

博瑞医药携40多种药物冲刺科创板

最近一轮融资估值逾32亿元

□本报记者 陈澄

博瑞生物医药(苏州)股份有限公司(简称“博瑞医药”)日前进入科创板“备考”企业名单。

作为一家创新型高端化学制药公司,博瑞医药现已掌握恩替卡韦、卡泊芬净、米卡芬净等40多种高端化学药物生产核心技术。针对不同产品和市场,公司采用多种商业模式,与大型制药企业达成广泛合作,积极参与竞争。

在中国证券报记者的独家“探营”过程中,公司表示,随着公司研发管线中的产品逐步实现产业化,未来公司主营业务收入有望持续稳定增长。

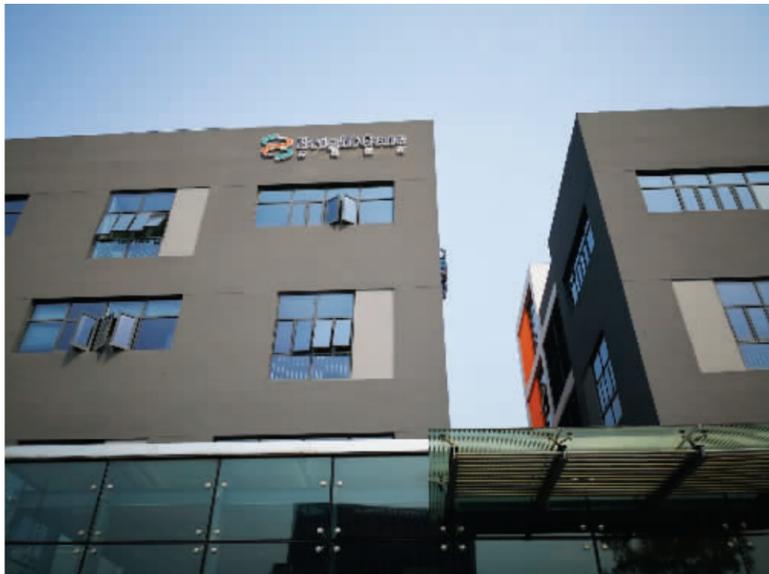
研发占比超过20%

博瑞医药总部位于苏州工业园区星湖街218号生物纳米科技园。科技园工作人员向中国证券报记者介绍,这里是苏州工业园区培育生物科技产业发展的主要创新基地,为苏州乃至中国生物科技产业腾飞打造新的创新平台。“博瑞医药是园区第一家冲刺科创板的化学制药公司,未来相信会有更多公司跟上博瑞医药的步伐。”

在科技园,博瑞医药建有6000平方米的医药研究院以及子公司信泰制药的原料药和制剂GMP(良好生产规范)生产线。跟随公司副总经理王征野,记者来到公司研发中心,一台瑞士Bruker400MHZ的核磁共振波谱仪首先映入眼帘。“进口这台设备公司耗资60多万美元,可以当作化学家的眼睛,专门用于研究药物分子立体构型。”王征野告诉记者。

在研发中心,100余台用于药物分析的液相色谱仪整齐地摆放在精密仪器实验室。“以博瑞医药的体量,如此大规模投入液相色谱仪国内比较罕见。”王征野表示。

招股书显示,2016年至2018年,公司营收分别为2.01亿元、3.17亿元、4.11亿元,净利润分别为1706万元、4587万元、7624万元。同期研发费用分别达到5357.65万元、8081.16万元和9611.50万元,占营业收入的比例分别为26.66%、25.52%和23.37%。该项数据在科创板已受理企业中名列前茅。



博瑞医药办公楼

本报记者 陈澄 摄

得益于公司持续不断的研发投入,招股书显示,公司在多手性合成和发酵半合成领域实现了一系列市场相对稀缺、技术难度较高的药物仿制,现已掌握以卡泊芬净、恩替卡韦、磺达肝癸钠等为代表的40多种高端化学药物的生产核心技术,贯通了从“起始物料—高难度中间体—特色原料药—制剂”的全产业链。

