

科创板业绩增速“第一方队” 落定生物医药 919只基金捧场

■本报见习记者 郭冀川

随着半年报披露结束，上交所也公布了科创板各行业的上半年成绩单，其中医药生物行业业绩突出，上半年整体营业收入、净利润分别增长34.61%和2757.65%。受疫情影响和医疗需求增加的影响，检测试剂公司上半年业绩增速明显，其中圣湘生物更是摘得了上半年科创板“业绩增速王”的称号。

2020年上半年，科创板公司坚持创新驱动发展战略，保持了高强度的研发投入，医药生物行业也凭借优秀的业绩与企业成长价值，成为机构投资者青睐的对象。

科技助推企业成长 基金参与数几乎翻倍

东方财富Choice金融终端数据显示，上半年，在科创板21家生物医药公司中，有13家公司归属于母公司股东的净利润实现同比增长，占比达到61%。其中3家公司的净利润增速超过300%，分别是圣湘生物、硕世生物、东方生物，均为检测试剂公司。

圣湘生物半年报显示，上半年，公司实现营业收入同比增长逾11倍，归母净利润同比增长近147倍。在去年的新冠疫情防控工作中，圣湘生物快速研发出新型冠状病毒核酸检测试剂盒，并获得国

药监局注册证书、欧盟CE认证、美国FDA紧急使用授权、巴西AN-VISA注册证书等一系列权威认证，相关产品已销往全球130个国家和地区，由此带动业绩显著增长。

硕世生物今年上半年营收增长3倍多，归母净利润增长9倍。在新冠肺炎疫情发生后，硕世生物在72小时内就研发出新冠病毒检测试剂盒，并成为国内疾病预防控制核酸类检测产品的主要供应商，产品被列入世界卫生组织(WHO)应急使用清单。硕世生物表示，2020半年度净利润已经大幅超过2019前三季度水平，预测2020年前三季度的累计净利润较上年同期将有较大幅度增长。

华夏幸福研究院医疗研究员王瑞妍对《证券日报》记者表示，国内新冠检测试剂竞争已较为激烈，在集中采购推动下价格大幅下降，而出口的新冠检测试剂仍能保持较高的利润，在出口白名单制度下，新冠检测试剂营销有明显的分化，只有技术实力较强、产品优质的公司，其出口数量和金额才会快速增长。

此外，还有部分公司依靠内生研发动力实现业绩稳定增长，微芯生物今年上半年营收同比增长35%，净利润同比增长64%，主要原因在于公司的核心产品西达本胺的销售额增长和收到HUYA技术授权许可收入。今年上半年，微芯生物的西达本胺累计销售超6亿元，去

年全年这一销售额为1.4亿元。

科创板生物医药公司的高成长性也吸引了众多机构投资者的关注，东方财富Choice金融终端数据显示，截至9月1日，共有919只基金持有上述21家科创板生物医药公司，而去年同期这一数量仅为527只。

一位券商投行部负责人对《证券日报》记者表示，此前公司对于科创板的投资策略以打新为主，但鉴于科创板公司良好的业绩表现和股价走势，现在也开始研究中长期投资策略。

加大研发投入 走创新成长路线

作为以科技创新为核心的板块，科创板生物医药公司保持了高研发投入水平。上半年，研发费用占营收比最大的是神州细胞，其研发费用是营收的1761倍。

神州细胞专注于恶性肿瘤、自身免疫性疾病、感染性疾病和遗传病等多个治疗和预防领域，由于所有产品均处于研发阶段，神州细胞尚未盈利且存在累计未弥补亏损，但公司大量产品进入三期临床阶段。公司表示，未来仍将持续投入较大规模的研发金额以推动在研项目完成临床前研究、临床试验及新药上市前准备等研发业务。

今年新上市的明星疫苗企业康希诺也尚未有产品实现上市销售，公



司表示，疫苗研发项目在持续推进中，多个创新疫苗处于临床试验研究阶段，研发支出投入持续加大，研发范围涵盖预防埃博拉病毒病、脑膜炎、新型冠状病毒(COVID-19)、白百破、肺炎、结核病、带状疱疹等多个临床需求较大的疫苗品种。

