

创新成果频出 业绩增收减亏 科创成长层公司跑出发展加速度

○记者 何昕怡

今年6月18日,科创板“1+6”改革启动,宣布设立科创成长层,32家尚未扭亏的存量未盈利上市公司全部入层。自上市以来,相关公司迸发创新动能,加快增收减亏,接连斩获重磅研发成果,总市值突破万亿元。

近期,正在发行或即将上市的禾元生物、西安奕材、必贝特等公司将直接进入科创成长层。据统计,科创板开板至今共支持54家未盈利公司上市,22家公司上市后实现盈利并“摘U”,平均每年“摘U”4家。随着“1+6”改革稳步落地,科创成长层将以更高的包容性、适应性,进一步服务科技企业 and 新质生产力发展需要。

制度包容性彰显

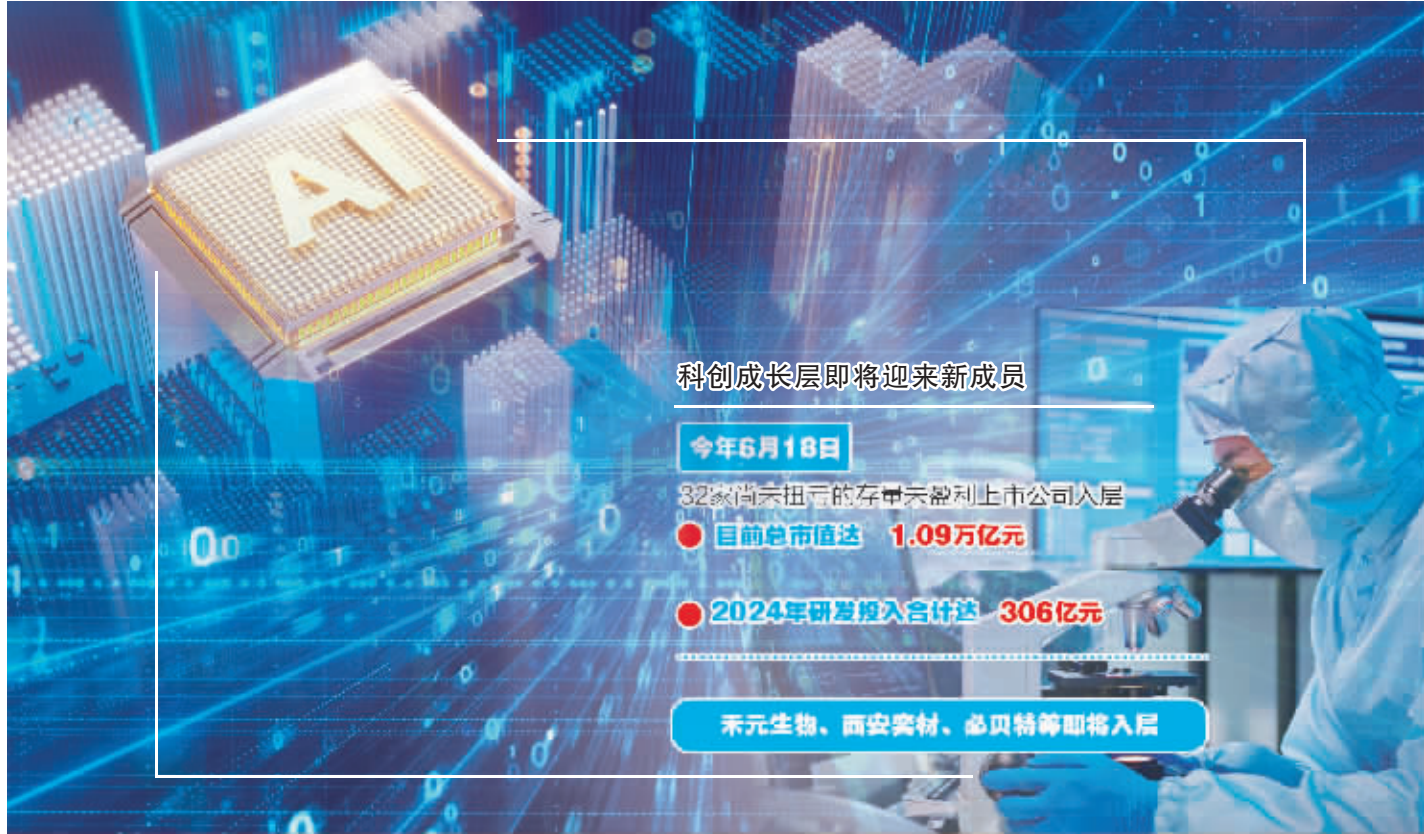
32家科创成长层公司主要分布在新一代信息技术、生物医药、新能源、高端装备制造等战略性新兴产业。为适应科创企业的阶段性发展特点,科创板打造组合式上市制度,其多元包容性在32家成长层公司得到深度体现:11家适用第五套标准(市值+研发投入)、8家适用第四套标准(市值+收入)、8家适用第二套标准(市值+收入+研发投入)、3家适用特殊表决权标准、2家适用红筹企业标准,这些标准均不要求公司上市前盈利,为科技企业提供更加多样的上市路径选择。

