

# 科创板首现未盈利企业上会被否



记者 祁豆豆 编辑 邱江

“备考”科创板7个月后，上海海和药物研究开发股份有限公司（简称“海和药物”）IPO之路戛然而止。9月17日，上交所科创板上市委发布公告，海和药物不符合发行条件、上市条件和信息披露要求。由于公司尚未盈利，海和药物因此成为首个第5套上市标准上会被否的企业。

据了解，海和药物是一家专注于抗肿瘤创新药物发现、开发、生产及商业化的自主创新生物技术公司。截至2021年6月30日，公司在抗肿瘤领域重点推进的8款化合物中，有7款化合物处于临床研究阶段，1款化合物处于临床前研究阶段。本次IPO公司拟募资31.5亿元。

自今年2月IPO获受理，海和药物经过两轮问询后迅速进入上会阶段。上海证券报记者从上市委现场问询中发现，在研产品进度、产品研发模式、技

术依赖性等问题被上市委重点关注，甚至直接影响到公司科创板定位，这一系列问题成为掣肘公司IPO的关键因素。

由于公司尚没有产品实现商业化，因此在研产品研发进度、产品上市时间表一直是市场关注的焦点。上市委要求公司对口服紫杉醇（RMX3001）、AL3810、SCC244等核心产品相关适应症的最新临床试验结果，说明该等产品在国内外的开发策略、适应症及联合用药的拓展方向、产品注册路径及预计时间表。同时，结合同一产品或竞品在国外临床试验及上市审批的最新结果，说明公司对上述核心产品的临床试验及上市审批风险是否充分估计并准确披露，并请保荐代表人发表明确意见。

产品研发合作模式也引发上市委质疑。上市委注意到，公司与韩国大化、中国科学院上海药物研究所（简称“药物所”）等主要合作方在核心产品研发过程中的分工情况有所不同。为此，要求公司

说明为何报告期内，在通过化合物专利权受让方式与药物所合作的核心产品在后续研发过程中，均委托药物所进行外包研发服务，而在与韩国大化合作产品的后续研发中，并未委托药物所进行外包研发服务。上市委直指，该等情形是否表明，公司在与药物所合作产品的后续研发中，对药物所持续构成技术依赖。

上市委进一步要求公司结合已开展二期以上临床试验的核心产品均源自授权引进或合作研发的情况，说明公司是否独立自主对引进或合作开发的核心产品进行过实质性改进且未对合作方构成持续技术依赖，说明公司关于科创板定位的自我评价是否真实、准确、完整，并请保荐代表人发表明确意见。

此外，上市委还要求公司分析目前以合作研发与授权引进为主的研发模式对自身竞争力的影响。随着公司IPO上会被否，后续IPO之路将何去何从，市场将拭目以待。

# 环保督察第二批案例集中通报 两央企被点名

记者 张问之 编辑 邱江

9月17日，中央生态环境保护督察组集中通报了第二批7个典型案例。这是继9月6日集中通报第一批典型案例后的又一次“点名”。

据悉，中央生态环境保护督察组深入一线、深入现场，查实一批存在环境污染、生态破坏问题突出的企业。第二批典型案例显示，中国有色集团下属东方公司非法处置危险废物，违法违规建设生产；中国黄金集团部分企业推进矿山绿色开采和修复治理工作不力。而在第一批典型案例中，中国有色集团下属大冶有色环境污染严重，风险隐患突出；中国黄金集团滇桂黔区域矿产资源开发生态破坏问题突出。

## 东方公司非法处置危废

中国有色（宁夏）东方集团有限公司（简称“东方公司”）是中国有色集团二级企业，下辖宁夏东方铝业股份有限公司（简称“东方铝业”）、宁夏中色新材料有限公司（简称“新材料公司”）、宁夏中色金辉新能源有限公司（简称“金辉公司”）等5家子公司和特种材料分公司（简称“特材公司”）等2家分公司，主要从事铝、铜、钛等稀有金属生产和加工等。

2021年9月，中央第六生态环境保护督察组督察中国有色集团发现，东方公司环境保护主体责任不落实，非法处置危险废物，违法违规建设生产。如督察发现，东方铝业擅自将2017年至2019年期间产生的约4500个甲基异丁基酮废包装桶（注：属于危废）作为普通废铁，分3批非法出售给没有危废处置资质的石嘴山市亚峰废旧物资回收有限公司回收利用。

