

计划明年上半年登陆科创板 百济神州或成首家三地上市本土药企

■本报记者 张敏

11月16日,百济神州在港交所发布公告称,董事会批准可能发行人民币股份并将该等股份于科创板上市的建议,预计将于2021年上半年完成发行。

公开资料显示,百济神州是一家植根于中国的全球化生物医药公司,创立于2010年。公司在2016年成功登陆美国纳斯达克,后于2018年在中国香港联交所上市,是我国首家两地上市的本土生物科技公司。如公司在国内科创板上市成功,百济神州或将成为我国首家三地上市的本土药企。

针对冲击科创板上市事宜,百济神州公司人士向《证券日报》记者表示目前阶段不方便接受采访。

东方高圣深圳公司总经理瞿轲向《证券日报》记者表示,目前全球都没有在A股、港股、美股三个交易所同时上市的药企,如果百济神州顺利实现科创板上市,算是开创了历史先河。“从资本市场表现来看,同一个公司,A股的科创板市值预计会比在港股、美股上市高近一倍。百济神州科创板上市,可能会创造新药公司新的市值纪录。”

冲刺科创板

根据Endpoints News发布的全球药企市值排行榜,百济神州已跻身全球



王琳/制图

前50强药企之列,纵览全球生物医药产业的发展史,这样的成长速度在国内均少见。

百济神州公开资料显示,创立十年间,公司建立了一支丰富的抗肿瘤药物产品管线,通过内部的科学家团队,成功推动11款自主研发药物进入临床,其中2款自主研发产品实现商业化,包括BTK抑制剂百悦泽(泽布替尼)在美国和中国上市,PD-1药物百泽安(替雷利珠单抗)在中国上市。其中,泽布替尼是历史上第一个完全由中国企业自主研发,得到美国FDA批准的抗癌新药,实现我国本土抗癌新药“出

海”零的突破。

当前,百济神州在全球共有超过70项临床研究正在开展,包括27项注册性临床试验,公司产品管线中共有超过25款早期临床药物。财报显示,至2021年底,百济神州在国内的商业化产品将达到12款。

“从公司发展来看,百济神州的研发管线非常丰富,临床方面的研发投入非常大。随着更多项目进入临床后期,资金也是比较紧张的;从现金流来看,短期内产品销售带来的利润远远不能支撑公司的投入,所以进一步扩大融资是公司战略需要。”瞿

轲认为。

创新药企加速扩容

同花顺数据显示,截至11月16日,A股科创板有39家医药生物上市企业,占整个科创板上市公司的比例为20%。

有不愿具名的市场人士向记者表示:“作为本土生物科技产业的头部上市公司,百济神州此次表达赴科创板上市的意向,折射出科创板的吸引力,将为企业和市场带来双赢,在为我国新经济注入新动能的同时,也将助推科创板的高质量发展,带动国内生物制药等高端制造业的转型升级。”

“科创板第五套标准专门为创新药企业开通一个上市的通道,不少创新药公司都在准备登陆科创板,创新药公司在科创板的市值也会有更好的表现;对于已经在港股、美股上市的公司,如果在科创板可以有更高的估值融到大笔的现金,应该还是很有吸引力的。”瞿轲认为。

“今年的新冠肺炎疫情,是全球进入生物医药时代的关键转折点。尤其是中国,今年生物医药融资已经是所有行业里面最火热的了。当然,对于科创板的估值,会有一个正常的调整周期。”瞿轲认为,创新药现在的估值相比过去来说,确实高了很多,也可能也会面临适当的调整,但是好企业的股价还是会创新高。中国现在还没有1000亿美金以上估值的医药公司,以后一定会出现。

今年上半年,湖南省人工智能的核心产业产值达70亿元,同比增长16.7%

湖南长沙打造人工智能产业高地 赋能湘企发展

■本报记者 肖伟

11月15日,2020中部(长沙)人工智能产业博览会(以下简称智博会)在湖南省会长沙市落幕。为期3天的智博会,共有近400家企业展示创新成果,覆盖5G技术及应用、智能家居、智慧医疗、智慧交通等人工智能全产业链。

近年来,长沙抢抓人工智能产业发展风口,将人工智能及机器人作为全市22条产业链之一,聚集各类生产要素计划打造人工智能产业高地。目前,人工智能产业不仅在长沙开花落地,更通过技术赋能带动湖南上市公司及中小微企业向前发展。

