

洞察半年报新动能

联影医疗“出海”打造增长新引擎
将以更优异业绩回报股东

■本报记者 孙文倩

2019年以来的五年时间,从欧洲、美洲、大洋洲到非洲……联影医疗推动“中国智造”走向全球70多个国家和地区。也正是在这五年时间中,公司成功登陆资本市场,募集资金投资研发、生产与销售,实现了营收规模从2019年的不足30亿元大幅增长至2023年的114亿元;归母净利润从亏损变为2023年的19.7亿元。

近期,联影医疗首席投资官、董事会秘书蔡涛在接受《证券日报》记者采访时表示:“规范、高效的全球运营管理体系正在帮助公司促进资源的有效配置以及客户满意度的持续提升,有望进一步助力公司的全球化市场扩张,为公司业绩增长保驾护航。同时,公司也将制定合理的利润分配方案,与全体股东共享‘长期、稳定、可持续’的企业发展红利,以实际行动回报投资者。”

“中国智造”闯进欧美市场

0.25秒,正常情况下人眨一眼的的时间,联影医疗自主研发的超高端CT设备uCT960便能够拍摄一张人体心脏的CT图像。该设备不仅是目前全球CT行业的“天花板”,也是中国高端医疗设备的实力体现。而这仅仅是联影医疗旗下众多产品之一。

“联影医疗具备后发优势,依靠全球最高效之一的研发体系,不断推出适合当地需求的产品,在海外市场展现了较强的竞争力。”蔡涛称。

在“高举高打,全链覆盖”和“一核多翼”的总体战略下,联影医疗加快全球市场研发、生产、深耕海外市场品牌和服务体系建设,凭借创新解决方案、产品质量、专业服务,在国际市场的客户满意度、品牌影响力和市场份额均快速提升。

2024年上半年,联影医疗国际市



场收入达9.33亿元,同比增长29.94%,占比升至17.49%,同比提升3.87个百分点,国际订单量保持高速增长态势。

据蔡涛介绍,联影医疗在海外市场的增长得益于精准的市场策略和合作,公司与全球顶尖高校、临床及科研机构紧密合作,打通了从基础研究到产业转化的全链条,这有助于公司在海外市场建立品牌信任和影响力。

此外,完善的运营体系建设和供应链助力联影医疗加速“出海”。目前,公司已累计在全球建立了超30个区域总部、销售平台和分子公司,全球中心库房超过20个,服务团队已超1000人,海外服务运营能力持续提升。公司在上海、武汉、常州、美国四大生产基地的产能进一步提升,在现有的保供体系下实现100%产品交付

完成率。

持续推动市值与价值相匹配

作为A股市场国产高端医疗设备上市企业,联影医疗也在合理运用资本市场工具,积极研究股东增持等资本运作方案,提振市场信心,回报投资者。

“联影医疗重视公司在资本市场上的表现,始终保持加强与投资者交流,努力推动公司市场价值与内在价值相匹配。”蔡涛表示,股价的短期波动容易受行业发展趋势、市场环境等多方面因素影响。这些都是市场周期的一部分,对公司的长期发展和市场潜力持有信心。

自上市以来,联影医疗坚持分红与回购并重。现金分红方面,在以往年度分红基础上,公司今年增加了半年度分红,向全体股东每10股派发现

金红利1.2元(含税),合计拟派发现金红利9827万元(含税),占2024年半年度合并报表中归属于上市公司股东净利润的10.34%。

股份回购方面,基于对未来发展的信心和对公司价值的认可,以及完善长效激励机制,联影医疗于2023年发布回购方案。截至2024年6月30日,公司已累计回购股份516.05万股,占公司总股本的比例为0.63%,已支付的总金额为5.61亿元(不含印花税、交易佣金等交易费用)。

蔡涛表示,联影医疗将在追求自身发展、保证稳健经营的同时,继续加强市值管理工作,进一步加强形势分析研判,突出高质量发展、科技创新驱动以及深化改革和精益管理,不断提升信息披露透明度,提升ESG工作绩效,增强可持续发展能力,努力以更加优异的业绩回报股东、回馈社会。

宇通客车:以创新为底色增强核心竞争力 做深做透海内外市场

■本报记者 肖艳青

在宇通客车的试车场上,多辆客车正在进行各项试验,这是每辆客车出厂前都必须经历的“考验”。正是对产品全流程的严苛把关,宇通客车方能稳步前行,牢牢把握住每一次市场机遇。

今年以来,国内需求升温,海外需求持续增长,我国客车行业持续向好。宇通客车坚持技术创新,持续打造核心竞争力,紧抓行业发展机遇,持续巩固全球领先地位。今年上半年,公司净利润同比大增255.84%。

