

建党百年 上市公司行

颜值经济时代 爱美客何以成为医美国货之光

● 本报记者 傅苏颖



爱美客研发生产基地大楼

公司供图

差异化产品布局 满足市场细分需求

爱美客成立于2004年,是国内生物医用软组织修复材料领域的创新型领先企业,目前已成功实现透明质酸钠填充剂系列产品及面部埋植线产品的产业化。

爱美客成立时国内并没有医疗美容注射透明质酸钠产品的生产工艺,创始人简军带领的爱美客犹如一叶飘荡在海面上的扁舟,开始一场一往无前的创新。回忆起创业的初衷,简军希望创建一家真诚的公司,务实的公司,做一个踏踏实实的践行者,树立起国产医疗美容的品牌。

实现从零到一的突破是在2009年。经过五年的研发投入,爱美客取得了国家药监局批准的国内首张医美用透明质酸钠产品Ⅲ类医疗器械证书,这意味着医美注射透明质酸钠依赖进口产品的局面被首次打破。无独有偶,2019年,公司再次取得了国家药监局批准的首张面部埋植线Ⅲ类医疗器械证书,成为“有针有线”的企业。

监管分类中属于Ⅲ类医疗器械植入材料,研发项目立项后,要经过实验室研究、动物实验、注册检验、临床评价和注册申报,从临床到注册申报获批至少需要3-5年的时间。因此,储备丰富的研发项目是保障产品迭代的基础。

公开资料显示,2017年-2020年,爱美客每年研发投入占营业收入平均超过10%,远高于行业平均水平。通过坚持自主研发和创新,多次填补了国内市场的空白,带动了国内行业技术的升级。

2020年,爱美客研发人员占公司总人数的23.45%。高比例的研发技术人员队伍为公司不断推出符合市场需求的新技术、新产品提供了保障。同时,公司重视对人才的激励,通过设立员工持股平台,覆盖了核心的技术骨干。

在研发思路上,爱美客独具匠心。正如简军所说,单一材料难以产生生动的效果,因而,在研发材料选择上,复合材料是爱美客的研发重心。

今年以来,不少传统医药企业往往通过代理和并购等方式抢滩布局医疗美容上游产业链,跑步入场黄金赛道。不同于收购并购的路径,爱美客目前已上市产品均属于自主研发,研发能力得到了验证。

经过十多年的技术沉淀,爱美客如今已经掌握了41项专利,其中发明专利23项,并拥有了组织液仿生、仿生脱细胞组织制备等8项核心技术,建立起了技术的“护城河”。公司建有生物可降解新材料北京市工程实验室,并作为牵头单位参与了国家科学技术部“十三五”规划国家重点研发计划“新型颌面软硬组织修复材料研发”项目。

慧眼寻蓝海,匠心得硕果。从十几人的梦想到几百人的事业,从没有产品到丰富的矩阵,从老旧的实验室到现代化的研发生产基地,简军掌舵的爱美客不再是一叶扁舟。在简军心里,比起每一款产品从实验室成功走向生

从跟跑到领跑 坚定做强做大民族品牌

产线,更令她兴奋的是作为民族品牌的骄傲。

根据沙利文2020年《中国医疗美容注射类产品市场研究报告》,爱美客2019年在中国医疗美容透明质酸类填充剂市场按销售量市场份额排名第一;按入院统计销售金额排名,2018年和2019年连续两年国产厂家排名第一。

我国医疗美容行业相较于其他欧美发达国家起步较晚,但发展迅速。2020年,我国GDP突破100万亿元大关。随着我国综合国力的显著增强,人们对美好生活的向往以及对美的需求与日俱增。在可预见的未来,医疗美容行业还将保持快速发展的势头。

美容护理行业越来越受到业内的重视。申万宏源日前更新发布的申万行业分类标准(2021版)显示,新增1级行业“美容护理”,下属2、3级行业:个人防护用品(生活用纸、洗护用品)、化妆品(化妆品制造及其他、品牌化妆品)、医疗美容(医美耗材、医美服务)。

