



汇宇制药丁兆：矢志做精抗肿瘤药

● 关子儒 ● 编辑 李魁领

从融资1亿元创办汇宇制药，到汇宇制药登陆科创板，身为董事长的丁兆在抗肿瘤药物研制的道路上，已经辛勤耕耘了11年。汇宇制药从以仿养创，到仿创并重，再到如今的创新为主，完成了华丽蜕变。

长期以来，人们谈肿瘤色变，原因之一是肿瘤细胞变异能力强，药物需要不断地升级换代。丁兆表示，希望通过对抗肿瘤药物的研发，让癌症成为一种可以控制的慢性病。而做专做精抗肿瘤药物，则是公司研发的重要目标。

仿制药不是一味地“抄”

“抗肿瘤注射剂的技术门槛很高，我们希望可以研发和生产达到国际水平的注射剂。”汇宇制药董事长丁兆表示，只有注重产品的疗效和质量，才能更好地服务患者，在全球市场获得认可。

“我们生产的部分仿制药的质量标准比原研还要高。”丁兆介绍，仿制药不是一味地“抄”，这样公司经营才更有价值。2015年，汇宇制药自主品牌抗肿瘤注射剂出口欧盟国家，一开始市场接受度低。但随着临床效果的不显，公司的产品逐渐被认可，品牌价值也得到提升。

据介绍，目前汇宇制药在英有11个品种获批上市，并在海外取得超过100个自主或授权合作件批件，同时在近90个国家和地区签订合作协议。

汇宇制药参与起草了《已上市化学仿制药（注射剂）一致性评价技术要求（征求意见稿）》，多次参与国家药品监督管理局药品审评中心组织的《药物注射剂研发技术指导意见（征求意见稿）》中与注射剂相关的专家论证会。

汇宇制药的产品也确实让患者得到实惠。汇宇制药让国内患者以较低的价格用上高质量的抗癌药，也迫使进口药跟随降价。例如，在过去，培美曲塞500mg规格的价格为12000元/支；而现在，相同规格的药品只需要2000多元，患者治病费用大幅下降。

“随着带量采购的逐步实施，制药企业能够赚取合理的利润，实现社会效益和经济效益的有机结合。”丁兆透露，药品集采以价换量，让汇宇制药得到了更大的发展。2018年、2019年，汇宇制药旗下培美曲塞先后中标“4+7”以及联盟地区带量采购。米内数据显示，2020年，汇宇制药培美曲塞的国内市场占有率达33.6%。

今年6月，公司的4个产品进入第五轮药品集采，同时公司新产品有望出现在新一轮集采名单中。另外，汇宇制药注射用阿扎胞苷2020年中标第三轮集采。

“什么都可以停，研发不能停”

目前，汇宇制药在仿制药领域已经取得一定成果。然而在丁兆看来，这只是企业迈出的第一步：“我们不会单纯做仿制药，我们更愿意做的是真正带来临床价值提升的创新药物。”

“以仿养创”是汇宇制药的发展策略。丁兆表示，随着第五轮集采4个品种的即将放量、后续待批品种的陆续获批以及海外市场的拓展，主营产品培美曲塞营收占比将会逐渐下降。仿制药只是企业中短期利润增长的部分，创新药才是企业长期发展的源泉和动力。

“科研人员在我们公司拥有很高的地位，每个专项的负责人都直接向董事长汇报。”丁兆介绍，汇宇制药在研发管理上趋于扁平化，目的就是提高研发效率。截至2020年年底，汇宇制药超过40%的工作人员从事研发工作。其中，仅创新药团队就有近100人，当中硕士41人、博士19人、海归8人，硕博比例超过六成。

“我们始终将研发放在核心地位。”丁兆透露，公司成立之初的定位就是研发驱动发展，“什么都可以停，研发不能停”。在2015年、2016年经营最困难的时候，公司依然维持每年2000万元以上的研发投入。现在，汇宇制药研发中心以成都为主，同时筹划上海和波士顿小型研发中心，研发投入还会逐步增长。

汇宇制药的研发不断“开花结果”。据了



汇宇制药董事长 丁兆

“我们始终将研发放在核心地位。什么都可以停，研发不能停。”汇宇制药董事长丁兆表示，公司成立之初的定位就是研发驱动发展。

解，目前公司一类生物创新药和一类化学创新药共10个，改良型新药1个。截至2021年7月底，汇宇制药在研项目总共83个，其中原料药、辅料项目33个，其余为制剂等项目。公司抗肿瘤领域产品32个，其他领域产品18个。

