

科兴制药:高额推广费用基于推广活动产生

□本报记者 康书伟

科兴制药日前完成了科创板上市申请的两轮问询，涉及学术推广费用过高、研发投入不足、新增产能巨大等关键问题。公司表示，推广活动真实发生，在学术推广活动中不存在商业贿赂问题。

对于募投项目带来的巨大新增产能，公司表示，通过规模优势，降低生产成本，在未来生物药带量采购政策实施时把握更大主动权。公司快速增长的销售规模和目前的市场占有率水平，使得公司有能力消化新增产能。

是否存在商业贿赂

根据招股书说明，公司2017年、2018年及2019年推广服务费分别为2.9亿元、4.12亿元、5.61亿元，占主营业务收入的比例分别为47.2%、46.23%、47.09%。

对于占营业收入近半数的推广费用，公司解释，主要委托专业的学术推广机构进行学术推广。根据税务部门出具的证明文件，公司推广服务费均是基于学术推广活动发生的，公司各部门对发票进行审核后才入账并支付款项。且公司报告期内不存在税务违法违规行为，公司取得的推广服务费发票合法合规，不存在利益输送的情形。

对于学术推广活动中是否存在商业贿赂的问题，公司及中介机构进行了核查，结论是公司及董事、监事、高级管理人员、主要销售人员不存在因商业贿赂行为被立案调查或处罚的情形；学术推广机构及其董事、监事、高级管理人员、与公司对接人员，不存在因销售发行人产品而产生的商业贿赂行为被立案调查或处罚的情形。

与推广费用占公司收入半壁江山相比，公司的研发费用投入较小。招股书显

示，2017年、2018年及2019年，公司研发费用占营业收入比例分别是5.25%、4.79%、3.88%。2017年—2019年，公司化学药研发的投入分别为2593.68万元、3135.64万元、2539.85万元；生物药研发的投入分别为641.06万元、1117.10万元和2077.11万元。

公司解释称，目前生物药研发处于药学研究阶段，相对而言研发支出较小。但从变化趋势看，生物药快速增长，2020年1—6月，生物药研发投入超过2000万元。

公司表示，科兴制药主要产品为重组蛋白药物。虽然大部分重组蛋白药物上市时间较久，但围绕临床需求对已有重组蛋白药物继续研发深耕是重要创新方向。公司已具备从目的基因序列设计突变、菌种构建、从小试到中试的研究工艺开发能力，形成覆盖从药物发现、药学研究、临床前研究、临床研究至产业化的医药创新能力，具备新药研发能力。报告期内，公司依托核心技术平台为支撑的研发创新体系，取得了积极的研发成果，核心技术平台具有先进性。

如何消化新增产能

根据招股书，公司本次募集资金将全部投向现有产品及在研产品所属的科技创新领域。其中，生产基地建设项目拟新建生产车间以扩大重组人促红素、重组人粒细胞刺激因子、酪酸梭菌二联活菌等产品的生产能力。

公司重组人促红素注射液目前产能2450万支，在建产能3150万支；注射用重组人干扰素α1b目前产能2200万支，在建产能8000万支；重组人粒细胞刺激因子注射液目前产能500万支，在建产能850万支；酪酸梭菌二联活菌目前产能1.5亿粒（袋），在建产能4.5亿粒（袋）。

对于大幅新增产能带来的消化风险，公司表示，基于市场长远需求以及国家药监部门监管要求逐步提高，公司规划新的生产车间生产能力时已考虑了投产后未来几年的市场需求。

公司表示，2018年重组人促红素注射液、注射用重组人干扰素α1b进入国家基本药物目录，相关药品市场需求保持增长态势；同时，公司持续加强营销团队建设，积极拓展并下沉销售渠道。报告期内，公

司覆盖的各类终端数量从7000余家增长至15000余家，覆盖终端数量增长超过了100%，除覆盖医院数量稳定增长外，公司积极布局卫生服务中心、诊所等基层医疗服务机构，实现渠道下沉，持续提升产品的市场份额。

数据显示，2017年至2019年，公司重组人促红素注射液、重组人粒细胞刺激因子注射液、注射用重组人干扰素α1b、酪酸梭菌二联活菌销量分别增长105.54%、195.42%、74.89%和36.6%。此外，公司主要产品的市场占有率还不高。

公司对带量采购带来的市场机会做了分析。公司表示，目前国家层面还未开展生物药的带量采购，但相关部门已在研究完善相关领域采购政策，对于生物制品和中成药的国家层面带量采购将逐步推进。公司预计，由于纳入集采厂家有限，带量采购将促使行业集中度提升。带量采购主要比拼的是企业产能和成本控制能力，为此公司需要加快产能扩大步伐，通过规模优势，降低生产成本，从而在未来生物药带量采购政策实施时把握更大主动权。



