

以制度为锚 以创新作桨

“硬科技”成色足 科创板公司增至500家

12月28日，随着萤石网络、清越科技敲响上市祥锣，科创板上市公司数量增至500家，成为注册制改革进程中又一里程碑事件。历经三年多建设，科创板已汇聚一批标杆型“硬科技”公司，成为金融服务实体经济、推进高质量发展与中国特色现代资本市场建设的前沿阵地。勇往奋进以赴之，百折不挠以成之。科创板将继续发挥制度改革“试验田”作用，健全支持“硬科技”企业上市的体制机制。

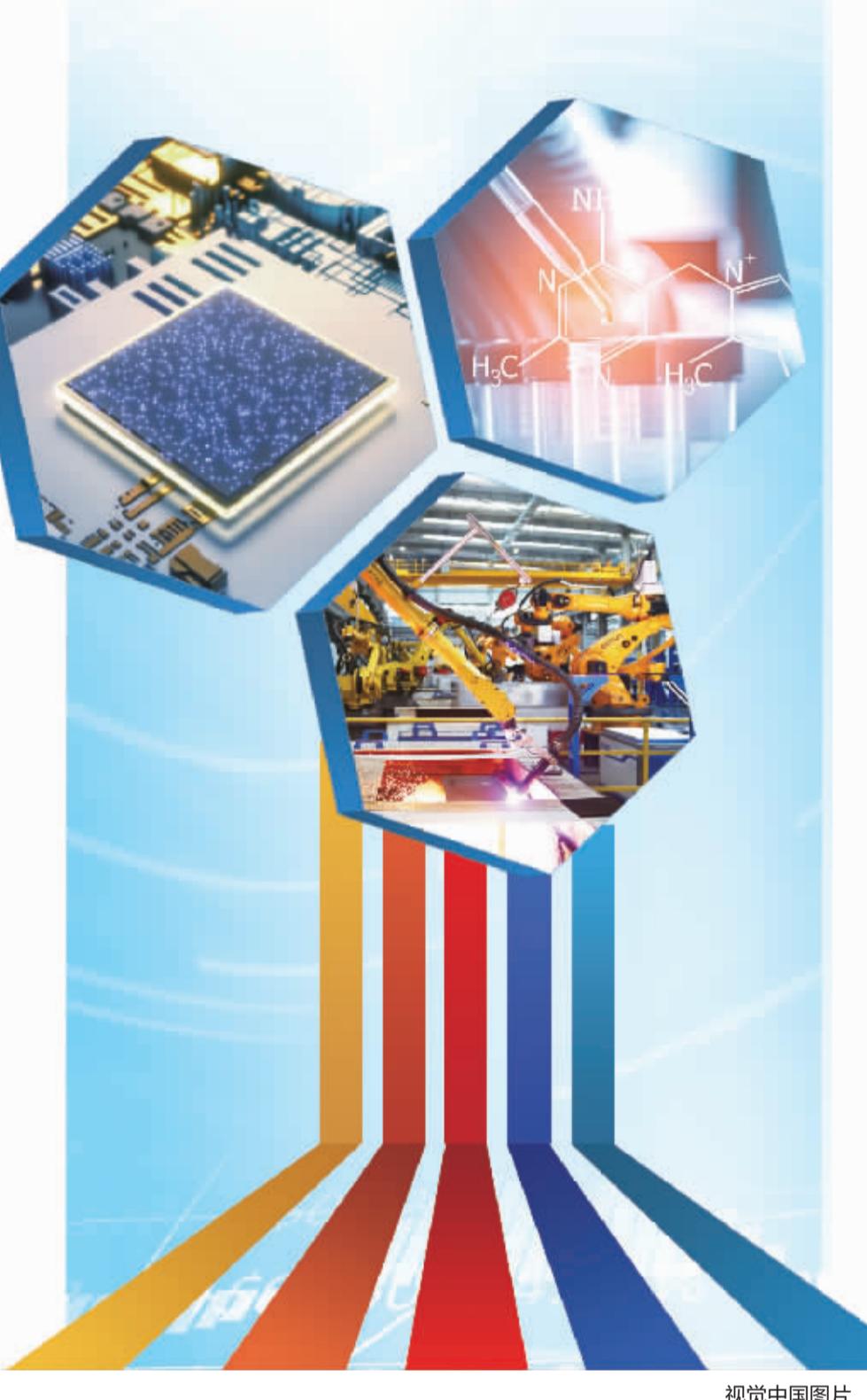
●本报记者 黄一灵

“硬科技”企业上市首选地

IPO融资规模近7600亿元、再融资规模超1000亿元、总市值约6万亿元、7家公司总市值破千亿元；六大战略性产业集群式发展，国家级“专精特新”小巨人占比近半，上市公司营业收入、归母净利润三年复合增长率分别达到25%、63%……这是迈入“500家”时代的科创板交出的最新成绩单。

“硬科技”是科创板的底色，高成长是科创板的特色。在三年多的建设历程中，科创板以制度为锚，以创新作桨，积极助力创新驱动发展、科技自立自强等国家重大战略的实施，吸引了一大批高新技术产业和战略性新兴产业的标杆性公司和潜力企业，成为“硬科技”企业上市的首选地。其中，既有全球知名企业，如全球晶圆代工销售额前四家企业中芯国际、光伏组件出货全球排名第二和第三的天合光能和晶科能源等，也不乏国内领跑者，如国内城轨牵引变流系统市场占有率第一的时代电气、磁共振成像系统新增销量国内第一的联影医疗等。

值得一提的是，科创板多元包容的上市制度，不仅使一大批在原有制度下无法登陆A股市场的“硬科技”企业成功问鼎资本市场，也进一步强化了科创板的吸引力。截至目前，500家科创板公司包括46家上市时未盈利企业、8家设置特殊股权架构企业、6家红筹企业和1家转板上市企业。



视觉中国图片

助力高水平科技自立自强

