



研发投入不手软 这些行业肯砸钱

迪哲医药研发费用比重最高

研发费用占营业收入比例可以一定程度反映上市公司对研发的重视程度。经Wind数据统计,2021年前三季度,在A股4200家公布研发费用情况的公司中,迪哲医药研发费用占营业收入比重最高,为6153.19%。

Wind数据显示,今年前三季度,上市公司研发费用总额约为7797.63亿元,平均研发费用约为1.86亿元,去年同期平均研发费用约为1.43亿元,今年与去年同期相比有所增加。根据智慧芽全球专利数据库显示,A股上市公司累计专利申请量近170万件,有效发明专利量近33万件。

从研发费用占营业收入比例来看,今年前三季度有81个个股研发费用占营业收入的比重超过100%,其中研发费用占比最高的个股为迪哲医药,为6153.19%;神州细胞次之,研发费用占营业收入的比例为5096.67%;与迪哲医药、神州细胞相比,排在第三位的泽■制药研发投入比例大幅下滑,为341.94%;寒武纪、前沿生物、ST网力、国盛金控、百济神州5股研发费用占营业收入的比例分别为316.72%、315.12%、136.27%、111.72%、104.72%。

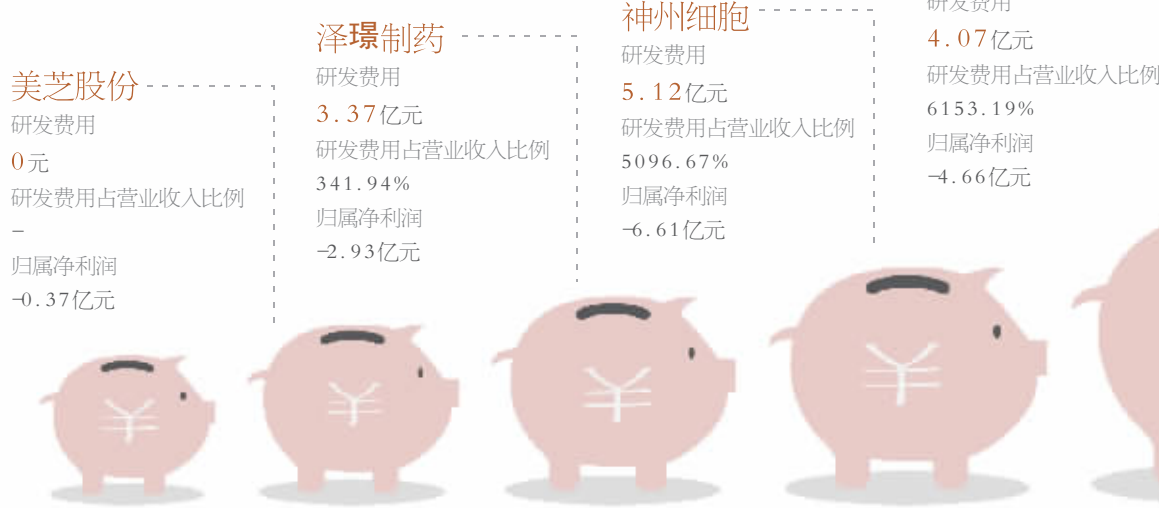
由于研发费用较高,因此研发费用占比靠前的企业多为还未摘掉“U”标的尚未盈利企业。研发费用占营业收入比重前10的上市公司中,有迪哲医药、神州细胞、泽■制药、寒武纪、前沿生物、百济神州、百奥泰7家公司标“U”。财务数据显示,今年前三季度,上述7家公司归属净利润分别约为-4.66亿元、-6.61亿元、-2.93亿元、-6.29亿元、-1.77亿元、-5.55亿元、-1.12亿元。

