国资委:推动央企民企深化合作

10月16日,由国务院国资委指导,上海联合产权交易所和北京产权交易所联合举办的“中央企业混合所有制改革暨中央企业民营企业协同发展项目推介会”在上海举行。316宗项目在会上与投资者见面,涉及引入社会资本超过1800亿元,其中,中央企业混改项目268宗,中央企业民营企业协同发展项目48宗。

国务院国资委党委委员、秘书长彭华岗表示,国资委正在组织实施国企改革三年行动,将以混合所有制改革为抓手,推动中央企业和民营企业加强产业链供应链上下游协同,在更大范围、更深层次、更高水平上深化合作,发挥各自优势,加强分工协作、拓展增长空间,提升产业链供应链稳定性和竞争力,形成国有经济与民营经济相互融合、共同发展的良好局面。

上海市委常委、常务副市长陈寅表示,上海将主动作为,跨前一步,发挥上海资本市场区域枢纽的作用,进一步发挥资本市场平台功能,不断提升产权市场服务能级,更好服务国资国企深化改革、更好助推央企混合所有制改革、更好促进国有资本与社会资本融合发展,为我国构建新发展格局、培育新发展动能贡献力量。

全国工商联副主席黄荣表示,民营企业要在参与混改过程中,不断完善公司治理结构和内部激励约束机制,不断提升企业科学化和现代化水平。全国工商联将继续坚定支持、引导、服务民营企业参与混合所有制改革、发展混合所有制经济。

本次项目推介会呈现三个特点:一是科技类企业占比进一步提升,高新技术企业达85户,占比接近50%;二是引战目标更加明确,更加注重引入高匹配度、高认同感和高协同性的战略投资者;三是首次推介中央企业民营企业协同发展项目,涉及电信、环保、航空制造、电力等诸多行业。(据中国证券报)

►►►[上接P1]

程维正着手细化滴滴出行未来3年发展战略:平台将继续夯实安全保障能力,不断连接、拓展周边服务,加快构建围绕出行的金融、租赁等服务生态,培育发展潜力。

“留得青山在,不怕没柴烧。”程维笑着说。

自信源于企业自身的努力,也离不开国家发展大局支撑和政策支持。

国际货币基金组织日前发布《世界经济展望报告》,预计2020年中国经济将增长1.9%,是全球唯一实现正增长的主要经济体。

“一直以来,交通运输主管部门关心、支持网约车发展,可以说,没有对创新的支持,我们就走不到今天。”程维说,“企业未来在构建新发展格局中大有可为。”

“唯有不断锤炼,才能走得更远”

优化全国超2000个路口信号控制参数,将平均拥堵时长缩短10%到20%;电动汽车突破100万台,约占全国30%;自动驾驶服务在上海等城市上线……矢志创新,是滴滴出行站稳市场的法则。

创业8年来,滴滴出行现有5.5亿用户,年活跃司机超千万,有效满足了人民群众多层次、多样化、个性化的交通出行需求。

程维坦言,滴滴出行还远未到庆祝成绩之时,“唯有不断锤炼,才能走得更远”。

“未来,我们将加大在大交通出行方向上的技术投入,集中力量突破大数据、人工智能、智慧交通等方面关键核心技术,让创新技术加快转化为创新发展新动能。”程维说。

创新离不开人才支撑。程维介绍,滴滴出行近半员工从事产品设计与技术研发工作,今后将持续提高人力资本投入,调动员工创造力。以科技创新催生新发展动能,抢占先机、开创新局,是加快构建新发展格局应有之义,也是企业必须要解答好的时代课题。

经济发展,交通先行。程维预测,交通出行未来的发展方向是共享化和智能化。滴滴将坚定投入自动驾驶技术创新应用、力争在全球自动驾驶竞争中赢得一席之地。

“我们的征途仍是星辰大海”

