

破局向“新” 联影医疗携“新物种”出海

证券时报记者 王一鸣

50年前的荷兰,实验室里的雀跃高呼,石破天惊地开启了磁共振从物理研究通向医学应用的大门。50年后的中国,随着联影医疗推出业内首款全身成像的5T磁共振产品,一举破译了超高场与全身成像难兼容的“基因漏洞”,并终结了3T作为全身成像最高场强长达20年历史。

不仅如此,迄今,联影医疗已向市场推出120余款产品,包括5T磁共振在内的部分产品和技术实现世界范围内的引领。作为后起之秀,联影成功的秘诀是什么?

联影医疗董事长兼联席首席执行官张强给出的答案是——创新。创新,对联影医疗来讲是安身立命之本。公司从创立之初,就提出了“三个必须”原则,即“必须全线覆盖、自主研发;必须掌握全部核心技术;必须对标国际顶尖标准”。

“作为后发企业,比起‘快速推出低价产品,迅速抢占市场’的模式,公司的‘三个必须’虽然是一条艰难的道路,但也是最为长远的道路。我们坚信没有全线的产品推出,不足以撼动行业的固有格局;没有自主研发,不足以建立品牌差异化的护城河;没有对国际顶尖技术的决心,就无法做到真正的全球引领。”张强近日在接受证券时报记者采访时阐述。

1 从“0”到“1”

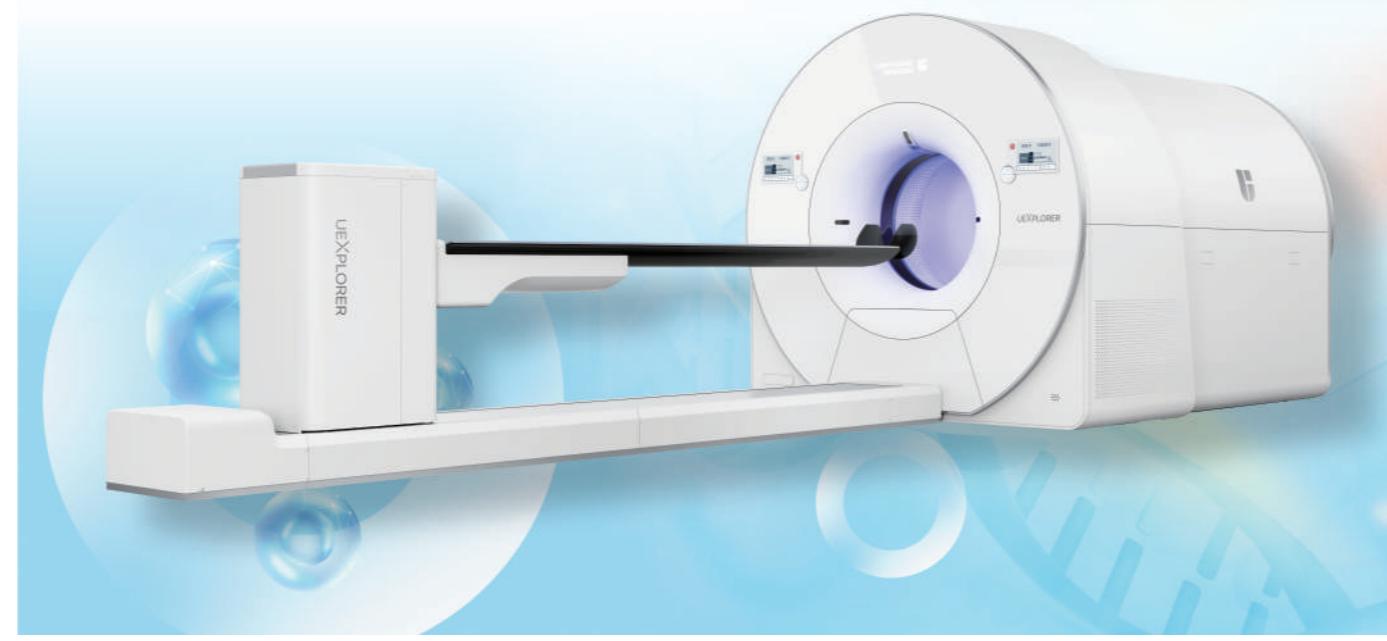
自1895年伦琴发现X光以来,高端医疗装备产业蓬勃兴起。中国本土X光产业起步晚、底子薄,长期以来发展始终相对落后,国内市场90%以上都被GPS(GE医疗、飞利浦医疗、西门子医疗)等外资巨头占据。自2011年诞生以来,联影医疗便致力于推动改变。在“创新”与“人才”两大战略牵引下,短短十三年业务一路赶超。