医疗保健行业包揽三甲

Wind数据显示,按Wind一级行业划分,研发费用占比较高的公司大多数来自于医疗

随着科技创新愈加成为上市公司的重要竞争力,研发投入情况也成为衡量上市公司对研发重视程度的重要指标。经Wind数据统计,2021年前三季度,在A股4200家公布研发费用情况的公司中,研发费用占营业收入比重排名前三的公司全部来自于医疗保健行业。迪哲医药(688192)摘得桂冠,研发费用占营业收入的比例高达6153.19%。此外,信息技术行业也成为重视研发的主要行业之一,研发费用占比排名前三的公司中,有15家是信息技术行业公司。不过,由于研发费用高于营业收入,因此研发费用占比排名靠前的企业多为还未摘掉“U”标的尚未盈利企业。与高研发公司相对应的是,今年前三季度,有710家公司研发费用占比不足1%,有7家公司研发费用为0。

部分上市公司今年前三季度研发及业绩情况一览



保健行业以及信息技术行业。

例如,分别位列研发费用占营业收入比重前三的迪哲医药、神州细胞、泽■制药3家公司全来自于医疗保健行业。前沿生物、百济神州、百奥泰等公司也属于医疗保健行业。

独立经济学家王赤坤从两方面解释了为什么医疗保健行业研发费用占比较高。王赤坤表示,从市场和行业角度看,药审改革、国际标准接轨、国家医保局扩大影响力、带量采购等政策和市场倒逼市场创新,医药企业必须加大研发投入,以确保不被市场、政策淘汰。此外,王赤坤表示,从医药研发的具体情况

况看,医药研发包括但不限于制订研究计划和制备新化合物、药物临床前研究、药物临床研究、药品的申报与审批、新药监测等多个阶段。每个阶段还都包括众多复杂的分项研究,是一个充满挑战和未知的长时间、复杂、系统性工程。每个阶段、每个环节、每个分项都需要投入,为了保证药品研发成功的概率,医药企业会加大研发投入。

中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行战略研究部总经理杨海平认为,医疗保健行业也属于技术密集型行业,而且它实际上处于多种技术的交叉部位,医药行

业的发展对技术研究的依赖性非常强。目前医药大健康行业被投资者持续看好,可以说仍处于资本的风口。在这种情况下,上市医药公司更多的考虑是建立阻挡潜在竞争者护城河,持续提升行业地位,提升估值水平,提升再融资能力,提升依靠资本市场推进行业整合的大战略,而增加研发投入是其中的核心和关键。

此外,信息技术行业也是高研发投入的行业之一。Wind数据显示,研发投入占营业收入比例前30的上市公司中,有15家来自于信息技术行业。如寒武纪、ST网力、国盾量子等。

从上市板块来看,高研发投入公司大多来自于科创板。研发费用占营业收入比例前30的上市公司中,有15家公司在科创板上市,且科创板上市公司包揽前5名。

7家公司研发费用为0

相对于高新技术企业,传统行业上市公司研发费用投入较少。有400余家上市公司未在三季报中披露研发费用情况,有710家公司研发费用占比不足1%,还有7家公司研发费用为0。

具体来看,今年前三季度,美芝股份、*ST长动、*ST群兴、*ST中基、西安饮食、日照港、*ST圣亚7家公司研发费用为0。从行业来看,上述7股分别来自于工业、信息技术、可选消费、日常消费、可选消费、工业、可选消费。其中,*ST长动、*ST群兴、*ST中基、*ST圣亚4股为ST股。

上述公司中,有部分公司不仅研发费用为0,公司还面临着业绩承压的难题。财务数据显示,今年前三季度,美芝股份实现归属净利润约为-3664万元,同比下降451.63%;*ST长动实现归属净利润约为-1.27亿元,同比下降5.85%;*ST中基实现归属净利润约为-5485万元,同比下降30.35%。

杨海平指出,研发投入意味着公司未来的核心竞争力,意味着公司未来的发展前景。在创新驱动战略实施的背景下,在全面注册制即将实施的情况下,持续增加研发投入对于上市公司而言,也是建立阻挡潜在竞争者护城河、提升估值水平的关键抓手。