融资方面,科创成长层公司通过IPO合计募资1051.97亿元,为加快研发投入、产能建设和商业化提供“催化剂”。经过一段时间的培育,科创成长层公司总市值已达1.09万亿元,19家公司市值超过100亿元,寒武纪、百济神州等一批行业龙头公司脱颖而出,投资价值逐渐得到市场认可。

科创成长层公司的发展实践,为科创板“1+6”改革积累宝贵经验。例如,科创板第五套标准适用范围先后在新药、创新医疗器械领域试点,将进一步拓展至人工智能、商业航天、低空经济等未来产业。在科创板“1+6”改革政策引领下,沐曦科技、摩尔线程、上海超导等一批未来产业企业申报科创板IPO。

创新成果加速落地

科创成长层公司以高水平研发投入为发展“基因”,推动创新成果加速落地。2024年,32家科创成长层公司研发投入合计达306亿元,研发投入占营业收入比例中位数为65.40%。



郭晨凯 制图

创新药企在科创板的托举下,密集进入研发成果“收获期”。目前,相关创新药企累计推出20款具备“全球新”属性的国家1类新药,推动10款新药的17项适应症取得“突破性疗法”认定。泽璟制药作为科创板首家未盈利企业和首家第五套标准上市企业,上市后陆续研发成功多纳非尼、卡替替尼等创新药,填补了国产空白,为晚期肝癌、骨髓纤维化等病症带来新的治疗方案。

新一代信息技术企业上市后加速通关技术节点。随着DeepSeek横空出世,寒武纪快速迭代更新业界主流生态分布式训练组件,降低新模型的适配周期,筑牢国产AI技术“底座”。云天励飞的DeepEdge10芯片上市当年即进入量产阶段,是国内基于“算力积木”打造的首颗国产工艺边缘AI芯片,为我国深空探测实验室的自主可控星载计算提供支撑。

强有力的研发投入也助力科创成长层公司的业绩增长。以2019年为基数,相关公司营收年均复合增长率达27.87%,比板块同期营收复合增长率高出近4个百分点。

2025年上半年,科创成长层公司营收同比增长37.79%。目前,科创板已有22家未盈利上市公司实现盈利并“摘U”,不少公司在“摘U”后迈上新台阶。

受产品处于导入期、高研发投入、高折旧摊销等影响,科创成长层公司普遍亏损,但业绩边际减亏态势日趋明朗。2025年上半年,上述公司整体大幅减亏71.23亿元,21家公司同比减亏,其中13家公司同比减亏幅度超20%。

创新制度接力赋能

近年来,“科创板八条”“并购六条”及“1+6”改革配套制度持续“引活水”,为处于不同发展阶段的科创成长层公司提供精准滴灌。

对于内生增长模式的企业,再融资“轻资产、高研发投入”认定标准发布,支持符合条件的公司突破再融资补流比例限制,将募集资金投入研发项目。目前,已有迪哲医药、奥比中光、寒武纪3家科创成长层公司适用该项标准,募集资金中用于投入研发的资金占比超过30%。

例如,迪哲医药在推动舒沃替尼和戈利昔替尼获批基础上,适用再融资“轻资产、高研发投入”标准,募得资金18.48亿元,其中10.4亿元投入研发,将为前述新药全球临床提供资金支持,为相关产品走向国际市场蓄力。据统计,开市以来已有8家科创成长层公司完成再融资发行,合计募集资金132亿元。