以质量和创新打造竞争力

宇通客车作为客车行业龙头企业,截至2023年,大中型客车销量已连续21年全国第一,全球占有量超过10%。今年上半年,公司累计实现客车销售20555辆,同比增长35.82%,稳

居行业第一。

宇通客车新能源研究院院长李高鹏对《证券日报》记者表示:“以科技创新为底色,持续增强产品力和服务力,是宇通客车赢得市场信赖的关键。公司凭借强大的产品力和服务力,牢牢把握住每一次市场机遇,实现了产销量的显著增长。”

宇通客车产销量位居行业第一的背后,是过硬的产品质量。该公司从设计、生产、售后等各个环节进行全流程把控,确保产品质量的稳定和高标准。

据介绍,宇通客车始终重视研发创新,历经十余年技术攻关,在整车集成控制、安全节能舒适、自动驾驶技术、车联网及智能网联云平台技术、多场景燃料电池动力系统等方面取得多个重大突破,引领了客车行业技术发展的先进方向。

宇通客车还持续革新其服务模式,在国内积极拓展直营服务中心;在海外不断完善服务和配件供应体系,

平均服务半径150公里,覆盖海外全部目标市场,为公司的持续发展夯实了基础。

紧抓海外发展机遇

当前,海外市场是我国客车行业重要的利润增长点。据中国客车统计信息网数据,2024年1月份至8月份,我国出口大、中、轻型客车共计36932辆,同比增长38.47%。

宇通客车今年前八个月出口客车达到8002辆,位居行业第一,同比增长37.68%。截至2024年上半年末,宇通客车累计出口各类客车超10万辆,在40多个国家或地区实现批量销售并实现良好运营。

近两年,宇通客车海外市场快速增长,其中,2023年公司海外销售收入104.06亿元,同比增长85.98%。

宇通客车海外营销品牌负责人黄正华在接受《证券日报》记者采访时表

示:“今年以来,各国人员流动持续增加,公交、旅游、客运等细分市场需求持续恢复;‘一带一路’政策带来的项目机会,推动客车出口大幅增长。此外,在全球减碳的大背景下,各国节能减排政策和绿色基金计划不断出台,海外市场对于新能源客车的需求预计将持续增长。”

全球客车市场逐渐回暖,带来巨大的市场增长空间,但也面临着国际贸易壁垒、市场激烈竞争、品牌认知度低、国际局势多变等多重挑战。为了应对上述机遇与挑战,宇通客车持续坚持技术创新,提升产品品质,优化服务体系来满足市场的需求;加强品牌建设与国际营销,根据国际市场变化,及时调整出口策略和市场布局。

未来,宇通客车将通过做好“电动化、智能网联化、高端化、国际化”,做深做透国内、海外两个“目标市场”,推动多项战略举措高标准落地,实现公司高质量发展。

安图生物历经三次技术迭代 擦亮“医生的眼睛”

■本报记者 肖艳青

9月28日,安图生物发布公告称,公司近日再获得6项医疗器械注册证,进一步丰富了产品体系,日益丰富的产品体系成为驱动公司稳健发展的关键。

安图生物自2016年上市以来业绩保持稳健增长,营业收入从上市之初的9.8亿元增长至2023年的44.44亿元。2024年上半年,公司实现净利润6.2亿元,同比增长13.49%,显示出其在复杂市场环境下的稳健经营能力。

安图生物总经理杨增利在接受《证券日报》记者采访时表示:“体外诊断行业是一个快速发展的朝阳行业,一方面,随着我国社会逐步进入老龄化,体外诊断也将从传染病、重大疾病检测逐渐向慢性病检测转化,行业面临发展机遇;另一方面,当前随着以旧换新、国产化替代等政策实施及区域检验中心建设,体外诊断企业面临很多成长机会,公司重视研发创新,苦练‘内功’,以优质的产品紧抓行业发展

机遇,实现经营业绩的持续提升。”

12年研发投入增长近20倍

体外诊断在医疗领域被誉为“医生的眼睛”,要想诊断结果更为精准,需要技术不断迭代升级,这就要求行业企业不断研发创新,安图生物一直将创新能力作为提升企业核心竞争力的重要手段。

从国产化替代到自主研发,从生产试剂到推出医学实验室全自动流水线整体解决方案,安图生物走过了一条从“移植创新”到“整合创新”再到“跃变创新”的“蝶变”之路。

据介绍,“移植创新”是对于国际上有的产品,安图生物如何让它实现国产化;“整合创新”是在公司产品相对丰富的情况下,在以仪器为依托的基础上进行整合式创新;“跃变创新”是在进行移植和整合的基础上研发出公司独有的产品。