国内上游医疗美容产品供应商的研发创新正在从过去以跟跑为主,进入并跑在增多,领跑在涌现的新阶段。不过,国产品牌要想实现对进口品牌的赶超,仍然任重道远。“事业是干出来的,幸福是奋斗出来的”,简军经常这样激励公司的员工。

在研发管线方面,爱美客目前已经进行了广泛布局,比如含修饰聚左旋乳酸微球的产品、注射用A型肉毒



爱美客研发生产基地展厅

毒素以及用于慢性体重管理的产品。公司继续发力肉毒毒素业务。公司6月24日晚公告称,为进一步推进和提升公司国际化战略布局能力,通过投资相关领域全球领先企业、引进海外前沿的先进技术和成果来推动公司的发展,巩固和保持公司的行业领先地位,拟使用超募资金约8.86亿元,对韩国HuonsBio进行增资并收购HuonsBio部分股权。Huons Bio分拆前是Huons Global的肉毒毒素业务部门,其肉毒毒素产品Huotox于2019年4月在韩国取得产品注册证。2021年4月,Huons Bio从Huons Global全资子公司。

爱美客此前发布的一季报显示,报告期内营收、净利润都呈现爆发式增长,同比涨幅分别为227.52%、296.5%。先进的技术、多元化产品组合、叠加国内医疗美容行业市场规模的不断扩大,驱动爱美客近几年业绩快速增长。

伴随“颜值经济”的崛起,90后、00后这些新生代的消费者逐渐成为了消费主力。在对“本土文化”的认同中成长的他们,也给消费市场带来了不少新机会。在这种趋势之下,中国化妆品市场诞生了许多新兴品牌,掀起了“国货回潮”的新潮流。爱美客等本土企业有望通过研发创新、资源整合,继续增强竞争力,绽放属于国产品牌的荣光。

合发展的意见》中指出,支持返乡农民工、大中专毕业生、退役军人、科研人员 and 乡村能人等返乡下乡创业。

2020年,返乡下乡创新创业人员达到1010万人,在乡创新创业人员3000多万人。截至2019年年底,注册在县及县域以下的农村电商数量超过800万家,全国农村网络零售额达到1.7万亿元,农产品电商零售总额达到3975亿元。

政策加大乡村产业项目支持力度

在政策支持力度方面,农业农村部6月22日披露这样一组数据:2020年以来,我国实施优势特色产业集群建设项目,累计安排中央财政资金100亿元,支持建设100个优势特色产业集群,打造一批产值超百亿元至超千亿元、在全国乃至全球有影响力的现代农业产业集群带。

同时,一批大型龙头企业牵头、农民专业合作社和家庭农场跟进、广大小农户

2021年,医疗美容无疑是资本市场炙手可热的概念之一。颜值经济之下,医疗美容市场景气不减,一方面代理进口产品不断增加,另一方面国产自研产品持续丰富,医疗美容赛道百舸争流。其中,爱美客被视为皇冠上的明珠。自2020年9月上市以来,爱美客以资本市场上一骑绝尘的表现,带动了整个医疗美容板块的持续火热。

公司6月24日晚发布公告,拟发行H股并申请在港交所挂牌上市。若发行成功,公司有望成为首个“A+H”上市的医美标的。

截至6月24日收盘,爱美客总市值达1517亿元,稳居医疗美容龙头地位。

上海机场董事长莘澍钧表示,上海机场重组后,将会整合资源,在一个平台统筹上海地区客运发展资源,优化航空资源调配,增强航空枢纽的核心竞争力。

拟募资不超60亿元

公告显示,为提高该交易整合绩效,上海机场拟向机场集团非公开发行股票募集配套资金,发行数量不超1.53亿股,发行价格为39.19元/股,募集配套资金规模预计不超60亿元。