为了掩饰其非法处置危废行为，东方铝业于2021年6月伪造与原料供应商签订了包装桶回收协议（2016年至2020年每年各1份）和交接确认台账（2016年至2020年），并伪造原公司安全生

产部门员工的签字，试图让危废交接确认台账更加“逼真”，性质十分恶劣。

同时，东方铝业将2020年以来产生的大部分甲基异丁基酮废包装桶随意堆放在厂区内未及时处置。督察前期排查发现，1200多个废包装桶堆存在没有防渗等安全措施的厂区西侧树林内空地和自行车棚内，不符合《危险废物贮存污染控制标准》要求。直到督察进驻前夕，企业才将废包装桶转移给有危废处理资质的公司处置。

此外，督察发现，东方公司旗下东方铝业、金辉公司、特材公司等均在违法违规建设生产问题。如2008年8月，东方铝业未经环评审批，擅自开工建设高纯氧化铝（30吨/年）和高纯氧化铝（15吨/年）2条生产线，并于2009年11月建成投产，违法生产至今。

督察指出，东方公司下属企业普遍落实环境管理责任不到位，对污染治理设施疏于管护，甚至敷衍应付督察。如特材公司包装成品车间破碎、筛分工地面积尘十分严重，粉尘无组织排放问题突出。新材料公司粉体分厂还原反应釜与碱液喷淋塔之间的密闭管道连接完全损坏，废气未经处理直接排放，且公司巡检记录创建日期为8月份，填写日期却为8月之前，存在明显造假行为。

## 中国黄金矿权退出拖延

被中央环保督察组“点名”的还有中国黄金集团。

2021年9月，中央第七生态环境保护督察组对中国黄金集团督察发现，位于东北大小兴安岭、内蒙古草原、陕西秦岭等我国重要生态安全屏障区的，中国黄金（控股股东为中国黄金集团）下属黑龙江乌拉嘎矿业、内蒙古矿业、辽宁排山楼矿业、陕西潼关中金黄金矿业等多家企业，存在矿区范围与国家级自然保护区重叠、违法违规侵占草原、生态修复严重滞后、生态破坏比较突出等问题。

2018年6月第一轮中央生态环境保护督察“回头看”发现，中国黄金所属的黑龙江乌拉嘎矿业与新疆白头鹤国家级自然保护区大面积重合，且采矿证到期后仍违法生产。整改方案要求，2020年底前退出自然保护区内的全部矿权并拆除生产设施。

然而，此次督察发现，乌拉嘎矿业虽已停产并签订矿权退出协议，但一直未拆除生产设施。由于曾经长期违规露天开采，形成较大范围的露天采坑。因未落实边坡削坡减载治理措施，东、西露天采坑滑坡垮塌等地质灾害频发，进一步加剧生态环境和自然地貌破坏。截至目前，该企业《矿山地质环境保护与治理恢复方案》大部分工作未开展。

内蒙古矿业2018年5月因违法占用草原问题，被当地有关部门实施处罚，但公司并未停止违法行为，仅缴纳了草原植被恢复补偿费，反而在未取得草原征占用手续的情况下，不断扩大生产规模，导致废石、尾矿排放量增多，违法占用草原面积增大。卫星遥感影像显示，2021年该企业仅排土场、尾矿库及露天矿坑等占用草原面积就较2018年增加约156公顷，目前累计违法占用草原面积约1634公顷，对当地草原生态造成严重破坏。

此外，辽宁排山楼黄金矿业位于位于海晏山国家级自然保护区的原矿坑生态修复治理工作敷衍应付，落实“打折扣”。位于秦岭北麓的陕西潼关中金黄金矿业，在秦岭一般保护区内遗留有近四十处废渣场，无序堆放，压占破坏原有植被地貌；同时，企业将海拔较高、生态更加脆弱的东桐峪大西岔四坑废渣场修复治理任务，层层转包至潼关兴业渣场厂，但该厂名为清运石渣治理生态，实为开挖石料加工20亩。