并购重组制度则更好助力公司外延式发展。“科创板八条”“并购六条”旗帜鲜明地支持企业收购有利于强链补链的优质未盈利企业。自“科创板八条”发布以来,累计披露6单并购交易,均为产业并购,其中不乏收购优质未盈利企业、跨境并购等创新型案例。

芯联集成通过“股份+现金”方式收购未盈利标的芯联越州72.33%股权的交易,是科创成长层公司首单发行股份购买资产交易。交易完成后,芯联集成可一体化管理公司10万片/月和标的公司7万片/月的8英寸硅基产能,有望成为国内首家实现规模量产的8英寸SiCMOS-FET企业。

易湃富得陆军：攻坚“最难”废水 做行业“破局者”

一路晋升至公司总裁职位。

“每一次挑战都是一次机遇。”陆军对记者说,正是这份不甘平庸的梦想,推动他走上创业之路。

回首7年的发展历程,陆军感慨万千:“2019年,当时易湃富得还是一家刚成立的小企业,我们就去挑战了国内煤化工头部企业在新疆的一个蒸发塘的BOT(建设—运营—移交)项目。因为优秀的解决方案,易湃富得在众多竞争者中脱颖而出,也因为这个项目的成功,我们在行业内一战成名。”

此后,易湃富得在只有30多个员工的时候,又参与了某化工龙头在南方千亿级煤化工投资的整个水系统项目。“当时,我们的竞争对手是行业知名的上市公司。易湃富得同样提供了优秀的解决方案,公司的技术实力获得了甲方的认可,最终顺利取得了该项目。因为二期项目良好执行,我们还争取到该项目三期工程。整个三期工程是数百亿元的大项目,水系统投资近5亿元,由易湃富得设计、建设和项目管理。”陆军告诉记者,依靠卓越的技术实力去打造良好的行业口碑,公司的路才会越走越顺。

为何一家成立时间不久且规模并不大的环保公司,却能做成行业内极具挑战且有较大影响力的一批项目、成为业内“传奇”?“对于每一次机遇,我们都会全力以赴争取。”谈及公司快速发展的原因,陆军直言,易湃富得从成立之初就选择了一条“难而正确”的路——聚焦高端客户、高难度废水,走差异化竞争之路。

“公司采用的大多是国外引进与消化、国内领先的技术。”他表示,大型国企和上市公司拥有更多的选择和更高的要求,与他们合作必须克服自身初创公司体量小、历史短、业绩短的短板,充分发挥出技术领先、成本优势、行业经验、服务理念、响应速度及行业口碑等优势。

攻坚“最难”废水 用技术驱动成长

工业废水处理,尤其是高盐、难降解废水的治理,一直是环保领域的“硬骨头”。为什么易湃富得却专挑这块难啃的“硬骨头”,这背后的底气是什么?



○记者 刘立

有这样一家环保企业,成立7年来,它始终专注于工业废水处理领域中最复杂的一环——高盐度、难降解废水的治理与资源化。从初创时的默默无闻,到服务国内外煤化工、石油化工、精细化工等行业头部企业,短短数年间,它以技术创新为驱动,在环保领域劈波斩浪。它就是上海易湃富得环保科技有限公司(下称“易湃富得”)。

“从成立以来,易湃富得一直在做‘难而正确’的事情,为相关行业的头部企业提供工业废水处理综合解决方案。我们的发展愿景是成为国内‘工业废水整体解决方案的领导者,打造受人尊重的专业环保公司’。我们希望在未来3至5年内走向资本市场,实现更大发展。”近日,易湃富得董事长、总经理陆军向上海证券报记者分享公司的发展历程,并详谈未来的发展规划。

做“难而正确”的事 从行业新兵到业绩闻名

2018年5月7日,对陆军而言,是一个重新出发的日子——50岁的他,选择告别舒适区,集结一群志同道合的伙伴,创立易湃富得。在此之前,他在环保行业头部企业深耕13年,

“简单的废水治理已经成熟,真正的蓝海在于别人不敢碰、做不好的领域。”陆军说,“公司的技术底气,来自创始团队数十年在钢铁、石油石化、煤化工等重污染行业的深耕,以及来自环保头部企业资深人才的储备。我们不仅具备丰富的实战经验,也拥有对技术的敏锐识别与应用能力。”