最近,滴滴出行国际化发展又迈出关键一步:在秘鲁落地运营。至此,其业务已覆盖巴西、墨西哥等海外10个国家,海外注册司机超200万,业务规模在两年内翻了10倍。

程维说,在国际疫情大流行背景下,滴滴出行持续向国外输出车辆消杀、安装防护隔等被国内证明行之有效的防疫经验,体现了中国共享出行品牌对世界的责任与贡献。

“我们对‘走出去’发展依然坚定信心。”程维说,滴滴出行正着力加强海外政企合作,已在暂利发起成立移动出行协会,有望链接政产学研各界力量,实现海外业务可持续增长。

“我们的征途仍是星辰大海。”程维直言,希望能有更多机会在“走出去”中作出更大贡献。

他举例说,很多“一带一路”国家互联网硬件设施刚刚完备或正在完善,在此基础上的互联网技术几乎是一片空白,滴滴出行可以参与其中,贡献力量。

走出采访会议室,会议室大门上“Day 1”标志很是醒目。已是夜深,办公区灯火通明,很多员工仍在忙碌。

“这间会议室名为‘Day 1’,意为每一天都要像创业第一天那样充满干劲,要一直在路上。”程维对记者说。

董明珠直播走进澳门 打造综合性平台助推湾区融合发展

■ 戈轩

10月18日晚,格力电器全国巡回直播第六场在澳门举行。直播以“中国风濠江情 美好生活小娇‘澳’”为主题,继续探索新业态和新形势下的发展新思路、描绘新时代的品质新生活,当晚直播销售9.09亿元。直播还吸引了多家澳门企业加入,澳门酒店吃住套餐、澳门本土特色产品等也同步上线“格力董明珠店”。在构建双循环经济格局的背景下,“格力董明珠店”打造了综合性服务平台的展售功能,助力澳门特产走向全国乃至全球市场。

澳门品牌入驻“董店”,资源共享助力经济复苏

在一阵阵铿锵有力的鼓乐声中,澳门舞狮团在直播现场聚集,群狮足踏鼓点,或跳、或扑、或转、惟妙惟肖、威风凛凛,展示着传统文化的独特魅力。舞狮文化在澳门延续至今,既见证着这里繁荣兴旺的发展历程,也彰显着澳门同胞对祖国传统文化的传承。直播现场,董明珠为舞狮“点睛”,寓意风调雨顺、国泰民安,与此同时,澳门“格力董明珠店1999号店”也宣告正式开业,为澳门同胞打造专属的“品质家居生活馆”。

与以往不同的是,在本次直播过程中,除了格力的全品类家电,“格力董明珠店”还同步上线了不少澳门商品。打开购买页面,葡萄酒、糕点、首饰、背包等40款澳门品质好物映入眼帘,在直播场景中,这些澳门好物也频繁出现,被格力“带货官”们大力推荐。借助自身直播的影响力和独有的网络销售平台,格力对澳门特色文化进行推广,不仅有助于增强人们对澳门的了解,也为友好、开放的澳门注入新的市场活力。

今年以来,受新冠疫情的影响,全球经济发展受到较大冲击,对以博彩旅游为主导的澳门来说更为明显。在经济承压的背景下,格力电器积极探索营销新模式,通过线上线下的有效联动,为品牌发展注入新活力。格力直播走进澳门,也将发展新理念带入澳门。澳门特别行政区经济局局长戴建业表示:“格力让我们看到传统的制造企业也能插上网络的翅膀,我们希望澳门企业也能不断创新,获得新的发展。同时我们也希望更多人能来到澳门,了解澳门深厚多元的文化,体验这里优质的产品和服务,感受国际旅游中心的魅力。”

除了上线澳门产品,在此次直播中,来自美高梅、银河、金沙、永利、新濠、新葡京等澳门企业的嘉宾也纷纷亮相,借助格力直播平台为自家品牌代言宣传。与此同时,格力还和澳门酒店联手,为消费者奉上娱乐、住宿、消费大礼包,通过直播的形式积极推动澳门旅游产业的复苏与发展。

当前,我国正在加快形成“以国内大循环为主,国内国际双循环相互促进的新发展格局”,区域优势互补、产业协同是“双循环”背景下的重要一步,通过理念与模式的深入互动,格力正与澳门联手开拓发展的新可能。

多元产品凸显科技实力,合作创新助推湾区发展

在澳门元素之外,本次直播最值得关注的还是格力的创新产品。在由格力电器全品类家电打造的客厅、卧室、书房等场景内,董明珠对格力明星产品的性能优势和技术要点如数家珍,让现场嘉宾和网友充分领略了格力自主研发核心科技的强大实力。