中央环保督察组表示，对于典型案例存在的问题将进一步调查核实有关情况，并按要求做好后续督察工作。

# 天虹股份拟转让微喔便利店 中国罗森有意接盘

记者 王子霖 编辑 邱江

天虹股份17日晚间公告称，公司董事会同意公司与罗森（中国）投资有限公司（以下简称“中国罗森”）就全资子公司天虹微喔便利店100%股权转让事项达成意向并签署《股权转让意向协议》。据披露，本次股权转让将在产权交易所公开挂牌及网络竞价方式进行，但公司不承诺中国罗森一定可以被确定为受让人。

根据天虹股份本周三披露的预挂牌转让天虹微喔便利店的公告，本次转让能够优化公司资源配置，聚焦重点战略的发展。据披露，微喔便利店成立于2003年，2020年和2021年1-6月分别实现净利润1179.12万元、-614.33万元。截至2021年6月底，标的公司资产总额1.21亿元，净资产仅为

7.8万元。

资料显示，中国罗森注册资本27.49亿元，株式会社罗森持有中国罗森100%股份。随着2021年9月10日在辽宁省沈阳市的店铺开业，罗森在中国的店铺数突破了4000家，其中上海市、浙江省、江苏省三地共2080家。中国罗森市场部部长吉田凉平日前表示，罗森的目标是2025年在中国的店铺数扩大到1万家。

记者注意到，天虹股份自2014年起开始布局便利店领域。2014年7月，首家微喔便利店在深圳开业。当年年底，天虹股份又斥资约2900万元收购了深圳市外贸通达实业有限公司旗下的便利店品牌万店通。截至2020年12月底，公司共经营便利店201家，其中华南地区155家、东南地区46家。2020年，便利店新增58家，关闭28家，净增

30家。

根据天虹股份披露的便利店业务整体经营情况，2020年，便利店业务整体实现营业收入1.61亿元，同比下降0.64%，占公司全部营业收入的1.66%。公开信息显示，公司旗下的便利店业务致力于打造便利、品质、健康、温暖的新型便利店，是中青年消费者、都市白领一日三餐的提供者。公司重点发展社区与商务两类门店，采取紧密特许经营与内加盟利润分配制两种加盟方式。

天虹股份表示，本次股权转让事项报国有资产监督管理机构审批完成且经公司董事会、股东大会审议通过，方可通过产权交易所公开挂牌转让上述股权，正式挂牌价将不低于经国有资产监督管理机构备案的评估结果。

董事长专访

# 上海港湾徐士龙：夯实中国基建的地基

记者 关子儒 编辑 邱江

在上海港湾董事长徐士龙手中，夯土这样“粗笨”的活计，变成了一项细致的工作：真空、振冲这样的词汇出现在项目单上，容不得一丝疏漏，不能有任何缺憾。

“如果地基都打不牢，地基上面的建筑怎么可能还在？”徐士龙引以为傲的是，在其团队夯实的地基上，一个个超级工程展现世间，一幢幢地标建筑拔地而起，中国基建的口碑扬名海外。

## “嫩豆腐”巧变“豆腐干”

“软土地就好像一块嫩豆腐，里面充满了水分。”徐士龙介绍说，软土多出现在水边、沿江、沿海的机场、港口通常需要对软土进行有效的处理，过去的技术如水泥搅拌砂石料，尽管能够很好地处理软土问题，但成本偏高、不环保等问题始终困扰着项目方。

“我们利用‘高真空击密法’将‘嫩豆腐’变成‘老豆腐’，再将‘老豆腐’变成‘豆腐干’。”徐士龙将这一过程比喻成豆腐干的制作，通过对软土施加压力，利用压力差排除水分，达到建筑土工要求。

上海港湾能做的不止于此。除了“快速高真空击密软地基处理方法”，公司还拥有“快速低真空分层预压击密软地基处理方法”和“数头振冲器共振地基处理设备及其方法”等专利。经过多年研究，公司逐步形成高真空击密系列技术、真空预压系列技术、振冲密实系列技术等技术体系。

“我们更注重做技术。”徐士龙表示，上海港湾注重在软土地基方面做研究，并致力于解决软土硬化方面的问题，提供相关的技术服务是公司业务的重要组成部分。技术创新成为公司业务稳健增长的有力支撑和驱动，为公司业务发展奠定坚实的基础。