2023年,联影医疗PET/CT、PET/MR及XR产品新增市场占有率均排名第一,CT、MR及RT产品亦位居前列。在联影医疗等民族品牌推动下,中国CT、超导MR和核医学设备市场的国产占比分别从2010年的10%、0.6%、0,提升至2023年的42%、29.5%、51.4%,不仅倒逼进口同类产品价格大幅下降,还推动中国在影像检查次数、效率、数据采集方面走在世界前列。

回望来时路,张强认为,唯有技术创新,才能引领中国制造走向世界。“关键核心技术不是别人赐予的,只能靠自力更生、自主创新。”他说。13年来,联影

创新,对联影医疗来讲是安身立命之本。联影医疗提出了“三个必须”原则,即“必须全线覆盖、自主研发;必须掌握全部核心技术;必须对标国际顶尖标准”。

“‘三个必须’虽然是一条艰难的道路,但也是最为长远的道路。我们坚信没有全线的产品推出,不足以撼动行业的固有格局;没有自主研发,不足以建立品牌差异化的护城河;没有对国际顶尖技术的决心,就无法做到真正的全球引领。”



图虫创意 联影医疗/供图 陈锦兴/制图

2 重量级“新物种”

创新成果不断涌现的背后,人才是根本源泉。据介绍,在人才培养方面,联影医疗通过主动招引世界级人才团队,打造了一支由全球顶级华人科学家和行业领军人才为核心的科技创新骨干队伍。

凌风知劲节。经过多年努力,联影医疗构建了包括医学影像设备、放射治疗产品、生命科学仪器在内的完整产品线布局。迄今,公司已向市场推出120余款产品(包括世界首款2米PET-CT、世界首款5T磁共振、世界首款一体化CT-linac等),整体性能指标达到国际一流水平。

其中,5T磁共振是近期颇受关注的一款明星产品。随着2024年11月联影的5T磁共振uMR Jupiter获得欧盟MDR认证,至此,5T是目前全球唯一同时具备NMPA、FDA以及CE许可的全身人体临床超高场磁共振。

如同Jupiter译为木星(太阳系中最大的行星),uMR Jupiter 5T的诞生对行业来说亦为重量级“新物种”。5T诞生的背后,是接踵长达5年的密集创新攻关,联影研发团队几乎重置了磁体、射频、梯度、序列所有既有的行业经验。

业内形象地比作5T是“印象派油画”到“超写实工笔画”的时代跃迁。

从模糊到高清,从定性到定量,从局部到全身的扩展,医学影像的进步最终使临床获益,推动疑难重症分型与分级。王怡宁介绍:“人类对疾病的认识,是把未分类的疾病不断摘出来,找寻特点再重新定义的过程。近期,协和通过5T发现了一例青年脑卒中患者的大脑中动脉夹层,在无创、无辐射的条件下帮助患者找到隐匿病因,最终得到果断及时的救治。”

在张强看来,对于行业而言,联影医疗凭借uMR Jupiter 5T等一系列创新产品助力了磁共振技术的发展,促使全球医疗影像行业更加关注超高场磁共振的研发和应用,推动整个行业向更高水平迈进,也为全球医疗健康事业的发展做出了积极贡献。

3 出海加速

前瞻创新不断推进,出海步伐亦随之加速。以世界级高端医疗装备企业为目标,联影已进驻全球包括美国、日本、意大利、新西兰、波兰、印度、韩国等超75个国家和地区的14,000多家医疗机构,并获得全球用户的高度认可。

财报显示,2024年前三季度,公司的海外收入持续保持高增长态势,各区域均实现了显著增长,海外营业收入14.0亿元人民币,同比增长36.5%,海外收入占比也进一步扩大至20.2%。这主要受益于MR和MI产品的强劲增长、技术创新所带来的国际需求推动。

分区域来看,张强介绍,北美市场方面,公司通过强化本地化销售团队建设与高端客户的专业销售覆盖,显著提升了关键客户的拓展力度,尤其是在高端医院和科研机构中的渗透率。2024年第三季度业绩持续向好,多项高端设备订单顺利落地。展望全年,随着高端客户覆盖的扩大及市场渗透率的提升以及新产品商业化、本土化的进度加速,预计北美市场将保持稳健的增长态势,服务收入也有望进一步提升。