新华社图片 制图/苏振

航亚科技医疗领域开疆拓土

□本报记者 吴科任 实习记者 金一丹

航亚科技日前回复了科创板上市申请第二轮审核问询函，主要涉及客户集中度高、境外收入占比高、跨领域开展医疗相关业务等相关问题。航亚科技表示，公司产品技术不断提升，获得了行业和客户的认可。公司与赛峰集团（简称“赛峰”）、GE航空等境外客户合作关系得到了强化。由于公司主要生产工艺——精密锻造，可适用于航空发动机零部件及医疗骨科锻件的制造，公司因此跨行业在医疗领域开疆拓土。

境外收入增长稳定

航亚科技招股书提到，公司存在客户集中度较高的风险。航亚科技的下游市场以航空发动机为主，赛峰、GE航空、航发集团等少数几家企业占据了全球航空发动机市场的主要市场份额，导致公司客户集中度较高。2017年至2019年，航亚科技向前五大客户销售收入合计占当期主营业务收入分别为91.29%、93.37%、90.77%。

上交所就航亚科技客户集中度高的问题进行了问询，要求公司对客户销售退回情况以及相关坏账计提准备进行说明。航亚科技表示，公司大客户赛峰集团、GE航空均未发生销售退回情况。赛峰集团的账期为60天，GE航空账期为120天。二者回款良好，从未发生过逾期。公司对赛峰集团和GE航空的应收账款账龄从未超过六个月。

产品获利空间提升

在首轮问询回复中，航亚科技提到公司销售议价权得到适度提升。上交所二轮问询函要求航亚科技具体说明主要客户对公司技术实力的逐渐认可及公司工艺的持续精进的依据以及销售单价提高是否具有可持续性。航亚科技表示，销售单价提高系仅针对

GE航空特定产品，并不是公司普遍存在的销售政策。公司向GE航空提供的主要是LMS100型号航改发动机的高压压气机精锻叶片。高压压气机叶片的制造难度比低压压气机叶片更高，而公司之前批量生产高压压气机叶片的经验较少。交易早期，公司为了顺利获得GE航空订单采用适当降低价格的策略，交易价格较低。由于GE航空向公司采购的用于LMS100航改发动机叶片零部件属于备品发动机性质，其批量订单较少，较难通过规模化生产降低成本。考虑到公司维持供应能力带来的额外成本以及GE航空对公司产品质量逐步认可，公司和GE航空经过协商提高了销售单价。

随着公司技术发展，所供应的LMS100航改发动机零部件等生产制造工艺与质量管控等逐步成熟定型，单位成本和单位制造费用逐渐降低。航亚科技称，2017年至2019年，航亚科技单位制造费用不断降低，分别为803.29元/片、482.99元/片以及374.64元/片，公司产品议价和获利空间明显提升。

开拓医疗业务

招股书显示，航亚科技专注于航空发动机关键零部件及医疗骨科植入锻件的研发、生产及销售，主要产品包括航空发动机压气机叶片、转动机件及结构件、医疗骨科植入锻件等高性能零部件。公司在研发及已实现批产的发动机零部件产品，涉及近40个发动机型号，约280个发动机关键零部件零件号。

近年来，公司业绩增长较快。2017年至2019年，航亚科技分别实现营业收入9755.32万元、16144.20万元和25760.44万元，对应归母净利润分别为-732.06万元、1398.70万元和4218.55万元，对应经营活动产生的现金流量净额分别为-222.40万元、3837.88万元和5749.49万元。

从业务类别构成看，航空叶片是航亚科技最大单一收入来源，2019年贡献收入1.51亿元，占主营业务收入的58.76%。招股书显示，经中国锻压协会组织的以院士和业内专家组成的专家鉴定委员会鉴定，航亚科技的压气机叶片精锻先进制造技术成果达到了国际先进水平公司。

航亚科技财报显示，医疗板块2017年至2019年为公司贡献营业收入分别为831.73万元、1360万元和2756.42万元，毛利率分别为39.46%、40.09%、26.98%。

上交所要求航亚科技对其开展医疗相关业务的原因及合理性进行说明。航亚科技表示，公司主要生产工艺为精密锻造。该工艺在航空发动机零部件及医疗骨科锻件的制造上具有一定的通用性。同时，行业内企业开展医疗骨科锻件业务早有先例。如国外航空精锻叶片生产商Blade Technology（BTL）及法国LISI现也生产多种医疗锻件产品，包括膝关节、髋关节和骨板等骨科植入物。随着下游医疗骨科植入物市场的不断成长，预计未来公司来自医疗骨科锻件板块的营业收入将不断增长。