焦化废水的处理一直是行业内的难题,其排放量大、成分复杂且难以处理。“在焦化龙头旭阳集团的旭阳定州项目中,易湃富得实现了全厂废水回用,盐分结晶量为氯化钠与硫酸钠,真正意义上做到了‘零排放’,并将副产品回用于生产环节,形成绿色闭环。”据陆军介绍,经过蒸氨和生化处理的浓水,在这里依次经过软化除硅、超滤、离子交换等复杂工序,最终产生淡水。同时,在蒸发结晶单元内,这些浓水转化为工业盐产品,不仅实现了废水的零排放,还提升了产品的附加值。

据陆军介绍,在旭阳定州的浓盐水处理BOT项目中,易湃富得在行业率先采用了两项核心技术——国外引进的高倍膜技术和消化引进的FD-LCWO(低温湿式氧化工艺)。前者首次应用于工业废水领域,实现了投资与运营成本的双降;后者将污染物去除率从传统技术的10%至20%提升到80%,在5年运营期内,可为客户节省成本近亿元。

“技术创新不是口号,而是敢于在项目中承担风险、在实践中不断验证。”陆军自信地说。易湃富得不仅设有专职研发团队,还在BOT项目中自建实验室,常年驻场研发,从小试、中试到工业化应用,全程把控技术落地的每一个环节。

2021年,易湃富得获得“国家高新技术企业”认证,此后又相继获得“专精特新”企业称号及工程设计甲级资质。“虽然我们是一家年轻的民营企业,唯有高标准、严要求,并且不断去完善自己,才能和同行拉开差距,获得更强的行业竞争力。”陆军说。

创新服务模式 从“工程交付”到“价值共生”

在陆军看来,环保行业的未来不仅在于技

术升级,也在于服务模式的创新。易湃富得核心团队是国内最早在工业废水领域运用“运营管家”与“EEMC(环境整体能源管理)”模式的团队,从而深刻理解环保企业与客户合作共赢的服务模式。

传统的EPC(设计—采购—施工总承包)工程往往在建设交付后画上句号,而“运营管家”模式则延伸至后续的专业化托管运营,形成“EPC+O”闭环服务,确保系统长期稳定、高效运行。EEMC模式则更进一步——由易湃富得投入资金进行技术改造,通过节能降耗带来的效益与客户共享,让客户实现“零投入、零风险、共受益”的合作逻辑。

“我们不仅是建设者,更是长期的合作伙伴。”陆军举例道,曾有一家央企污水处理年运营成本为5000万元,经易湃富得团队技改后降至4000万元,每年节省千万元环保费用,同时倒逼生产环节提高原辅材料利用率,每年节省生产成本近亿元,而公司也通过长期收费获得合理回报。“这是一种价值共生,而非简单的甲乙双方关系。”

在“双碳”目标背景下,陆军认为,工业废水处理已从“达标排放”迈向“零排放+资源化”的循环经济阶段。“我们的目标客户都是有高难度难降解废水的头部企业,帮助它们完成初步达标排放后,我们还会做中水回用、零排放、杂盐资源化等工作。更多新技术的应用使得企业在环保领域,可以不只局限于合规排放、降本增效,还可以做到绿色环保和资源化。”

对于公司未来发展战略,陆军表示:“我们要走向资本市场。2022年,易湃富得已经完成A轮融资,今年已重启上市计划。”在他看来,环保不是简单的生意,而是一项值得毕生投入的事业。

“我们希望真正帮助企业实现绿色、健康的发展,让环保投入变得更有价值。”在陆军的蓝图里,易湃富得不仅是一家环保公司,也是一个推动工业绿色转型的平台。正如他常对团队说的那样:“我们处理的不仅是废水,更是工业的良心、社会的未来。”

欣旺达发布固态电池新品

○记者 王玉晴

10月23日,2025 新能源电池产业发展大会在“中国新能源电池名城”山东枣庄开幕。会上,欣旺达发布能量密度高达400Wh/kg的聚合物固态电芯,并预计年底建成0.2GWh产能。欣旺达动力中央研究院院长徐中领透露,欣旺达第四季度已成功试制能量密度达520Wh/kg的锂金属电池。

