

# 创新药许可引进模式频遭质疑 监管部门拷问IPO企业“真创新”内核

■本报记者 张敏

9月17日晚间,科创板上市委公告显示,上海海和药物研究开发股份有限公司(以下简称“海和药物”)不符合发行条件、上市条件和信息披露要求,这意味着该公司科创板IPO被正式否决。

海和药物是一家专注于抗肿瘤创新药物发现、开发、生产及商业化的自主创新生物技术公司。该公司发展模式属于典型的“License in模式”,即许可引进模式,通过向授权方支付一定的首付款并承诺按产品开发进展支付一定里程碑费用及按未来销售情况支付提成,以此换取该产品在特定地区研发、生产和销售的权利。

在国家鼓励创新的背景下,“License in模式”中自我研发能力成为科创板上市考核的重点。东方财富证券常务副总经理翟睿对《证券日报》记者表示,“科创板非常关注创新药企的持续创新能力。授权引进也未尝不可,但关键还是看企业自身是否具备研发能力。”

## 单纯License in模式被否

据海和药物招股说明书显示,公司9个核心管线全部处于临床或临床前阶段,尚未有商业化落地产品。其中,2个产品为授权引进,5个产品为合作开发,仅有1个产品为自主研发,且处于临床前研究阶段。在公司发展过程中,中国科学院上海药物研究所(以下简称“药物所”)扮演着重要角色。截至上述招股说明书出具日,海和药物现阶段在抗肿瘤领域重点推进的8款化合物中,药物所系AL3810项目授权方之一,在SCC244、CYH33、HH2710、HH2853及HH30134项目中,药物所均为合作方。

9月17日晚间,科创板上市委2021年第70次审议会议结果公告显示,监管部门要求海和药物披露:“说明为何报告期内,在通过化合物专利授权受让方式与药物所合作的核心产品在后续研发过程中,均委托药物所



进行外包研发服务,而在与韩国大化合作产品的后续研发中,并未委托药物所进行外包研发服务,该等情形是否表明,发行人在与药物所合作产品的后续研发中,对药物所持续构成技术依赖;“结合发行人已开展二期以上临床试验的核心产品均源自授权引进或合作开发的情况,说明发行人是否独立自主对引进或合作开发的核心产品进行实质性改进且未对合作方构成持续技术依赖,说明发行人关于科创板定位的自我评价是否真实、准确、完整。”

实际上,以“License in模式”上市的创新药企科创板IPO被否的不止海和药物一家。2020年12月3日,肿瘤创新药企腾景昂宣布撤回申请材料,终止科创板IPO之旅。该公司EOC103、EOC315等核心在研药品是通过海外授权引进方式取得,而公司已取得和正在申请的专利则主要集中在生产工艺方面。

“如果在临床前引进在研产品,而

后靠自主研发能力推进药物的研发,基本上会被监管部门认可。但如果是直接引进临床后期产品,则比较难体现企业的自主研发能力。”翟睿表示。

## 国内License in案例仍在增加

在带量采购持续推行、国内药企创新加码的背景下,近年来,以“License in模式”为发展模式的案例在制药领域不断上演。

今年以来,很少进行License in的恒瑞医药宣布多个亿元级股权投资,获得第三代抗CD20单抗隆抗体M11.62在大中华地区(包括中国大陆、台湾、香港及澳门地区)的排他性独家商业化权益;对万春医药子公司大连万春进行1亿元人民币股权投资,获得GEF-H1激活剂普那布林在大中华地区的联合开发权益以及独家商业化权益等。

凭借“License in模式”赴港上市

的云顶星耀于2021年9月16日宣布,获得用于肾脏疾病的创新型BTK抑制剂开发、制造及商业化订立授权许可协议,并为此支付1200万美元预付款,以及5.49亿美元里程碑金额。

“License in模式”也面临着产品开发上市、商业化和资本市场的双重考验。例如,A股上市公司信立泰2021年8月份发布公告称,公司拟与Viracta Subsidiary, Inc.就肿瘤药物“nanatinostat”中国大陆地区独家许可使用权事宜签署终止协议,双方不再履行《独家许可协议》项下的权利及义务。

此外,据云顶新耀2021年半年度业绩报告显示,今年上半年,公司净亏损3.83亿元。与此同时,8月份公司股价一度跌破发行价。

“近年来,‘License in模式’的价格水涨船高,其挑战性在于企业自身的药物开发上市、商业化能力。”上述业内人士认为,一旦授权引入的产品带来的利润无法覆盖成本,就会遭到市场淘汰。

# 驰援一线各显身手 厦门上市公司齐心抗“疫”

■本报记者 李婷

中秋佳节,福建疫情牵动着全国人民的心。

9月21日,《证券日报》记者从厦门上市公司协会(以下简称“协会”)了解到,面对疫情防控形势的严峻和复杂,协会向厦门上市公司发出倡议,高度重视并落实各项防控要求,做好防控保障措施。同时,主动履行社会责任,规范信披,维护投资者权益。

