

中科飞测首次实现盈利,4月26日起摘“U” 科创板累计已有19家未盈利企业摘“U”

◎记者 祁豆豆

又一家上市时未盈利的科创企业实现盈利即将摘“U”。4月24日晚,科创板公司中科飞测披露年报,2023年实现营业收入8.91亿元,同比增长74.95%;归母净利润1.40亿元,同比增长1072.38%;扣非后归母净利润近0.32亿元,同比扭亏为盈。公司符合“上市时未盈利公司首次实现盈利”的情形,公司A股股票将于4月26日起取消特别标识U。至此,科创板累计19家上市时未盈利企业实现盈利并摘“U”,占上市时未盈利企业总数的35%。

科创板设置了多元包容的发行上市条件,满足不同类型、不同发展阶段的科创企业融资需求,增强了资本市场对于科技创新企业的包容性与适配性,有力地支持了生物医药、集成电路等领域一批具备较强科技创新能力、暂时未盈利或者未实现收入的企业上市。截至目前,已有54家上市时未盈利企业登陆科创板。

2023年度科创板未盈利企业整体经营向好

根据已披露的业绩快报及年报情况,2019年至2023年末盈利企业总体分别实现营业收入556亿元、670亿元、1108亿元、1378亿元和1408亿元。以2019年为基数,54家上市时未盈利企业营业收入复合增长率达到26%。

医药行业公司受益于产品研发和商业化推进顺利,目前上市时未盈利创新药企业已有17家有产品上市,16家收入破亿元。2022年以前上市的12家公司已全部实现产品获批。

药品上市带动药品销售收入快速增长,艾力斯、神州细胞、迪哲医药的核心产品均快速放量,药品收入大幅增长。百济神州、艾力斯、神州细胞、君实生物等4家公司收入超10亿元,诺诚健华、百奥泰等11家公司收入超过1亿元。

根据业绩快报,百济神州预计2023年实现营业收入174亿元、同比增长82%,归母净利润同比减亏69亿元;公司核心产品



百悦泽全球销售额91亿元,成为国产创新药首个“十亿美元分子”。此外,神州细胞2024年一季度预计营业收入为6亿元至6.2亿元、净利润为6000万元至8000万元,实现由亏转盈。

多家公司实现核心技术攻关突破

科创板聚焦支持硬科技企业,为研发及产业化进程提供有力资本支撑,部分企业通过研发加速了产业“里程碑式”发展。

沪硅产业上市后持续加大产能建设,抓住半导体行业发展机遇,实现逻辑、存储、图像传感器(CIS)等应用全覆盖。拓荆科技于2011年出厂首台12英寸PECVD设备至中芯国际并通过验证,经过十余年的创新和迭代,已形成16种不同型号的PECVD

设备,打破国际厂商对国内市场的垄断。

生物医药行业创新亦硕果累累。艾力斯上市次年核心产品甲磺酸伏美替尼片获批国家一类创新药,商业化推广稳步推进,带动公司营业收入大幅增长。君实生物的特瑞普利单抗成为首个美国食品药品监督管理局(FDA)批准上市的中国自主研发和生产的创新生物药。

未盈利企业研发投入持续保持高位

科创板上市时未盈利企业主要分布在新一代信息技术及生物医药行业,均为技术密集型企业,半导体行业竞争激烈,国内企业为持续追赶世界先进工艺,升级工艺技术保持市场竞争力,需持续进行巨额的资金投入;医药企业随着在研产品逐步进入临床阶段后期,临床试验规模扩大、研发资金投入

增大。

具体来看,大体量研发投入为未盈利企业长远发展奠定了基础,2023年前三季度,未盈利企业研发投入308亿元,占营业收入比例超30%。截至2022年末,上市时未盈利企业研发人员合计3.18万人,9家公司研发人员总数超千人,人力资源结构呈现出较为显著的研发导向。

对智力资本密集的科创企业来说,建立公司与核心业务及管理人員的利益绑定机制,是提升公司核心竞争力的关键,未盈利企业普遍重视人才激励,股权激励已成为公司吸引人才、留住人才的重要方式之一。截至目前,54家上市时未盈利企业中29家披露44单股权激励方案,覆盖率达到54%,其中九号公司、希荻微已连续推出四期股权激励计划。

