507家科创板公司“透底”去年业绩

合计营收、净利将分别迈过万亿元、千亿元大关

◎记者 林淙

截至2月28日，科创板507家公司已悉数“透底”2022年业绩相关情况。其中，504家披露业绩快报，2家披露年报，1家披露业绩预告。

几个“首次”，为科创板公司的成长轨迹“描点绘线”：业绩方面，科创板公司2022年合计营业收入有望首次破万亿元、净利润首次破千亿元；研发方面，科创板公司去年前三季度研发支出合计已达822亿元，预计全年研发支出将首次突破千亿元。

从已披露数据来看，2022年，超八成科创板公司预计实现盈利，七成公司营业收入实现增长，韧性十足。细分行业和属性来看，科创50指数头部公司业绩领跑，光伏、动力电池、半导体设备材料等领域动能强劲，特殊类型企业经营向好，活力满满。

超八成公司实现盈利

据上海证券报记者统计，科创板公司预计2022年营业收入合计将达1.21万亿元，同比增长29%；归母净利润合计1144亿元，同比增长8%；扣非归母净利润合计920亿元，同比增长11%。考虑到科创板允许无收入和无盈利企业上市，在剔除47家未盈利上市企业后，板块整体营业收入、归母净利润和扣非归母净利润的增幅分别为30%、13%和14%。

具体来看，七成科创板公司预计2022年营业收入实现增长，其中76家公司营业收入增幅超过50%，超四成公司营业收入超过10亿元。另外，超八成科创板公司实现盈利，近五成公司净利润同比增长，79家公司净利润增幅超过50%，更有41家公司净利润翻倍。

得益于公司核心产品甲磺酸伏美替尼片商业化稳步推进，艾力斯以逾600%的净利润增幅，成为当前板块内的“成长王”。作为一家肿瘤治疗领域的创新药企业，艾力斯已在非小细胞肺癌小分子靶向药领域构建了丰富的研发管线。

不过，亦有部分科创板公司因市场形势变化、行业需求调整、疫情影响等因素，业绩出现下滑。其中，预计去年净利润降幅超50%的科创板公司有45家，由盈转亏和亏损扩大的为73家。

新能源、半导体加速奔跑

一条覆盖光伏、风电、储能、动力电池等多个领域，有质量、有韧性的“特色链”，正在科创板加速形成。“绿色发展”理念下，科创板新能源公司“跑”得有多快？数据显示，2022年上述公司预计共实现营业收入2854亿元，同比增长66%；实现净利润327亿元，同比增长126%。

以科创板光伏行业为例，随着技术和规模优势进一步显现，行业公司合计实现营业收入2323.04亿元，同比增长99%；归母净利润为299.95亿元，同比增长173%。其中，硅料龙头大全能源、光伏组件龙头天合光能和晶科能源分别实现净利润191亿元、37亿元、29亿元，均有望实现业绩倍增。

科创板动力电池领域表现同样可圈可点。相关公司合计实现营业收入1891.31亿元，同比增长74%；归母净利润为99.14亿元，同比增长55%。受益于新能源汽车市场火热，振华新材、长远锂科、容百科技净利润分别同比增长208%、113%、49%。

当前，科创板集成电路行业已汇聚近90家公司，2022年合计实现营业收入1749.34亿元，同比增长21%；归母净利润为299.29亿元，与上年基本持平。其中，中芯国际预计2022年实现营业收入495.16亿元，同比增长39%；实现扣非归母净利润97.74亿元，同比增长84%。

与此同时，上游半导体设备、材料领域厚积薄发。拓荆科技、华海清科、芯源微、安集科技、有研硅等公司预计2022年净利润同比翻倍。

9家特殊类型企业有望“摘U”

截至目前，科创板汇聚了48家上市时未盈利企业、8家特殊表决权架构企业、6家红筹企业。根据业绩快报，上海谊众、唯捷创芯、拓荆科技、沪硅产业等9家上市时未盈利企业预计2022年度实现扣非前后净利润均为正值，股票简称将在年报披露后“摘U”，届时科创板累计将有19家上市时未盈利公司“摘U”。

聚焦创新药行业，在18家第五套标准上市的科创板创新药企中，目前13家已有产品上市，10家公司营业收入已超过1亿元。其中，君实生物、康希诺及神州细胞2022年收入超过10亿元；9家公司营业收入实现同比增长。

净利润方面，4家创新药科创板公司实现盈利，包含上海谊众、艾力斯2家公司上市后首次实现盈利。核心产品注射用紫杉醇聚合物胶束于2021年第四季度获批上市的上海谊众，已正式开展该产品的商业化生产及销售工作，2022年销量大幅增长，带动当年营收猛增。

