科创板开市一周年扫描

132家企业上市 总市值逾2.7万亿元

□本报记者 杨洁

科创板运行将迎来一周年。截至7月20日收盘，科创板上市企业132家，总市值规模超过2.7万亿元。

在当日举行的科创板一周年主题论坛上，上交所副总经理阙波表示，科创板一系列制度变革和试点接受了市场考验，运行平稳，符合改革预期。整体看，科创板示范包容效应、高速融资效应和规范震慑效应都站上了新台阶。阙波透露，正在研究推出鼓励更多投资者参与科创板的制度。

部分科创板公司半年报业绩预告情况

证券简称	净利润变动区间	净利润同比变动幅度	所属行业
心脉医疗	1800万元~12300万元	增长38.80%~44.68%	医疗保健
广大特材	8500万元~9200万元	增长27.48%~37.98%	钢铁
东方生物	46304.48万元	增长约1294.10%	生物科技
金宏气体	7695万元~8600万元	增长1.96%~13.95%	化工原料
天合光能	36824万元~40845万元	增长158.32%~186.52%	半导体
泽达易盛	2700万元~2900万元	增长5.24%~13.03%	软件
博汇科技	1231万元~1526万元	增长2.80%~27.44%	软件
云涌科技	3044.43万元~3244.43万元	增长165.45%~182.89%	软件
松井股份	3652.57万元	增长13.48%	精细化工

数据来源/Wind 制图/苏振

支持科创企业

上述132家科创板公司IPO计划合计募集资金1532.46亿元，实际募资总额2049.39亿元，极大支持了科创企业发展。科创板成立之初的一大目的便是畅通科技、资本和实体经济的循环机制，加速科技成果向生产力转化，支持有发展潜力、市场认可度高的科创企业发展壮大。

中芯国际募资532亿元，中国通号募资105亿元，君实生物募资48亿元。三家企业的融资额居前。

88家公司募资规模超预期。例如，石头科技原计划募资14.52亿元，扣除发行费用后将用于新一代扫地机器人项目、商用清洁机器人产品开发项目、石头智连数据平台开发项目等，公司实际募集资金总额达45.19亿元。

中芯国际的超募情况同样突出。中芯国际董事长兼执行董事周子学表示，超募资金将按照相应法律法规用于主营业务，如研发投入或项目建设。

中芯国际从事的芯片制造业务资金需求巨大。公司募资主要将用于12英寸芯片SN1项目，该项目目标建设一条月产能3.5万片的12英寸生产线，将芯片生产技术水平提升至14纳米及以下；此外，募资将为先进及成熟工艺研发项目储备资金。

科创板为研发型、成长型企业提供了快速的融资渠道。从接收材料到审核、上市委会议、报送证监会、证监会注册，到最终的发行上市，时间大幅缩短，效率不断提高。比如，中芯国际6月1日获得受理，6月19日过会，6月29日注册获批，7月16日鸣锣上市，用时仅45天。

上交所日前表示，科创板审核注册工作已实现从“1.0版本”向“2.0版本”的全面进阶。科创板审核问询突出重大性、针对性，突出为投资者提供有效服务，问询问题减量、提质、增效。二轮问询后即提交中心审核会讨论和上市委审议的企业占比由17.7%提升到24%。

科技创造财富

从2019年7月22日首批25只股票上市，到2020年7月20日科创板上市公司达132家。这132家公司上市首日平均实现158.67%的开盘涨幅，开盘涨幅在200%以上的公司38家，占比28.8%。

从上市首日收盘价看，出现破发的仅有建龙微纳，上市首日收盘价为42.35元/股，发行价为43.28元/股。截至7月20日，公司收盘价为54.26元/股，回到发行价上方。

国盾量子上市首日涨幅为923.91%，创出A股新股上市首日最大涨幅纪录。

2019年7月22日，科创板开市首日便诞生了首家市值千亿元的公司——中国通号。过去一年，众多资金追捧科创板优质企业。截至7月20日收盘，中芯国际、金山办公、沪硅产业、中微公司、澜起科技等5家公司市值超千亿元。