位于厦门同安区的东亚机械迅速打响了“抗疫战”,有序组织抗疫行动,公司相关负责人对《证券日报》记者表示,面对突发的疫情,公司积极配合相关政策进行防控,勇担企业责任。

## 抗击疫情厦企紧急行动

面对严峻的疫情防控形势,厦门市紧急启用了厦门安居集团超3000套保障住房用于防疫隔离,并要求在72

小时之内抢装完成。为确保防疫工作顺利,松霖科技旗下的“松霖·家”主动接下了这个紧急任务。

9月16日,“松霖·家”接到任务的第一时间便组建了人、货、场三个专项小组,紧急跨城协调漳州、厦门仓库物资,调集400余名安装人员奔赴现场。经过72小时奋战,3000余套卫浴、家具、桌椅高效、高质的如期交付。

狄耐克旗下的狄耐克物联智慧作为福建省智慧医院设备供应商之一,面对莆田医院防疫需求,公司紧急组织了一批用于隔离病房的医护对讲设备,驰援抗疫一线。

同时,在厦门市全员核酸检测中,厦门上市公司旗下机构,包括厦门麦克奥迪医学检验所、厦门艾德医学检验所、厦门国贸艾迪康医学检验实验室等,凭借自身的过硬技术,积极投身到厦门防疫检测工作中。其中,今年刚成立的国贸艾迪康医学检验实验室从全国范围紧急调拨相关检测PCR设备、移动实验室,助力厦

门防疫检测,实现一天达30万人次的检验。

鹭燕医药子公司主动承担起为定点医院及隔离酒店煎配中药饮片的任务。据悉,鹭燕医药智慧煎药中心作为为适应医改新政于2016年投资建设完成的新型中药销售延伸服务机构,是福建省首家智能化中药煎药服务中心,可实现日煎药2000方。

## 防疫不误生产经营

“民以食为天”,速冻食品龙头安井食品的生产经营情况备受投资者关注。日前,公司在与投资机构交流时表示,公司内部防疫措施严格。同时,在“产销地”布局下,公司产能分布较为分散,厦门产能占比有限,公司基本面不受影响。

数据显示,安井食品上半年实现营业收入38.94亿元,同比增长36.49%;归母净利润3.48亿元,同比增长33.83%,其中菜肴制品同比增长

110.29%,电商渠道增幅达151.91%。

9月18日,科华数据在投资互动平台对投资者表示,公司生产经营情况正常,订单情况良好。同时,奥佳华在回复投资者时表示,目前,公司生产稳定,产能利用率高,经营情况以公司公告为准。

数据显示,厦门辖区共有62家上市公司,上半年实现营业收入共计9446.45亿元,同比增长61.11%,实现归母净利润164.47亿元,同比增长45.11%。

协会相关负责人表示,《证券日报》记者表示,面对疫情,厦门上市公司迅速行动,主动承担社会责任,为防控工作提供有力的支持和保障,彰显上市公司社会责任与担当,以实际行动抗击疫情。同时,厦门上市公司需切实做好投资者保护工作,维护投资者知情权,依法依规做好信息披露工作,真实、准确、完整、及时地披露投资者决策所需信息,及时回应投资者关切的问题,以便投资者理性、客观分析疫情影响。

# 郑商所推“商储无忧”试点 “丰年难丰收”难题有效缓解

■本报记者 王宁

为了迎接“丰收节”来临,期货市场多举措助力农户丰产丰收,通过“保险+期货”和“商储无忧”试点项目,有效缓解了“丰年难丰收”的难题。

郑商所相关人士向《证券日报》记者表示,近年来通过多举措助力农户丰产丰收,目前已取得了明显成绩,尤其是在苹果、棉花、尿素和白糖等多个品种上,让农业企业切实实现了丰产又丰收。今年的“保险+期货”试点项目已正式启动,接下来,还将通过“保险+期货”和“商储无忧”试点项目继续为农业企业做好保驾护航工作。

## 试点多个品种效果显著

棉花是我国重要的农产品和纺织工业原料,棉花的重要属性和庞大的产业规模,对管理价格波动风险提出了很高要求。近些年,为了稳定棉农收入和棉企经营,期货市场凭借其发现价格和套期保值功能,成为棉花生产主体的最佳避风港。同时,除了期货市场基本功能外,期货衍生的新型风险管理模式,也进一步加强棉花生产环节对冲价格风险的能力,力保棉农、轧花厂“增收丰收”。

早在2016年,郑商所便开展棉花“保险+期货”试点项目,探索建立了棉农稳收增收长效机制,为棉农种植收入提供有力保障。郑商所相关人士表示,今年将继续在新疆麦盖提和图木舒克开展2个棉花“保险+期货”试点项目。