招股说明书显示，经过多年的应用技术研究及丰富的施工经验积累，上海港湾已研发并掌握了多项关键技术，拥有8项国际专利、30余项境内专利。

“年轻人是公司最大的财富。”徐士龙表示，上海港湾非常注重技术团队的建设。公司正在培养一批拥有专业背景和国际背景的人才，让做“豆腐干”的人越来越多，未来的目标是通过这些人来实现技术升级，抢占更多潜力市场。

## 打造“一条龙”发展模式

上海港湾是一家集勘察、设计、施工、监测业务于一体的岩土工程综合服务商，业务范围主要包括地基处理、桩基工程等，具体涉及机场、港口、公路、铁路、电厂、市政、地产、石油化工、围海造地等多个领域。

“上海港湾成立20多年来，研发技术不断进步。”徐士龙介绍，上海外高桥、临港新城和浦东国际机场建设过程中，都有上海港湾的身影。其自主研发的特种工程设备取得了“湿地浅层搅拌设备”“一种高穿透力振冲器”等设备专利，满足了工程项目的特殊施工需求。

随着中国经济的发展，上海港湾迎来了更多的机遇，在东部沿海和沿江的工业园区，公司越来越多地投入到当地经济建设当中。

上海港湾自主研发的核心技术得到行业的肯定。公司自主研发的“大面积软土地基快速高真空击密关键技术及工程应用”被评为“上海市科学技术二等奖”，公司还获得“科学技术进步奖一等奖”“中国专利优秀奖”等荣誉。

“我们参与了多项技术标准的制定。”徐士龙介绍，技术标准的话语权代表着公司的竞争力。上海港湾是国家标准《吹填土地基处理技术规范》的主编单位、《海岸软土地基堤坝工程技术规范》的参编



上海港湾董事长 徐士龙

单位。他透露，上海港湾正在参与印尼地基处理国家标准的制定。

通过此次IPO，上海港湾将加强自身的信息化建设，提升在国内的领先地位。徐士龙表示，信息化建设意味着新的技术研发，通过信息化的检测技术，能够更完美地达到质量标准，实现技术研发、配套施工、标准制定、技术服务的“一条龙”发展模式，真正发挥公司在专业领域的制造能力和创造能力。

## 放眼海外一地一策

上海港湾制定了“植根国内，放眼海外”总体战略。上海港湾先后参与包括新加坡樟宜机场、沙特吉赞国际机场、迪拜棕榈岛项目等在内的大中型岩土工程100余个，公司客户涵盖全球知名跨国企业集团、上市公司、政府部门等。公司拥有18家二级子公司，项目遍布全球15个国家和地区。

“我们将业务重心放在东南亚地区。”徐士龙称，东南亚经济发展速度相对较快，对于基建的需求相对较多，结合地缘优势，企业将第一步放在了东南亚地区。2018年到2020年，公司在东南亚地区收入保持稳定，占主营业务比例均超过50%。

借助国内的发展机遇，2018年到2020年，上海港湾分别实现营业收入96342.42万元、100564.31万元和79206.28万元，归属于母公司股东的净利润9903.87万元、14551.68万元和10839.88万元，其中境外业务收入占主营业务收入的比例分别为82.12%、79.74%和90.96%。

“鉴于不同海外业务的差异，我们实行‘一地一策’。”徐士龙表示，海外情况较为复杂，土壤、气候等因素都会影响到施工的效果。企业因地制宜，一方面针对不同环境提供不同的施工和服务方案，另一方面雇佣当地员工以便制定相适应的政策，目前公司境外员工人数占比约75.90%。

“中国近年来基础设施建设突飞猛进，对经济的贡献巨大。”徐士龙表示，中国的建设成就，给世界提供了一个积极方案。上海港湾也在积累国内的项目经验，以便更好地服务全球的客户。目前，公司在中东市场形成了一定的项目业绩，并已逐步拓展了阿联酋、沙特、巴林等市场。

东南亚只是上海港湾迈出的第一步。第二步，公司将以东南亚市场为支撑，抢占中东、南亚及拉美市场；第三步则是发展东欧市场，并以中东市场为跳板，向非洲市场进军，最终达到全球主要市场的全面覆盖。据介绍，目前公司已具备与国际知名岩土工程公司竞争的实力。

“我们已成功进入巴拿马等拉美市场。”徐士龙表示，下一步公司将以登陆资本市场为契机，通过业务经营和资本经营来全面增强整体实力，加速推进全球化布局，更好地实现高质量发展。