欧洲市场在第三季度延续了上半年的战略部署,特别是在西欧核心国家,公司获得了订单和收入的双重增长,新设的子公司在区域资源优化及服务能力提升方面已开始发挥重要作用。

亚太地区在第三季度继续展现出显

著的增长态势,特别是在东南亚、印度及亚太发达地区。新兴市场在第三季度也持续保持快速增长,中东、拉丁美洲、非洲等区域成为国际业务的重要支撑点。拉丁美洲市场业绩超出预期,哥伦比亚总部的配置优化带来了积极成效,巴西和墨西哥市场的团队扩展显著提升了公司在该区域的市场覆盖率和业务支持能力以及品牌影响力。

“公司在北美、欧洲、亚太和新兴市场均取得了积极成果。未来三年,尽管基数逐步提升,但公司通过不断拓展市场、丰富产品结构、优化产品组合以及加强本地化服务,海外收入占比有望继续保持稳步提升。”张强认为。

4 政策持续加持

2024年以来,大规模设备更新政策密集出台,不仅推动了医疗器械行业的高质量发展,也带动了相关领域的投资。

2024年7月25日,国家发改委、财政部印发《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》的通知,提出“统筹安排3000亿元左右超长期特别国债资金,加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新”。政策发力下,预计到2027年,医疗、建筑、交通等多个领域的设备投资规模将在2023年基础上实现25%以上的增长。

从业绩表现来看,2024年前三季度,联影医疗收入实现69.5亿元,同比下滑6.43%。对此,公司阐述,2023年以来行业整顿措施带来的规范要求在短期内延缓了部分区域的招采流程,影响了项目的推进。同时,2024年上半年启动的设备更新政策,预计将对医疗健康产业的长期发展产生深远影响。然而,由于该政策规模庞大、周期长、执行环节复杂且首年执行,政策落地需要一定的时间,对报告期内的市场招投标活动带来了一定影响,市场需求暂时积压。

“据观察,去年第四季度,当前设备更新计划在各地采购意向公示和招标流程启动加速落地,预计未来一段时间将延续这一态势。公司积极参与其中,协同推进相关工作。从具体进展看,多家直属医院率先启动采购公示,并进入招标阶段,一些省市的省级重点医院也在稳步推进采购进程,部分省份的基层医疗共同体已开始相应招标工作。基于当前实施进度,大型医学影像设备及放射治疗设备对于场地的要求等因素,不排除部分需求将延续至2025年初或上半年落地,但整体进程正规范加速推进。”张强在分析政策实施进展时表示。

长期来看,第三方数据显示,我国各级医疗机构的平均超龄设备比例较高,存量设备更新需求较大。张强认为,考虑到该政策延续至2027年且今年为首年执行,未来政策的落地预计将更加细致。随着经验的积累,2025年相关医疗机构的设备更新有望更加顺畅。整体而言,随着人口老龄化趋势的推进,对高水平医院建设及基层诊疗能力提升的需求将继续推动创新医疗设备的长期投入。

保利发展2024年蝉联“销冠”
预期实现净利润50亿元

证券时报记者 张一帆

1月17日晚间,在2024年蝉联地产“销冠”的保利发展(600048)披露业绩快报。受制于房地产项目结转规模和结转毛利率的下降,公司营业收入、净利润同步均有走低。

业绩快报显示,保利发展2024年度实现营业收入3128.08亿元,同比下降9.83%,归母净利润50.16亿元,同比下降58.43%。公司资产、净资产水平保持稳定,受益于股份回购,保利发展归属上市公司股东的每股净资产小幅上涨0.22%。

对于经营业绩,保利发展简要表示,报告期内,公司营业收入同比下降主要源于房地产项目年内交付结转规模下降。公司相关利润指标同比下降,主要源于房地产项目结转规模和结转毛利率下降,以及公司结合当前市场情况拟对部分项目计提减值准备。

在2024年,保利发展再次拿下了行业销售冠军的席位,且新增货值也位居行业前列。

销售层面,2024年度,保利发展实现签约面积1796.61万平方米,签约金额3230.29亿元。据中指研究院统计,保利发展的销售额是去年房企的最佳表现,当期仅保利发展、中海地产销售额超过3000亿元。同时,TOP100房企销售总额为43547.3亿元,同比下降30.6%,保利发展签约金额同比下滑23.5%,优于行业大盘。

资源储备方面,据中指研究院统计,2024年,保利发展新增货值规模为1293亿元,位列行业第三。从区域来看,保利发展继续深耕粤港澳大湾区,在这一区域拿地金额280亿元位居行业第一位,此外保利发展还在长三角区域也斥资135亿元储备资源。