长沙智慧高地呼之欲出

本次智博会是我国中部地区首个大型人工智能产业博览会。智博会包含11个展区,现场展览面积3万平方米。在会展现场,捷易生物遗传病领域智慧医疗项目、虹膜识别技术人工智能产业基地、华盾云科商密产业基地等10个项目签约落户长沙,总投资约253亿元。

近年来,长沙市通过招商引资、鼓励创新、示范应用、人才培养、金融扶持等方式,聚集各类生产要素,打造湖南省人工智能产业高地。长沙市工业信息局总工程师熊祥林向《证券日报》记者介绍:“2019年,长沙市涉及人工智

能及机器人(含传感器)产业链的企业达到989家,其中规模以上涉链企业达到36家,实现总产值97.4亿元,实现税收3.55亿元。2020年前三季度,在新冠肺炎疫情冲击下,长沙市涉链企业仍保持良好发展势头,规模以上涉链企业实现产值74亿元,同比增长23%,为长沙市经济平稳增长提供坚实支撑。”

长沙市作为人工智能产业高地,在成功抵御新冠肺炎疫情冲击同时,正在产生区域带动效应。湖南省工业和信息厅总工程师熊祥向《证券日报》记者介绍:“2020年上半年,湖南省人工智能的核心产业产值已达到70亿元,同比增长16.7%,其中人工智能与传感器产业链保持较快增长。预计到2021年,湖南省人工智能的核心产业产值将达到100亿元,带动相关产业产值达到1000亿元,助推湖南高质量发展。”

人工智能赋能湖南企业

2017年以来,长沙市明确以智能装备、功率芯片、智能终端等重点,推进人工智能产业高地建设。湖南企业围绕“专、精、特、新”下功夫,选准“小而特、小而精、小而优”的项目,紧扣人工智能产业链打造各具特色的新产品。

在智能装备领域,以三一集团、中联重科、山河智能为代表的湖南企业纷纷推出各自的智能装备,在矿山开采、

现代农业、工程建设等重要领域大放异彩。今年6月份,三一集团结合毫米波雷达、激光雷达、视觉传感器等先进技术,推出无人驾驶纯电动宽体车,5G版遥控控制机、云调度平台,并应用在紫金矿业威斯特矿业现场,为三一集团的人工智能产品体系又增添新利器。9月份,中联重科旗下搭载5G、物联网、大数据等新技术的智能收割机、无人驾驶拖拉机、无人植保机以及智慧农业大数据平台亮相第三届中国农民丰收节,赢得与会者高度评价。11月份,山河智能旗下的“基于5G网络的远程控制智能旋挖钻机”应用成果入围2020世界计算机大会创新技术与产品应用成果展。

在功率芯片领域,在2020年度中国汽车工业统计工作会议上,时代电气副总经理余康表示:“我们已成功下线中国首条8英寸车规功率芯片生产线,产品将于近期推出。”

在智能终端领域,中小微企业灵活运用人工智能技术为自家产品赋能,发掘教育、医疗、安防、餐饮等民生领域商机,为潜在用户提供丰富的产品方案。

开智科教是国产机器人教具生产厂家,该公司培训部部长于兆轩在智博会现场接受《证券日报》记者采访时表示:“我们自2018年开发湖南市场,如今在湖南机器人教育市场已拥有40%的市场占有率。”

已提交创业板IPO申请的可孚医

疗从事智能化医疗器械产品设计开发,该公司参展智博会的工作人员告诉《证券日报》记者:“当前糖尿病、高血压等病症较为普遍,我们推出的智能穿戴设备具有多参数检测仪,可实时记录身体数据,并形成综合电子报告,是‘双11’销售爆款产品之一。”

湖南中大检测技术集团在智博会现场展示了一场地质灾害监测预警的全过程,现场工作人员向《证券日报》记者表示:“在泥石流、滑坡等灾害隐患区域,如果搭载了我们自己研发各类传感器设备,就如同给灾害隐患区装上了‘千里眼’。智能设备可实时监测、采集、传输数据,并通过数据分析迅速给主管部门提供针对不同状况的处置方案意见。”

