

销售费用占营收五成

科创板吉贝尔一款“神药”打天下 利可君营收占比达七成

本报记者 阎倩如 北京报道

在回复三轮问询之后，江苏吉贝尔药业股份有限公司(以下简称“吉贝尔”)于近日首发上市申请获通过，成为2020年科创板第六家过会的企业。

然而，作为科创板申请上市企业，吉贝尔的研发投入远低于行业平均水平。相比之下，其销售费用常年居高不下，占据公司营业收入50%以上。其中，学术推广费占据大部分，用于每年召开的上千场学术会议。

目前，吉贝尔的主要收入来源是利可君片，占据公司营业收入

7成以上，每年贡献超过3亿元的收入。然而，其原材料成本却极其低廉。此外，在上交所的连续追问下，该产品的技术来源情况仍不清晰。

吉贝尔在回复上交所问询函中称，利可君片的高毛利率缘于其多层次的技术壁垒。不过，《中国经营报》记者了解到，有文献显示利可君片其最早于俄罗斯上市，目前仅有中国使用。另外，该产品仍未获得国家新药证书，吉贝尔也未对其进行一致性评价工作。

对上述问题，记者致函吉贝尔，截至发稿尚未收到对方回复。

上千场学术会议

2016年~2018年和2019年前三季度，吉贝尔销售费用分别为2.30亿元、2.32亿元、2.49亿元和2.12亿元，占营业收入比重高达50%以上。

吉贝尔招股书显示，公司是一家专业从事药品研发、生产、销售的国家高新技术企业。近几年，吉贝尔的业绩保持稳定增长，2018年公司实现营业收入4.85亿元，归属于母公司所有者的净利润9691.75万元；2019年前三季度两项指标分别为4.03亿元和7412.68万元。

作为申报科创板上市的企业，吉贝尔的研发投入仍处于较低水平。

2016年~2018年和2019年前三季度，吉贝尔研发投入分别为1675.09万元、1713.97万元、1959.66万元和2292.10万元，占营业收入的比例分别为3.77%、3.79%、4.04%和5.69%，各年度研发投入占营业收入的比较低且低于同行业上市公司平均值。

对此，上交所提出问询，吉贝尔研发费用率低于行业平均水平的原因，以及是否符合科创板定位。

对此，吉贝尔解释称，项目研发前期公司和合作方一起进行工艺设计和研究，并仅需向合作方支付基础研究经费，研发的主要投入在临床研究阶段，以及产品上市后与合作方进行收益分成，故报告期内公司研发投入总额相对较低。

相比之下，2016年~2018年和2019年前三季度，吉贝尔销售费用分别为2.30亿元、2.32亿元、

2.49亿元和2.12亿元，占营业收入比重高达50%以上。

每年都在2.3亿元以上，占营业收入50%以上。根据吉贝尔招股说明书，公司销售费用主要包括学术推广费、差旅费及职工薪酬。其中主要为学术推广费，占营业收入的比例在20%以上。

记者统计，2018年，吉贝尔举办了推广会、研讨会、报告会等形式的学术会议共计1411场，花费1.07亿元；2019年前三季度举办学术会议1302场，花费9785.67万元。

对于这一情况，上交所对吉贝尔学术推广费的具体使用情况以及是否涉及商业贿赂进行了详细问询。

吉贝尔称，公司发生的学术推广费与推广业绩相关联，推广服务的增加有利于公司产品销售的增长。报告期内，公司不涉及商业贿赂，不存在导致重大违法违规的情形。

不过，在报告期之外，记者了解到，安徽省安庆市迎江区人民法院2017年12月公开的一份刑事判决书显示，原安徽省医药集中采购服务中心主任胡风平任职期间，在2014年四月份，在全省公立医疗机构基本用药集中采购招标期开始前，曾在办公室收受江苏吉贝尔药业有限公司代理商杨某现金2万元，为其代理的药品参加投标提供帮助。

核心品种技术来源不明

利可君这款占据吉贝尔主要业绩来源的产品，目前仅有中国使用。

目前，吉贝尔的主营业务收入主要来源于利可君片、玉屏风胶囊、醋氯芬酸肠溶片、尼群洛尔片等产品，合计占营业收入比重95%以上，其中利可君片占比在7成左右。2016年~2018年和2019年前三季度，利可君片占公司主营业务收入分别为67.70%、69.44%、72.05%和74.33%，呈逐年上升趋势。

利可君片用于预防、治疗白血球减少症及血小板减少症。吉贝尔招股书显示，作为国内主流的升白药口服制剂，利可君片已被纳入《国家基本医疗保险目录》、各省医疗保险目录以及《国家低价药品清单》。