茂莱光学

拟募资3亿元强化主业

□本报记者 董添

茂莱光学科创板IPO申请近日获得受理。公司拟募集资金约3亿元，用于高端精密光学产品生产项目、高端精密光学产品研发项目以及补充流动资金。

技术先进

公告显示，茂莱光学是国际先进的精密光学综合解决方案提供商，专注于精密光学器件、高端光学镜头和先进光学系统的研发、设计、制造及销售。茂莱光学服务于全球半导体光刻机及检测装备、生命科学及医疗（如基因测序及核酸检测）、航空航天、无人驾驶、生物识别、AR/VR检测设备等应用领域，拥有全面的“光、机、电、算”一体化系统研发及设计能力、先进光学薄膜技术、精密光学制造技术、高精度主动调制技术、尖端的定制化检测设备及其配套系统的开发技术及能力，致力于成为全球领先的高端光学科技创新应用企业。

招股说明书显示，公司核心技术已成功实现产业化。2017年至2019年及2020年1—3月份，公司分别实现营业收入15201.58万元、18377.14万元、22189.64万元和3869.3万元，分别实现归属于母公司所有者的净利润为2063.62万元、3064.99万元、4367.54万元和64.77万元。其中，公司核心技术形成的营业收入分别为11390.73万元、14304.19万元、18936.32万元及3386.6万元。

公司此次选择的上市标准为“预计市值不低于人民币10亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于5000万元，或者预计市值不低于10亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于1亿元。”

2017年至2019年，公司累计研发投入5683.89万元，最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入比例为10.19%，营业收入复合增长率达20.82%。截至2020年3月31日，公司已形成主营业务收入的发明专利共计6项。

巩固主业

公司拟发行不超过1320万股，且不低于本次发行后公司总股本的25%，超额配售部分不超过本次公开发行股票数量的15%，发行后总股本不超过5280万股。募集资金扣除发行费用后，将投资于高端精密光学产品生产项目、高端精密光学产品研发项目以及补充流动资金。

公司指出，本次募集资金投资项目均围绕公司现有主营业务进行，投产后将进一步扩大主营业务的生产规模，优化公司的产品结构，提升产品技术含量，增强公司的市场竞争力及抗风险能力。募投项目实施不会导致公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业产生同业竞争，也不会对公司的独立性产生不利影响。

具体看，高端精密光学产品生产项目计划新建1栋厂房、1栋综合楼以及其他附属配套设施，并引进一系列先进生产设备、检测设备及其他辅助设备，实现对精密光学器件、高端光学镜头及先进光学系统等高端精密光学产品的产能扩充。通过本项目的实施，公司将建设国际一流的精密光学产品制造基地，更好地满足市场需求，解决市场需求旺盛与公司产能不足的矛盾，并为公司提供良好的投资回报和经济效益。项目建设期为2年，计划总投资22500.16万元。其中，建设投资19523.81万元，铺底流动资金2976.35万元。

高端精密光学产品研发项目计划利用约2000平方米办公场地，通过装修振动冲击环境试验室、AR/VR产品测试仪器研制试验室、干涉测量仪器研制试验室、PCB自动检测仪器研制试验室、高端镀膜研发中心、紫外外器件加工实验室，并配备一系列先进研发和检测设备，同时引进一批高级技术人才，进一步完善和提升公司的技术研发实力。项目总投资2500.95万元。其中，装修工程费500万元，设备购置及安装费1300.95万元，研发费用700万元。

公司表示，经营规模不断扩张，公司营运资金需求不断增加。随着下游市场需求的提升，多款新产品的研发和市场拓展取得进展，预计未来业务规模将进一步扩大，使得日常运营资金的需求不断增加。适度补充流动资金，能够缓解公司流动资金压力，更好地满足公司业务迅速发展，有效降低财务费用。本次补充流动资金到位后，公司的资产流动性将得以提升，流动比率及速动比率将得到一定程度提高，有助于公司优化财务结构、降低财务风险，缓解流动资金压力、增强抗风险能力。

提示风险

招股说明书显示，公司在技术、经营、募集资金投资项目、内控等方面存在风险。

技术风险包括技术升级迭代风险、技术研发失败风险、技术未能形成产品或实现产业化风险、研发人员及核心技术流失风险。经营风险包括行业政策变化风险、市场竞争风险、全球经济周期性波动等方面的风险。

公司表示，募集资金投资项目实施以后，公司固定资产投资规模将大幅增长，固定资产折旧将随之增加，增加公司的整体运营成本。若募集资金投资项目不能很快产生效益以弥补新增固定资产投资发生的折旧，将在一定程度上影响公司的净利润、净资产收益率等指标，公司可能面临固定资产折旧额增加而使公司盈利能力下降的风险。

此外，公司指出，随着产品持续研发和技术不断更新，公司研发费用会相应增长。2017年度、2018年度、2019年度和2020年1—3月，公司的研发费用分别为1506.60万元、1763.95万元、2413.34万元和823.1万元，占营业收入比重分别为9.91%、9.60%、10.88%及21.27%。随着公司新产品、新技术的研发以及技术创新迭代，公司的研发费用将进一步增长。如果研发费用增长过快，将导致公司的净利润率存在下降的风险。