

杨云春的扭亏难题

净利接连亏损

据了解,赛微电子前身是耐威科技,2015年5月登陆A股市场,上市之初公司主要从事导航业务,不过之后将导航业务剥离,MEMS成为公司的主要业务。

历经几年发展,赛微电子业绩也实现了较大突破,从年营收不足2亿元,最高达到2021年的超9亿元营收;对应的净利润从不足5000万元也达到超2亿元。然而,好景不长,2022年赛微电子就陷入了全面亏损,这也是公司上市后首亏,当年实现归属净利润约为-7336万元,对应实现扣非后归属净利润更是亏损2.28亿元。

赛微电子对此表示,主要是瑞典MEMS产线和北京MEMS产线在报告期的经营状况综合导致公司核心MEMS主业在整体上首次由盈利转为亏损,且亏损金额较大。

从今年上半年业绩来看,赛微电子仍未摆脱这种亏损局面,上半年实现归属净利润约为-2744万元,同比下降430.66%。

二级市场上,赛微电子股价自3月以来迎来一波大涨,最高曾触及26.68元/股的高点,不过之后股价有所回撤,公司目前最新股价21.97元/股。

交易行情显示,赛微电子9月13日股价低开1.45%,开盘后公司股价震荡下行,盘中一度跌超4%,截至当日收盘,公司股价收跌3.51%,报21.97元/股,当日成交金额7.17亿元,总市值161.1亿元。

套现频频

自限售股解禁后,赛微电子似乎已经成为杨云春的套现工具。



从2008年回国创业到推动旗下企业上市,杨云春用了七年时间。2015年5月,杨云春携赛微电子(300456)(前身为耐威科技)在A股鸣锣上市,和公司投资人畅享了一场资本盛宴。如今时隔逾八年时间,回头再看,赛微电子全然变了一副模样。一边赛微电子刚交出一份亏损的半年报成绩单,给了杨云春不小的经营压力;另一边杨云春和理工导航正谈着一笔近2亿元的大生意,想要套现。不过,对于杨云春而言,当下最为紧要的无疑是上市公司的扭亏难题。

赛微电子近年来财务数据一览

时间	营业收入	归属净利润	扣非后归属净利润
2021年	9.29亿元	2.06亿元	0.36亿元
2022年	7.86亿元	-0.73亿元	-2.28亿元
2023年上半年	3.97亿元	-0.27亿元	-0.62亿元

据赛微电子披露公告,自2019年8月之后,杨云春频繁减持上市公司股份。其中,2019年8月16日,耐威科技(赛微电子前身)披露称,因个人资金需求,杨云春拟减持公司股份,截至公告披露日,杨云春持有公司45.63%的股份。

自此,杨云春就走上了减持的道路。

经北京商报记者梳理,2019年8月至今,赛微电子共披露过6次关于控股股东、实际控制人拟减持公司股份公告,最近一次是在今年2月。

今年2月17日,赛微电子披露称,公司实际控制人杨云春拟通过大宗交易方式减持不超过1466.58万股公司股份,即不超过公司总股本的2%。彼时,对于减持原因,赛微电子表示,偿还债务及个人资金需求。

不过,今年4月25日,杨云春的减持计划提前终止,共减持了上市公司1.68%的股份。

近期,杨云春将其持有的部分赛微电子股票办理了质押、解除质押及部分股票质押的提前购回。截至9月8日,杨云春持有赛微电子股份1.84亿股,占公司总股本的25.13%,累计质押股份8921.81万股,占其持有公司股份总数的48.4%,占公司总股本的12.16%。

独立经济学家王赤坤对北京商报记者表示,一般而言,实控人、大股东的减持计划对公司二级市场股价会有一定影响,尤其涉及高比例减持的,会被投资者认为不看好公司未来发展。“不过,上市公司股价最终还是要靠公司业绩支撑,大股东减持造成的股价波动,未来可能会出现一定的回调。”王赤坤如是说。

发力MEMS和GaN

2022年是赛微电子彻底完成重大发展战略调整的第一年,虽然瑞典MEMS产线和北京MEMS产线导致公司当年出现了全面亏损,但赛微电子仍将对核心业务MEMS、氮化镓(GaN)持续投入。

据了解,MEMS是指利用半导体生产工艺构造的集微传感器、信号处理和控制电路、微执行器、通讯接口和电源等部件于一体的微米至毫米尺寸的微型器件或系统;MEMS将电子系统与周围环境有机结合在一起,微传感器接收运动、压力、光、热、声、磁、温湿度等各类物理、化学或生物信号,信号再被转换成电子系统能够识别、处理的电信号,部分

MEMS器件可通过微执行器实现对外部介质的操作功能。

GaN则是一种新型半导体材料,适合于制造光电子、高温大功率器件和高频微波器件。

虽然净利接连亏损,但这并未动摇赛微电子持续发力MEMS、GaN的决心。赛微电子表示,公司将继续增加半导体业务的资本投入和人员招聘,坚持对核心业务MEMS和潜力业务GaN的持续投入。