业绩考核指标合理性存疑 湖南裕能股票激励计划引关注

◎记者 王玉晴

近日,湖南裕能发布《2024年限制性股票激励计划(草案)》(下称“激励计划”),其中所设置的不同维度的业绩考核指标,立即引发深交所质疑。4月23日,深交所发出关注函,要求公司结合其所处行业发展趋势、市场环境、自身经营战略等具体背景的考量因素,说明设置不同维度考核指标的依据及合理性,激励计划是否具有充分的激励效果,是否有利于上市公司的持续发展。

这份激励计划也遭到中小投资者的不满。更有小股东呼吁,在5月召开的股东大会上为这份激励计划投反对票。

业绩考核指标“反常”遭追问

激励计划显示,拟授予对象包括董事长谭新乔、总经理赵怀球、多位公司高管及278位核心骨干人员。本次拟向激励对象授予的限制性股票总量约1514万股,占公告发布时公司总股本的2.00%。本次限制性股票的首次及预留授予价格为每股17.43元,该价格为激励计划草案公布前1个交易日交易均价的50%。

这份激励计划的争议点主要体现在业绩考核指标。具体来看,湖南裕能结合行业特点、行业发展周期、竞争状况及自身经营战略,对未来三年设置了不同维度的公司层面考核指标。激励计划首次授予部分的限制性

股票考核年度为2024年至2026年的三个会计年度,其中2024年业绩考核目标以2023年磷酸铁锂销售量为基数,规定2024年磷酸铁锂销售量增长率不低于25%。2025年及2026年的业绩考核目标以归属于上市公司股东的净利润为计算依据,2025年净利润不低于15亿元,2026年净利润不低于20亿元。

通常,上市公司股权激励的考核指标大多数以营业收入、净利润等业绩考核指标为主,随着股权激励制度的市场化、灵活性程度日益提升,生物医药等特殊行业公司有时会将研发进度等指标纳入考核目标,不过在三个会计年度使用不同维度的考核条件还较为少见,湖南裕能则是最新一例。

上海证券报记者注意到,在2024年至2026年的三个考核年度中,湖南裕能2024年使用磷酸铁锂销售量增长率作为考核指标,而2025年、2026年则选择使用净利润进行业绩考核。这一“微妙”的设计,立即引起交易所关注。

深交所要求公司,结合其所处行业发展趋势、市场环境、自身经营战略等具体背景的考量因素,说明公司设置不同维度考核指标的依据及合理性,各期业绩考核指标是否保持可比性,是否符合《上市公司股权激励管理办法》的相关规定。

同时,深交所要求公司,结合磷酸铁锂销售量过去三年的实际实现情况、在手订单情

况等,说明上述考核指标确定的具体过程,相关指标是否具备合理性。

此外,还要结合公司过去三年业绩变动主要影响因素等,详细说明公司形成“盈利能力将会提升”的具体判断依据,并结合公司过去三年净利润变动情况,同行业可比公司业绩变动趋势等,说明净利润考核指标的合理性。

激励计划是否具有充分激励效果存疑

“2024年,公司以降本稳质、稳步提升产销规模、稳固市场占有率作为第一要务,同时将重点在完善‘资源—前驱体—正极材料—循环回收’一体化产业生态布局发力,为公司未来持续提升综合竞争力奠定坚实基础,选取磷酸铁锂销售量作为2024年公司层面业绩考核目标具有现实意义。2025年、2026年,随着行业格局的演变,再以净利润作为衡量标准。”针对选用不同维度的考核指标,湖南裕能此前公告解释称。

那么,上述考核指标的选取是否顺应了行业格局的演变,是否具有合理性?

记者从公开信息获悉,高工产业研究院统计,2023年中国磷酸铁锂正极材料出货量达165万吨,预计2024年将达205万吨。由此计算,行业平均增速或达24%。这与激励计划的25%目标基本持平。

而根据高工锂电统计,2023年中国磷酸铁锂正极材料出货量165万吨,同比增长

48.3%。而湖南裕能2023年磷酸铁锂销售量同比增长56.49%。在竞争异常激烈的2023年,湖南裕能的出货量依旧跑赢整体,而且在同行基本亏损的背景下保持了盈利。截至2023年,湖南裕能在磷酸铁锂行业中已连续四年出货量排名第一。

而回看激励计划,湖南裕能2024年使用磷酸铁锂销售量增长率作为考核指标,只规定了销量,没有规定价格,一定程度上可能会给降价销售博销量留下空间。

再看净利润考核层面,2022年湖南裕能净利润约30.07亿元,2023年由于行业总体出现波动,公司净利润下滑至约15.81亿元,降幅为47%。不过,对比同行业其他公司业绩降幅超过100%来看,公司抵御冲击的能力明显强于同行。由此,公司也遭到投资者质疑:激励计划为2025年、2026年定下的业绩考核目标15亿元、20亿元是否偏低?