在展出商品中,既有为卧室场景打造的月亮女神睡眠空调,又有针对儿童房设计的智慧鸟儿童空调,既有提升温度舒适体验的衡温空调,又有行业唯一双向换气的臻新风空调……此外,包括晶弘魔法冰箱、大松百香煲、蒸烤双能机、加湿器、便携果汁杯在内的全品类家电,也用创新科技为用户解决衣、食、住多场景的需要,打造健康、舒适、智慧、节能的品质生活。“通过技术创新不断提升消费者的使用体验,满足大家对美好生活的需要是我们的目标,希望通过我们的创造能给大家带来幸福感。”董明珠表示。

实际上,格力全国巡回直播之所以能大获成功,离不开其自主研发的创新技术和创新产品。譬如直播中出现的明珠空调,它搭载“国际领先”的分布式送风技术,可以实现“淋浴式制冷”和“地毯式制热”,让温度分布更均衡,同时,它搭载的UVC安全除菌系统也让出风更清洁,能够提升家居生活的健康舒适体验;今年疫情以来,格力紧急研发的“猎手”系列空气净化器,搭载了CKER病毒净化系统,运用格力自主研发的CEP等离子体恒效净化技术、H13级别强效过滤网、基于目标值的表面温度控制技术对病毒进行杀、滤、消三重净化,能杀灭空气中99.9%的新冠病毒,成为特殊时期的“健康卫士”。

而在单个产品的技术革新之外,格力还积极在智能家居和智能装备领域发力,不断推动企业朝着高端化、数字化、智能化方向发展,为制造业的高质量转型助力。与格力电器相呼应,近年来澳门也积极推动经济适度多元化发展,不断向创新产业倾斜。目前,澳门正在积极推动文化创意、电子商务、中医药、环保等新兴产业的发展,并不断加强与珠海在前沿科技、空间大数据、人工智能、互联网等领域的深度合作。作为同处于大湾区的重要城市,澳珠的合作创新意义重大,而格力电器的创新科技、创新理念也为湾区时代的高质量发展贡献了企业力量。

值得一提的是,在直播前一天的“新理念、新思维、新发展”主题论坛上,格力电器与澳门大学签约创办了澳大-格力联合实验室,致力于创新型人才的培养和创新科技的研发和应用。

在我国经济高质量发展和粤港澳大湾区建设双重战略的驱动下,格力与澳门的合作将迎来新机遇。本次直播是一个新起点,未来双方在资源、人才流通和产业协作上还有更大的潜力和可能,而格力的创新产品,也在澳门这座魅力之城里,为美好生活添彩。

央企股权激励新规落地近一年 上市公司踊跃“争鲜”

■ 王雪青

随着国企改革三年行动启程,国企灵活多样的中长期激励得到政策大力支持。为健全央企长效激励约束机制,国资委于去年11月出台了央企控股上市公司股权激励新规,为央企股权激励打开了政策空间。

新规实施近一年来成效几何?据上海证券报记者统计,去年11月至今,已有20家央企上市公司推出了股权激励计划,另有26家地方国企推出股权激励方案。受益于新规放开了多重限制,央企股权激励方案的内容更加大胆灵活。

改革试点企业尝“鲜气”

近年,国企“四项改革”“双百行动”及“创建世界一流企业”等专项改革工程,均将完善激励机制作为激发企业活力的重要手段。2019年11月,国资委出台了《关于进一步做好中央企业控股上市公司股权激励工作有关事项的通知》(下称《通知》),进一步明化了激励对象、激励方式、权益授予数量、授予价格、股权激励收益等方面的规定。

其中,《通知》将中小市值上市公司及科技创新型上市公司首次实施股权激励计划授予的股票数量从总股本的1%提高至3%,重大战略转型等特殊需要的上市公司两个完整年度内累计授予数量放宽至5%;将董事、高级管理人员的股权激励权益授予价值占授予时薪酬总水平的比例统一提升至40%,不再调控股权激励对象实际获得的收益。

新规实施近一年,央企上市公司股权激励明显提速,中国长城、中钨高新、长安汽车、卫士通、东方中科、宝信软件等一大批公司争相尝鲜。

记者注意到,实施股权激励的上述央企上市公司主要来自创建世界一流示范企业、国有投资和运营公司试点、混改试点等各类试点单位。例如,中钨高新所属的五矿集团,中国汽研所属的中国通用技术集团,韶钢松山和宝信软件所属的中国宝武集团,中航重机、中航资本、中航光电所属的航空工业集团,还有中远海发、中远海科所属的中国远洋海运集团,中国外运所属的招商局集团等,都是国有资本投资公司试点企业。