上海机场在公告中表示,拟将该募集配套资金用于支付本次交易中的中介机构费用、交易税费等相关并购费用、补充公司及标的资产流动资金、偿还债务、标的资产的项目建设等。

公告披露,预计该交易标的资产的资产总额、营业收入和净资产中存在占公司2020年度经审计的合并财务报表相关财务指标的比例达到50%以上的情形。因而该交易构成重大资产重组。

收购资产方面,公告显示,虹桥公司运营的虹桥国际机场拥有两条长3400米的平行跑道、两座相对独立的客运航站楼,候机面积超40万平方米,飞行区等级为4E级。截至2020年末,虹桥机场已入驻的基地航空公司3家,分别为东上航、春秋航空、吉祥航空。

航空性业务是虹桥公司的核心业务,主要是指机场以航空器、旅客和货物、邮件为对象,提供飞机的起降与停场、旅客综合服务、安全检查及航空地面保障服务等。尽管受到新冠肺炎疫情对行业整体的冲击,虹桥机场2020年完成飞机起降21.94万

上海机场拟募资60亿元 置入虹桥机场等资产

● 本报记者 金一丹 张军

架次,同比下降19.61%;旅客吞吐量3116.56万人次,同比下降31.71%;货邮吞吐量33.86万吨,同比下降20.07%,但虹桥公司的各项生产指标均处于行业前列。2020年亏损,而2019年净利润为5亿元。

浦东第四跑道于2015年起正式投入使用,位于浦东机场2号航站楼东侧,长3800米,宽60米,附属建设了12条快速出口滑行道,两条垂直联络道,可起降包括空客A380在内的各大机型。

值得注意的是,物流公司2019年、2020年持续盈利,净利润分别为5.99亿元、5.68亿元。

增强航空枢纽竞争力

上海机场董事长莘澍钧在6月22日召开的股东大会上表示,上海机场重组后,将会整合资源,统一调配,在一个平台统筹上海地区客运发展资源,优化航空资源调配,进一步提升主业发展动力,带动非航经营业务的提升,增强航空枢纽的核心竞争力。

莘澍钧表示,尽管受疫情影响,上海机场国际旅客吞吐量出现了下滑,经营效益受挫,但虹桥机场已经基本恢复正常运营;同时,货运盈利能力在持续提升,注入资产能提高上市公司的抗风险能力。

针对本次资产重组的背景,莘澍钧表示,主要考虑兑现历史承诺,并谋划新的发展格局。“目前我国正在进入航空强国战略机遇期,上海机场承担着上海航运中心的建设、落实长三角一体化的国家战略、带动长三角机场群发展的重任,需要进一步提升上海国际机场航空枢纽的整体竞争力。”

对于未来发展方向,莘澍钧表示要发展货运。同时,公司还将强化与临港经济区的整合,拉长服务产业链,不断转变经营模式,寻求新的盈利增长点。例如,与一线品牌和相关运营商进行合作,开展主题营销;拓展线上商城,包括预约点餐、预约送货等一系列改革。此外,在保证安全运行前提下,严格预算控制及运营成本,实现降本增效。

复兴号开进西藏 拉萨至林芝铁路6月25日开通运营

● 本报记者 崔小粟

6月24日,中国证券报记者从中国国家铁路集团有限公司(简称“国铁集团”)获悉,拉萨至林芝铁路(简称“拉林铁路”)将于6月25日开通运营,复兴号高原内电双源动车组同步投入运营,拉萨至山南、林芝最快1小时10分、3小时29分可达。

充分发挥科技创新 示范引领作用

拉林铁路起自西藏自治区拉萨市,经山南市贡嘎县、扎囊县、乃东区、桑日县、加查县和林芝市朗县、米林县,到达林芝市,全长435.48公里,设计时速160公里,为国家I级单线电气化铁路,初期开通运营办理客货运输业务的有贡嘎、扎囊、山南、桑日、加查、朗县、米林、岗嘎、林芝9个车站。