值得注意的是，科创板部分创新药企在2022年出现业绩下滑，主要原因包括研发投入持续加大，部分企业的专利授权业务的里程碑收益具有年度波动性，以及产品获批销售均在1至2年内，尚处于产品推广渗透的早期阶段，销售费用支出较大等，导致短期内业绩承压。

由市值大、流动性好的50只证券组成的科创50指数，反映了最具市场代表性的一批科创企业的整体表现。而构成科创50指数的样本公司，亦在经营业绩上表现亮眼：预计2022年度共实现营业收入6000亿元，归母净利润686亿元，分别占科创板整体营业收入、归母净利润的50%、59%，同比分别增长43%、36%。具体来看，科创50指数样本公司中有42家实现营收增长、32家实现净利润增长。

北交所公司业绩快报出炉 2022年平均营收增逾两成

◎记者 张雪

截至2月28日，175家北交所上市公司均已披露2022年业绩快报。

从整体财务数据来看，175家公司共实现营业收入1301.79亿元，平均实现营业收入7.44亿元，同比增长21.55%；19家公司营业收入增幅超过30%，贝特瑞、惠丰钻石、连城数控分别以144.76%、96.71%、84.86%的增长率位列前三。

175家公司共实现净利润123.41亿元，平均实现净利润7051.82万元，同比增长6.14%。162家公司实现盈利，盈利面达92.57%。70家公司净利润超过5000万元，18家公司净利润超过1亿元，贝特瑞、颖泰生物、吉林碳谷净利润分别为23.18亿元、10.49亿元、6.31亿元。

北证50指数样本公司的引领作用明显。2022年，北证50指数样本公司合计实现营业收入754.21亿元，同比增长43.89%；实现净利润74.14亿元，同比增长27.44%。北证50指数样本公司营业收入和净利润分别占北交所上市公司整体的57.94%和60.08%，成为北交所公司稳增长的“压舱石”。

其中，新能源、新材料等战略新兴行业企业增长势头强劲。新能源汽车零部件供应商骏创科技加大产能配套，2022年实现营业收入5.86亿元、同比增长69.66%；净利润为5988.87万元、同比增长113.42%。碳纤维原丝龙头吉林碳谷突破国际技术垄断，持续扩大产能，2022年实现营业收入20.79亿元、同比增长71.92%；实现净利润6.31亿元、同比增长100.3%。

作为服务创新型中小企业主阵地，北交所集聚了70家国家级专精特新“小巨人”，占北交所上市公司总数的40%。部分公司已发展成为行业细分领域的隐形冠军，在关键领域突破“卡脖子”技术，创新力也驱动其业绩提升。

射频同轴电缆组件供应商富士达主导制定IEC国际标准，在射频同轴电缆组件领域保持国际领先地位，2022年营业收入同比增长34.02%，净利润同比增长40.1%。利通科技加大超高压系列产品研发，推出超耐磨酸化压裂软管等高附加值产品，2022年营业收入同比增长13.05%，净利润同比增长175.92%。惠丰钻石加大对培育钻石的研发力度，进一步延伸产品链条，2022年营业收入同比增长96.71%，净利润同比增长31.35%。

质押率仅为高位时一半 A股质押风险“越过山丘”

◎记者 高志刚 邵好

“今年股票质押业务明显少了，不少股东将原有股票解押后，就不再续办了。”近日，一位券商投行业务负责人告诉记者。

市场整体数据也印证了这一情况。据上海证券报记者统计，截至2月28日，A股市场质押股数占总股本的比例约为5.4%，较2018年末的10.7%下降了约五成。

“A股市场股票质押率近几年明显下降，主要原因是：一方面，关于股票质押的相关政策接连出台，发挥了引导作用；另一方面，二级市场估值中枢明显回升，一批符合产业发展方向的公司脱颖而出，股票质押风险自然消散。”一位资深私募人士告诉记者。

该人士表示，经过了前几年的股票质押风险考验，不少上市公司控股股东已经充分认识了股票质押这把“双刃剑”，现在使用也更加谨慎。

质押股数跌破4000亿股

受多因素影响，A股市场股票质押规模持续下降，质押股数已经回落至4000亿股以内。这意味着，几年前备受关注的市场整体流动性风险和上市公司整体股权风险基本得到解决。

据统计，A股市场质押股数量已从2018年末的约6000亿股降至如今（截至2月28日）的3934.79亿股。同时，大股东质押股份占其所持股份的比例从2018年底的24%降至如今的16%。