公司自主研发和生产的多个医药中间体和原料药产品已经在美欧日韩等主要的国际市场以及中国市场进行了DMF(药品主文件)注册并获得了客户的引用。公司的药品生产体系通过了中国、美国、欧盟、日本和韩国的GMP(良好生产规范)认证。

分享下游客户销售收益

招股书显示,卡泊芬净、恩替卡韦、米卡芬净、阿尼芬净为公司收入占比居前几位的品种。其中,卡泊芬净是目前博瑞医药销售收入占比最高的产品,也是公司利用发酵半合成平台研发的代表性产品之一。据王征野介绍,卡泊芬净制剂是首个上市的棘白菌素类抗真菌剂,主要用于经验性治疗中性粒细胞减少、伴发热病人的可疑真菌感染以及治疗

对它治疗无效或不能耐受的侵袭性曲霉菌。”这是患者在ICU中经常使用到的药物。”

招股书显示,截至2018年底,国内市场卡泊芬净制剂除默沙东原研药外,仅有恒瑞医药于2017年获得生产批件。

“依托在发酵半合成平台等竞争壁垒高、市场相对稀缺的技术领域所取得的突破,博瑞医药探索出一个新的商业模式。”王征野告诉记者,公司的卡泊芬净原料药于2015年6月获得欧盟GMP证书,公司支持的醋酸卡泊芬净制剂产品于2016年10月获得欧洲上市许可。“与很多中国企业仅仅为欧美企业代工相反,公司除销售卡泊芬净原料药外,亦分享部分下游客户制剂产品销售收益。”

对于这种“分成”模式,江苏某券商医药行业研究员向记者表示,由于欧美国家和地区在医药市场的强势地位,中国的医药公司除非在某一产品上拥有极强的话语权,否则几乎不可能推行。

除了卡泊芬净,博瑞医药还在多个产品上“强势”拿到了“分成”。招股书显示,在欧洲市场,公司的阿尼芬净原料药ASMF申请

于2018年2月获多个国家和地区监管部门审核并接受,下游客户的阿尼芬净制剂产品于2018年6月获得欧洲上市许可。公司除销售阿尼芬净原料药外,亦与Selectchemie合作申请制剂产品于2018年11月在欧洲上市获批,分享其制剂产品销售收益。另外,公司除向合作方销售卡泊芬净中间体外,亦分享其原料药销售收益。

对此,王征野向记者表示,之所以国外的厂商愿意给博瑞医药“分成”,是因为公司产品的技术和质量过硬,能够帮助其获取更大的商业利益。

备受机构投资者青睐

除原料药之外,博瑞医药正在完善自己的研发布局。招股书显示,博瑞医药在国内已申报待注册的制剂产品包括恩替卡韦片、注射用醋酸卡泊芬净、注射用米卡芬净钠、磺达肝癸钠注射液等。其中,恩替卡韦片除在国内申报注册外,还在美国提交了注册申请,目前处于待审批状态。

同时,公司打造了仿创结合的研发体系。公司采用多手性药物技术拆分出的高活性单体,已获得国家药监局一类新药临床批件;凭借自身原创的靶向高分子偶联技术开发抗肿瘤药物BGC0222已经向国家药监局递交了临床申请。该两项产品在报告期内已完成技术转让或签订技术转让合同,并保留了药品上市后的销售分成权利。此外,公司尚有多项抗病毒感染和抗肿瘤的新药进入临床前研究。

创新药物研发领域的持续投入,帮助博瑞医药多次获得资本支持。据启信宝显示,2019年1月,博瑞医药完成5.5亿元Pre-IPO轮融资。该轮融资由红杉资本、弘晖资本领投,后公司估值为32.5亿元。

自2010年起至今,博瑞医药已经完成了多轮融资,先后引进礼来亚洲基金、中金佳泰、国投创新等股东。截至目前,招股书显示,博瑞医药共有32名股东。其中,董事长兼总经理袁建栋持股比例为30.77%,袁建栋及其母亲钟伟芳为公司实际控制人。持股比例超过5%的其他股东分别为博瑞创投、红杉智盛、先进制造、弘鹏投资和Giant Sun。上述股东合计持股比例为27.77%。