拉林铁路位于青藏高原冈底斯山与喜马拉雅山之间的藏东南谷地,90%以上的线路在海拔3000米以上,16次跨越雅鲁藏布江,沿山线高谷深,相对高差达2500米,施工难度极大。2015年3月开工建设以来,国铁集团在地方党委政府和各族人民的支持参与下,充分发挥我国社会主义制度能够集中力量办大事的优势,组织各参建单位,集中运用我国铁路建设实践经验,集中力量对“强岩爆、高地温、冰碛层、风积沙、大变形”等工程难题进行攻关,安全优质建成了47座隧道、121座桥梁。其中,有国内最大埋深的巴玉隧道、高地温的桑珠岭隧道和创高海拔、大跨度世界第一的藏木雅鲁藏布江特大桥。

在拉林铁路建设中,充分发挥了科技创新的示范引领作用,有效提升了工程一次成优率,保护了沿线生态环境,形成了一批人文特色鲜明的现代化地标建筑,同时带动了当地产业发展 and 各族群众致富。

为适应拉林铁路高原运营的环境条件,铁路部门强化了沿线地质

灾害防治措施,建立了监测报警体系,完善落实了应急预案和处置机制,全面提升了应对各种复杂灾害性气候、安全运行的能力。

开通运营前,国铁集团组织相关单位,严格各项规定和标准,对拉林铁路各专业设备进行了检测验收和安全评估,对轨道状态、弓网性能、列车控制、通讯信号系统进行了综合优化,目前已具备开通运营条件。

复兴号对31个省区市全覆盖

开通运营初期,铁路部门安排开行拉萨至林芝D字头列车3对,其中2对在客流高峰时期开行;日喀则至林芝D字头列车1对;拉萨至林芝普速直达特快列车1对。

据了解,国铁集团牵头组织国内机车车辆科研和装备制造企业组建创新联合体,成功研制了复兴号高原内电双源动车组,在拉林铁路开通时同步上线运营,历史性地实现复兴号对31个省区市的全覆盖。

该动车组采用整列一体化设计,两端分别挂电力动车和内燃动车,可在电气化和非电气化线路间自由切换、贯通运用,编组为12辆,设一等、二等和商务车厢,定员755人,创新采用弥散和分布式相结合的方式连续供氧,为旅客提供良好乘车体验,完全适应高海拔、连续长大隧道环境。

拉林铁路的建成通车,结束了藏东南地区不通铁路的历史,弥补了既有交通方式易受高原气候影响的短板,进一步完善了区域综合交通运输体系,提升了交通运输的稳定性和通达性,实现了西藏各族群众“坐上动车去拉萨”的梦想。

拉林铁路连接既有的拉日和青藏铁路,还是在建的川藏铁路的重要组成部分,规划的滇藏铁路的共线地段。其建成通车,对加强其他省区市与西藏的联系交流、维护民族团结、巩固边疆稳定、助力乡村振兴,具有十分重要的意义。

跨界融合 乡村富民产业加快发展

● 本报记者 潘宇静

“小康不小康,关键看老乡”“民族要复兴,乡村必振兴”……乡村产业振兴将更聚焦重点产业,聚集资源要素,延长产业链,完善供应链,提升价值链,加快构建农业与二三产业交叉融合的现代产业体系。

充分挖掘乡村多种功能和价值

伴随着农业多种功能的不断拓展,共享农业、体验农业、创意农业等新产业、新业态大量涌现,科技、文化、教育、旅游、康养等产业与农业跨界融合。

农业农村部公布的数据显示,在实施休闲农业和乡村旅游精品工程中,我国创建了388个全国休闲农业重点县,认定了1216个“一村一景”的美丽休闲乡村。开展中国美丽乡村推介活动,累计推介970个功能完备、特色突出的美丽休闲乡村和1000条精品旅游线路。