招股书显示，2018年至2020年，汇宇制药营业收入分别为0.54亿元、7.07亿元、13.64亿元；净利润分别为-0.22亿元、1.77

亿元、3.42亿元；2019年、2020年，汇宇制药营业收入增速分别为1201.68%、92.93%。

创新药将成公司重要支撑

“创新药研发周期长，很多都要8年以上，而且不能保证一定成功。”尽管创新药研发存在诸多不确定性，丁兆的态度却很坚决。在他看来，人生目标和公司目标都不能止步于仿制药。“创新药既能实现对人生价值的追求，也是公司做大做强的必由之路。”

“此次IPO上市，我把它当作二次创业。”丁兆表示，在创新药方面，企业有很多想法等待实现，创新药的研发又十分“烧钱”，借助资本市场的力量，公司在创新药这条路上可以走得更远。汇宇制药的各方面条件使其在药品研发、国内外市场、管理等方面具备综合优势。

谈及汇宇制药的未来发展，丁兆总结成“三大战略”：成为国内注射剂一致性评价领域的领先企业之一；成为抗肿瘤领域的专业企业；成为卓越的国际化医药企业。仿制药注射剂是公司发展的“基本盘”，仿制药的收入可以支撑公司在创新药方面的投入。

“我们的立项通过率不超过20%，这意味着我们现在的项目是从数百个思路当中筛选出来的。”丁兆分析，医药领域的范围非常广，做专做精抗肿瘤药物，是公司研发生产的重要目标。他表示，未来希望通过对抗肿瘤药物的研发，让癌症成为一种可以控制的慢性病。他也将此作为公司的使命。

“公司现在已经建立起一个强大的国际注册体系团队，了解众多国际市场情况。”多年的海外市场积累，使得汇宇制药在国际化方面具备天然优势。丁兆希望公司的创新药都能快速打入国际市场，与一流药企同台竞争，得到全球患者的认可和信赖。

从以仿养创到仿创并重，再到创新为主，丁兆与他身后的汇宇制药，将以更好的药品服务患者，以更好的成绩回报投资者。

上半年业绩大幅下滑 科融环境领受问询函

● 记者 张问之 ● 编辑 邱江

营收同比下滑、净利润续亏、经营现金流净额更是近乎腰斩……科融环境在半年报中将之归因于合并范围减少。对此，深交所下发半年报问询函，要求公司就主要指标变动情况予以说明。

资料显示，科融环境目前主营业务为节能燃烧、污水处理、垃圾发电等，危废建设、氢能源、雄安新区环境治理为公司未来发展的重要战略方向。今年上半年，公司确认营收8545.39万元，同比下滑51.17%；归母净利润亏损2671.64万元。

深交所所在问询函中追问科融环境“相关亏损趋势是否具有延续性”，要求公司补充列示近三年同期扣除合并范围变化部分后的营收、净利润等主要财务数据，并结合行业发展情况、各项业务核心竞争力变化、主要客户及在手订单情况等，说明上半年营收大幅下滑和业绩亏损的原因。

半年报显示，今年上半年科融环境同期经营活动产生的现金流量净额仅32.2万元，同比下滑99.11%。问询函要求公司结合经营模式、信用政策、收入确认标准、结算方式等，补充说明上半年经营活动产生的现金流量净额大幅下降、与营收变动趋势不匹配的原因及合理性。

此外，问询函还对科融环境目前主营业务“财务表现”的合理性提出质疑。半年报显示，公司洁净燃烧及锅炉节能提效业务实现营收7769.79万元，同比增长44.19%；毛利率31.2%，同比增加14.95个百分点。问询函要求公司结合主要订单收入成本确认情况、同行业上市公司毛利率情况等，补充说明上述业务毛利率同比大幅增加的原因及合理性，是否存在成本结转跨期以调节利润的情形。

今年上半年，科融环境垃圾发电业务实现营收775.6万元，同比下滑83.93%；毛利率为-109.67%。问询函要求公司补充说明垃圾发电业务毛利率为负且亏损幅度较大的原因及合理性，相关成本收入核算是否有误。

问询函还关注了公司应收账款、固定资产等状况。半年报显示，截至6月末，科融环境其他应收账款账面余额约为1.51亿元，其中约1.28亿元为往来款；一年以上账龄的为1.33亿元，占比达88.02%；计提坏账准备8952.91万元，计提比例达59.44%。问询函要求科融环境说明，账龄一年以上的应收款项是否已逾期，并补充说明往来款及其他重要应收款项的具体构成、所涉交易主体基本情况等，以及所涉主体是否与公司、控股股东、董监高等存在关联关系等。

固定资产方面，截至6月末，科融环境未办妥产权证书的固定资产账面价值为7588.05万元，较期初减少29.04%，占固定资产期末余额的50.75%。对此，问询函要求公司说明未办妥产权证书的具体原因、办理进度、是否存在实质障碍、是否影响公司经营业务的开展和资产价值的确认等，以及相关资产价值确认、折旧和减值计提等会计处理是否准确、及时等。