2024年5月15日,湖南裕能将召开2023年度股东大会审议这份股权激励计划的相关议案。相关议案需经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。作为公司2024年限制性股票激励计划对象的股东或者与其存在关联关系的股东,需对相关议案回避表决,同时不接受其他股东委托投票。

记者注意到,在股吧中,已有不少小股东质疑该股权激励计划有利益输送之嫌,并有投资者呼吁在股东大会上投票否决相关议案。

独董联合发声! 揭示ST恒久多项风险

◎记者 王乔琪

4月24日晚,ST恒久公告收到3名独立董事共同提交的《关于推进公司违规事项整改及做好2023年年度报告工作等相关事项的督促函》(下称“督促函”)。内容显示,3名独立董事在严格尽责、与公司管理层及年度审计机构沟通的基础上,向ST恒久提出推进违规事项整改、加强内部控制规范管理、加快推进年报审计进度等6项意见。

根据督促函,ST恒久于2024年4月17日收到控股股东、实际控制人余荣清通知获悉,因涉嫌信息披露违法违规,其收到中国证监会下发的《立案告知书》。在此之前,因公司涉嫌信息披露违法违规,公司于2023年11月9日收到证监会下发的《立案告知书》。

公开资料显示,ST恒久主营业务涉及

“影像耗材+信息安全”两大产业。2023年4月,因被永拓会计师事务所(特殊普通合伙)出具了否定意见的2022年度内部控制审计报告,公司被实施“其他风险警示”。

从审计机构的意见来看,ST恒久2022年存在子公司非正常采购交易导致670万元款项去向存疑,子公司总经理涉嫌职务侵占、对外投资设立新能源业务公司投资款项由第三方支付、存货跌价准备合理性、非经营性资金支出性质存疑、应收账款预期信用损失等。

ST恒久3名独立董事表示,高度重视立案情况,通过面谈、发函及通讯等方式多次与公司管理层进行沟通,开展调查核实,并始终关注公司相关整改落实情况。督促公司及管理层密切关注立案调查的进展情况,提醒公司应全力配合监管机构的调查工作。此外,敦促公司尽快推进相关违法违规事项的整改,

加强内部控制规范管理,积极采取有效措施确保公司合法合规经营,维护公司的声誉和稳定运营。

从财报数据来看,ST恒久近年来业绩表现不佳,已连续两年营收同比下滑,2021年、2022年合计亏损超1.8亿元。公司预计2023年亏损2600万元至3900万元,同比上年亏损额进一步扩大。

对于2023年业绩亏损的主要原因,ST恒久表示:一是报告期内,受市场环境影响,公司产品价格下降,致使公司业务收入下降,同时新业务开展缓慢;二是计提信用减值和存货跌价损失增加。

公司2023年年报披露日即将到来,3名独立董事也表达了对公司2023年度有关审计报告的重视,并恳请公司及年审会计师依规完成对公司2023年年度报告的审计工作。

督促函显示,独立董事已多次催促公司

积极配合年审工作,加快推进年报审计进度,并恳请公司及年审会计师依照法律法规与会计准则要求,尽快完成对公司2023年年度报告的审计工作,确保公司2023年度财务数据能真实、客观地反映公司2023年的经营情况。

针对公司信息披露事务存在的漏洞,独立董事督促公司进行自查自纠,严格整改。若公司将对前期财务差错进行更正,应严格按照法律法规和规章所要求的程序进行审议,并确保公司财务差错更正真实准确无误;要求其在规定时间内提供所需要审阅的全部材料,确保独立董事有足够时间完成审阅和核查程序。

此外,3名独立董事还督促公司加强内部信息披露管理,保证信息披露真实、准确、完整、及时,避免虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2024北京车展今开幕

中外车企 竞逐智能新能源赛道

◎记者 俞立严

作为今年全球规模最大的汽车展览会之一,以“新时代 新汽车”为主题的2024(第十八届)北京国际汽车展览会(下称“2024北京车展”),将于4月25日至5月4日在北京中国国际展览中心顺义馆和朝阳馆举行。上海证券报记者采访获悉,在全球汽车新能源化和智能化的“浪潮”下,来自国际和国内主流车企都将携新技术、新产品在本次车展上亮相。其中,来自德国、法国等国家的参展商代表对中国汽车市场纷纷给予了肯定和正面评价,强调“在中国,为中国”、坚定持续投资中国等本土化战略。