科技进步是国家发展和改善民生的强大推动力，科创板设立的目标也是助力我国科技自立自强。开市以来，科创板引导上市公司实施创新驱动发展战略，通过整合资本、人才、技术等要素，促进创新链、产业链、

资金链和人才链深度融合。

2022年前三季度，科创板公司研发投入金额为681.1亿元，同比增长33%，研发投入占营业收入比例平均为16%；研发人员总数超过15万人，近四成公司实控人兼任核心技术人员，实控人拥有博士学历的公司超过120家；平均每家科创板公司拥有发明专利120项，累计84家次公司牵头或者参与

的项目获得国家科技进步奖等重大奖项；超过1/4的科创板公司与各类高校、科研院所建立合作研发机制。

科技创新成果的涌现离不开高研发投入。以研发投入为支撑，科创板公司在助力科技自立自强、畅通国内国际双循环等方面崭露头角，包括助力一批自主技术“出海”竞争、推动一批科技产品带动消费升级等。比如，科创板药企已有19款自主创新药品进入国家医保目录，提高了国产创新药的可及性。

一手抓创新，助力高水平科技自立自强；一手抓服务，提升投资者获得感。据悉，科创板公司三年来累计实施现金分红546.77亿元，累计完成股份回购金额59.06亿元。同时，科创板公司强化投资者关系管理，实现2021年年报、2022年半年报以及三季报业绩说明会“全覆盖”。

探索多元化估值方法

市场化发行承销机制是注册制改革的重要环节，新股发行定价直接关系发行人、投资者、中介机构的切身利益，是注册制改革的难点之一。三年多以来，科创板“摸着石头过河”，探索了一条具有中国特色的新股估值定价之路。

多元化的估值方法是基础。相比传统行业企业，科创企业因其自身特点，在估值时面临缺少可比公司、缺乏可参考市场数据、常规估值方法不适用等挑战。开市以来，在科创板IPO发行定价中，一些科创企业探索了多元化的估值方法，包括部分估值法、市销率模型、市净率模型、市盈率相对盈利增长比率模型、市值/研发费用、研发管线与市值比较法等。