投融资专家许小恒表示,上市公司应根据公司自身的发展需要来规划公司的研发路径。上市公司所处的行业不同,研发投入的方向和回报周期不同,只有结合公司的实际情况,合理配置资源的基础上,加大研发的投入,才能推动企业创新,提高公司核心竞争力。

北京商报记者 董亮 丁宇

槽点不断的百合股份二度上会有戏吗

今年11月上会遭到发审委暂缓表决后,威海百合生物技术股份有限公司(以下简称“百合股份”)在12月23日迎来二次上会,届时公司能否闯关成功,答案也将揭晓。值得一提的是,此次冲击沪市主板,百合股份也有不少槽点备受市场诟病,其中公司前五大客户结构变动较大、连续现金分红的合理性等都遭到过证监会追问。

暂缓后二度上会

根据证监会官网披露的消息显示,12月23日召开首发会议审核百合股份IPO事项,这也是公司前次遭暂缓表决后二度上会。

招股书显示,百合股份主要从事营养保健食品的研发、生产和销售,公司目前拥有“百合康”“福仔”“鸿洋神”及“足力行”四大自主品牌。2018-2020年,百合股份实现营业收入分别约为5.07亿元、5亿元、5.78亿元;对应实现归属净利润分别约为7462.96万元、7433.47万元、1.27亿元;对应实现扣非后归属净利润分别约为7103.11万元、7561.6万元、1.17亿元。

对于公司今年上半年的业绩情况,百合股份在招股书中表示,预计2021年1-6月实现营业收入为2.91亿-3.13亿元,相比去年同期变动幅度为18.03%-26.95%;预计实现归属净利润为5836.61万-6277.92万元,相比去年同期变动幅度为15.78%-24.53%;预计实现扣非后归属净利润为5389.63万-6051.28万元,相比去年同期变动幅度为20.37%-35.14%。

就主营业务收入按照产品结构划分来看,软胶囊贡献营收最多,不过处于逐年走低状态。

数据显示,2018-2020年,软胶囊产生营收分别约为2.83亿元、2.63亿元、2.56亿元,占公司主营业务收入的比例分别为56.46%、53.26%、44.72%;片剂贡献营收位居第二,报告期内产生营收分别约为9203.72万元、9737.16万元、1.21亿

百合股份IPO历程一览

时间	状态	冲击板块
2019年6月13日	已受理	沪市主板
2019年10月25日	终止审查	沪市主板
2020年6月11日	已受理	沪市主板
2021年11月19日	暂缓表决	沪市主板
2021年12月23日	上会	沪市主板

元,占公司主营业务收入的比例分别为18.37%、19.7%、21.13%。

需要指出的是,百合股份今年已是二度上会,公司招股书早在去年6月就获得受理,之后在今年11月19日首次安排上会,不过却遭到了暂缓表决。股权关系显示,刘新力直接持有百合股份2619.8803万股,占公司发行前总股本的54.58%,为公司控股股东、实际控制人。

另外,北京商报记者注意到,此次IPO之前,百合股份就曾向沪市主板发起过冲击,公司招股书在2019年6月获得受理,不过却在当年10月终止审查,公司主动撤单。

多个问题曾被追问

冲击IPO期间,百合股份也有不少问题曾遭到证监会的追问。

根据证监会披露的IPO反馈意见,百合股份前五大客户结构和销售金额变动较大一事引发了监管层的重点关注。

数据显示,2018-2020年,百合股份前五大客户销售金额分别为7544.15万元、5909.64万元、8308.81万元,占比分别为14.87%、11.83%、14.37%,客户集中度较低,且前五大客户结构和销售金额变动也较大。

具体来看,2018年,百合股份前五大客户分别是Rv Pharma Llc、山东极贝尔生物科技有限公司、重庆中盟医药股份有限公司、沈阳健每刻科技股份有限公司、修正健康科技股份有限公

司,到了2019年,除了Rv Pharma Llc、修正健康科技股份有限公司之外,剩余3家大客户全部生变。对比2019年,百合股份2020年前五大客户也有三张陌生面孔。

