

# 反腐强监管下 一个月内四家药企撤回IPO

医药反腐背景下,医药企业IPO进展备受关注。近日,上海荣盛生物药业股份有限公司(下称“荣盛生物”)科创板IPO终止,终止原因系主动撤单,而该公司已于2022年12月26日过会。

■新快报记者 张晓茵



## 交易所要求核查四大要点

招股书显示,2019年-2022年上半年,荣盛生物分别实现营收1.24亿元、1.68亿元、2.62亿元、1.17亿元;分别实现归母净利润-2242.30万元、-3480.42万元、1591.76万元、365.01万元。但需指出的是,其销售费用占总营收的比例每期都超过了30%,在此之中,疫苗推广服务费又逐年走高,2022年上半年已占当期销售费用的87.34%。对此,上会委曾要求其说明推广服务费用的结算规则“是否与主要推广服务商、终端客户存在未经披露的利益输送情形。”

此外,在荣盛生物今年6月披露的《申报会计师回复意见》中显示,荣盛生物2022年共计开了1653次场推广会议,而2021年为603场。此前上会委也曾要

求其说明“结合客户分布、各地受疫情影响下实施推广活动的可操作性,分析报告期推广活动频次的合理性”。

新快报记者注意到,截至8月14日,一个月内已有荣盛生物、齐晖医药、力捷迅、汉王药业四家医药企业撤回了IPO申请,其中3家因销售费用高企而受到监管“拷问”。与此同时,上海证券交易所、北京证券交易所针对医药IPO销售推广,向中介机构提出四大核查要点,包括要求中介机构对不同模式下销售推广活动开展合法合规性、费用支出真实性、内控有效性、关联关系以及交易公允性等进行核查。

## 医药板块股价下挫

在二级市场上,医药板块股价经历

了明显的下跌。Wind数据显示,截至8月14日,今年以来医药生物板块下跌11.48%。虽然股价出现下行,但多家医药上市公司表示,反腐不会对公司运营造成不利影响,并会促进行业高质量可持续发展。

湘财证券研报表示,从2015年医药工业端临床自查核查,到2018年带量采购的执行,医改的长期方向将是医疗、医药、医保三级联动覆盖到药械制造、院端使用以及医保报销的全链条,制造端鼓励创新,使用端破除以药养医,医保端以更优的价格覆盖更多创新药械。以往,国内药企多比较重视营销而对研发重视程度较弱,随着反腐的持续推进药企有望将更多资源转向研发创新,从而以产品疗效取胜。

解决原料“卡脖子”问题

## 逸仙电商投资超6亿元 在广州建美妆工厂

新快报讯 记者陆妍思报道 完美日记母公司逸仙电商近日宣布,集团首座工厂——逸仙生物科技正式开业。项目由逸仙电商与全球最大ODM公司之一的科丝美诗共同打造,投资额超过6亿元,建筑面积达7.8万平方米,是集研发、制造、品控为一体的亚洲领先美妆工厂。

据介绍,工厂位于广州市从化区流溪河畔,工厂依托天然的优质水源,在此优势基础上建立了高质量生产用水标准。工厂设置了3000平方米的化妆品质量检测中心,设备总价值过千万,如对于重金属等禁限用物含量的监测,工厂监测项目数量比常规监测项目多出50余项。

记者了解到,该工厂计划充分利用逸仙原料和配方研发最新成果,布局生物发酵类原料生产线,真正实现化妆品核心原料从研发到生产环节的国产化替代,从而解决一直以来国际原料对国内化妆品品牌发展的“卡脖子”问题。

逸仙电商创始人、董事长兼CEO黄锦峰表示,逸仙生物科技的落成投产,将有效推动逸仙电商旗下完美日记等品牌产品的高质量生产,用生物科技推动美妆产品的创新发展。

科丝美诗集团会长李庆秀也表示,该项目是科丝美诗集团在世界各地工厂中规模最大的工厂,集团持续看好中国市场的发展潜力。

目前全球美妆品牌大多采取代工模式,为何要大手笔投入自建工厂?黄锦峰表示,逸仙集团是一家年轻的创业公司,同时也是非常坚信长期价值、长期主义的企业,“我们认为今天市场的发展,消费者对产品提出更高的要求,需要在上游端持续投入,如安全与质量、产品科技含量、绿色环保理念等,这些长期投资最终一定会带来用户对于品牌、对于企业更高价值的认可。同时通过端到端信息以及系统的打通,我们能够快速地把消费者需求带到最前沿的研发及生产中,这样更有利于降低库存,增加整个企业的资金以及产品流的周转。”