在最新启动的“科改示范行动”中,股权激励仍是重要改革手段。204家“科改示范企业”中,有32家(占比15.7%)是上市公司。国资委副主任翁杰明表示,要优先支持“科改示范企业”用好工资总额单列政策,建立更具灵活性和市场竞争力的薪酬分配机制。要逐一梳理评估“科改示范企业”实施中长期激励的必要性、可行性,选择合适的激励工具,针对高管人员、科研人员、技术骨干等不同群体,建立起风险共担、利益共享的中长期激励机制。

方案多样更聚“人气”

从方案内容看,在新规落地之后,央企上市公司的股权激励计划更加灵活大胆,尤其在激励对象和权益授予数量上有了明显突破。

例如,中国长城10月9日发布了第二期股票期权激励计划,拟向激励对象授予不超过13176万份股票期权,约占公司总股本的4.50%,首次授予的激励对象预计不超过1000人,首次授予的股票期权约占公司总股本的3.60%。此前,中国长城曾于2018年实施了第一次股权激励,向597名激励对象授予股票期权数量占公司总股本的1.5%,行权价格为8.27元/股,但由于第一个行权期的业绩考核目标未能全部达到,该激励计划未达行权条件。

这次,中国长城的激励力度较上一次更大,覆盖员工更为广泛,行权价格也更高。行权业绩条件规定,以2019年为基础,2021年、2022年和2023年的营业收入增长率分别不低于40%、65%、95%;首次授予的股票期权的行权价格为16.68元/股。中国长城10月15日的收盘价16.24元,与行权价格比有小幅倒挂,彰显出公司管理层对未来发展的信心。

股权激励覆盖员工较多的央企上市公司还有中国汽研、中航光电、昊华科技、长安汽车等。

其中,中国汽研2019年末发布第二期限制性股票激励计划,拟向激励对象授予2883万股股票,约占总股本的2.97%。本次限制性股票激励计划的激励对象总人数为311人(不含预留部分),占公司2018年底员工总数1456人的21.36%;授予价格为5.82元/股,公司最新股价涨至12.98元,上述激励股票账面浮盈已达123%。

再如,中航光电2019年12月发布第二期限制性股票激励计划,拟向1182名激励对象授予3149.34万股股票,约占公司总股本的2.9429%。昊华科技今年5月份发布股权激励计划,拟授予限制性股票数量为2263万股,占总股本的2.52%;其中首次授予2063万股,占总股本的2.30%,首次授予的激励对象不超过768人。

股权激励添“牛气”

地方国企的股权激励亦如火如荼。今年7月份以来,威孚高科、广汽集团、建发股份、平煤股份、京东方A、厦门国贸、厦门信达、黑猫股份、银座股份等公司陆续发布股权激励计划,从去年11月份至今共有26家。

股权激励的目的之一在于激发企业活力。记者注意到,实施了股权激励的国有企业中,涌现出不少“牛股”。从股价表现看,逾七成推出股权激励计划的央企和地方国企今年以来股价上涨。其中,王府井、宝信软件、北方华创等公司今年股价涨幅超过100%,青岛啤酒、银座股份、中国汽研、长安汽车、平煤股份等股价涨幅超过50%。

例如,王府井今年3月发布股权激励草案,4月16日获北京市国资委批复。本次激励计划首次授予的激励对象为包括董事长在内的128人,期权份额约占总股本的0.987%。首次授予的股票期权的行权价格为12.74元/股。此后,王府井股价最高飙至79.19元,最新股价为46.60元。该部分股权激励已于6月份完成登记,最新股价比行权价格高出266%。

同属北京市国企的北方华创股价表现也十分强劲,今年来股价涨幅达105%。公司于2019年11月推出股权激励方案,拟授予员工450万股股票期权和450万股限制性股票,约占总股本的1.97%,激励对象共计448人。其中,授予股票期权的行权价格为69.20元/股,限制性股票的授予价格为34.60元/股。公司最新股价为171.55元。