中棉集团相关人士向《证券日报》记者表示,多年来,公司在新疆实行“订单农业+期货”模式,为棉农提供农资、农机、农业技术及天气预报等服务,并以保底收购和分红、土地入股合作等形式,全产业链服务帮助棉农抵御市场风险,确保棉农增收。在自身经营和风险管理方面,建立了“集中风控、平台购销”运营风控模式,利用期货、期权等组合工具进行套期保值,通过公司资源购销平台开展基差贸易购销,充分利用期货市场规避风险和价格发现的功能,带动新疆棉农和轧花企业稳健经营。

事实上,除了棉花期货外,郑商所还在多个期货品种试点了相关项目,助力农业实现丰产丰收,稳定加工企业的

经营。去年,郑商所在白糖“保险+期货”试点中投入2100余万元,支持开展2个县域全覆盖项目和5个分散项目,承保白糖21.51万吨,覆盖甘蔗种植面积39.85万亩,为2.6万户蔗农(建档立卡贫困户7732户)提供基于期货市场的价格风险保障,保障金额5.04亿元。此外,依托综合业务平台,积极为产业企业提供场外延伸服务,引入了银行推出仓单买断式回购业务,为产业企业利用仓单融资提供线上渠道。为服务广西白糖通过“基差贸易”销售,郑商所积极对外开展期现联动合作,目前正在推进与泛糖科技进行“基差贸易”合作,为白糖产业客户利用期货价格进行贸易提供技术支持。

在今年“丰收节”来临之际,郑商所不仅率先启动了今年的“保险+期货”试点项目,试点建设将在新疆、甘肃、广西等8个省(自治区)继续加大支持力度,投入1.2亿元开展相关工作,预计撬动外部资金近1亿元;同时,还结合“商储无忧”项目,做好助力农业企业丰产丰收,以及加工企业稳健经营的服务工作。

# 证监会立案调查ST中天 3个月前被举报“人为规避退市”

■本报记者 桂小笋

9月21日晚间,ST中天发布公告称,据证监会出具的《立案告知书》显示,公司因涉嫌信息披露违法违规,根据《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国行政处罚法》等法律法规,证监会决定于2021年9月1日对公司立案。

虽然ST中天对于被立案调查的细节未有更多透露,不过,查阅过往信息可知,该公司可能存在人为规避退市等情况。

早在6月18日,ST中天就曾发布公告称,收到了上交所的问询函。交易所收到举报材料称,ST中天存在人为构造股权质押交易规避退市、虚增质押标的ABE公司估值价值、隐瞒质押标的与实际控制人存在关联关系、质押标的及主要海外子公司已不具备持续运营条件等情况。

据ST中天前期年报及问询函回复显示,ST中天对湖北九头风天然气有限公司(以下简称“湖北九头风”)及其关联方各类债权合计余额为16.92亿元,ST中天基于已取得ABE公司100%股权的质押权,认定相关款项可回收性较高,从而低比例计提坏账准备,使得净资产为正。而举报材料表示,湖北九头风所在集团实际上于2020年10月份才支付200万加元收购ABE公司全部股权,且该部分资金为上市公司或其控股股东等相关方面提供,目的是后续通过

近日,郑商所“保险+期货”试点项目正式启动。郑商所相关人士向记者透露,“今年,郑商所继续加大白糖‘保险+期货’投入力度和模式创新,例如在糖料蔗基础上,将甜菜也纳入试点,计划投入资金3000万元。同时,探索将制糖企业纳入试点项目的可行性,围绕制糖企业和订单收购优化业务模式,推动与产业链订单农业的衔接融合,通过业务模式创新巩固制糖企业与糖农的关系,既保障糖农种植收益,又稳定企业原料供给。”

## 商储无忧化解承储企业痛点

与“保险+期货”同样服务实体企业的“商储无忧”举措,近两年也取得了不错的成绩。以今年为例,受国际大宗商品价格普涨、国际尿素价格上涨等因素影响,尿素现货价格涨至近8年高点,产业企业为此承受了较高的价格波动风险。

为解决承储企业痛点,郑商所在尿素期货上推出了“商储无忧”项目,通过减免承储企业参与尿素期货套期保值过程中产生的交易、交割等部分费用,降低企业风险管理成本,转移储备期间的价格下跌风险,助力企业无忧承储。截至今年4月底,“商储无忧”项目已顺利结束,5家试点企业在河南等四个粮食主产区承储的10万吨尿素已全部出库,有力地保障了500万亩粮食春耕施肥需要。

据相关人士介绍,“商储无忧”项目得到了国家部委和试点企业的高度认可,他们一致认为,通过衍生品工具管理风险,可以有效规避价格下跌带来的贬值风险;此外,期货市场还可以帮助企业拓宽采购渠道,助力补充商储货源。通过“商储无忧”项目,较好地解决了储备期间“货物不能动”与“价格随时动”之间的矛盾,达到了预期效果。

