责编 刘洋 美编 贾丛丛 责校 唐斌 电话:64101949 bbtzbs@163.com

科伦药业交班之年的净利成色

科伦药业在业绩承压期完成交班。11月18日晚间，公司公告称，创始人刘革新辞去董事长职务，由其子刘思川接任；刘思川同时接任科伦博泰董事会主席。刘革新仍担任公司董事、董事会战略委员会主任委员，并继续在部分子公司任职。

交班之际，科伦药业正处在业绩低谷：2025年营收185.13亿元、归母净利17.02亿元，同比分别下降15.13%、42.03%；2026年上半年归母净利11.28亿元，同比增长12.71%，扣非净利却只有6.99亿元，同比下降29.03%，账面增长主要受7.03亿元和解款拉动。

·科伦药业主要经营指标· （单位：亿元）

指标	2024年	2025年	2026年上半年
营业收入	218.12(+1.67%)	185.13(-15.13%)	88.39(-2.70%)
归母净利润	29.36(+19.53%)	17.02(-42.03%)	11.28(+12.71%)
扣非归母净利润	29.02(+22.66%)	15.97(-44.99%)	6.99(-29.03%)
输液收入	89.12(-11.85%)	74.84(-16.02%)	35.59(-5.08%)



交班首考遇上7亿元和解款

根据公告，刘革新为更好地支持公司持续发展，申请辞去董事长职务。公司于11月18日召开第八届董事会第十七次会议，选举刘思川为第八届董事会董事长，任期至本届董事会届满。刘思川同时成为公司法定代表人，并继续担任总经理。

刘革新是科伦药业创始人，1996年创立公司前身科伦大药厂。刘思川为刘革新之子，2007年进入科伦药业任董事长助理，2009年6月进入董事会，2015年9月接任总经理，已在经营一线深耕十余年。

辞任后，刘革新并未彻底离场。他将继续作为公司董事、董事会战略委员会主任委员履职，并继续在部分子公司任职。北京中医药大学卫生健康法学教授、博士生导师邓勇认为，这是典型的“扶上马、送一程”安排：把日常经营决策权交给新一代，同时依靠创始人的经验为重大战略、长期资本布局托底，降低转型波动，稳定资本市场与核心团队预期。

就相关问题，北京商报记者向科伦药业发送采访函，但截至发稿未获回复。

前述7.03亿元和解款来自科伦博泰与宜联生物的诉讼和解。2026年上半年，科伦博泰收到相关款项7.03亿元，计入非经常性损益。同期科伦药业归母净利11.28亿元，扣非净利6.99亿元，差额主要受这笔一次性收益影响。

输液主业尚未完成筑底

科伦药业以输液业务起家，输液也是公司的经营基本盘。2026年上半年，公司输液销量19.29亿瓶/袋，同比下降0.94%；销售收入35.59亿元，同比下降5.08%；非输液制剂收入46.45亿元，同比增长5.72%。同期，输液业务毛利率同比下降0.6个百分点，非输液业务下降2.45个百分点。公司在半年报中表示，部分产品价格下降，导致输液和非输液制剂业务利润同比减少。

输液业务的收缩已持续数年。2024年，公司输液销量43.47亿瓶/袋，同比下降0.7%；销售收入89.12亿元，同比下降11.85%。2025年，受终端需求下降、部分产品降价影响，输液销量降至39.86亿瓶/袋，同比下降8.31%；收入74.84亿元，同比下降16.02%。同期，受青霉素市场需求波动、产品销量和价格下降影响，抗生素中间体及原料药收入44.97亿元，同比下降23.2%。

2025年，科伦药业实现营业总收入185.13亿元，同比下降15.13%；归母净利润17.02亿元，同比下降42.03%，创下近四年业绩低点。

创新药放量仍在爬坡

科伦博泰是科伦体系内的创新药平台。此番刘思川接任科伦药业董事长的同时，亦接过了科伦博泰董事会主席一职。2026年上半年，科伦博泰实现收入9.78亿元，同比增长2.9%，研发开支则同比大幅增长25.7%，为7.68亿元。在和解款加持下，今年上半年，科伦博泰实现扭亏为盈，期内利润为3.88亿元。