深圳中金华创基金经理董晓对《证券日报》记者表示，随着国家集中采购的常态化，生物医药企业的未来发展路径也越来越明确，一条是走仿制药规模化生产，通过打通上游原料供应，降低企业药品生产成本，在激烈的仿制药竞争中以价取胜，用价换量；另一条是走创新研发路径，借助国家与资本的大力支持，创新研发市场需求的新药产品，通过专利保护和

新药销售带动企业发展。

微芯生物2020年上半年研发投入达5909.37万元，同比增长85%，占同期营业收入的比例为

53%。据公告显示，目前微芯生物拥有25个在研项目，其中临床进展最快的候选药物是西格列他钠，用于治疗2型糖尿病患者，于2019年9月份申报新药上市并获受理；用于治疗多种肿瘤的候选药物西奥罗尼，目前正在开展针对卵巢癌、小细胞肺癌、肝癌和非霍奇金淋巴瘤的二期临床试验，2020年上半年该项目研发投入达1085.47万元。

“很明显许多科创板公司都选择了第二条也是较难的创新研发路线，这也符合科创板公司的定位，尤其是一些公司的新药已经进入三期临床阶段，意味着新药研发正在经历最后的考验，一旦成功上市将会极大的促进企业的业绩增长。但要注意的是，有的公司研发利好已经提前在二级市场得到反应，投资者不宜因某些利好消息而买入高估值的公司。”龚涛说。

65家券商投身创业板注册制改革 IPO跟投成下半年布局重点

■本报记者 王思文

进入金秋九月，创业板注册制下，已有21只新股上市交易，IPO融资总额达211.68亿元。作为专业机构投资者，证券公司正积极筹备、推进创业板项目保荐，助力创业板改革。

据深交所数据统计，目前共有65家券商参与创业板注册制IPO、再融资、重大资产重组的申报当中，为创业板项目“保驾护航”。其中，中信证券、中信建投证券、民生证券的保荐项目数量最多。据《证券日报》记者了解，多家头部券商早在今年年初便提前积极储备创业板注册制项目，为上半年保荐业务提供增长点。

值得注意的是，在今年下半年的投行保荐业务布局中，多家头部券商仍持续“锚定”创业板保荐业务，其中“创业板IPO跟投业务”成为下半年业务布局的重点。

保荐业绩排名出炉 头部券商竞争激烈

截至记者发稿，据深交所数据显示，创业板注册制IPO受理企业

已达到368家。其中29家企业处于“已受理”阶段，270家企业“已问询”，14家企业已获上市委会议通过，48家企业处于“提交注册”阶段，还有7家企业处于“中止”阶段。

除首发上市外，创业板存量企业也迎来了“升级版”的再融资和并购重组规则。数据显示，截至9月1日，深交所累计受理创业板168家企业再融资申请，9家企业重大资产重组申请。

作为保荐机构和项目重要参与者，券商积极备战创业板注册制IPO、再融资、重大资产重组的申报。总体来看，目前共有65家券商参与上述三类创业板保荐项目中。创业板注册制下，中信证券、中信建投证券、民生证券、国信证券、华泰联合证券的保荐服务项目数量位居前五，分别有57家、40家、32家、29家、27家。国金证券和国泰君安以26家和25家紧随其后。

具体来看，有57家券商参与了创业板注册制下的IPO保荐项目。从IPO申报企业数来看，中信证券、华泰联合证券家数榜首，中信建投证券、国信证券、民生证券紧随其后，保荐服务家数分别为30家、27家、23家和23家。

再融资方面，共有46家券商参与168家企业的再融资申报当中，中信证券、国泰君安、中信建投证券位居前列，保荐服务家数分别为26家、14家、13家。

重大资产重组方面，共有9家券商参与9家企业的重大资产重组申报当中，分别为中信证券、申万宏源承销保荐、国信证券、国金证券、方正承销保荐、东兴证券、中原证券、联储证券、华创证券。

对此，山西证券非银团队刘丽表示：“从券商业务来看，受创业板上市公司密集登陆创业板及交易活跃影响，有利于增厚其投行业务和经纪业务的业绩，提升证券板块估值水平。”