据了解,赛微电子半导体业务直接参与全球竞争,如MEMS业务的竞争对手既包括博世、德州仪器、意法半导体、惠普、松下等IDM企业,也包括MEMS代工企业台积电、索尼以及中芯集成、上海先进、华虹宏力、华润微、士兰微等国内含MEMS业务的代工企业。

根据Yole Development的研究预测,全球MEMS行业市场规模将从2020年的121亿美元增长至2026年的约182亿美元。高禾投资管理合伙人刘盛宇表示,MEMS属于技术、智力及资金密集型行业,涉及电子、机械、光学、医学等多个专业领域,技术开发、工艺创新及新材料应用水平是影响企业核心竞争力的关键因素。研发费用方面,2020—2022年,赛微电子研发费用分别约为1.95亿元、2.66亿元、3.46亿元,占营业收入的比重分别达25.54%、28.69%、44.01%,近年来不断加大研发。

值得注意的是,9月13日晚间,赛微电子披露一则公告显示,公司控股子公司赛莱克斯北京以MEMS工艺为某客户制造的MEMS微振镜完成了小批量试生产阶段,该客户已与赛莱克斯北京同步签署采购订单,赛莱克斯北京开始进行MEMS微振镜的商业化量产。

未来,赛微电子能否顶住压力,在行业竞争中突出重围,实现业绩扭亏,记者也将持续关注。

北京日报记者 马换换

国创医药推广服务业务存疑

作为一家综合型医药企业,上海国创医药股份有限公司(以下简称“国创医药”)在创业板IPO过程中,在推广时是否存在商业贿赂等行业弊病被深交所重点关注。近期,国创医药披露了二轮问询回复意见,其中,公司推广服务业务及推广服务商成为一项重要的问询内容。报告期内,国创医药来自推广服务业务收入整体呈上升趋势,推广服务业务毛利率也逐年上升,上述情况的合理性均遭到了深交所的追问。此外,公司推广服务商存在刚一成立就担任公司前五大推广服务商、社保参保人数较少甚至存在为0等情况。

收入上升

报告期内,国创医药推广服务业务收入呈整体上升趋势。

招股书显示,国创医药是一家集研发、生产、销售及代理等业务于一体的综合型医药企业,致力于为患者提供临床需求大、安全有效的医药产品。

据了解,国创医药盈利来源为自产药品生产销售、药品代理销售、药品推广服务。药品推广服务方面,公司依靠向药品生产厂商提供药品推广服务获取利润。2020—2022年,国创医药推广服务收入分别为4414.64万元、4048万元、4649.86万元。

从推广服务业务收入构成来看,主要是来自于富马酸喹硫平缓释片和阿德福韦酯片两款产品,其中阿德福韦酯片贡献的推广服务业务收入在2021年发生锐减,2022年下降为0,富马酸喹硫平缓释片推广服务收入则逐年提高,自2021年起占比逾九成。

值得一提的是,富马酸喹硫平缓释片于2021年入选第四批国家药品集中采购名单。在二轮问询回复中,深交所要求国创医药说明2021年度富马酸喹硫平缓释片被纳入国家集采后,相关推广服务收入进一步上升的原因及合理性。

众托帮联合创始人兼总经理龙格在接受北京商报记者时表示,一般来说,药品纳入集采后,医药公司相应药品进入医院的难度下降,一定程度上会降低公司推广成本。不过,上述影响是相对的,需要看纳入集采的药同类药品的情

况,如果本身不是大公司的产品,同类药和可替代的种类又比较多,推广成本也不会降太多。

某医药行业专家表示,药品纳入集采会使竞争变得更加激烈,相关药品生产公司需要更多的推广和市场营销活动来吸引更多的购买者,可能是提供药品推广服务公司相关推广服务收入上升的原因。

国创医药解释称,2021年随着该产品被纳入国家集采,相关产品市场竞争者增多,竞争加剧,所需医学咨询和学术会议组织的整体服务数量呈上升趋势,公司针对该产品的推广服务需要更具针对性和系统性,前期准备规划、中后期分析总结要求提升,学术推广活动的广度和深度要求也在不断提高,对应该产品推广服务的数量、单价整体呈现上升趋势,对应相关推广服务收入进一步上升。

毛利率低于同行

报告期内,国创医药推广服务业务毛利率持续提高,不过一直低于同行平均水平。

招股书显示,2020—2022年,国创医药推广服务业务毛利率逐年上升,且上升幅度较大,分别为21.11%、26.56%、30.46%;不过,即使出现明显增长,国创医药上述指标仍低于同行均值,同行均值分别为27.29%、33.63%、31.33%。

针对上述问题,深交所要求国创医药说明不同推广服务类型及其毛利率情况、公司推广服务业务毛利率上升的原因及合理性。

国创医药表示,报告期内,公司推广服务毛利率主要受富马酸喹硫平缓释片各项推广服务毛利率变动的影响,随着富马酸喹硫平缓释片集采中标,推广服务毛利率受市场竞争程度加剧导致结算单价提升,推广服务毛利率提高。