湖南易泡智慧餐饮科技有限公司在智博会现场为观众展示了物联网智慧茶饮机。《证券日报》记者用手机扫描茶饮机上的二维码,选取一款茶品并点击确认,仅仅数分钟后一杯冲泡好的黑茶新鲜出炉。该公司工作人员向《证券日报》表示:“智慧茶饮机结合了物联网、智能硬件、智慧零售等新技术,可在咖啡店、茶饮店、中高档餐厅、办公场所、学校、图书馆、医院、会展中心、影院等环境下使用。黑茶是湖南主产茶之一,我们想用更智能、更便捷的方式让传统茶文化走近年轻一代消费人群,成功跨越向消费市场的‘最后一公里’。”

拼多多靠“轻”资产模式实现盈利 决定加“重”农产品领域投入

■本报记者 李乔宇

拼多多一度被诟病靠亏损抢占市场份额,如今却刷新了电商巨头的盈利速度。

日前,年满5岁的拼多多披露了第三季度业绩报告,报告显示,今年第三季度,拼多多实现营业收入超142亿元;在非美国通用会计准则(NON-GAAP)下,实现净利润4.664亿元。这是拼多多首次实现盈利。

“虽然这个盈利只是非美国通用会计准则(NON-GAAP)下的盈利,但对拼多多来说首次盈利的意义重大。”老虎证券分析师向《证券日报》记者表示,第三季度,GAAP口径下拼多多亏损7.8亿元,造成GAAP亏损以及NON-GAAP盈利数值差异的几个项目分别是股权激励、可转债票面价值摊销的利息、长期投资带来的公允价值变动。其中占大头就是股权激励,可以说对业务趋势影响最小。“相信拼多多整体盈利已经不远”,老虎证券分析师如是说。

轻资产模式推升盈利能力

“这是拼多多自身的商业模式决定的。”谈及拼多多的盈利速度,盘古智库高级研究员江瀚告诉《证券日报》记者。

江瀚告诉记者,在三大电商巨头中,拼多多的商业模式是最“轻”的。在物流平台方面,阿里有菜鸟,京东有京东物流,在支付平台方面,阿里有支付宝,京东也有京东支付。

“反观拼多多,目前尚未自建物流以及支付平台,这种较为开放的态度不但为商家提供了一个更为开放的经营环境,也降低了拼多多平台本身的运营成本。”江瀚告诉记者,“拼多多实现盈利并不意外,对于一家轻资产企业而言,只要拥有足够的用户以及交易量,盈利就并非难事。事实上,如果拼多多能够提高佣金并且适度减少补贴,该平台的盈利时点甚至可能更为提前。”

在江瀚看来,今年的时点也为拼多多的盈利提供了机会。受制于今年特殊的市场环境,部分消费者消费能力有所下降,但消费需求,尤其是电商平台上的消费需求并未减少。在这样的环境下,对于消费者而言,主打高性价比的拼多多平台就更具吸引力。“拿出真金白银来打折的百亿元补贴则直接命中了大多数用户的痛点,这种痛点能够帮助拼多多迅速抓住一大批属于自己的深度用户,从而形成强大的用户粘性”。江瀚如是说。

数据显示,截至今年9月底,拼多

多平台年度活跃买家数达7.313亿,同比增长36%,一年强劲增长了1.95亿活跃买家。截至9月底的12个月,拼多多平台交易额达14576亿元,同比增长73%。

“很显然,下季度拼多多的活跃买家就会赶上甚至超过阿里。”老虎证券分析师团队告诉《证券日报》记者,第三季度业绩显示,截至今年9月底,拼多多年度活跃买家数在一年内增长了1.95亿,而仅第三季度单季净增长4810万;阿里的财报显示,截至9月底,平台活跃买家数7.57亿,季度新增1500万,同样基本的用户规模,拼多多季度增速是6.58%,而阿里的是2%。

拟加大农产品领域投入

值得注意的是,在轻资产模式下刷新盈利速度的拼多多似乎正在变得越来越“重”。

拼多多CEO陈磊透露,农产品订单量在拼多多平台继续保持高速增长。同时拼多多还在第三季度推出“多多买菜”业务,以推动农产品从种植、生产、流通到消费的全链条革新,满足中国家庭的日常刚需。接下来,平台将继续加大在农产品领域的“重”投入力度,持续投入买菜业务,与合作