优异的市场表现背后有业绩驱动的因素。北方华创半年报显示,受益于半导体装备行业的高景气度,公司今年上半年净利润同比增长43.18%,扣非净利润同比增长287.96%。上半年,公司持续推进半导体装备新产品开发和市场开拓工作,集成电路刻蚀机、PVD、CVD、ALD、清洗机、立式炉、外延炉等设备在先进工艺验证方面取得阶段性成果。

愈来愈吃香的股权激励“金手铐”,在捆绑利益的同时也留住了人心,有望给国企高质量发展营造生气、添加底气。

中煤新集物资供应公司:展技能 秀风采

近日,中煤新集物资供应公司举办仓储管理人员技能比武大赛,以提高职工技能实操水平,营造浓厚的“比学赶超”氛围。 图为仓储管理人员技能比武现场。 张运 金志强 摄影报道

小小OK镜“变形记”:生产成本220售价7000元

■ 臧晓松 李曼宁

近视患者通过在睡眠状态下佩戴角膜塑形镜(Orthokeratology,又称OK镜)8~10小时后,可以在一定时间内降低甚至消除近视的度数,使其裸眼视力恢复至正常水平,在不佩戴眼镜的情况下完成运动、学习等日常活动。

作为国产角膜塑形镜的龙头企业,欧普康视营收连续7年保持30%以上的增长率。在近视低龄化的背景下,用于矫治和延缓近视的角膜塑形镜毛利率惊人。小小的角膜塑形镜片,究竟有多大回扣空间?

华安证券研报显示,欧普康视第一款产品“梦戴维”2005年上市,也是国家药监局批准的第一款国产角膜塑形镜,而后公司在该领域精耕细作,通过技术和管理培训,加强学术推广等方式,提高产品梦戴维的知名度和美誉度,从而树立起品牌效应。截至2019年底,参加公司组织的培训人数超万人,角膜塑形镜累计用户超过90万例。

受益于产品在国内首批上市,欧普康视通过多年深入培育市场,已经成长为国产OK镜的龙头企业。

实探OK镜诊所

9月1日中午,证券时报·e公司记者以孩子家长身份,来到位于南京市一家欧普康视眼科诊所,咨询梦戴维角膜塑形镜的价格。

“你们家孩子多大,现在近视多少度?”诊所陈主任先是询问了孩子的基本情况。在记者告知孩子12岁,近视度数300度之后,她表示每副(注:即两片)梦戴维角膜塑形镜的价格为7800元到12800元不等,“江苏省的价格都是统一的。度数不一样,价格也不一样。”

店内的产品价格表上显示,根据患者近视程度的不同,梦戴维系列产品的价格也有所不同。其中“梦戴维IV全非”产品0度~200度为3400元/片,225度~400度3900元/片,425度~600度4400元/片,DreamVision智能化设计系统6400元/片。

“并不是所有孩子都能戴角膜塑形镜。”陈主任表示,“现在近视眼除了塑形,没有什么好办法,度数在一直往上涨。”据她介绍,验光之后约两周就能拿到角膜塑形镜。

记者:订一副使用多久需要再换?

陈主任:一年到一年半。

记者:戴了以后能达到什么效果?

陈主任:白天能达到低度近视或者不近视的状态,眼镜是可以拿掉的;另外就是控制一下,孩子的近视会加深得慢一些。如果戴了普通近视眼镜,以后近视度数每年还会有100度左右的增长,你家孩子初中和高中都还没上,以后估计要达到1000度以上了。

记者随后表示,“上次去医院,他们医生提了一下角膜塑形镜。”陈主任随即问道,“在哪个医院看的?”欧普康视眼科诊所店内张贴的简历显示,陈主任“致力于青少年近视防控7年,积累了3000多例梦戴维验配案例”。

在深圳市,记者也以孩子家长的身份,前往梦戴维官网推荐的“深圳梦戴维服务中心”咨询。该中心位于罗湖区红宝路察屋国金龙大厦707室,实际显示名称为“九清视界青少年视觉矫治中心”,墙上挂着“梦戴维临床评价”的宣传广告。工作人员表示,其为梦戴维的合作商,不属于欧普康视公司。

与南京等地类似,该中心梦戴维角膜塑形镜的价格与度数相关:0度~200度为3400元/片,225度~400度为3900元/片,425度~500度为4400元/片,525度~600度为4900元/片。据介绍,该价格是深圳的统一价,并且全年无折扣。