从目前情况看，科创板市值超500亿元的公司为10家，超过百亿元的公司65家，市值不足50亿元的公司只有24家。

不少科创板公司的实控人身家超过百亿元，他们往往都是掌握核心技术的企业创始人。

7月20日，寒武纪上市，盘中市值一度超过1000亿元，截至收盘市值为850亿元。公司实控人陈天石直接持股29.87%，对应身家254亿元。赵燕通过华熙昕宇投资有限公司持有华熙生物59%股份，华熙生物最新市值656.35亿元，其身家对应387亿元。

7月20日，估值1万亿元的独角兽蚂蚁集团宣布将在科创板和港交所同步发行上市。

上交所指出，这展现了科创板作为中国科创企业“首选上市地”的吸引力和国际竞争力。作为中国资本市场服务国家创新驱动战略和优质科创企业的主市场，科创板经过一年多的实践，支持科创企业发展壮大的集聚引领效应不断增强。上交所将坚守科创板定位，继续支持更多优质企业申报科创板，做优做大科创板，推动中国经济高质量发展。

“硬科技”凸显

科创板企业注重研发与创新，“硬科技”特征凸显。

Wind统计数据显示，132家科创板企业2019年研发投入占营收比中位数为10%，金山办公等18家企业研发投入占营收比超过20%，天智航等10家公司研发投入占营收比在30%以上。百奥泰、神州细胞、寒武纪、君实生物等尚处于研发成长期尚未盈利的公司，其研发投入占营收比超过100%。

上述132家科创板公司2019年研发人员数量占比平均达到31%，成都先导、美迪西等20家公司研发人员数量占比在50%以上。

2019年，132家科创板公司人均创收115.55万元。其中，石头科技人均创收达到784.5万元，澜起科技人均创收则达到520.28万元。

科创板包容性不断提升，吸引了越来越多集成电路、高端装备、生物医药等战略新兴产业的高新技术企业。优刻得为首家“同股不同权”企业，泽璟制药为首家“未盈利过会”企业，华润微为首家红筹上市企业等。

据证监会数据，截至今年6月5日，开通科创板交易权限的投资者527万人。科创板交易活跃度较高，交易秩序良好，市场博弈较为充分。

盟升电子聚焦 机载卫星通信后装市场

□本报记者 董添

盟升电子近日回复了科创板上市注册环节反馈意见落实函，主要涉及应收账款以及与松下航电、霍尼韦尔等厂商竞争的优劣势等方面问题。

盟升电子指出，松下航电、霍尼韦尔等大型飞机航电系统提供商的业务重心不在“后装”市场。“后装”市场需要与众多航空公司、设备集成商进行合作，协调成本较高。公司核心技术趋于成熟，在国内机载卫星通信“后装”市场具有竞争力。

回复意见落实函

盟升电子称，松下航电、霍尼韦尔等大型飞机航电系统提供商，在“前装”市场与波音、空客等飞机制造商形成了长期的合作关系，构建了较高的市场壁垒。公司机载卫星通信产品定位于民航客机卫星通信设备 “后装”市场，在“前装”市场中短期不会与松下航电、霍尼韦尔等大型飞机航电系统提供商进行竞争。在“后装”市场，机载通信设备仅是民航客机整个航电系统中很小的一个部分，卫星通信设备“后装”市场的规模与航电系统市场规模相比差距较大。

盟升电子指出，对于松下航电、霍尼韦尔等大型飞机航电系统提供商而言，“后装”市场的规模与其已有的规模相比存在显著差异，其业务重心不在于此；同时，相较于直接面向空客、波音的“前装”市场，从事“后装”市场业务，需要与国内众多航空公司、设备集成商进行合作、协商，协调成本较高。而公司核心技术趋于成熟，服务国内民航客户具有响应速度快的优势。相比松下航电、霍尼韦尔等厂商，公司在国内机载卫星通信“后装”市场具有竞争力。

2020年1-3月，公司实现营业收入1494.7万元，同比增长429.44%，主要在于下游客户需求上升，军品及民品收入均快速增长；毛利率为62.96%，高于2019年同期的45.76%，主要由于产品销售结构不同所致；归属于母公司股东的净利润为-601.12万元，亏损同比收窄。公司指出，收入大幅增长，亏损幅度收窄，主要系研发费用及信用减值损失变动所致。

募资项目围绕主业

公司此次拟发行不超过2867万股，不低于本次发行后公司总股本的25%，全部为新股，原股东不公开发售股份；拟募集资金约5.08亿元，将投资于卫星导航产品产业化项目、卫星通信产品产业化项目、技术研发中心项目以及补充流动资金。