伙伴共建冻库冷链,提升农产品流通的效率。

在拼多多App平台上搜索“多多买菜”,搜索结果第一屏显示着“今日下单,次日自提”的字样。事实上,与普通电商平台不同,生鲜电商本来就是一个更加“重”的产业。拼多多想要在满足用户需求的基础上实现“今日下单,次日自提”,或许就意味着需要大面积前置仓,需要更大力度地致力于解决冷链运输和冷库仓储问题。

“拼多多以农业起家,有着广泛的农产品供应链基础,因此更适合去进行生鲜电商领域的布局。”不愿具名的电商从业者告诉《证券日报》记者。谈及生鲜电商布局是否会影响到拼多多的盈利情况,该人士认为,目前拼多多仍处于快速发展期,即便短期内无法盈利,也应考虑长远,积极拓展自身的业务边界。

该业内人士认为,趋势是不可阻挡的,拼多多目前仍有456亿元的现金资产,也具有较快的成长能力,一旦达到盈亏平衡点,那么实现盈利就轻而易举了。

光辉的成绩背后,挑战如影随形。对于拼多多而言,首个盈利季度将会是“昙花一现”,还是“大势所趋”?还有待时间给出答案。

董事长面对面

打造稳固网络安全基石 为数字经济保驾护航

——访杭州安恒信息技术股份有限公司董事长范渊

■本报记者 吴文婧

世界互联网大会、上海进博会、“一带一路”国际合作高峰论坛、G20峰会……一场场世界级重大活动的背后,上市公司安恒信息静静地扮演着守护者的角色。

每一次的重要任务,确保网络安全事故发生,在安恒信息董事长范渊看来,这是企业技术及服务硬实力的体现,更是安恒信息守护国家互联网安全的责任与担当。

“在未来的10年、20年里,要真正地使企业的技术、创新和服务深度融入国家的使命和战略当中去。”在安恒信息科创板上市一周年之际,范渊告诉《证券日报》记者,在选择科创板上市之初,公司就希望能借助这一契机,为中国信息技术发展贡献一份力量,“安恒信息将衍生出更有竞争力的产品和服务,为国家新基建、数字经济腾飞打造可信可靠的网络安全基石。”

从学习国外技术 到自研产品打败IBM

2006年底,名为“熊猫烧香”病毒在中国开始大规模爆发,数百万台计算机遭到感染和破坏,当时,正在美国Agilance信息安全公司技术部任高级技术主管的范渊意识到,中国网络安全存在着巨大的隐患。2007年初,范渊毅然放弃了待遇优渥的岗位回到了祖国,并在这一年正式创立了安恒信息。

“当时,在互联网安全方面中国已经比美国慢了半拍,我想把国际领先的技术带回中国,为中国网络安全发展尽一份力。”提起回国创业的初衷,范渊向《证券日报》记者回忆称,这是一个报效祖国和发挥自我价值的机会,“我国互联网行业想要持续高速发展,必须有‘安全卫士’为其保驾护航。”

“网络安全的范围比较大,第一代的企业以网络防火墙为代表,其实差不多是在1998年、1999年这个时间点已经成立了。”范渊告诉记者,在创立安恒信息的时候,将应用安全和数据安全作为全新的切入点,“我们顺势推出了Web应用防火墙、数据库审计与风控系统等产品。这么多年来,这些产品已经在市场上获得了相当的认可,也成了安恒信息核心的基础安全产品。”

在浙江这片创业热土上,这位技术派掌门人很快带领安恒信息跻身网络安全行业“新贵”。

“2012年,中国移动公司就网络安全产品进行采购和招标,一直以来,IBM在这个领域处于龙头地位。但在那一次竞标中,我们的产品在技术测试中击败了IBM成为第一。”范渊向记者提起这段令他印象极为深刻的经历,难掩自豪的神色,“我们的产品全部是自主研发的,通过这件事可以说,安恒信息在国际上也是处在一个非常前沿、非常有竞争力的位置。”

据悉,作为第一批推出Web应用安全解决方案的厂商,曾获评IDC MarketScape“2019年中国Web应用安全市场领导者”的安恒信息,在国内外综合型安全厂商、新兴Web应用安全产品提供团队中市场份额领先。“这些其实跟我们始终坚持持续创新的发展战略、重视研发投入是分不开的。”范渊说,与时俱进,不断创新,是公司发展的核心动力。

目前,公司拥有研发人员近800名,占员工总数的比例超过32%,今年前三季度,安恒信息研发投入达1.97亿元,同比增长48.49%,持续位居行业前列,研发优势得以夯实。截至9月30日,公司新申请专利307项,其中已获发明专利59项,新增软件著作权12项。