毛利率90%以上

利可君每年仅不到上百万元的原材料，创造了3亿元以上的营业额。

尽管目前市场上升白药物以生物制剂为主，但吉贝尔招股书显示，以利可君片为代表的升白药化学制剂在价格方面占据优势。相比于动辄每支上千元的生物制剂，利可君的出厂价仅为30余元。

尽管如此，吉贝尔的毛利率依然在同行业中处于领先。根据吉贝尔招股书，公司的主营业务毛利

率保持稳定，2016年~2018年和2019年前三季度，公司毛利率达到84.56%、85.14%、86.77%和88.16%。

对此，吉贝尔称，公司毛利率较高由于占据主要营业收入的产品利可君片、尼群洛尔片毛利率水平较高，主要系公司为利可君及尼群洛尔片的独家生产企业，技术门槛较高。

售利可君片的企业。

不过，这也同时说明，利可君这款占据吉贝尔主要业绩来源的产品，目前仅有中国使用。同时，曾经在招股书申报稿中标榜为新药证书的利可君，实际并未取得新药证书。

吉贝尔在上交所问询函回复中称，利可君片曾用名利血生片，镇江制药厂为利血生片的原研方，于1982年12月经江苏省卫生厅批准，按照卫生部1979年2月发布的《新药管理办法(试行)》获批生产。限于当时的政策法规和条件，药品注册批准文件上未标示具体药品分类信息，也未核发新药证书。

其后，镇江制药厂经过改制，将利可君片的相关权利划归吉贝尔的前身镇江吉贝尔药业有限公司。

1985年，原卫生部发布《新药审批办法》，要求药品研制单位完成临床研究后，向所在地区提出申请，再经卫生部批准，获发“新药证书”及批准文号方能生产。由于利可君片上市在《新药审批办法》发布之前，目前仍未取得新药证书。

在上交所对于利可君片技术来源和新药认定合理性的一再追问下，吉贝尔表示，为免歧义，公司在招股书注册稿中删除了利可君片“新药属性”的描述。

高毛利率缘于其低廉的原材料成本。利可君片生产所需的原材料主要为L-半胱氨酸盐酸盐无水物。2016年~2018年和2019年前三季度，吉贝尔采购L-半胱氨酸盐酸盐无水物的数量分别为5000千克、3000千克、10126千克和8000千克，采购金额分别为36.32万元、32.48万元、93.53万元和70.57万元。

也就是说，利可君每年仅不到上百万元的原材料，创造了3亿元以上的营业额。

相比之下，吉贝尔每年投入大笔资金用于采购包装。2016年至今，吉贝尔的第一大供应商均为印务公司，主要从其采购利可君片小盒、醋氯芬酸肠溶片套盒等，占采购金额比例保持在20%以上。

值得注意的是，2016年和2017年，吉贝尔第一大供应商为镇江市润吉印务有限公司，采购金额分别为777.68万元和744.09万元。

2018年，该供应商却从吉贝尔的财报中消失，第一大供应商变为江苏恒翔印务有限公司。2018年和2019年前三季度，吉贝尔从该公司采购金额分别为779.64万元和573.02万元。

天眼查显示，镇江市润吉印务有限公司成立于2015年3月，次年即成为吉贝尔第一大供应商。然而仅经营到2019年，这家年收入超过700万元的公司却进行了注销。



作为科创板申请上市企业，吉贝尔的研发投入远低于行业平均水平。

中新社/图

新光药业募投项目存疑：4年3次延期

本报记者 夏治斌 曹学平 上海报道

日前，浙江新光药业股份有限公司(300519.SZ,以下简称“新光药业”)2019年度业绩快报显示，2019年度净利润9390万元，同比增长6.71%。

就在新光药业发布业绩增长公告之时，新光药业亦同步宣布，将公司2016年上市募投项目，即“研发质检中心建设项目”延期。

新光药业对此解释称，由于公司拟改变项目实施地点，导致该项目选址、报批、落地建设等时间超出公司预计时间。

这已经并非新光药业首次对旗下募投项目进行延期，《中国经营报》记者注意到，早在2018年6月份和2018年12月份，新光药业就已经将“年产2.2亿支黄芪生脉饮制剂生产线GMP建设项目”“研发质检中心建设项目”“区域营销网络建设项目”进行过延期。

根据新光药业招股书显示，上述募投项目全部围绕公司主营业务中成药展开的，建设周期分别为2年、2年、3年。若以新光药业2016年6月登陆创业板算起，上述募投项目的建设周期均已超过当时招股书承诺时间。