行业新技术集中亮相

北京国际汽车展览会自1990年创办以来,每逢双年在北京举行。本届北京车展吸引了国内外知名汽车品牌携全新产品以高规格参展,根据组委会统计,车展全球首发车有117辆(其中跨国公司全球首发车30辆)、概念车41辆、新能源车278辆。

国际能源署4月23日发布了题为《2024年全球电动汽车展望》的报告显示,预计全球新能源汽车销量将持续上升,2024年将达到约1700万辆,占全球汽车销量的超五分之一。报告介绍称,2023年全球电动汽车销量已接近1400万辆,占总销量的18%,这一比例在2022年为14%。

在传统燃油车日渐式微的背景下,智能新能源汽车领域将成为此次北京车展中外车企的兵家必争之地。记者获悉,德国车企宝马、奔驰、大众将携宝马Vision Neue Klasse、奔驰CLA级概念车和奥迪Q6L e-tron等最新智能新能源车亮相车展,日本车企巨头丰田、日产、本田也将在中国首秀多款智能新能源车,以及和一汽、东风、广汽等中国合作伙伴合作的新车型。不过,在美国车企通用和福特参展的同时,特斯拉负责人已向记者确认,特斯拉将缺席本届北京车展。

中国车企方面,多家智能新能源车品牌本次强势上阵。其中,理想汽车、华为旗下鸿蒙智行、小米汽车、长安汽车旗下阿维塔、上汽集团旗下智己汽车、广汽集团旗下昊铂等品牌是首次亮相北京车展。豪华新车阵营里,比亚迪旗下仰望等品牌也将首次亮相北京车展。

乘联会数据显示,2024年4月上半月,中国新能源乘用车零售渗透率首次突破50%。比亚迪董事长王传福认为,新能源汽车行业目前属于从量变到质变的关键期,中国新能源汽车变革进度持续深入,正在突破迭代的临界点。

行业龙头押注中国智能新能源车市场

“最近有坊间传闻称百度放弃智能驾驶L2业务了。我要澄清一下,我们不仅没有放弃,而且还要做到更好。坚持做好车企智能化的‘技术合伙人’的战略从未改变。”在北京车展前夕的智能汽车产品发布会上,百度集团副总裁、智能驾驶事业群组总裁王云鹏对记者说,新能源是上半场,智能化是下半场。未来好的智驾可以成为一个靠谱的“好司机”。

作为中国科技企业代表,华为和小米已经躬身入局。华为将在北京车展鸿蒙智行展台展出与赛力斯、奇瑞合作的全部车型。“华为智选车业务已经三周年了。”华为常务董事、终端BG CEO、智能汽车解决方案BU董事长余承东说,华为鸿蒙智行有四家车企合作伙伴,与赛力斯合作的问界,与奇瑞合作的智界,接下来还有与北汽合作的享界,“和江淮汽车合作的产品还在路上”。

余承东透露,华为和北汽合作的首款产品定名为享界S9,定位为华为首款行政级豪华轿车,是一款D级车,直接对标奔驰、宝马和奥迪等国际品牌的D级车产品。

“不少车企主发现,预计交付时间提前了。”首次携新车跨界参加北京车展的小米集团董事长雷军称,目前小米SU7的产能和交付速度正在快速提升,标准版和Max已经提前交付。北京车展上,小米会详细介绍智能新能源车产能和交付计划。

4月24日晚,宝马集团董事长齐普策在北京表示,电动化、数字化、可持续发展是目前汽车行业的大趋势,宝马集团的目标是2030年之前实现电动车销量占比超过50%。“中国是未来之所在,也是宝马集团在全球的最大市场。我们对中国市场前景充满信心,坚定持续投资中国,为深化德中合作作出更大贡献。”齐普策说。

大众汽车集团管理董事会主席奥博穆表示,中国是全球汽车产业发展的引擎。大众汽车集团将坚定深耕中国市场。“作为中国市场销量第一的国际汽车制造商,我们以强大市场的地位为起点,正开启一场变革汽车产业的长跑。我们目标明确,致力于继续成为在华国际汽车制造商的领跑者。为此,我们正携手本土合作伙伴加速创新,并在车展期间充分展现我们的创新实力,将‘在中国,为中国’战略落到实处。”