布局创业板 成头部券商共识

《证券日报》记者翻阅上市券商半年报发现，不少券商早在今年年初就提前布局创业板注册制相关业务工作。

例如，国信证券表示2020年上半年公司以注册制为重点，把握创业板改革并试点注册制等重大市场契机，聚焦粤港澳大湾区，全力做好

项目培育及申报。同时，上半年积极推进投资者适当性、交易风险控制、技术系统改造等准备工作，以确保创业板试点注册制后相关融资融券及转融通业务顺利开展。

华泰证券也在半年报中表示，今年上半年，股权承销业务立足生物医药、科技创新等重点行业，着力提升境内外一体化综合服务能力，同时积极储备创业板注册制项目。针对创业板放宽涨跌幅限制、首日可作为两融标的等变化，全面分析对融资融券和股票质押业务的风险影响，研究完善创业板集中度限制、追保平仓机制、风险跟踪及回溯机制等风险控制措施，保障业务在风险可控、可承受的前提下平稳运行。

在券商平稳有序开展创业板注册制下保荐等业务的同时，2020年下半年的工作重点也逐渐浮出水面。《证券日报》记者发现，多家头部券商在今年下半年工作计划中提到“继续把握注册制下创业板业务机会”，尤其是创业板注册制IPO跟投

业务。中信建投证券表示：“2020年下半年，公司将积极做好创业板等项目的开发和执行工作。同时，有序推进创业板注册制IPO跟投工作，争取成为公司新的利润增长点。”

华泰证券同样表示：“今年下半年，在另类投资业务方面，将持续健全完善投资管理和业务发展模式，积极把握投资机会，持续健全完善创业板跟投业务制度和机制，稳步提高资金使用效率和资产回报率。”

与此同时，券商也将持续加大对创业板注册制等创新业务的布局。例如，中信证券在2020年下半年投行业务展望中明确提出，公司将紧跟政策变化，针对创业板试点注册制等创新业务持续进行布局。华泰证券则表示，下半年将践行重点区域开发和行业深耕，加大优质客户布局，同时加强跨境联动，把握红筹企业回A、GDR、中概股回归、境外上市等业务机会。



从半年报看行业复苏

受益行业高景气 山东地区重卡产业链公司交出高分卷

■本报记者 王 僊

随着中报披露正式收官，上市公司纷纷“交卷”。《证券日报》记者梳理山东辖区A股上市公司半年报注意到，上半年，尽管商用车市场风云变幻，但国内重卡行业维持着较高景气度，从整车到发动机再到核心零部件，山东相关产业链公司上半年可谓集体交出“高分卷”。同时，各相关企业也大都顺势加速完善产业布局，蓄力筑未来。

重卡行业维持高景气度

受疫情影响，上半年汽车行业整体表现低迷。国内重卡行业也在一季度出现了销量同比下降的情况。但二季度以来，受高速公路免费通行、新基建、国三淘汰、持续治超等政策影响，国内重卡行业回暖，销量规模刷新同期历史纪录。

根据中国汽车工业协会统计数据，2020年上半年全行业累计销售重型汽车约81.62万辆，同比增长24.36%。业界预测，2020年重卡市场将达到近几年的高峰。

以山东地区重卡产业链相关企业上半年的表现来看，其中，中国重汽在上半年实现重卡销售8.95万辆，同比增长15.45%；实现营业收入266.15亿元，同比增长18.46%，实现归母净利润7.28亿元，同比增长13.77%。潍柴动力控股子公司陕重汽也实现稳健增长，上半年累计销售重卡8.8万辆，同比增长2.1%。工程机械领域的山推股份在公告中表示，受疫情影响，行业旺季后移，销售呈现前低后高的局面，公司通过主动调整业务结构和产品结构，上半年实现营业收入36.93亿元，同比增长6.08%，实现归母净利润6443万元，同比增长46.03%。

潍柴动力上半年业绩呈现营收稳健、归母净利润有所下降的局面，但公司最核心的动力总成业务在报告期内再创历史新高，销售发动机47万台，同比增长19.2%；销售变速箱60.5万台，同比增长4%，销售车桥53.4万根，同比增长16.5%。同时，公司战略高端产品继续发力，大缸径发动机实现收入4.2亿元，同比增长30.4%；高端液压实现国内收入2.3亿元，同比增长30.3%。

华西证券分析师崔琰认为，2020年重卡销量将创新高，板块高景气延续。“潍柴动力重卡发动机龙头地位稳固，排放升级国六占率有望进一步提升，配套中国重汽贡献增量，预计重卡业务将持续贡献稳健收益。”