公司此次拟发行不超过4100万股,募集资金约3.6亿元,用于泰兴原料药和制剂生产基地的一期建设,主要目的是扩大公司现有产品的生产规模。

科大讯飞 去年净利增逾两成

□本报记者 吴科任

科大讯飞4月18日晚披露2018年年度报告。公司全年实现营业收入79.17亿元,同比增长45.41%;归属于上市公司股东的净利润为5.42亿元,同比增长24.71%;扣非净利润为2.66亿元,同比下降25.83%。

2018年,科大讯飞非经常性损益金额为2.76亿元,同比增加2亿元,主要来自政府补助。公司表示主要是政府和行业主管部门为落实国家产业发展战略,向公司拨付的基础研究经费或重点项目专项经费。

科大讯飞表示,2018年公司员工规模增长较快,新增人员带来当期薪酬、费用的提升,直接导致扣非净利润下滑较多。从具体投入来看,新增相关研发费用4.52亿元,新增销售费用6.15亿元。

科大讯飞专业从事于人工智能技术研究、软件及芯片产品开发、知识服务。下游场景覆盖教育、医疗、智能汽车、智能服务、智慧城市等领域。

公告显示,科大讯飞智慧教育产品覆盖全国2.5万余所学校,“AI+政法”产品与解决方案广泛应用于各级司法行政机关。

2018年,科大讯飞的教育产品和服务营收占比达到25.45%,对应营收为20.15亿元;信息工程贡献营收12.92亿元,占比为16.32%;政法业务实现营收10.36亿元,占比为13.08%。营收占比超过5%的产品还有智能硬件(10.27%)、开放平台(8.64%)、电信增值产品运营(7.17%)、智慧城市行业应用(5.10%)。

2018年,科大讯飞经营活动产生的现金流量净额回升至11.48亿元,同比增长216.53%。主要系公司2018年销售商品、提供劳务收到的现金及收到的其他与经营活动有关的现金增加;公司加强应收账款管理,回款较好。

今年一季度,科大讯飞延续较为强劲的增长态势,实现营收19.58亿元,同比增长40.11%;归属于上市公司股东的净利润为1.02亿元,同比增长24.26%。前述经营成果主要系公司业务拓展、销售规模扩大、教育、司法、消费者等业务增长所致。

东方时尚一季度净利翻倍 VR驾驶模拟器成看点

□本报记者 吴科任

A股第一只驾校培训股东方时尚近日交出2018年“答卷”。公司全年实现营业收入10.51亿元,同比下降10.41%;归母净利润为2.23亿元,同比下降4.97%。公司同时披露了2019年一季度,实现营收2.01亿元,同比下降5.73%;归母净利润为2903.22万元,同比增长108.26%。

口碑式营销显效

东方时尚主营机动车驾驶员培训业务,属于汽车消费综合服务商。公司提供驾培服务、陪练服务、汽车维修、汽车保险代理等与汽车消费相关服务和产品。

对于2018年利润下降的主要原因,公司表示,公司在北京地区的市场占有率持续增长,但招生人数有所下降,导致利润随营业收入规模下降而减少;外埠子公司前期投资规模大,从注册成立、取得土地证到正式投入运营期间摊销金额较大,且目前没有完全投入运营,2018年的整体经营业绩因此受到影响的金额近3000万元。

截至2018年年底,东方时尚已在北京设立29家签约客户服务中心,石家庄东方时尚设立了58家签约客户服务中心,云南东方时尚设立了12家签约客户服务中心,荆州东方时尚设立了1家签约客户服务中心。

根据数据,2018年北京地区通过“口碑式营销”报名学员占学员报名总数的42.98%,同比增长12.35%。

2018年,东方时尚研发支出达到1608.57万元,同比增长16.06%,主要涉及智能后视镜-车载及时系统、校园APP、无纸化报名档案系统等项目。

推出VR驾驶模拟器

东方时尚表示,2018年,公司所处的行业竞争不断加剧,新的服务方式和载体不断涌现。同时,自学直考、自主预约考试、异地考试等新的政策展开改革试点工作,无人驾驶技术的应用将对传统驾培行业提出全新课题。