构建多方制衡的市场化定价制度是关键。科创板不仅在发行人端形成定价约束，还通过一系列机制安排提高网下投资者获配数量，增强报价约束。数据显示，已上市的500家科创板公司的发行市盈率区间为7倍-1737倍，中位数为45倍，募集资金总额7594亿元。“相比注册制之前主板平均23倍的定价水平，科创板定价更加市场化，创新机制发挥了积极效用，实现了‘一企一价’。尤其是在询价新规实施后，‘抱团压价’现象显著缓解，‘优企优价’进一步形成。”某资深市场人士对中国证券报记者表示。

交易机制持续完善是保障。2022年10月底，科创板股票做市交易业务正式启动。截至目前，14家科创板做市商累计完成106只股票备案，覆盖87只科创板股票，占科创板股票总数的17%，市场波动性明显降低，定价效率不断提升。

“探索中国特色新股估值定价体系是一个渐进的过程。科创板新股发行承销机制应进一步完善，从而促进资本、科技与实体经济高水平循环，为我国经济高质量发展增添新动能。”上述人士建议。

明年出境游有望全面复苏

●本报记者 蒙蒙

出境游复苏迎来曙光。12月26日晚，《关于对新型冠状病毒感染实施“乙类乙管”的总体方案》（简称“乙类乙管”方案）发布，要求根据国际疫情形势和各方面服务保障能力，有序恢复中国公民出境旅游。消息发布后，多家在线旅行平台上的出境游搜索量激增。业内人士预计，出境游有望在明年实现全面复苏，拉动旅游业回暖。

咨询量激增

“乙类乙管”方案发布后，多家在线旅游平台的出境游订单激增。

携程12月27日数据显示，出境机票订单比26日增长254%，机票平均价格下降12.9%。出境机票整体呈现“量升价跌”的趋势。其中，新加坡、韩国、日本、泰国等成为热门目的地。

“从今天众信旅游呼叫中心和官网咨询量来看，约有6-7倍的增长。”作为头部出境游运营商，众信旅游媒介公关经理李梦然表示，出境游需求高涨，消费者主要咨询什么时候能出境游、新政策什么时间实施、哪些目的地可以报名等。此外，签证的咨询量快速上涨。同程旅行平台在26日和27日两天签证咨询量连续上涨超过100%。

航班持续增多

分阶段增加航班数量、优化航线分布等跨境出行政策将进一步推动出境游回暖。目前，国际航班持续增多，恢复势头可喜。

去哪儿大数据研究院副院长郭乐春认为，出入境政策调整，有利于促进国际航班有序恢复。但受限于国际航班编排审批，航班供给量短期不会大幅增加。

签证也是限制出行的一大因素。同程旅行签证业务负责人介绍，目前东南亚国家对中国游客的入境政策相对宽松，因此成为国内第一批出境游客的首选目的地。相比之下，日本目前签证限制条件较多，而韩国旅游签证尚未开放，旅游市场恢复尚需时间。

“受限于供给不足，短期内机票价格仍处于高位。出行需求总量恢复还需要时间，预计明年3月底航班换季后，航班量将有明显恢复，机票价格将逐渐回落至合理范围。随着政策落地和航空公司运营能力的恢复，2023年暑期或迎来出境游高峰。”郭乐春说。

出境游需求将释放

出境游复苏按下“加速键”。业内人士表示，此次新政的发布，将有效提振市场信心，疫情期间积压的出境游需求将释放。

众信旅游、ST凯撒主要经营出境游批发及零售业务，预计将受益于出境游政策放宽带来的需求反弹。中信证券研报显示，出境游开放后，市场格局或有所优化，头部公司将获得更多市场份额。

“元旦后员工就陆续到位，与境外供应商和航空公司开始沟通。”众信旅游相关负责人告诉中国证券报记者，目前公司保留了1000多名员工，为业务恢复提供了较强支撑。出境游恢复还需等待文旅部方面的通知，公司会做好充分准备迎接出境游业务重启。