在医药行业分析师朱明军看来，传统业务尚未完成筑底，创新药收入体量还不足以完全对冲，是科伦药业当下最核心的业绩矛盾。而刘思川面对的则是在两条战线同时作战。传统端，输液和抗生素中间体仍处在集采降价与周期底部的叠加区间，需要在不牺牲现金流的前提下完成高端产品对低毛利存量的替代。创新端，科伦博泰的产品国内放量刚刚起势，海外默沙东主导的全球多中心临床能否如期兑现，直接决定创新药估值能否从“故事”变成“利润”。

朱明军进一步指出，两职合一缩短了决策链条，但也把成熟业务与创新管线的统筹压力集中到刘思川一人身上。首要任务不是急于做加法，而是先把制度化驱动的管理框架立起来，在创始人战略遗产之上完成从“人治”到“机制”的切换，让传统基本盘的现金流和创新药的兑现节奏形成可预期的接力。

北京商报记者 王寅浩 宋雨盈

大千生态换道宠物迎考

为契合公司当前核心业务定位与未来战略规划，大千生态11月23日起证券简称将变更为“灵动股份”。从名称焕新中也可窥见控制权更迭后公司业务重心的切换，在新主张源的带领下，这家园林上市公司的核心主业已调整为宠物业务。不过，伴随业务结构调整，大千生态的销售费用、研发费用双双大增。另外，公司2025年、2026年前三季度净利均处于亏损状态。



更名背后是主业切换

近日，大千生态披露公告称，经公司申请，并经上交所办理，公司证券简称将自11月23日起由“大千生态”变更为“灵动股份”，公司证券代码“603955”保持不变。

11月19日，大千生态方面告诉北京商报记者，此次变更证券简称，主要因2025年以来拓展宠物服务及销售业务，2026年上半年该业务收入占公司营业收入的63.16%，已成为核心主营业务；总部职能亦转向战略统筹、资源配置与股权管理。

此番证券简称焕新，也是大千生态控制权更迭、切入新赛道的直接体现。

业务调整之前，大千生态聚焦城市更新、乡村振兴、生态修复三大业务领域。2024年底，张源入主大千生态，公司控股股东变更为苏州步步高投资发展有限公司。据了解，新主张源曾任段永平创立的广东步步高电子工业有限公司董事。彼时，受上述易主事项影响，大千生态股价在2024年11月斩获了多个涨停板。

拿下控制权后，张源便开启了大刀阔斧的改革。2025年开始，大千生态拓展了宠物服务及销售业务等新业务领域，当年3月，公司投资设立了全资子公司江苏千宠家科技有限公司。

经过近两年时间，宠物业务已成为大千生态的核心主营业务，该业务覆盖零售及服务、智能硬件、娱乐等多元场景。大千生态2026年中报显示，报告期内，公司宠物服务及销售业务实现营业收入约1.22亿元，占报告期营业收入的63.16%，较上年同期增长1240.65%。

大千生态还提到，公司生态园林业务将根据后续业务情况开展，宠物业务以“一站式养宠生态服务品牌”为定位。国内宠物家庭渗透率约23%，行业仍有空间，但存在开拓不及预期的风险。公司现阶段聚焦现有业务发展，后续业务布局将结合经营需要确定；如涉及重大业务调整，公司将按规定履行审议程序和信息披露义务。

11月19日晚间，对于投资者关于“京东宠物欲打造全国最大宠物产业生态，公司和京东有业务合作吗？”的提问，大千生态在投资者互动平台表示，公司与京东合作主要围绕商品销售渠道与店铺运营展开，公司部分宠物产品已在京东旗下自营渠道上架销售，上述合作属于日常经营层面的渠道合作，对公司经营业绩的影响以公司定期报告为准。

眺远影响力研究院院长高承远认为，证券简称是投资者识别公司的第一信号。上市公司变更证券简称，其主要考量可能是主营业务实质切换，向市场传递转型预期，降低信息摩擦。

前三季度净利亏损近7000万元

业务重心的调整，未能改善大千生态的盈利能力。2025年全年，大千生态净利同比由盈转亏，今年1—9月，大千生态归属净利润亏损近7000万元，而上年同期约为-3690.09万元。

具体来看，今年4月，大千生态交出了一份增收不增利的2025年年报“成绩单”，当年，公司实现营业收入约3.64亿元，同比大增217.2%；对应实现归属净利润约为-1.23亿元，同比转亏；对应实现扣非后归属净利润约为-1.23亿元，同比转亏。