科创板助力 聚焦核心技术积累

“科创板上市帮助我们更好地实现融资,吸引人才,今后就能够更加专注于核心技术的积累和持续竞争力的培养。另一方面也极大提升了安恒的品牌竞争力和影响力,为我们进一步赢得了市场。”对于上市带来的影响,范渊感触很深,“科创板上市以后,我们充分感受到政策红利激活的企业活力,这是对我们过去持续努力的高度认可,对整个团队来讲其实也是很大的鼓舞,增强了凝聚力。在资本市场的助力下,结合科技的力量,我相信公司还会取得更加快速、更加高质量的发展。”

2019年11月5日,安恒信息正式登陆资本市场;2020年6月19日,安恒信息成为首批上市科创板50成份指数成份股。上市一年来,安恒信息股



安恒信息董事长范渊 摄影:吴文婧

价相较于上市首日收盘价涨幅已达到238%,公司市值则大增至178亿元。

“作为公司的创始人,重点还是要把公司做得好而且久,才能得到投资者的长期信任,这对企业来讲其实也是核心的战略目标。”对于二级市场的股价波动,这位技术派掌门人并未投入太多精力去关注,范渊向《证券日报》记者表示,自己看到了投资者对公司品牌和价值的认可,但更多的还是去思考如何用更好的产品和服务,更多的创新来服务于客户,只有这样才能够给投资者更好的长期的回报。

在范渊看来,作为新安全领域的代表,安恒信息将持续聚焦在“云、大、物、智”这几个板块。科技创新型企业要真正地聚焦核心技术积累,聚焦公司治理体系,专注主业,注重核心技术,脚踏实地,做好经营,才能持续创造价值,得到市场认可。

“科创板的核心功能就是支持科技创新的一个平台。企业应当在自己的领域内,踏实做事,要永远对市场要抱有敬畏之心,以创新为驱动,朝着‘做得好而久’的方向去努力,相信隐藏在沙砾中的黄金终将被市场发掘,被广大投资者发现。”范渊向记者谈到。

网络安全卫士 多方位护航

日前,安恒信息披露了2020年三季度业绩,前三季度公司共实现营收6.60亿元,增幅达40.11%,其中第三季度(7-9月份)销售规模增幅较大,实现营业收入3.40亿元,同比增长64.95%;第三季度实现净利润0.25亿元,同比增长51.83%。

从数据来看,随着受疫情影响的网安需求逐渐恢复,网络安全行业规模正重回快速增长轨道,而安恒信息的营收整体增速则领先行业。在疫情影响下,范渊注意到了“在线经济”这种新业态模式,安恒信息也创新突破,提供了在线工业互联网安全运营服务,“社会数字化的转型升级是带领大家‘飞上云端’的必要动力,‘在线经济’的发展前提必然是社会数字化的全面转型,其发展需要新兴网络安全的持续赋能。”

范渊认为,随着新基建推动5G、云计算、大数据、人工智能、区块链等技术的发展,不但能够加速“智慧城市”的建设,更能推动市场主体快速进军产业链、价值链的上游。“云安全、大数据安全、物联网及工业互联网安全等新兴技术将成为网络安全市场新的增长引擎。2014年安恒信息在这几个领域已经起步,技术与影响力方面占据了较大先发优势,未来将持续聚焦在‘云、大、物、智’这几个板块。”

9月份,安恒信息发布了首个平台化战略产品“安恒云”。据了解,这也是业内首个集多云管理和多云安全管理于一体的服务平台,正式切入云运维管理领域。这是安恒信息历史上真正的大平台产品,向上连接用户、向下连接云提供商和数据中心,左右连接生态合作伙伴,有望成为公司未来业绩的新增长点。

范渊表示,安恒信息对云战略进行了升级,推出“安恒云”,致力于整个生态提供更加完善的安全产品和安全解决方案。

“安于责任,恒于创新”,在交流中,范渊向记者多次提起这八个字。在他看来,这是企业的意义之所在,在数字经济时代,网络信息安全扮演着尤为重要的角色,安全能力将会成为一个企业、一座城市竞争力的核心指标,更是国家发展中不可或缺的安全底座的一部分,安恒信息正以突破自我的创新,为企业数字化转型赋能,为我国数字经济护航。