不仅整体情况明显好转，质押比例较高的公司数量也在减少。截至2月28日，第一大股东质押比例（大股东质押股数占持有股数）超过80%的公司数为230家，不足2018年末583家的一半。

例如，茂业商业控股股东茂业商厦2022年12月13日将部分质押股权予以解押，其质押股数占所持股份数量的比例因此降至18.2%，而在2018年10月15日，茂业商厦的质押比例为98.01%。

“股票质押比例太高肯定不合适，但也不是越低越好。对上市公司及其大股东来说，股权质押也是融资手段之一，高效合理地利用同样能为公司发展带来支持。”有上市公司高管表示。

产业火热带动质押率下降

A股市场整体质押率下降明显，但在各个行业却呈现出不同的情况——大部分行业质押比例显著下降，少数行业则有所上升。

数据显示，最新平均质押率相较于2018年末，共有20个行业出现下降。其中非银金融、电力设备和传媒行业的降幅超过50%，分别为66.1%、63.6%和53.4%。例如，非银金融2018年末的平均质押率为29.1%，目前为9.9%。

景气度变化是行业平均质押率下降的主要原因之一，其中以电力设备最为典型，其平均质押率从2018年末的24.77%降至目前的9.02%。

这与行业近几年高速发展不无关系。2022年全国风电、光伏发电新增装机突破1.2亿千瓦，再创历史新高。在行业高景气的背景下，上市公司也取得了亮丽的业绩。截至2月27日，共有35家光伏上市公司披露了2022年度业绩预告。其中，22家预增，6家扭亏，1家略增，预喜占比超八成。

传媒行业2018年末的平均质押率为24.8%，而最新的平均质押率为9%。传媒行业的合计股票质押笔数从2018年末的5409笔降至目前的706笔。具体来看，2018年末，有13家传媒公司的质押率超过50%，现在这些公司的质押风险基本解决。

有些行业受外部环境等因素影响，处于景气度下行周期，整体质押水平有所抬升。例如，公用事业、社会服务、房地产等行业的平均质押率较此前有所增加。

个别公司质押风险仍存

市场整体股票质押风险下降，并不意味着所有公司都高枕无忧。

数据显示，目前，近200家A股公司的控股股东累计质押股数占持股比例超过90%，其中包括40家多家ST（包括*ST）公司。

例如，*ST蓝盾于2月17日发布了一则业绩预告修正公告，在被问询后下修了多项指标。此外，公司控股股东柯宗庆、柯宗贵及其一致行动人中经汇通持有公司股份存在质押违约风险，并被司法拍卖，99.9998%股份已处于质押冻结状态。

业内人士表示，上市公司实际控制人的股票质押率与公司价值之间存在负相关，即控股股东的质押率越高，就可能促使大股东占用上市公司资金和违规担保，上市公司价值就会大打折扣。

事实上，类似*ST蓝盾这样的案例并不少见，公司自身发展存在问题，加上外部环境等因素影响，个别公司主业已缺乏自我修复能力。如果叠加控股股东资金占用、违规担保等问题，将进一步侵害上市公司及中小股东利益。

以*ST银河为例，公司于2月27日晚间公告称，截至公告日，公司违规对外担保余额为15.16亿元，公司控股股东非经营性占用公司资金余额为1.12亿元，目前仍未解决。

上述投行人士表示：“从历史经验来看，越是经营有问题的公司，越倾向于高比例质押股票。这些公司控股股东获得质押融资以后，不投向主营业务，而是挪作他用，甚至变相套现。这些公司就是A股市场的毒瘤，应该坚决予以清除。”

■董事长专访

武商集团陈军：回归商业本质 持续创新做长久生意

◎记者 覃秘

“恢复和扩大消费，中央已经出台了明确的政策，作为零售从业者，如何落到实处？我觉得还是要靠创新，持续创新，全面创新！借用华为创始人任正非说的一句话：能不能再改进一点？每天都有进步，真正把自己的事情做好，让消费者认同你、接受你、喜欢你，让合作伙伴认同你、支持你。”日前，武商集团董事长陈军在接受上海证券报记者专访时表示。

“今年1月，我们生意特别好，超过了历史上最好的时期，主要经营指标有两位数的增长，2月有所放缓，我觉得短期不能太乐观，消费的恢复会有个过程，但是中长期一定是向好的，人们对美好生活的追求和向往是不会停止的。”陈军说，武商集团有义务也有能力，通过自身的努力为恢复和扩大消费贡献力量。

