创新提供了不竭动能。传承精华、守正创新是中医药发展亘古不

变的规律,以岭药业副总经理张蕴岭说:“创新是以岭药业的核心竞争力。以岭药业以络病理论为‘抓手’,努力研发生产更多适合中国人的‘中国药’”。

高质量发展 力推中医药走向世界

质量是企业生存的基石,以岭药业作为中药行业的龙头企业,不断学习和引进国内外先进管理模式,构建“全品种、全方位、全过程、全数据、全人员”的“五全”质量管理体系,覆盖原辅料、生产过程、药品放行、市场反馈等环节全流程。

以药品生产质量管理规范(GMP)为核心,以岭药业从人员、厂房设施、设备、生产管理、质量管理、物料管理等要素着手,坚决守牢药品质量。以岭药业质量控制部已获“中国合格评定国家认可委员会(CNAS)”认证,检验质量标准涵盖《中国药典》、《美国药典》、国家食品药品监管注册批件,检测报告得到国内外治疗管理体系和环境管理体系机构互认。

日前,河北省政府印发文件,将河北省质量领域奖项——2022年河北省政府质量奖,授予以岭药业等单位。荣获河北省政府质量奖,不仅代表企业产品的品质卓越,更是对企业创新高质量发展的肯定。

中医药是中华民族几千年的智慧结晶,不仅要获得国内的认可,还需要走出国门,得到国际认可,这必须在循证临床疗效、药物作用机制和安全性等方面下功夫。

近日,中国国家心血管病中心、中国医学科学院阜外医院杨跃进教授牵头的“中国通心络治疗急性心肌梗死心肌保护研究”论文在全球四大顶级医学期刊之一的《美国医学会杂志》上刊出。

该研究共纳入中国124家医院发病24小时内的STEMI患者3797例,开展随机、双盲、

多中心、安慰剂对照临床试验。研究结果显示,在指南推荐治疗基础上加用通心络胶囊,可以显著改善ST段抬高型心肌梗死(STEMI)患者30天和1年的临床预后,为改善急性心肌梗死远期预后提供有效治疗药物。以岭药业在络病理论指导下研发的创新专利中药,得到了国际顶级医学期刊的认可。

8月25日,在全球心血管领域“天花板”级别的盛会——2023欧洲心脏病学会年会上,以岭药业的两大专利药芪苈强心胶囊和参松养心胶囊的循证研究结果公布。

其中,“芪苈强心胶囊治疗慢性心衰复合终点事件的评估研究”由南京医科大学第一附属医院李新立教授团队牵头完成,结果表明:芪苈强心胶囊联合心衰标准治疗,可显著减少射血分数降低的心衰患者心衰恶化再住院和心血管死亡风险,为改善慢性心衰远期预后提供有效的治疗药物,为优化临床合理用药方案提供了高质量临床证据。据了解,该研究为传统中医药治疗慢性心衰的首个随机、双盲、对照、多中心硬终点研究。

“参松养心对经射频消融房颤患者预后临床研究”由中国武汉大学人民医院黄鹤教授团队牵头完成,结果表明:在标准治疗基础上加用参松养心胶囊,能够显著降低射频消融术后房颤复发率,并显著提高患者生活质量,为射频消融术后的房颤患者预后提供了一种创新治疗策略。

以岭药业已构建了理论创新、产品创新、技术创新、人才创新等一套具有自身特色的创新体系,并在浓厚创新环境下,不断攻坚克难,研发出系列创新中药,结出累累硕果,使中医药得以在国际市场大放异彩。

据悉,前三季度,以岭药业研发生产的八子补肾胶囊、连花清瘟片、通心络胶囊和芪苈强心胶囊四款创新专利中药在尼日利亚、加拿大等国家获批注册。随着产品陆续在海外上市,以岭药业在国际市场的影响力进一步加强。(裴桂荣)(CIS)