在安图生物的创新过程中,有

过多次技术的跨越,比如从酶联免疫向板式化学发光跨越,从板式化学发光向磁微粒化学发光跨越,以及向流水线技术的跨越等。安图生物亦是业内少有的经历过三次技术迭代的企业。

安图生物连续多年研发投入占营业收入的比例超过12%,并呈递增之势。2024年上半年,公司研发投入达3.33亿元,占营业收入的15.1%。从2012年到2023年的12年间,安图生物的研发投入增长了近20倍。

经过近三十年的技术积累,安图生物已成为业内产品线最全、产品种类最为丰富的企业之一。近年来,安图生物持续加大精准检测领域产品的研发投入,从传统诊断领域向精准诊断领域升级。

“企业达到一定规模之后,面对市场上同质化的产品竞争,如何突破现有的发展瓶颈,研发出临床需要的新检测技术,找到新的标志物等,我们需要在这些方面有所创新。”杨增利说,未来,公司的研发要瞄准尚未开发的

“无人区”做零的创新,建立自己的体系和标准,实现企业从“跟随型”到“并跑型”再到“引领型”的转变。

加速全球布局

安图生物高度重视海外业务的拓展,目前产品已进入中东、亚洲、欧洲、美洲、非洲等地区,今年上半年,公司海外业务实现营业收入1.31亿元,较上年同期增长42.21%。未来,随着安图生物加速全球市场布局,国际市场有望成为安图生物重要的业绩增长点。

“公司将大力发展国际市场,根据市场需求,一方面用特色化的产品以及性价比高的产品如微生物质谱仪等进入欧美市场打造公司品牌力;另一方面,将公司的常规产品打入东南亚、非洲、拉丁美洲等市场。”杨增利表示,公司将不断提升产品竞争力和创新能力,把握市场机遇,希望在国内和国际两个市场的发展平分秋色,真正成长为一家国际化公司。

醇氢电动汽车驶向台前
预计年产业价值将超百亿元

■本报记者 龚梦泽

在“双碳”目标推动下,醇氢电动汽车有望成为我国交通运输行业绿色低碳转型的下一个发展方向。作为汽车和交通领域减排降碳的重要突破口,尽管商用车的保有量仅占汽车整体保有量的12%,但其碳排放量的占比却超过55%。由此可见,商用车的新能源化对能源结构转型起着很大作用。

数据显示,过去10年,我国新能源汽车推广成效显著,今年前8个月,新能源渗透率达41.5%。然而,新能源商用车渗透率仅为15.1%。

“商用车的电动化速度要比乘用车慢,因为它的新能源化是非常困难的。”中国电动汽车百人会副秘书长师建华在接受《证券日报》记者采访时表示,商用车作为生产资料,体积大,重量大,需要改变的东西多,自然不如乘用车在先期的示范运行过程中更容易推广,这是一个客观的原因。

纯电和氢燃料电池一度被认定为主要的汽车新能源技术路线,但是由于当下技术能力以及补能等配套设施的制约,纯电和氢能存在一定局限性。

在此背景下,“醇氢电动技术路线能够有效弥补其他新能源技术路线的不足,成为商用车新能源化的重要路径之一。”师建华表示,醇氢电动汽车在部分场景下也具备一定的经济性优势,有望成为高寒、高原地区新能源技术的最优解。

初具推广基础

据了解,醇氢电动汽车是以甲醇替代传统汽油作为主要燃料,结合甲醇燃料电池和动力电池技术的甲醇增程式电动汽车,具备超长续航、可上绿牌、使用成本低、动力性强、加注方便、低温适应性好等优势。

目前,商用车单车燃料消耗量、使用频率、行驶里程均高于乘用车,是我国道路交通中柴油消耗的主体。从现阶段来看,我国商用车新能源化发展落后于乘用车,发展醇氢电动汽车正成为纯电动和氢燃料电池车之外,推动商用车新能源化的又一重要路径。

记者了解到,经过多年的实践和探索,醇氢电动汽车在推广应用上已具备一定的基础和条件。首先,我国甲醇的产能丰富、来源广泛。数据显示,2023年我国甲醇的产能接近1.1亿吨,占全球甲醇产能的60%,是最大的甲醇生产国和使用国。甲醇作为一种应用广泛的有机化工基本原料,具有燃烧高效、排放清洁、可再生等特点,具有替代柴油、破解能源安全和“双碳”难题的天然优势。

其次,我国同时已具备制备和使用甲醇的领先技术和产业链基础。师建华对《证券日报》记者表示,相对于传统内燃机和其他新能

源汽车技术,甲醇内燃机专利更多掌握在中国企业手中,摆脱了“卡脖子”风险。此外,醇氢电动汽车拥有自主可控的全产业链和供应链,已建成包含甲醇核心零部件、甲醇动力总成、整车生产制造、甲醇加注设备、甲醇储运的完整产业链,核心供应商体系均在中国。