部分平台企业已率先行动。今年第三季度，携程的国际业务继续保持高速增长。其中，国际平台整体机票预订量同比增长超过100%，海外酒店预订量较2019年同期增长45%，连续3个季度超过2019年同期水平。

天奈科技拟定增募资建设锂电材料项目

●本报记者 孟培嘉 见习记者 罗京

天奈科技12月27日晚间公告，拟募资不超过20亿元，用于建设天奈科技锂电材料眉山生产基地项目和锂电池用高效单壁纳米导电材料生产项目，并补充流动资金。公司表示，本次募投项目的实施是公司把握行业高增长发展机遇的重要举措。

提升业绩水平

根据公告，10亿元将投向天奈科技锂电材料眉山生产基地项目（一期）项目，6亿元将投向锂电池用高效单壁纳米导电材料生产项目（一期），4亿元将用于补充公司流动资金。

天奈科技锂电材料眉山生产基地项目（一期）建设完成后，预计新增6万吨/年导电浆料产能及配套纯化产能。预计税后内部收益率为28.57%，投资回收期5.66年（含建设期）。

锂电池用高效单壁纳米导电材料生产项目（一期）建设完成后，预计将形成年产7000吨单壁纳米导电浆料及年产100吨单壁纳米导电功能性材料产能。预计税后内部收益率为22.86%，投资回收期6.36年（含建设期）。

公告显示，截至2022年9月30日，天奈科技总资产为38.13亿元，净资产为24.89亿元，资产负债率为34.71%。本次发行后，公司总资产规模及净资产规模皆会有所增加，公司资产负债率将有所下降。本次募投项目完全达产后，公司产能将有效增加，有利于提升公司整体业绩水平。

市场前景广阔

天奈科技表示，本次募投项目的实施是公司顺应行业发展趋势，把握行业高增长发展机遇的重要举措。

天奈科技表示，公司具有深厚的技术积累和突出的人才优势。同时，公司下游客户持续扩产，为本次募投项目产能的消化提供了保障。

根据项目可行性分析报告，到2025年之前，天奈科技主要客户对应的碳纳米管浆料需求将超过68万吨。2021年，天奈科技碳纳米管浆料的销量为3.32万吨，公司现有供应能力尚不能满足下游客户快速增长的需求，市场空间较大。



公司供图

燃气管网系统建立了智慧化的输配调度中心，对全市供气场站以及5000余公里高、中、低压管网实施日常气源调配、管网监测运行，以保障120余万用户的正常供气。预计2022年销售天然气将超过5亿方。未来，公司将紧跟国家新型能源体系建设步伐，积极挖掘存量市场，有效开拓增量市场。

此外，公司高度重视安全生产工作，已基本完成老旧管网改造，连续多年实现安全稳定供气。公司将在安全生产的基础上，力求平稳发展，逐步实现向城市综合能源供应与服务商转型。

发力固废处理

垃圾焚烧发电可以减少温室气体排放，实现垃圾“减量化、资源化、无害化”处理。

2021年，洪城环境提出“打造中国一流的环境产业综合运营商”的战略目标，并成功注入固废业务板块，包括南昌麦园循环经济

践行绿水青山就是金山银山的理念，站在人与自然和谐共生的高度谋划发展。“可以预见，‘十四五’期间一体化模式仍会大力推行，项目将向系统化解决方案转变。”邵涛告诉记者，“生态环保行业将迎来良好发展契机，我们将更多地关注技术创新、管理提效、资源优化，以项目为导向，实现高质量发展。”

邵涛认为，环保行业将面临发展方式转变、污染防治升级、生态系统提升等重大命题。公司将紧抓污水排放量和处理率双升的趋势，打造更多绿色发展生态利民工程。同时，充分借力控股股东水业集团作为南昌市水环境治理、雨污管网改造工程业主单位的先发优势，积极拓展污水管网工程和运维服务。