其中,经过VR技术的初步试验,东方时尚与合作公司将继续推出VR驾驶模拟器。将VR技术应用于实际教学,可以提升培训的效率和效果,有利于节能环保及降低公司运营成本。公司将进一步钻研与推广VR技术。

早在2018年8月,国内首家VR法规教学在东方时尚驾校已正式开课。随后东方时尚与北京千种幻影科技有限公司携手,推出VR驾驶模拟器,囊括基础训练、科目二、科目三的全部训练项目及各种突发情况处置训练。公司称,VR场景及车辆模型完全依据实际教练场、考试场及真车采用毫米级精准建模,保证虚拟和现实完全一致。

东方时尚将做好航空人才培养的各项筹备工作,拓展驾培培训的新领域。同时,研究无人驾驶技术应用对公司发展的挑战和机遇。东方时尚表示,将继续借助驾培培训服务的竞争优势,在汽车消费综合服务上进行产业链延伸。在公司本部努力发展汽车维修、汽车消费金融、汽车美容、汽车保险等业务。

■ 高端访谈

哈空调董事长刘铭山:

加快向生产服务型企业发展转变

□本报记者 宋维东

哈空调董事长刘铭山近日接受中国证券报记者专访时表示,公司2018年实现扭亏为盈,特别是主营业务实现盈利,证明去年以来实施的一系列改革行之有效。公司当前全面进入“二次创业”阶段,将积极面向市场,在夯实空冷设备制造主业的同时,加快推动由生产制造型企业向生产服务型企业发展,向多元化业务转变。

重塑竞争优势

中国证券报:为实现“脱星摘帽”,公司进行了哪些改革?取得了哪些成果?

刘铭山:自1952年建厂以来,哈空调为中国空冷换热行业填补了50余项空白,被称为我国“空冷设备制造的摇篮”。近些年来,受制于体制机制不活、内部管理松懈、市场竞争激烈等综合因素影响,公司产品订单大幅减少,经营业绩滑坡严重。公司2016年、2017年连续两年亏损,被“披星戴帽”,面临着退市风险。

去年7月,哈尔滨市委、市政府对哈空调领导班子进行重大调整,组成了“3+3”形式的新班子,包括我本人在内的3人从市属其他国企调来,其余3人从哈空调内部选聘提拔。

新的高管团队组建后,公司立即启动了劳动、人事、薪酬“三项制度”改革,完成了机构调整和中层干部优化竞聘上岗,职能部门数量由31个减到21个。此外,重新梳理岗位需求,员工数量由原来的659人精简到478人。

要把企业做好,必须要从改变人的思想意识和行为习惯做起。

以生产为例,公司之前月度计划完成率只能达到60%,产值完成率有时甚至只有30%。去年下半年以来,公司不断强化精细化管理,重视日计划的落实,大大提高了管理效率。2018年末,公司月生产计划完成率达到100%,特别是2018年第四季度实现营收3.79亿元,环比增长120%;归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润为2258.79万元,环比增长逾5倍。

此外,公司成立了招标管理委员会,全面加强招标管控。仅这一项就使得公司采购和外



刘铭山

协成本下降6%。随着一系列改革措施的实施,公司整体经营状况出现了根本性好转。2018年公司实现营收7.69亿元,同比增长181%;实现主营业务收入7.65亿元,较上年增长202%;净利润2083.97万元,实现扭亏为盈,产品毛利率水平大幅提升。

截至2018年末,公司净资产为6.17亿元;非募集资金投入项目累计投资金额为4.50亿元;为2019年及以后年度累计结转订单金额为21.71亿元,持续经营能力进一步稳固。

“两条腿”走路

中国证券报:空冷行业以及公司业务目前情况如何?