盟升电子是一家专注于卫星导航和卫星通信终端产品研发、制造、销售和技术服务的高新技术企业，主要产品包括卫星导航、卫星通信等系列产品。本次募集资金投资项目紧密围绕公司主营业务展开。实施卫星导航产品产业化项目、卫星通信产品产业化项目，公司是从战略角度出发，对现有卫星导航、卫星通信业务再提升，属于主营业务的扩张和细化；技术研发中心项目则是对公司研发能力的升级和提升，有利于提升公司主营业务竞争力；此外，补充流动资金项目可以综合提升公司的资金实力。

具体看，卫星导航产品产业化项目将建设高标准制造、试验场地，促进公司柔性化、自动化生产线的建设，提升公司卫星导航产品的产能以及响应客户需求的能力。

卫星通信产品产业化项目将着力解决生产场地不足问题，快速提升产品产能，同步建设中试线和量产自动化生产线。同时，引进系列先进的环境试验、射频测试等设备，全面提升卫星通信产品的自我测试能力。

技术研发中心项目将重点引进系列先进研发试验、测试等产品，提高研发效率，实现对行业新技术的探索和已有技术的产业化转化。补充流动资金将改善公司资产结构，保障主营业务顺利开展。

公司指出，本次募集资金投资项目实施的关键技术为公司现有核心技术，或在现有核心技术基础上的延伸、拓展或升级。项目实施不会导致公司主营业务发生变化。

提示风险

招股说明书显示，公司主要存在客户集中度高的风险、武器装备生产任务承担及执行风险、国内卫星通信天线市场发展不足预期的风险、境外销售的风险、毛利率波动的风险、应收账款回款周期较长的风险、境外应收款项收回风险、军品暂定价格与审定价格差异导致收入及业绩波动的风险等。

客户集中度高方面，公司指出，主要客户为中国航天科技集团公司、中国航天科工集团公司、中国电子科技集团公司、中国航空工业集团有限公司等军工集团的下属科研院所。2017年度至2019年度，公司同一控制下合并口径前五大客户的销售占比分别为72.13%、73.92%和89.25%，非同一控制下合并口径前五大客户的销售占比分别为44.18%、58.64%和60.85%。

公司实际控制人向荣在本次发行前直接持有公司317.14万股股份，通过荣投创新控制3321.31万股股份，通过盟升志合控制837万股股份，通过盟升创合控制279万股股份。向荣合计控制公司4754.45万股股份，占本次发行前总股本的55.28%。

对于疫情的影响，公司于2020年2月24日全面复工，疫情对公司一季度的生产、研发活动有一定影响。公司采取了较有效的应对措施，疫情未对采购活动造成较大影响。

2017年至2019年，公司主营业务综合毛利率分别为57.84%、64.89%和65.91%，呈上升态势。公司产品具有定制化的特点，每年根据客户的需求生产和销售具体产品。报告期内，公司高毛利率产品销售占比不断提升，驱动公司综合毛利率水平提升。

新朝阳专注绿色农业生物科技

□本报记者 刘杨

成都新朝阳作物科学股份有限公司（简称“新朝阳”）科创板上市申请日前获得受理。公司本次拟募资5.77亿元，用于土壤环境修护与生物刺激剂作物有机营养产业化项目、农业新型生物技术的创制与研究项目、绿色防控营销网络项目。

注重科技成果转化

根据招股书，新朝阳是一家专注于绿色农业的生物科技公司，是行业领先的植物源生物农药科技企业。

公司以自主研发的天然植物源提取物结合生物工程技术为核心，形成了多项独创核心技术，获得境内外78项发明专利和26项有机绿色农业投入品认证。

新朝阳表示，注重科技创新的成果转化，产品覆盖农作物整个生长周期，主要产品具有高效、安全、环境友好的特性，主要包括生物农药（植物生长调节剂、病虫草害绿色防控农药）、植物源生物刺激剂综合营养类产品及土壤调理剂。

新朝阳成立于1999年5月。截至招股说明书签署日，何其明、韩冰夫妇合计控制公司52.20%股份，为公司实际控制人。何其明担任公司董事长、总经理。本次公开发行股票后，公司实际控制人仍为何其明、韩冰夫妇。