其中,2019年休闲农业和乡村旅游营业收入超过8500亿元,年均增速9.8%,直接带动1200万农村劳动力就业增收,成为拓展农业功能、提升乡村价值的重要实现形式。

在实施农产品加工业提升行动中,我国支持农民专业合作社、家庭农场发展农产品产地初加工,提升农产品加工副产物综合利用水平,引导大型农业企业发展农产品精深加工,基本形成农产品加工业向主产区、特色优势产区、重点销区及关键物流节点梯度转移的格局。

农业农村部数据显示,截至2020年年底,我国已建成超过17万座农产品初加工设施,马铃薯、水果、蔬菜产后损失率从15%降低至6%以下,加工转化率从2015年的65%提高到2020年的68%。农产品加工业营业收入约23.5万亿元,农产品加工业与农业总产值比达到2.4:1。

国办印发的《关于支持返乡下乡人员创业创新 促进农村一二三产业融

合发展的意见》中指出,支持返乡农民工、大中专毕业生、退役军人、科研人员 and 乡村能人等返乡下乡创业。

2020年,返乡下乡创新创业人员达到1010万人,在乡创新创业人员3000多万人。截至2019年年底,注册在县及县域以下的农村电商数量超过800万家,全国农村网络零售额达到1.7万亿元,农产品电商零售总额达到3975亿元。

政策加大乡村产业项目支持力度

在政策支持力度方面,农业农村部6月22日披露这样一组数据:2020年以来,我国实施优势特色产业集群建设项目,累计安排中央财政资金100亿元,支持建设100个优势特色产业集群,打造一批产值超百亿元至超千亿元、在全国乃至全球有影响力的现代农业产业集群带。

同时,一批大型龙头企业牵头、农民专业合作社和家庭农场跟进、广大小农户

参与的农业产业化联合体促进了龙头企业与其他市场主体抱团发展。

目前,我国县级以上农业产业化龙头企业超过9万家,其中国家重点龙头企业1547家,初步形成了国家、省、市、县四级联动的乡村产业“新雁阵”。2021年,农业农村部启动第七批国家重点龙头企业申报工作,拟新认定400家。

龙头企业“领头雁”的作用明显。比如,领头企业共建标准化原料生产基地,提供技术指导和服务,带动农民专业合作社和家庭农场等抱团发展区域特色产业,将标准化、品牌化贯穿于企业生产、加工、流通全过程,建立健全质量标准体系,提升乡村产业质量水平和品牌效益。

农村产业融合的趋势已经显现出来。我国正在加快建设优势特色产业集群大型经济圈、现代农业产业园中型经济圈、农业产业强镇小型经济圈和“一村一品”微型经济圈,推动构建乡村产业“圈”状发展格局,形成国家、省、市(州)、县四级联动乡村产业体系,从而实现“点线面”结合,功能有机衔接。

参与的农业产业化联合体促进了龙头企业与其他市场主体抱团发展。

目前,我国县级以上农业产业化龙头企业超过9万家,其中国家重点龙头企业1547家,初步形成了国家、省、市、县四级联动的乡村产业“新雁阵”。2021年,农业农村部启动第七批国家重点龙头企业申报工作,拟新认定400家。

龙头企业“领头雁”的作用明显。比如,领头企业共建标准化原料生产基地,提供技术指导和服务,带动农民专业合作社和家庭农场等抱团发展区域特色产业,将标准化、品牌化贯穿于企业生产、加工、流通全过程,建立健全质量标准体系,提升乡村产业质量水平和品牌效益。

农村产业融合的趋势已经显现出来。我国正在加快建设优势特色产业集群大型经济圈、现代农业产业园中型经济圈、农业产业强镇小型经济圈和“一村一品”微型经济圈,推动构建乡村产业“圈”状发展格局,形成国家、省、市(州)、县四级联动乡村产业体系,从而实现“点线面”结合,功能有机衔接。