广州市商务局表示,广州拥有全国最大的化妆品产业集群,起步早、规模大,生产经营经验丰富。经过多年发展,广州已初步建设成为集总部、生产、销售、研发、设计、展贸、检测等全产业链条于一体的化妆品产业集聚区。数据显示,广州市化妆品生产企业约占全国35%,同时有化妆品企业4000余家,化妆品批发零售档口6000余家,化妆品产业规模居全国首位。

逸仙电商作为广州本土孵化和培育的多品牌美妆企业,是首家在纽交所上市的中国美妆企业。

# 红利实现率披露 85款分红险在“画饼”

人身险预定利率如期切换,分红险的比拼拉开帷幕。据了解,分红险采取的是“保证+浮动”收益模式。测算发现,若包含演示的红利,分红险的实际收益率可追平预定利率3.5%的增额终身寿险。业内人士建议,消费者投保分红险可优先考虑经营稳健、投资能力较强的保险公司,可参考红利实现率。

■新快报记者 林广豪

## 某些年度红利可能为0

为防范行业利差损风险,8月1日起,人身险预定利率由3.5%降至3.0%。产品面临更新换代,有券商分析师表示,预计增额终身寿险和分红险有望成为储蓄产品新主力(详见新快报8月7日报道《预定利率3.5%时代终结 人身险竞争暗流涌动》)。

近期,分红型终身寿险密集上市,如平安人寿的“平安盛世金越(尊享版23)终身寿险(分红型)”(下称“金越尊享分红”)、友邦保险的“传世盈佳终身寿险(分红型)”(下称“传世盈佳”)、新华保险的“盛世荣耀终身寿险(分红型)”(下称“盛世荣耀”)。从保障责任来看,传世盈佳和盛世荣耀提供身故或全残保险金其中之一,金越尊享分红仅限于身故保障。

作为新型人身险产品,分红险主要类型有分红型寿险、分红型年金险及分红型两全险,常见的分红方式是现金分红和增额分红。

与传统的增额终身寿险不同,分红险采取的是“保证+浮动”的收益模式,原因是其红利分配是不确定的,在某些年度红利可能为0。以金越尊享分红为例,40岁男性为自己投保,选择10年交费,年交保费5万元。第20个保单年度末,含分红和不含分红的保单现金价值分别为746751元和614568元,对应的实际收益率(IRR)为2.60%和1.34%。

保险公司的分红可谓举足轻重。新快报记者测算上述三款分红险发现,保单持有时间越长,IRR越高,含分红的保单现金价值和不含分红相比,IRR差距最高达1.4个百分点。西部证券罗钻辉团队测算指出,新款分红险最高IRR(含分红)与预定利率为3.5%的增额终身寿险产品基本持平,最高IRR(不含分红)显著低于新款增额终身寿险产品。

## 分红实现率不代表分红水平

据了解,影响分红险红利水平的因素包括保险公司分红保险业务的投资表现、经营策略等,消费者如何能知道保险公司是不是在“画饼”?

今年6月30日起施行的《人身保险新型产品信息披露管理办法》首次提出,要求保险公司披露分红实现率指标,例

如红利实现率是120%,则可以理解为实际派发红利比红利利益演示高20%。但需注意的是,红利实现率仅可反映报告年度内实际派发红利,不能代表未来分红水平。

东吴证券分析师近日指出,寿险公司按监管要求,陆续披露了分红实现率,650余款分红险产品中,有571款产品分红实现率不低于100%,有52款产品高于80%但低于100%,有33款产品低于80%。

实际上,上市寿险公司分红险“画饼”也不鲜见。据记者不完全统计,太平洋人寿2022年有八款产品现金红利实现率为80%,七款产品现金红利实现率为81%;中国人寿去年有四款年金险红利实现率为53%;新华保险一款年金险现金红利实现率由2021年的149%降至2022年的26%。

## 三款分红型终身寿险产品测评

保险公司	平安人寿	友邦保险	新华保险
保险产品	金越尊享分红	传世盈佳	盛世荣耀
保障责任	身故或全残保险金、保单红利		
其他	可搭配保底利率1.75%的万能账户	提供“康养管家”“致成长”等增值服务	支持减保

## 各保单年度实际收益率(IRR)测算

保单年度	含分红	不含分红	含分红	不含分红	含分红	不含分红
20	2.60%	1.34%	2.73%	1.33%	1.97%	0.56%
40	3.13%	1.99%	3.37%	1.97%	3.08%	1.90%
样本	40岁男性、10年交费、年交保费5万元。		35岁男性、10年交费、年交保费56320元。		40岁男性、10年交费、年交保费1万元。	

注:资料来源为各产品说明书,具体信息以保险条款为准。