行业的高景气也带动产业链上下游实现稳增。国内曲轴龙头企业天润工业上半年实现营业收入20.05亿元，同比增长6.86%，实现归母净利润2.05亿元，同比增长15.34%。美晨生态上半年净利润虽然同比降幅较大，但主要是受园林板块业务拖累，公司的非轮胎橡胶制品板块则得益于重卡和工程机械两大市场的稳步增长，实现业绩同比增长。8月份刚刚上市的核心零部件企业华丰股份也交出了亮眼的成绩单，上半年实现营收7.41亿元，同比增长20.62%，实现归母净利润9311万元，同比增长26.52%。

乘势完善产业布局

重卡行业的高景气度，也给产业链相关公司带来了加速完善布局的契机。

潍柴动力方面介绍，公司打造“N+H+M”新一代高端平台，动力系统业务中的WP3N、WP8、WP10H等新产品迅速上量；全系列道路国六、非道路国四完成升级开发，实现传统产品与新兴战略产品协同并进。此外，公司还精准聚焦发力细分市场，在能源电力、工业装备、挖机等战略市场全面突破，并坚持资源协同，加速产业链一体化，以发动机为主轴，加快突破商用车、工程机械、农业装备三大动力总成核心技术，充分发挥系统匹配优势，形成差异化竞争能力。

报告期内，潍柴动力还战略重组德国欧德思、奥地利威迪思，有效填补中国在新能源动力总成电机控制系统和农业装备CVT动力系统的核心技术短板；建成全球最大氢燃料电池发动机制造基地，20000台套产能的燃料电池发动机及电堆生产线正式投产运行。

对此，山西证券分析称，新业态、新能源、新技术的加速布局，有望扩大公司技术优势，整体提升公司核心竞争力。

而作为重卡行业龙头企业之

一，中国重汽上半年推出“HOWO-TX”系列产品，新产品在轻量化、标准化、舒适性、动力性等方面均进行升级，新产品将助力公司销量增长。此外，公司在莱芜投资建设的智能网联(新能源)重卡项目正全力有序推进。山东重工集团的凯傲智能叉车和智能网联重卡二期等重点项目也陆续开工建设，山东重工绿色智造产业城进入了大建设大发展的关键阶段。

与此同时，产业链上下游企业也在加速完善产业布局。

主营船用发动机的潍柴重机在公告中表示，报告期内公司加快新产品开发，提前布局中国二阶段产品，以技术和产品优势抢占市场先机。天润工业在今年5月份宣布开展汽车空气悬架业务，并将其作为公司第二大主业。公司董秘刘立向《证券日报》记者介绍，公司的空气悬架业务正有序推进，计划年内实现样件交付。天风证券分析师邓学认为，对天润工业来说，新产品对应的单车价值比传统业务的曲轴、连杆提升了6倍多，预计公司重卡空气悬架业务未来的营收规模能达到50亿元。

第三届中小投资者服务论坛即将召开

■本报见习记者 刘伟杰

第三届中小投资者服务论坛将于2020年9月4日在线上“云论坛”形式举办。本届论坛由中国证监会和中国期货业协会作为轮值主办单位，中国证券业协会、中国上市公司协会及中国证券投资基金业协会共同举办，上海市虹口区人民政府作为论坛特别支持单位。论坛将通过证券日报、中证报、上证报、证券时报、新华网等合作媒体的官方网络平台推出。

2020年是新证券法实施元年，也是我国资本市场建立30周年。新证券法突出强调投资者权益保护，设专章规定投资者保护制度，作出了特别代表人诉讼制度等许多颇有亮点的安排，为投资者保护提供了坚实的法律制度保障，具有非常重要而深远的意义。

本届论坛旨在探讨如何以新证券法实施为契机，推动我国资本市场投资者保护工作开创新局面。论坛由两部分组成，上午总论坛以“落实证券法实施 促进投资者保护”为主题，重点聚焦新证券法下投资者保护工作的现状与发展。全国人大财经委、最高人民法院、上海市人民政府、中国证监会有关领导将发表重要讲话。中国证监会投保局、上海证券交易所、深圳证券交易所、全国股转公司、中国证券业协会、中国上市公司协会、中国证券投资基金业协会、中国证券投资者保护基金公司、投服中心等相关负责人将发表主旨演讲。下午专题论坛以“新证券法特别代表人诉讼实践”为主题，重点聚焦特别代表人诉讼制度。邀请理论界、实务界人士围绕论坛主题发表真知灼见，交流思想、分享经验。