促消费首要是强信心

在采访陈军前，记者专程去了一趟武商梦时代，最大的感受是人多，地方大。有消费者在打卡后感叹“5小时走3万步还远没逛完”，一度成为热门话题。

“梦时代的定位是家庭欢聚，武汉市民非常捧场。负一楼的楚风汉味，我们邀请到了一大批餐饮老字号和地道武汉风味，有一天我准备去体验一下，结果没找到餐位。”陈军说，梦时代开业3个月以来，客流量和经营情况超出了预期，部分热门项目不得不预约限流，如位于八楼的WS热雪奇迹，设计接待规模是每天2000人，如今按照3000人的上限在运营。

据介绍，梦时代高峰期的日客流量超过20万，周末客流量通常都在17万以上，工作日也有10多万。

“这反映出消费者信心在恢复。”陈军说。

强信心是促消费的关键。陈军介绍，去年中央经济工作会议召开以来，各级政府都在想方设法恢复和扩大消费，采取了很多有效举措，提振了市场各方的信心。

信心来自已经取得的成绩和行业地位。作为“商业第一股”，武商旗下国广的奢侈品销售总量常年稳居华中第一，武广的国际高端美妆、男装、女装零售位列全国百货第一，世贸的黄金珠宝销售总量居华中第一，在我国零售市场属于“标杆”。

信心也来自对未来向好的信念和预期。“在武商内部，我经常讲一句话，坚信未来商业一定会好，经济一定会好。我们不仅自己要充满信心，还要把这个信心传递给供应商，传递给消费者。”陈军说。

信心还来自看得见的改变和进步。“零售是个时尚行业，时尚的一个特征就是变化快，所以我们也要不断创新，去适应甚至引领这种变化，购物环境、营销模式、服务方式等都要不断创新。”陈军说，千难万难，畏难才是最大的困难，只要勇于改变就会有机会。

回归本质做长久生意

如今，经常听到有人抱怨，生意不好做了。要如何改变？如何让消费者认同、接受和喜欢，又如何得到供应商的认同和支持？

“市场变了。”陈军说，最近几年，受多方面因素影响，消费者的购物方式和习惯等都已发生了明显改变，作为零售从业者，要深刻认识到这种变化，努力改变自己，去寻找新的商业机会。

一个背景是，在互联网冲击下，绝大多数商品的价格已近乎透明，低毛利成为必然。

“过去那种高毛利、高回报，可能再也没有了，要回归平常心，回归商业的本质，通过努力，去赚取一个合理的利润，做长久的生意。”陈军说，市场会给商业留下一个合理的毛利区间，武商集团立足于做长远生意，在经营策略方面也有相应的调整。

毛利率下降后，利润如何保障？

把产品做深，是应对策略之一。以武商集团旗下的武广为例，自营品牌的收入占到武广总收入的20%左右，其他80%主要是联营。“我们的经营人员，对各大品牌的生意，每天分成三个时段至少要跟进三遍，每天生意结束后，还要和品牌商沟通，争取第一时间发现问题、解决问题，一起为消费者提供最好的服务。”陈军说，和地段相比，武商团队专业的能力、扎实到位的服务，才是最为核心的竞争力。

高品质的服务，聚集了大量客流，让武商成为众多品牌的第一选择。去年5月，苹果直营店湖北首店在武商MALL·国广开业。过去十多年里，武商集团率先引入60多个奢侈品牌华中首店，60多个国际高端美妆品牌华中首店。

为三年后的流量布局

去年11月，“商文旅体”网红体武商梦时代开业，总投资逾120亿元。今年4月，武商集团位于南昌的武商MALL也将开业。

在一些同行关店收缩的当下，武商集团却接连大手笔投资，底气来自哪里？

“一是对中国经济的未来充满信心，二是对我们团队能力有信心。”陈军回答。

据介绍，除了前述两个大项目外，从2020年开始，包括武商MALL、武商超市在内的各大武商门店，均启动了大规模业改，在物业环境、商品结构、功能业态、服务体验等方面进行了提档升级。

陈军说，梦时代开业后，大家觉得很好，但背后是武商团队多年的付出。工程建设紧张时期，集团一副总经理就住在工地，半年时间没有回家；整体招商方案前后改了四稿，在团队的拼搏下，最终保障了90%的开业率。

南昌项目是武商集团走出湖北的第一步。走出去，是几代武商人的梦想。

“做商业，一定要有自己独特的东西，我们今天投资的项目，都是在为三年后甚至更远期的流量布局。”陈军说，这是公司敢于重金投入的原因，只有那些真正有竞争力的项目，才能带来客流，有了足够的客流量，才有商业号召力和影响力，形成商业的支撑。