进入2026年，大千生态仍未扭转亏损状态。今年前三季度，公司营业收入达2.74亿元，同比增长78.54%，但归属净利润亏损约6951.16万元，同比增亏。

谈及净利变动的原因，大千生态在2026年三季报中明确指出，这主要系宠物业务进一步拓展，销售费用较上年同期增加，以及宠物及智能产品业务研发投入较上年同期增加。

财务数据显示，今年1—9月，大千生态的销售费用、研发费用分别约为1.19亿元、2096.54万元，而上年同期则分别约为4585.23万元、550.49万元。

宠物业务收入亮眼，但高额的销售、研发费用也在持续侵蚀公司利润，如何带领大千生态走出亏损的泥潭，也是摆在张源面前的一道难题。

据大千生态2026年半年报，截至报告期末，公司已在北京、上海、南京、杭州、成都等核心城市铺设50余家“宠胖胖”品牌线下宠物综合服务门店，通过“体验+零售”的模式，实现全场景服务覆盖。同时公司拓展网络电商等新消费渠道，以及通过同城即时履约系统，实现产品和门店服务的延伸，进而拓宽业务范围，持续扩大销售规模。

展望未来，大千生态方面在接受北京商报记者采访时表示，公司后续将在稳步拓展经营规模的同时，积极提升盈利能力，相关费用投入将按业务需要安排，具体情况以公告及定期报告为准。

二级市场上，11月19日，大千生态收涨0.17%，报30.15元/股，总市值49.41亿元。

北京商报记者 马换换 李佳雪

侃股 Stock talking

加快回购节奏利于提振市场信心

周科竞

A股上市公司掀起回购潮，但各家公司具体的实施进度有所不同。在市场震荡期，上市公司若能加快回购节奏，不仅有利于短期快速稳定股价，更能放大提升投资者信心的利好效应，这也是上市公司价值自证的一种方式。

股份回购是上市公司回馈投资者、稳定二级市场走势、传递价值认可度的重要方式。近年来，资本市场持续完善回购制度，越来越多的上市公司认可自身长期价值，主动推出股份回购方案。不过从实际落地情况来看，部分上市公司实际执行进度偏慢，落地周期较长，导致回购的正向作用难以充分发挥。

部分投资者会将回购公告视作积极信号，但市场最终更看重真实落地的回购行为，而非一纸预案。预案发布仅代表上市公司有回购计划，但能否实施、何时实施存在不确定性。一些公司选择拉长执行周期，这种观望式回购，无法充分调动投资者的买入情绪，给市场带来的利好效应会大打折扣。

在市场处于震荡调整的阶段，市场整体情绪偏谨慎，投资者对于市场底部、个股估值合理性的判断普遍偏保守。此时市场最需要的是确定性的正向信号，稳定市场预期，鼓励投资者买入并持有优质上市公司。上市公司加快回购的落地节奏，用真金白银入场回购，是对自身基本面和估值水平最直接的认可，比单纯的文字表态更具信号意义。

快速实施的回购行为，能够更加有效地对冲市场抛压。市场震荡阶段，散户投资者情绪化抛售行为增多，容易放大股价短期波动。上市公司及时回购股份，能够承接部分抛售筹码，减少市场非理性下跌空间，让股价走势更加符合上市公司真实内在价值，避免股价因短期情绪影响而出现过度调整。

同时，高效实施回购，还能够切实提升市场信心。回购不仅是稳定股价的工具，更是上市公司治理成熟、现金流稳健、未来成长性良好的体现。敢于在市场震荡期快速实施回购，通常被市场解读为公司账面资金充足、经营状况稳定的积极信号。这种直接的价值自证方式，能够有效修复投资者的悲观预期，改善整体市场风险偏好。

在市场震荡调整阶段，如果上市公司的回购行为落地缓慢，容易弱化利好效果，甚至引发市场质疑。过长的回购周期，会让投资者认为公司对自身价值缺乏信心，原本的利好效应可能被持续消耗。

市场在持续调整之后，最缺的是投资者信心。如果上市公司能够加快回购节奏，对于快速恢复市场信心有积极意义。

上市公司回购股份，能够引导市场回归价值投资逻辑，减少题材炒作和非理性波动，让股价波动更多跟随上市公司基本面和内在价值。长期来看，快速实施回购行为还有助于培育长钱长投的市场氛围，提升A股的整体稳定性。