在融资方面,过去一年,保利发展加大了融资力度,其中在2024年1月至11月,公司公开市场融资总额492.7亿元。就在前日(1月16日),保利发展计划发行可转债募资95亿元的融资计划获上交所审核通过,公司计划将之用于北京、上海、佛山等城市的15个地产项目并补充流动资金。

保利发展方面表示,目前房地产市场仍在筑底阶段,在行业销售下滑、资金回笼放缓的大环境下,虽然公司凭借稳健经营、科学管理和央企信用优势抵御了市场风险,但持续发展动能也受到制约,仍需要增量资金以满足公司发展需要。

2024年四季度以来,在积极政策的引导下核心城市房地产市场出现明显升温,不过全年来看整体仍呈现调整态势。截至目前,据Wind统计,已有12家A股地产行业上市公司披露业绩预告/业绩快报,相关企业经营业绩普遍走低,前期高地价项目的陆续结转以及销售大盘的走低仍在影响房企盈利能力。

展望2025年,政策加力有望带动预期修复,但房地产市场恢复仍面临诸多挑战。业内人士认为,房企应紧抓改善性需求释放机会,升级产品建设好房子;积极营销,努力促进销售回款,稳定现金流,确保经营安全。

下游需求带动行业景气度提升 芳纶纸类公司业绩抬升

证券时报记者 黄翔

随着下游应用领域需求的增长,化工新材料芳纶纸行业景气度提升,业内公司业绩水涨船高,同时行业入局者也在增加。

日前,民士达(833394)发布2024年业绩预告,预计实现净利润9800万元至1.18亿元,同比增长20.05%至44.55%;扣非净利润8700万元至9700万元,同比增长41.43%至57.69%。

民士达表示,航空航天、轨道交通等领域的快速发展带动芳纶纸蜂窝芯材用量大幅增加,新能源汽车等领域的快速崛起,欧美电网升级和算力需求增加带动变压器需求大幅增长,都促成了芳纶纸需求量的增加。

作为“芳纶纸第一股”,民士达近期也迎来多家机构调研。

民士达在交流中表示,2024年公司业务贡献最大的是芳纶纸蜂窝芯材领域,这其中航空航天领域的贡献又比轨道交通领域的贡献要大;其次是变压器领域,单价和毛利也会相应较高,尤其是海外市场下半年的贡献较大;新能源汽车领域增幅相对平稳。

据介绍,在航空领域,芳纶纸的用量主要取决于航空器的载重、动力、安全等级等设计要求和航空器的体积等因素。“简单理解就是性能要求越高,芳纶纸的用量就会越多;航空器的体积越大,芳纶纸的用量也会越多。”

近年来,国家轨道交通领域快速发展,芳纶纸凭借其优异的性能在这个领域也得到了广泛的应用。

“在牵引电机和牵引变压器中使用芳纶纸使得机车的动力系统的整体效率、抗过载能力以及安全性都得到了很大的提升,而且随着铁路电气化的进一步发展,民士达芳纶纸正日益广泛地被用在全球多个国家的铁路项目上。”民士达表示,随着高时速新车型列车后续逐步建造投产,轨道交通领域芳纶纸用量也将会随之提高。

民士达透露,公司目前产能处于满产满开状态,募投项目预计于2025年年中投产,后续将匹配市场拓展情况释放产能。2025年将继续在海外参展,终端用户实地走访交流、外籍人才引进等方面加大投入,优化全球市场布局。另外公司将通过设置海外仓、VTB银行开户、设立香港子公司等举措,解决卡点难点问题,提升客户的服务体验,提高全球影响力和市占率,预计2025年海外市场将会恢复增长态势。

去年以来,芳纶纸行业景气度走高,A股市场上有多家上市公司开始向芳纶纸领域布局。

2024年1月,荣晟环保(603165)通过了《关于投资建设年产4000吨高性能纸基新材料项目的议案》,该项目包括1000吨/年航空级蜂窝基材、1000吨/年H级绝缘材料、2000吨/年复合防护绝缘材料。

此外,2024年12月,同益中(688722)发布公告,拟使用自有资金2.43亿元收购超美斯新材料股份有限公司75.8%股份,完成后超美斯将成为公司的控股子公司。标的公司在芳纶纤维和芳纶纸的生产技术方面具备较强的市场竞争力,且未来发展潜力较大。此次收购将有助于公司在高性能纤维领域的业务整合与技术协同,提升市场竞争力和盈利能力。

探寻科创高地 解码行业先锋
——沪市新质生产力巡礼