在首发反馈意见中,证监会就要求百合股份说明公司前五大客户变动较大的原因,客户及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员等是否存在关联关系或其他利益安排;分析主要客户变动的原因及合理性等。

投融资专家许小恒在接受北京商报记者采访时表示,前五大客户变动较大,会让监管层对公司主要大客户的稳定性产生疑虑,进而影响公司业绩情况。

除此之外,百合股份现金分红也得到了监管层的关注。

2017-2019年内,百合股份进行四次现金分红,分红金额合计5232万元。此次沪市主板IPO,百合股份拟募集资金6.12亿元,用于总部生产基地建设项目,新型海洋功能成分饮料、口服液智能工厂项目,研发中心升级建设项目,营销区域中心建设项目以及补充流动资金项目,相关项目建成后,公司片剂、粉剂产能提升1倍以上。

证监会曾要求百合股份说明2019年度连续两次现金分红的合理性,公司实施的利润分配方案是否符合公司章程的约定及公司的现金分红政策,说明本次募集资金的必要性等。针对相关问题,北京商报记者致电百合股份方面进行采访,不过电话未有人接听。

北京商报记者 马换换

老周侃股 Laozhou talking

苏泊尔1元股权激励开了坏头

周科竞

股权激励计划不是让公司高管舒服服拿福利,而是要他们通过努力推高业绩和股价,在为股东创造超额价值的同时得到奖赏,而非用股东的钱给他们发奖金。如果苏泊尔的1元股权激励计划能实行,以后会有更多的上市公司效仿,那样股权激励的意义将大打折扣。

按照管理层的规定,股权激励计划一般价格都不能低于市价的50%,即打一个对折是管理层倡导的底线。但是规定也留了一个活口,即如果股权激励的价格低于5折,需要有第三方机构说没有利益输送和损害投资者的权益。而在此之前,虽然上市公司也有把行权条件设计得很低的,也有因为公司高管占比过高而饱受投资者诟病的,但是这5折的底线并没有人敢尝试突破,现在苏泊尔成了第一个尝试者。

事实上,管理层制定的5折底线已经相当宽松了。在本栏看来,为了营造投资者和被激励者双赢的环境,股权激励的行权价格应该高于市价,行权条件可以相对宽松,毕竟投资者最在意的是股价上涨,至于年复合增长率这样的指标不过是中间项,如果行权价格能够大于等于市价,那么就不会出现投资者给公司高管发福利的情况。

实际上,苏泊尔的声明有两点值得玩味。一是这次人均激励的份额只有4100股,但是事实上公司总经理、财务总监等高管都是远远高于平均值,其他员工拿到的才真是

微不足道,所以这个平均值,更像是公司高管为了降低平均数而刻意增加分母所致。

第二点是,苏泊尔表示这次股权激励的总金额极小,只占到总股本的0.15%,暗示投资者:被激励者的收益有限。但本栏认为这更像是一种试探,如果这一方案能够通过股东大会和管理层的审核,那么未来还可以推出第二期股权激励计划,那时候方案的规模会更大,公司高管的收益会更高。

按照苏泊尔的说法,现在公司账面资金充足,实施股权激励对于公司业绩影响不大,但是这里面实际上是公司高管和投资者在争抢公司已经实现的利润。按照道理说,公司高管已经在上市公司领取了工资、奖金以及其他各种福利待遇,剩下的利润本应该归股东所有,但是现在苏泊尔提出的1元股权激励计划,公司按照市价回购股票,再按照1元的价格卖给公司高管,事实上就是在直接抢夺股东的利益,中小投资者在按照市价买入股票计算市盈率的时候,都是按照每股收益计算的,并没有想到还有股权激励要用公司资金来回购股票,并且没有注销,而是以象征性的1元卖给公司高管。

这个头一旦开了,未来势必会有其他公司纷纷效仿,那时投资者买入股票将成为风险自担、收益和高管共享的滑稽局面,这绝不是管理层和投资者希望看到的。