“角膜塑形镜不能治好近视,或者让近视度数降低,这个不行,只是说它有控制的效果,大数据来说,普通框架眼镜大概一年增加100度,角膜塑形镜大概增加50度,具体要看是不是在生长发育期,发育期身高长得比较快可能增加75度,不是发育期可能增加25度,这个控制效果和自身发育情况是相关的,但总体控制效果肯定比框架眼镜好。”工作人员介绍。

当记者表示要先去医院验光时,工作人员随即建议记者直接在该中心做视力检查。“我们这边有三甲医院退休的主任医生,和医院的检查内容一样,而且免费。”她表示,“这里是一个总技术中心,医院处理不了的情况,就得来这里。”

“合作模式”曝光

中国裁判文书网披露的另外一份判决书,则进一步披露了经销商与医生之间的“合作模式”。

2012年2月至2017年6月,李某在未取得角膜塑形镜验配经营许可的情况下,租赁黄石市中心医院11号楼三楼办公室,设立“黄石市中心医院角膜塑形室”,伪造“黄石市中心医院屈光治疗中心”公章,并自行招聘员工冒充医生,以黄石市中心医院名义对外开展角膜塑形镜的验配及销售业务。角膜塑形镜的供货商是欧普康视,品牌是梦戴维。

曾就职于角膜塑形室的石某在证言中透露,客户群体主要是小学生、初中生,他们先到医院眼科看病后,经医生建议到角膜塑形室,根据客户在眼科做的角膜地形图检查情况来验配角膜塑形镜,客户觉得合适,就在欧普康视公司订货系统下单订货,货到客户再来取片。

其他证人的证言显示,李某告知工作人员,“要与医院的医生搞好关系,只要卖出角膜塑形镜就要按照镜片的度数给医生返点,数额在300元至500元。”

在此期间,黄石市中心医院眼科主任安排护士配合李某,对患者进行检查,并安排眼科医生介绍患者给李某。李某为感谢眼科主任的帮助,给予其财物4万元。

除了中国裁判文书网披露的个案外,欧普康视角膜塑形镜的“合作模式”目前仍然存在。

长三角某三甲医院眼科医生张军(化名)向证券时报·e公司记者表示,他所在医院直接配镜的回扣在10%左右,介绍到医院外欧普康视专营店的回扣是15%~20%,医生到民营医院坐诊时配镜回扣是10%。“具体回扣比例要看销售价格,有时公司搞打折促销,回扣比例会降低。”张军表示,“这些回扣全是现金支付,月底由配镜技师与公司统一结账后分配给医生。”

北京某医院的一位眼科医生则透露,以前介绍一个孩子配梦戴维角膜塑形镜,可获得1000元~1500元的提成,“现在我们已经不再合作了。”

小小镜片究竟有多挣钱?

欧普康视公告指出,公司拥有一批获得相关医疗器械经营许可证的经销商,授权他们向某个特定区域,或某些眼视光服务机构销售公司的产品。而对于一些医院(包括公立和民营),公司直接销售产品。梦戴维官网展示的“梦戴维用户心声”显示,相关用户分别来自南京市第一医院眼科、徐州第一人民医院眼防所、无锡101医院等。

欧普康视2019年年报显示,报告期内公司实现营业收入6.47亿元,同比增长41.12%;归属于上市公司股东的净利润达到3.07亿元,同比增长41.92%。公司解释称,报告期业绩增长的主要原因是,公司核心角膜塑形镜的需求仍然处于上升通道中,“公司继续投资入股一些经销机构并支持他们拓展营销服务终端,增加了销售量并提高了销售金额。”

中国裁判文书网披露的前述案例显示,2012年2月4日至2017年6月1日,经销商李某自行设立的“黄石市中心医院角膜塑形室”共销售梦戴维角膜塑形定制片542片,销售金额162.80万元,获取毛利金额122.58万元。以上述数据计算,供应商采购梦戴维角膜塑形镜的成本为742元/片,售价约3003元,毛利润高达2261元。而在荆州市妇幼保健院眼科主任陈某的案例中,每片角膜塑形镜片的销售价也达到3000元左右,毛利率超过75%——供应商在向医生支付50%的回扣后,仍然有利可图。

事实上,对于角膜塑形镜生产企业欧普康视来说,角膜塑形镜同样有极大利润空间。招股说明书显示,2013年至2016年6月,梦戴维