会上,欣旺达集团创始人王明旺,以及来自华为、北汽新能源的业内人士分享了对动力电池产业发展的展望。

欣旺达发布400Wh/kg的聚合物固态电芯

欣旺达在会上发布“欣·碧霄”聚合物固态电芯,能量密度达400Wh/kg,电芯容量达20Ah,循环寿命达1200次,通过200摄氏度热箱实验具备超高安全性。

作为对比,公开资料显示,目前占国内动力电池出货量八成的磷酸铁锂电池能量密度在150Wh/kg至180Wh/kg。

为实现这一固态电池性能,欣旺达在原材料方面进行了创新。该聚合物固态电芯采用超致密固态化电极,极片孔隙率降低至5%(常规正极孔隙率25%),正极离子传导提升3个数量级。采用纳米化高镍负极,达到2700mAh/g比容量,相当于石墨负极的7.2倍,首效达96%,循环寿命提升1倍。超薄聚合物复合电解质膜是该电池最大的技术突破,弥补了离子电导率和机械强度上的短板。该电芯还采用超弹界面涂层,实现高离子传导、强粘接、高延展和自修复。

欣旺达预计于2025年底建成0.2GWh聚合物固态电芯产线,此为一条中试线。

此外,徐中领宣布,欣旺达已成功试制能量密度达520Wh/kg的锂金属电池。该电池亦采用了两种创新型材料——轻质三维复合负极和微胶囊缓释层。三维复合负极构建了通畅的离子传输网络;微胶囊缓释层里的界面修复剂会缓慢释放,调控电池SEI膜、抑制锂枝晶生成和界面副反应。

回顾欣旺达固态电池研发历史,公司于2015年布局固态电池,但产品发布进程在2025年明显提速。本次发布前,公司曾于2020年开发完成半固态电池,后于今年一季度发布欣·云霄1.0航空动力电池,二季度发布欣·云霄2.0软固态电池。

“欣旺达动力的固态电池战略为多线阶梯式战略,自下而上包括半固态体系、软固态体系、聚合物固态体系、硫化物固态体系和锂金属超级电池体系。”徐中领表示:“我们坚信固态电池代表着锂电的未来,具有超越锂电池能量密度和安全性的重要意义。”

动力电池企业走向新能源生态建造者

会上,多方嘉宾还围绕动力电池、充电网络、商用车电动化等领域展开讨论。

王明旺研判,当前,中国新能源产业正在走向高质量发展,行业竞争加剧。与此同时,全球供应链正在重构,主要经济体都要求供应链实现自主可控,全球化正在进入一个全新的时代。

王明旺认为,越是变化的时代,越要看清那些不变的常量:第一,全球能源转型的趋势不变;第二,中国新能源产业的优势不变;第三,产业链奋斗的精神不变。

“眼下,正是我们产业链上下游协同创新,对内发展生态,对外巩固优势的关键阶段。”王明旺称。面对新变化、新时代的新挑战,欣旺达提出了“电池+”的战略升维。这不仅是产品的延伸,也是欣旺达与产业共同进化的方向。欣旺达产品从消费类电池到乘用车、商用车、储能乃至航空船舶领域均有覆盖,深入千行百业。未来的电池将不再是独立的零部件,而是整个新能源生态的“核心单元”。“电池+”战略即以电池技术为核心,以产业纵深探索为方向,为行业客户伙伴提供全栈“电池+”服务的生态战略。

“汽车电动化持续推进,物流电动化是下一波浪潮。”华为数字能源技术有限公司智能充电网络领域副总裁王济勇表示。他回顾和展望道:第一波浪潮是公交车、出租车、网约车的电动化,它自2015年起兴起并已经成熟;第二波浪潮是私家车的电动化,市场规模达3万亿元,自2021年起;第三波将是重卡和轻卡的电动化,这一市场规模将达2万亿元,自2024年起爆发;2025年9月电动重卡渗透率达28.93%,而2023年时仅有3.74%;第四波浪潮正在孵化中,可能来自船舶电动化等领域。

北京新能源汽车股份有限公司副总经理孙佳表示,新能源汽车整车续航及充电便利性正极大提升,构筑电车走强的战略确定性。

一组数据显示,2023年至2025年整车续航均值逐年提升,C级车续航均值从594公里提升至695公里,B级车从572公里提升至607公里,A级车从481公里提升至505公里,三年间,公共充电桩CAGR(复合年均增长率)达35%。“2024年末纯电车在中国汽车总保有量3.53亿辆中占比为9%,预计2030年将突破25%,2035年突破50%。”孙佳对纯电渗透率进行展望,电驱功耗的提升将支撑补能网络高确定性增长。未来,补能网络在满足车辆行驶功耗需求的基础上,还可进一步覆盖满足智能体补能需求。