募投项目的多次延期是否会对公司业绩等方面产生影响，自3月12日起，记者多次致电并致函新光药业董秘办，相关工作人员称采访函需要董秘回复，但董秘年前便休假去了，暂时联系不到。

数次延期的募投项目

天眼查显示，新光药业前身为浙江新光药业有限公司，成立于1998年11月18日，而后在2012年8月28日，公司整体变更为新光药业，并于2016年6月24日登陆创业板。IPO募集资金总额为2.44亿元。

根据招股书内容显示，上述募集资金主要用于“年产2.2亿支黄芪生脉饮制剂生产线GMP建设项目”“研发质检中心建设项目”“区域营销网络建设项目”，计划总投资分别为16493万元、2122万元、2573万元。

其中，年产2.2亿支黄芪生脉饮制剂生产线GMP建设项目的

拳头产品毛利率逐年下降

资料显示，新光药业主要从事中成药、化学药、保健食品的研发、生产和销售，主要产品为黄芪生脉饮、伸筋丹胶囊和西洋参口服液。其中，在招股书中，新光药业称黄芪生脉饮为全国首创，主要用于气阴两虚、心悸气短的冠心病患者，市场需求旺盛，是公司的主导产品。但实际上，黄芪生脉饮并非新光药业独家品种，江西南昌济生制药厂亦生产该产品。

据悉，黄芪生脉饮生产所需的原材料包括黄芪、党参、麦冬、五

建设与黄芪生脉饮产能利用率较高有关。招股书显示，2013年~2015年，黄芪生脉饮及其他合剂(口服液)生产线产能利用率分别为110.56%、128.47%、132.76%。

而若上述项目建成后，可以使得新光药业黄芪生脉饮及其他合剂(口服液)的生产能力由原1.33亿支/年增至3.53亿支/年。根据规划，该项目建设期为2年，建设期结束并投产后第三年达产，第一、二、三年新增产能比例分别为50%、80%、100%。

依照原计划，年产2.2亿支黄芪生脉饮制剂生产线GMP建设项目达到预定可使用状态时间为

2018年6月24日，但就在2018年6月22日，新光药业发布公告称，将预定可使用状态日期调整为2018年12月31日。

与此同时，研发质检中心建设项目预定可使用状态日期也从2018年6月24日调整为2019年12月31日；区域营销网络建设项目预定可使用状态日期从2019年6月24日调整为2020年12月31日。

对于募投项目的整体延期，新光药业称，募投项目在前期虽经过充分的可行性论证，但实际执行过程中受到多方面因素影响，无法在计划时间内达到预定可使用状态。

价格大幅上升，将对公司盈利状况造成一定程度的不利影响。

与此同时，新光药业仍面临销售区域过于集中的风险，虽然新光药业在招股书中曾表示，要在稳固浙江省内市场的基础上，逐步拓展省外市场，但就目前情况来看，进展似乎并不顺利。2013年~2018年，新光药业浙江省外的营收占比分别为14.81%、12.87%、12.93%、13.3%、13.51%、13.71%。

而上述募投项目中的“区域营销网络建设项目”便是为了新

而后在2018年12月25日，新光药业称，由于年产2.2亿支黄芪生脉饮制剂生产线GMP建设项目分为“中药提取生产车间”与“合剂制剂生产车间”两个阶段，其中前者已通过认证投入生产，后者亦完成主体建设，进入设备调试阶段。但因为对生产设备的自动化、智能化的调试时间超出预期，于是将项目的预定可使用状态日期调整为2019年6月30日。

频繁延期募投项目是否会对业绩产生影响，新光药业在招股书中曾表示，若公司募集资金计划投资项目建成后，公司新增固定资产折旧预计约为1574.98

万元。但在募集资金项目达产并实现预期经济效益前，新增固定资产折旧将在一定程度上影响公司净利润及净资产收益率，短期或将对公司盈利能力产生影响。值得注意的是，2018年财报显示，新光药业已经累计投入募集资金10188.15万元，分别用于“年产2.2亿支黄芪生脉饮制剂GMP生产线建设项目”“区域营销网络建设项目”和“研发质检中心建设项目”的建设。新光药业2019年半年报显示，“年产2.2亿支黄芪生脉饮制剂生产线GMP建设项目”已于报告期内完成建设并通过GMP认证。

但该项目的预定可使用状态日期从2019年6月24日调整为2020年12月31日。而在建成投入使用之前，公司如何为产能扩张提供市场保障，新光药业尚未回复记者。

不过，新光药业方面也在2019年半年报中坦承，公司面临产能扩大后的销售风险，即公司产能扩张后，如公司不能持续有效开拓市场，或后期市场情况发生不可见的变化，将会对扩产项目的投资回报和公司的预期收益产生不利影响。