在此背景下,过去一年多时间,醇氢电动汽车的发展进一步得到了中央和地方政策的支持。其中,2023年12月份,国家发展改革委修订发布的《产业结构调整指导目录(2024年本)》,增加了“电解水制氢和二氧化碳催化合成绿色甲醇”;2024年8月份,国务院发布《关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见》,加醇站被列入绿色交通基础设施网络。

对此,清华大学车辆与运载学院教授、清华一壳牌清洁能源中心主任帅石金认为,中国的能源绿色转型已成必然。“绿色甲醇作为一种液态燃料未来可能会形成纯电与插电各占50%的格局,展现中国特色的发展道路。”帅石金表示。

亟待加大支持力度

受益于政策利好与技术进步,目前醇氢电动汽车快速发展。多家商用车企业聚焦醇氢电动产品开发,产品覆盖轻卡、重卡、客车等各类车型,并适用于城市公交、城市配送、城际客运、干线物流、短途运输等场景。

在师建华看来,醇氢电动汽车产业规模化将促进产业升级及技术创新应用。“考虑到商用车年产量约400万辆规模,如果醇氢电动汽车在商用车中有5%左右规模的替代,将促进产业链上下游企业的营收,每年可产生的产业价值将超过百亿元。”

此外,相较于换电站和加氢站,甲醇加注站的基础设施铺设具有显著的经济优势。吉利旗下远程新能源商用车集团首席科学家、醇氢生态公司总经理刘汉如在接受《证券日报》记者采访时表示:“中国有着巨大的市场和丰富的使用场景。我们目前的做法是,与各地的加油站、加注站(包括一些民营加注站),通过合作的方式降本增效。”

截至目前,全国营业中的甲醇加注站已达到340多座,预计到2024年年底甲醇加注站将达到400座以上。

尽管规模化推广在望,但绿色甲醇产业在发展仍面临多项挑战,特别是在关键技术、原料合成处理、碳氢比调整和催化剂效率方面亟须取得突破。

对此,师建华建议,应明确醇氢电动汽车的新能源汽车定位,享受国家新能源汽车发展的政策支持。同时,要明确甲醇加注站主管部门,加快基础设施建设;完善和优化相关标准体系;加大绿色甲醇产业的支持力度;在条件成熟的地区开展试点示范工作。

保利发展溢价33.4%拿地
广州再现总价超百亿元地块

■本报记者 陈潇

9月29日,广州市迎来年度最受关注的地块竞拍,即广州市天河区南方面粉厂地块,该宗地为综合用地(含住宅),建设用地面积4.7万平方米,起拍总价88.2亿元,起拍楼面价为50211元/平方米,共吸引了保利发展、中海地产、越秀地产、鹏瑞地产4家实力开发商报名参拍。

最终经过5小时、148轮的激烈竞价,该地块由保利发展以117.6亿元竞得,成交楼面价66957元/平方米,溢价率达33.4%,成为广州土拍楼面价第二高的地块,亦是广州土拍史上为数不多总价超过百亿元的地块。

“南方面粉厂”地块,为近年来罕见的“压箱底”好地。”广东省城乡规划院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉向《证券日报》记者表示,该地块处于金融城西,对比珠江新城以及周边项目都有明显优势,可以打造一线沿江、低密度改善型住宅。

“此外,该地块是广州目前唯一可将阳台占比扩大到30%的地块,意味着该地块打造的项目得房率可能突破130%。”中指研究院广州分院研究主管陈雪强向《证券日报》记者表示。

今年前8个月,广州土拍遇冷,仅成交4宗宅基地。8月19日,广州市公布了2024年第三批共计50宗商品住宅用地出让清单,这也是广州近年来最大规模的集中供地。

“此次广州拿出优质地块,取消各种限制,给出足够扶持,该地块开局实现高价溢价,也提振了市场信心,有望为剩下几个月土地供应能顺利推进创造条件。”陈雪强表示。

而对于保利发展来说,此次拿地金额也超过今年前8个月公司拿地金额209亿元的一半,实现了大幅补仓。

不仅仅是高价拿地,近期,保利发展各地均发布了保价计划,促进市场止跌回稳。保利发展的“兄弟公司”保利置业亦在土地市场有所动作。9月26日,经过82次激烈竞价,保利置业以28.2亿元斩获深圳宝安区地块,溢价率35.58%。

“近期,保利系房企动作很大,作为楼市‘领头羊’,一方面率先推出保价和无理由退房,全面纠偏上半年降价求量的营销战略;另一方面是带头落实和兑现止跌企稳,保利系房企多地溢价拿地,意图就是在热点城市激活土地市场,从源头上为楼市预期打下基础。”李宇嘉表示。