国家发改委经贸司认为,“商储无忧”项目以市场化手段帮助承储企业利用期货工具转移风险、稳定价格,从长远来看,有助于降低农民的用肥成本、提高农民的种粮积极性、维护国家粮食安全。同时,“商储无忧”项目通过期货交易管理体系,有助于降低国家的监管成本。

中化肥相关人士表示,出于对价格风险担忧,直至尿素期货上市后,才重新参与国家化肥商业储备项目,并通过期货市场套期保值规避价格波动风险。“去年公司承担春耕尿素储备任务25万吨,并将其中60%的货物量在期货市场上进行风险对冲。”商储无忧”试点项目让企业更有信心和动力为化肥储备和国家粮食安全做出更大贡献。”

在今年“丰收节”来临之际,郑商所不仅率先启动了今年的“保险+期货”试点项目,试点建设将在新疆、甘肃、广西等8个省(自治区)继续加大支持力度,投入1.2亿元开展相关工作,预计撬动外部资金近1亿元;同时,还结合“商储无忧”项目,做好助力农业企业丰产丰收,以及加工企业稳健经营的服务工作。

# FF称与吉利合作取得实质进展 乐视网股价年内涨幅超12倍

■本报记者 向炎涛

法拉第未来(Faraday Future)(以下简称“FF”)在9月19日举行了“919未来主义者共创节”,并宣布了FF最新动态。

FF中国CEO陈雪峰宣布与吉利控股的双方合作取得了实质性进展,实现了技术合作的第一阶段。“目前,双方技术团队正在紧密对接,进行平台技术的验收及开发准备。此技术合作的落实,有助于推动双方进一步的合作,同时,也会促进FF中国业务的发展。”陈雪峰表示。

美国当地时间7月22日,FF通过SPAC合并的方式正式登陆纳斯达克市场,并承诺将在IPO后12个月内实现首款车型FF 91的量产交付。对此,陈雪峰表示,随着全面展开的生产和大规模人员招聘,以及FF生产制造副总裁Matt Tall的加盟,将加速该承诺

的实现。

活动中,FF还首次公布了FF 91在国内的销售及渠道策略,并宣布FF已成功打造了一套线上线下融合的生态o2o直销模式,将通过在线平台(FF Intelligent App及FF.com)、FF自有门店、合作伙伴自有门店和展厅,形成轻资产的销售网络。接下来,FF中国将在北京、上海、广州、深圳四地进行FF/FF Par生态旗舰店选址。

汽车行业分析师、北方工业大学产业创新研究中心研究员张翔对《证券日报》记者表示,FF与吉利的合作表明其真正的目标市场仍在中国。对于FF来说,目前,公司资金仍然紧缺,所以将继续在国内寻找合作伙伴。而与吉利的合作可以为其造车背书。此外,吉利的生产能力较高,从而可以确保保车的品质。

“当然吉利与FF合作并不会掏真金白银,无非就是做代工,这也是蹭

热点。此外,对于吉利来说,也存在产能过剩的问题。因此,可以通过与FF的合作把过剩的产能再次利用。”张翔表示。

据报道,按照计划,2025年,FF将在中国实现10万辆至25万辆年产能的目标,并在2026年额外增加15万辆年产能。

FF未来不确定性仍然很大。张翔表示,“FF的第一款车型定位高端,销售价格偏高,但品牌知名度不够。因此,如果FF想走更远,第一款车应该是做品牌,而不是走量,更不应该靠第一款车赚利润。第一款车下线后,应该抓紧研发一款40万元左右的车型,以此实现走量赚利润的目标。目前来看,FF造车能力有限,盈利很难,研发人员入成本很高。因此,其风险要大于机遇。”

FF接连释放利好的同时,已退市的乐视网股价在三板市场开始狂欢。

今年以来,乐视网股价持续攀升,从最低点0.19元/股涨至最高点2.56元/股,涨幅达1247%。截至9月17日收盘,乐视网3股价2.11元/股,当日成交额2895.39万元,总市值达84.18亿元。

乐视网2021年半年报显示,今年上半年,乐视网实现营业收入1.96亿元,同比增长38.55%;实现归属于上市公司股东的净利润为-1.87亿元。

截至今年上半年,贾跃亭仍是乐视网第一大股东,持股比例为22.52%。同时,前十大股东中还包大成基金、广发基金、中欧基金等公募基金。

值得一提的是,9月12日,贾跃亭、贾跃亭兄弟所持1.41亿股乐视网股份的网上拍卖宣告结束。最终,被分为8个标的的共1.41亿股股权,拍出4个标的共计4410万股,相应价格为8295.21万元人民币,其余股权标的均宣告流拍。