深交所还要求科融环境补充列示近三年披露的所有框架协议、合作协议、意向协议的后续进展情况，包括公司在相关合作事项中的具体投入情况和项目实施进展、获取订单和确认收入情况等，若无实质性进展则需说明具体原因，是否存在违约和继续实施的不确定性，及与前期公告内容是否存在差异等。

■ 记者观察

● 记者 林淙 ● 编辑 祝建华

1913年，福特汽车的流水线为世界装上了疾驰的“轮子”。百年后，汽车工业再次驶向了发展的“岔路口”。这次，互联网成了把控“方向盘”的主角。

最近，三六零携哪吒汽车要“闹海”的新闻，一石激起千层浪。纵观国内汽车行业变局，前有蔚来、理想、小鹏等造车新势力登台亮相，后有百度、小米、华为等互联网前辈相继下场。一派热闹景象中，究竟是“泳池下饺子”，还是“海阔任鱼跃”？

问题的根本，回到了互联网到底能带给汽车行业什么上。

“用软件定义汽车。”这是三六零董事长周鸿祎为新能源网联车构画的未来。花29亿元入股哪吒汽车，成为仅次于管理团队的第二大股东——第一着棋，三六零选择落在了“技术赋能”这一关键点上。

不谋求实控权，更追求一种“化学反应”和“链式反应”。周鸿祎直言：“我投资造车不是资

本的无序扩张，而是把我们的数字化技术、人才、资金和基因给传统的汽车制造业。”

在他看来，与过去“以发动机为灵魂”的造车模式不同，未来的战场会更加聚焦于软件、芯片、云计算、物联网、AI等被互联网反复锤炼过的产业技术。

与之逻辑类似，在造车路上“先行一步”的小米董事长雷军曾提出：“要把汽车看成一个产品，用做互联网产品的思路，做成在某个价位上相对最好的产品。”日前，雷军高调宣布，这款“产品”有望于2024年上半年正式量产。

这种“产品经理式”的思维，也在“国产新能源车三小龙”的成长史中不断被证明。譬如，蔚来创始人李斌有个雷打不动的习惯，即公司每周举行一次的汽车产品会，他一定会到场，随后高密度抛出关于细节的修改意见。“用户体验”被其视为重中之重。

再来看百度。今年1月，一句“是的，百度要造车了”的宣言，让早早涉足自动驾驶技术的百度，正式以整车制造商的身份站在聚光灯下。

这一步的踏出，让李彦宏自己也颇感意外。“刚创立百度的时候，恐怕从来没想到过，有一天我和汽车工业会有这么紧密的联系。”

而跨入“造车”领域，又像是互联网企业在时代浪潮下的大势所趋。一方面，互联网巨头的加入，带来了传统造车底层技术与思维的彻底重塑，汽车所能承载的流量上限和工具复合属性都被加速放大。

另一方面，中国正逐步构建起新能源汽车完整的产业链，且拥有更广阔的市场空间、研发及创新优势。尽管我国本土车企在传统变速箱、发动机等领域与德系、美系老牌车企尚有差距，但在新能源汽车的崭新赛道里，固有的技术鸿沟被填平，双方重新被拉回到同一起跑线上。

政策已经很明确，就是要加快数字化发展，发展数字经济，推进数字产业化和产业数字化，推动数字经济和实体经济深度融合，打造具有国际竞争力的数字产业集群。某种程度上说，互联网造车正是以虚拟技术推动制造业数字化、网络化、智能化的一个典型场景。

如何做到虚实相融、携手共进？“合作”成为这场“汽车新工业革命”的主旋律：华为和北汽联手，百度与吉利合作，阿里选择上汽，滴滴联手比亚迪，三六零入股哪吒……正如吉利集团董事长李书福所言，当今全球汽车行业面临巨大创新机遇，也面临来自非汽车行业公司的挑战，单打独斗是很难赢得这场“战争”的。

当然，要想“弯道超车”，亦须警惕“中途翻车”。无论何时，在基础制造上精耕细作，在核心技术上创新突破，在合作共赢中取长补短的道理都是颠扑不破的。国内的新能源汽车革命在追求更聪明“脑子”的同时，也要装好结实“轮子”，加强“抓地力”。

由是观之，当技术、资本、互联网思维，与“汽车行家们”的专业技能相碰撞，其内在机制更像是一种新老“基因”的优势重组。身处如今硝烟四起的“互联网造车战场”，各“战队联盟”最重要的使命或许并非在残酷厮杀中一决胜负，而是并肩探索我国智能汽车的未来，让“中国智造”行得稳、跑得快。