近期，洪城环境及旗下绿源供水设备公司通过江西省高新技术企业认定。对此，邵涛表示，目前洪城环境及下属公司拥有7家高新技术企业，可享受企业所得税按15%的税率征收。环境相关行业正处于投资扩期，税收优惠对于公司节约财务费用、减小经营压力、提升再投资能力等将带来明显的积极影响，为公司高质量、可持续发展提供有效支撑。

进军燃气能源领域

邵涛介绍，2015年公司实施重大资产重组，完成了对二次供水公司、南昌燃气和公用新能源的股权收购，引入优质燃气业务板块，成功转型为环境产业综合平台。

邵涛表示，生态环保产业将继续走市场化道路。当前的市场环境对行业竞争与企业盈利模式均提出了新的要求，将由单纯的规模扩张转向高质量增长。企业高质量环境治理服务水平的提升，需要自身的内驱动力升级，包括技术创新以及服务方案的系统性。

邵涛介绍，在燃气领域公司与华润燃气合资运营，主要以南昌市区的经营为主，当前

产业园生活垃圾焚烧发电项目、餐厨垃圾处理项目等多个优质业务主体，形成了更加丰富多元的环境产业格局，为不断增强市场竞争能力、注入可持续发展动力提供了有力保障。

在布局固废板块的基础上，洪城环境积极释放垃圾焚烧发电项目的产能。“公司旗下洪城康恒承接南昌市规模最大的垃圾焚烧发电项目，设计规模2400吨/日，实际处理生活垃圾可达约100万吨，年发电量3.6亿度，日均处理南昌市约60%的生活垃圾。”邵涛介绍，“公司垃圾焚烧发电项目位于麦园循环经济产业园区，未来将通过覆盖垃圾焚烧、餐厨垃圾处理以及工业固废治理等项目，实现一体化协同发展。另外，公司可在碳排放权交易市场获得额外收益，提升企业的盈利能力。”

邵涛表示，公司将积极打通固废产业链条协同成长的快车道，不断提升垃圾焚烧发电、餐厨垃圾收运处理一体化运行以及渗滤液浓缩液处置等多种类固废处理的综合服务能力。

洪城环境董事长邵涛：

争做一流环境产业综合运营商

●本报记者 张科维

洪城环境董事长邵涛近日在接受中国证券报记者专访时表示：“公司自上市以来，聚焦产业与资本双轮驱动，逐渐形成水务运营、燃气能源、固废处理等多元业务格局。未来，公司将不断完善用水服务体系，全力拓展污水管网工程和运维服务，有效开拓燃气新能

源销售增量市场，积极打通固废产业链条协同成长快车道，争做全国一流环境产业综合运营商。”

水务运营稳步发展

洪城环境于2004年6月在上交所上市，成为全国首批以自来水生产供应为主业的上市公司。自上市以来，公司遵循产业与资本双轮驱动的发展逻辑，形成了从治水、供水到污水

处理的水务运营格局。

邵涛介绍，洪城环境在污水处理方面有一套完善的投、融、建、运体系，上下游业务链完备，尤其是在运营阶段，通过片区化管理，能够个性化、高效及时地解决客户的业务诉求。今年以来，公司先后取得了赣州、吉安、抚州等地区的生产、工业污水项目，污水业务规模稳步攀升。同时，公司积极洽谈优质项目，争取明年在战略布局上有新的突破。

近年来，厂网一体化成为政策鼓励的市政设施发展新趋势。国家发改委等四部门发布的《关于加快推进城镇环境基础设施建设指导意见的通知》提出，推进城镇污水管网全

覆盖，推动生活污水收集处理设施厂网一体化。邵涛表示，厂网一体化模式可以保障污水收集处理设施的系统性和完整性，从而更加科学地解决水环境治理的各类问题。目前，公司正在以江西区域作为推行厂网一体化运营模式的主战场，深化并丰富项目合作内涵，推动厂网一体化业务蓬勃发展。

邵涛表示，党的二十大报告指出，必须牢固树立和