公司表示，成立之初就重视土壤调理剂市场，2002年即获得用于土壤团粒结构修复功能的土壤调理剂登记证。公司在土壤调理剂领域拥有核心技术，并获得了国家科学技术进步奖二等奖，开发了土壤团粒结构（板结）、酸化、土壤重金属修复等系列产品。由于土壤调理剂产品对于土壤的调理和修复需要一定时间，土壤耕地质量提升也是渐进的过程，因此土壤调理剂产品效果不能在短时间内体现，使得农户对于土壤调理剂产品的接受度有待进一步提高。公司存在土壤调理剂产品市场开拓的风险。

毛利率较高

2017年至2019年及2020年1-3月，公司分别实现营业收入9840.98万元、1.38亿元、2.16亿元和5977.11万元；归属于母公司所有者的净利润分别为1990.93万元、2551.86万元、7128.98万元和2585.94万元。

公司生物农药、植物源生物刺激剂综合营养类产品及土壤调理剂销售毛利率较高。报告期内，公司主营业务毛利率分别为58.89%、63.44%、66.60%和68.16%。

同时，基于对我国生物农药、生物刺激剂及土壤调理剂行业长期看好，国际行业巨头将不断进入国内市场，导致行业竞争日趋激烈。公司表示，如果不能继续抓住市场发展机遇，实现生产工艺和产品结构的升级，持续提高在生物农药、生物刺激剂和土壤调理剂行业的综合竞争力，可能在日益激烈的竞争中处于不利地位。

报告期内，研发投入占营业收入的比例分别为6.34%、6.68%、10.34%和5.57%。截至2020年3月31日，公司拥有专职研发人员54人。其中，博士、硕士23人。

新朝阳表示，公司的生物技术研究院设置了生物调控技术、生物防控农药、土壤修护与营养技术三个创制中心以及作物免疫基因编辑技术实验室，构建以段留生、徐明岗、国锦琳、李建中4名专家作为首席科学家进行指导的研发体系。此外，公司携手国内高校和行业科研机构，设立了院士（专家）创新工作站、四川省博士后创新实践基地和成都市产学研联合实验室，为公司的持续创新提供技术支持。

新朝阳表示，未来将持续加大研发投入，聚焦以作物为导向，创新环境生物学前沿技术，系统研发解决作物全程绿色健康管理中的重大农业病虫草害，提高农产品食品质量安全，维护生态平衡，促进农业健康、可持续和高质量发展。

加大技术推广力度

本次公司拟募资5.77亿元，投向土壤环境修护与生物刺激剂作物有机营养产业化项目、农业新型生物技术的创制与研究项目、绿色防控营销网络项目。

公司表示，计划通过3-5年时间，不断进行新技术、新产品成果转化，加大绿色农业全程生物植保技术的推广力度，持续提升公司技术、品牌和服务水平，进一步扩大公司的知名度，成为全球最具核心竞争力的全程绿色植保服务商。

公司特别提示了包括新产品开发、技术泄密、市场竞争、税收优惠政策等方面的风险。

新产品开发方面，根据我国生物农药产品登记政策的要求，公司主要产品植物生长调节剂和病虫草害绿色防控农药的登记周期在三年以上，新产品的登记需要投入大量的人力、物力和财力。如果公司不能及时准确地把握市场需求，或研发能力不能及时适应市场需求，或在研产品研发失败，将对公司市场竞争能力产生不利影响。

报告期内，公司产品成本中各类原材料占主营业务成本的比重超过80%。公司的原材料种类较多，主要为花粉、花粉提取物以及各类助剂、辅助材料。原材料采购价格变化将直接影响公司的利润水平。如果未来原材料价格大幅上涨，而公司不能有效地将原材料价格上涨的压力转移或不能通过技术工艺改进、创新，抵消原材料价格上涨的压力，将对公司的经营成果产生不利影响。

2017年度、2018年度、2019年度和2020年1-3月，公司依法享有所得税税收优惠的金额分别为61.67万元、298.20万元、485.90万元和264.31万元，占当期利润总额分别为2.58%、9.91%、5.71%和8.78%。公司表示，如果相关税收优惠政策发生变化，公司不再享受企业所得税优惠政策，将对公司的利润水平造成不利影响。