投服中心董事长郭文英表示，考虑到疫情防控因素，本届论坛在线上形式举办，相信空间交流无限，云上论坛更精彩。作为投资者保护专设机构，贯彻落实好新证券法是投服中心的应尽职责。投服中心将始终坚持“为民 奉献 专业 引领”的理念，履行好新证券法赋予的职责，不断开拓创新，勇于探索，切实保护中小投资者合法权益，助力建设一个规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场。

恒大新战略成效显著 上半年负债大降销售创新高

■本报见习记者 潘蕾伊

8月31日，恒大发布了2020年中期业绩，上半年实现营业收入2666.3亿元，同比增长17.5%；毛利666.8亿元，毛利率达25%；核心业务利润192.5亿元。截至2020年6月30日，恒大现金及现金等价物以及受限现金总额为2046.4亿元。

根据克而瑞研究中心数据显示，上半年百强房企全口径销售额同比下降2.7%，增速远不及往年。但恒大借助颠覆性的网上卖房举措，上半年实现销售额3488.4亿元，同比增长24%，完成6500亿元年度目标的54%；销售回款3120亿元，同比增长67%，销售回款率89.4%，同比上升23个百分点。各项核心指标均位居行业前列。尤其是销售和回款双双创下新高，高增长态势明显。

恒大总裁夏海钧表示：“在3488.4亿元的销售总额中，大约有2860亿元是恒房通带来的，也就是说82%是网上销售，这成就了今年上半年的良好业绩。恒房通目前的客户已经有几千万，且形成了买方与卖方的闭环，这对公司的持续销售起到了推动作用，相信完成全年6500亿元的销售目标没有任何问题”。

值得注意的是，恒大上半年严控土地规模，截至6月30日，其住宅土储规模降至2.4亿平方米，平均楼面价为2121元/平方米。

得益于“高增长”和“控规模”，恒大的有息负债与3月底提出新战略时相比，减少约400亿元。换言之，以“降负债”为核心的恒大新战略，并未因疫情而改变。夏海钧在业绩发布会上指出，未来恒大将坚定不移实施“高增长、控规模、降负债”的发展战略，有息负债平均每年要减少1500亿元。

为此，下半年恒大将进一步加大销售和回款力度，推出约8100亿元可售货量，按照上半年56%的去化率计算，可实现销售4536亿元，力争回款3800亿元；继续实施土储负增长，力争平均每年减少3000万平方米；逐步分拆优质资产陆续上市，进一步增加净资产，比如恒大物业此前引入235亿港元战略投资，预计将降低净负债率19个百分点。“我们有信心，到年底有息负债与净负债率还将大幅下降。”夏海钧表示。

对于近期住建部、央行等监管部门提出的房企融资“三条红线”，夏海钧在接受《证券日报》记者采访时指出：“监管层出台的这些调控措施是希望房地产行业健康稳定发展，恒大坚决支持国家对房地产行业的调整措施，我们也非常有信心，未来各项指标能够完全符合监管部门的要求”。

而作为下半年的业务亮点之一，恒大物业的分拆计划在此次业绩会上也备受关注。

8月13日，恒大发布公告称，已为即将创立的物业目标公司引入包括中信、光大控股等大型央企、云峰基金、红杉资本等投资基金，以及腾讯、周大福等知名企业为战略投资者。本次战投估值达到750亿元，反映了各方对恒大物业发展前景的看好。

据悉，恒大的物管业务在管项目超1400个，覆盖全国280多个城市，合约管理面积约5亿平方米。此前在2018年、2019年对应的未经审核的税后利润分别为2.333亿元、9.225亿元。

有分析认为，受疫情影响，行业上半年业绩普遍呈下滑态势，恒大迅速应对，新战略全方位初显成效。相信随着下半年市场持续复苏，恒大业绩将再创新高，一个高质量增长的行业龙头，将出现在投资者眼前。