刘铭山:哈空调主要从事高、中、低压空冷器的设计、制造和销售,产品主要包括电站空冷器和石化空冷器。

我国水资源、煤资源、电力负荷中心分布极不平衡,湿冷机组、干冷机组在电力工业市

场上并驾齐驱、并存发展的局面将维持一段时期。对于像华北、西北这种煤炭资源丰富但水资源严重匮乏的地区,发电厂采用空冷技术已是必然;而其他水资源相对充沛地区,发电厂采用空冷技术也会受到重视。另外,国内一些火电机组进入了新一轮更新周期。这给电站空冷业务带来了市场。目前,公司在电站空冷领域拥有唯一的国家能源电站空冷系统研发中心,能独立完成直接空冷系统、间接空冷系统的设计,拥有独立的自主知识产权。同时,公司在开发电站空冷技术方面具有较明显的竞争优势,国产首台套的300MW、600MW和国际上最大的首台套1000MW电站空冷器均出自哈空调。

我国核电空冷技术的应用将打破美国、俄罗斯等国家的垄断。哈空调的主营中一直包含设计、制造和销售核电站空气处理机组产品业务。早在上世纪90年代,公司就被确定为核电站大型成套空气处理机组生产企业,产品成功应用于秦山二期核电站、巴基斯坦恰希玛核电站等。近年来,公司一直注重核电相关产品的技术研发,此前签订了广东台山核电一期工程应急柴油发电机空冷器供货合同,打破了海外公司在该市场中的垄断,拓宽了空冷产品的服务领域,形成了独特的竞争优势。

此外,石化产业发展助推石化空冷业务稳步增长。前些年,随着石化振兴规划的实施,一批大的工程陆续开工建设,新增产能陆续投产,给石化空冷行业带来巨大市场。在这一领域,公司产品应用到了中石化、中石油和中海油等企业及其下属炼油厂的千万吨炼油装置和百万吨乙烯工程等重点、示范项目。尤其在高温、高压和特殊材质空冷器方面处于国内领先地位。2018年,公司石化空冷产品订货金额同比增长24%。

中国证券报:不少空冷设备制造厂家大力开辟海外市场。哈空调国际业务方面发展情况如何?

刘铭山:公司高度重视国际业务,特别是快速占领适合推广电站空冷技术的海外市场。以印度为例,当地的自然条件和自然环境适合建设火电站,电站空冷技术的推广和应用市场广阔。公司已在印度设立了合资公司,全力推广业务。

去年下半年以来,公司积极拓展了印度、加拿大、俄罗斯、伊朗、日本、美国等地业务。值得一提的是,之前因制造难度大而不被看好的加拿大、意大利等海外项目均全部发货,合同交付率达100%。

公司在巩固国内市场的同时,进一步拓展国际市场,实现“两条腿”走路。

实现“两个转变”

中国证券报:公司未来如何发展?

刘铭山:公司的发展战略要前瞻二十年、谋划十五年、规划前十年、抓好这五年。在巩固并扩大石化、电站空冷业务优势的同时,还要在多方面进行拓展。基于此,我们确定了“由单一经济型向多元化业务转变、由生产制造型企业向生产服务型企业发展”的发展战略。

要抓住机遇,紧紧围绕“市场、质量、成本、管理、创新、多元化”做文章,以市场为导向,坚持科技创新,不断提升核心竞争力,将企业做强做优做大。

中国证券报:目前面临什么挑战?将采取哪些措施?

刘铭山:经过多年发展,空冷行业已经形成了比较稳定的市场格局。加之行业技术壁垒高,使得设备供应商与客户之间形成了较为稳固的关系。近年来,由于社会及企业用电量减少,电企不能满负荷发电,煤电投产规模或将进一步调控,部分已核准项目推迟,国内新建或新开工空冷电厂项目大幅减少,电站空冷产品需求出现萎缩。这给我们拓展市场带来了挑战。

但也要看到,空冷设备的主要特点是应用项目规模大、使用周期长、技术含量高。目前还有不少在用的超大型空冷设备运行时间较长,已进入设备周期性整体改造与维修阶段。哈空调是最早向这些企业提供服务的厂家,为此要抓住存量市场,强化跟踪服务,做好运营维护及更新改造等工作。同时,深入挖掘增量市场,开拓国际市场,扩大公司业务布局。

今年公司将力争实现销售收入和利润“双增长”,产值目标力争“保8亿争10亿”,使企业抗风险能力得到有效提升。