国创医药进一步表示,富马酸喹硫平缓释片为2019年新上市产品,目前尚处于产品生命周期中的成长期,对学术推广的需求逐年提高;同时2021年以来,虽然随着集采中标,集采带量部分所需推广活动下降,但由于富马酸喹硫平缓释片市场基础体量小、使用时间短,很多医疗机构报量不充分,集采带量部分较少。而非集采带量采

购部分所面临的竞争压力增加,整体推广难度提升,推广难度增加,对应医学咨询和学术会议组织服务收入及单价上升,公司推广服务业务毛利率上升具备合理性。

在接受北京商报记者采访时,国创医药方面也表示,推广服务随相关产品的种类、领域及生命周期不同存在一定差异,公司的毛利率率处于同行业合理区间内。

服务商疑点多

在国创医药推广服务商身上,也存在多个疑点。

在公司报告期内前五大推广服务商中,存在多家刚成立就和公司合作的情况。

诸如,国创医药2022年第一大推广服务商济南浩丰生物科技有限公司(以下简称“浩丰生物”),成立于2020年,在成立当年就和公司开展合作;公司2022年第二大推广服务商武汉佳沃信息咨询服务有限公司(以下简称“佳沃信息”)也是如此,在成立当年,即2021年就和公司开始合作。此外,漯河市源汇区星格信息服务中心、哈尔滨欣辰医药信息咨询有限公司等推广服务商都是在成立次年与国创医药合作。

投融资专家许小恒表示,由于推广服务环节存在利益输送空间及商业贿赂的可能,监管层一直严审拟IPO公司的推广服务情况。

纵观国创医药报告期内的前五大推广服务商,大部分公司员工数量、社保参保人数均较少。诸如,浩丰生物员工数量为29人,社保参保人数仅5人;佳沃信息员工数量为10人,社保参保人数为0;值得一提的是,漯河市源汇区驰亿信息服务中心、漯河市源汇区星格信息服务中心3家名称相近的推广服务商,均位于漯河市源汇区,员工数量及社保参保人数均为6人。

此外,有部分推广服务商对国创医药存在依赖。其中,佳沃信息报告期内来自国创医药收入占比为97.72%。哈尔滨欣辰医药信息咨询有限公司报告期内来自国创医药收入占比也超过九成。

北京商报记者 丁宁

S 侃股 Stock talking

稳定高息股值得淘金

周科竞

震荡行情之下,越来越多的股民发现持续稳定高股息的股票更为抗跌,如果能够在合适的时间点布局,甚至能达到类似稳健理财的效果。尤其是那些年均5%股息率的股票,投资它们的收益完全跑赢同期银行收益,而且这些公司都属于绩优股,只要股民能在相对合适的点位建仓并且长期持有,其实并不一定有太多的投资风险。

有统计显示,过去十年,上市公司现金分红平均股息率超过5%的公司有17家,而在2023年中期报告后,又有部分公司要进行中期分红,这类不断进行现金分红的上市公司被称为现金奶牛,它们经营稳健,不断给投资者提供投资回报,这也正是价值投资里面的价值所在。

所谓价值投资,主旨就是公司能够不断产生价值,价值的来源,是公司向客户或者消费者提供产品和服务,客户或投资者向上市公司支付费用,这些费用扣除掉成本之后就成了上市公司的利润,然后上市公司把这些利润通过现金分红的形式支付给投资者,这个现金分红就是价值。价值投资正是选择这类能够提供价值的上市公司买入并持有,享受上市公司提供的价值。

当然,在资本市场上,现金奶牛类公司也是存在争议的。现金奶牛公司的特点是“不求上进”,即公司踏实做好主营业务,赚了钱就给股东分红,如果公司某一年收益特别高,就把分红之

后剩余的净利润进行保守投资或者归还银行贷款,目的并不是为了追求高收益,而是为了每年的现金分红都能稳定增长,这也有利于股东的资金安排。但是现金奶牛类公司也很难出现过于快速的业绩增长,即如果和高成长的公司相比,现金奶牛类公司虽然分红稳定且有一定增长,却很难出现高成长股给投资者带来惊喜。但在A股市场的实践中,近几年长期持有高股息类股票的投资者,收益明显好于平均水平。

那么在当前股指处于从政策底向市场底过渡的过程中,投资者买入高股息率股票从实践中可以起到相对抗跌的效果,由于公募基金等大型投资者在股市相对低迷阶段,保留的仓位也不会很高,而这些公募基金更愿意持有高股息率的蓝筹股,减持那些题材股和投机股,所以相对来说高股息率股票的抗跌性会更强。

当然,高股息率的股票也有投资风险,所以在布局时股民还要慎重择时,有的时候逆周期投资可能会有不错的效果。

此外,投资者如果买入了大量的高股息率股票,还有附加的价值,诸如新股申购,投资者可以选择那些发行市盈率不是特别高的公司进行申购,虽然也会有个别的公司破发,但整体看打新还是有利可图的,投资者可以通过打新进一步提高自己的收益水平,这也是持有股票的一种附加值。