证券日报
2022年3月25日 星期五

中资企业赴港上市众生相①

造车新势力争相赴港上市背后：抢的是赛道领头羊 融的是“救命钱”

本报记者 龚梦泽

2022年以来，包括蔚来、威马、哪吒、零跑、高合和赛力斯等在内的造车新势力们开始争相“赶考”资本市场。作为最早在美国上市的蔚来汽车，今年3月10日宣布于港交所二次上市。

无独有偶，作为国内较早实现交付的造车新势力，3月17日，零跑汽车向港交所提交上市申请书。据记者不完全统计，截至目前零跑汽车已获得红杉中国、上海电气、中国中车等财务和产业投资方的投资，总金额近百亿元。

计划赴港上市的还有哪吒汽车。尽管在问及赴港IPO事项时，哪吒汽车品牌中心副总经理张洪汉对《证券日报》记者三缄其口，但据天眼查显示，哪吒品牌所属公司——合众新能源在今年2月份刚刚完成了新一轮超过20亿元融资。多方消息推测，完成D系列融资后，估值超过250亿元的哪吒汽车大概率将于年内启动赴港IPO。

据记者观察，上述一轮轮融资和登陆资本市场的操作，都有明确的资金用途和中长期规划，一场大仗正在等着造车新势力和它们背后的资本们。

融资渠道趋紧趋严 赴港上市成为现实选择

“早期中国公司赴美上市的动机多元，融资只是其中之一，更多的企业旨在利用上市条件差异谋求更大的发展空间和自由度。”有不愿具名的汽车行业证券分析师告诉记者，以造车新势力为例，在经营初期一定是亏损的，也是最需要资本孵育的，美股对此宽容度更高。

此外，“市场估值高，流动性好，尤其是美股允许同股不同权，让公司创始人保留与股权比重不对等的、更多的投票权，也促使包括新势力在内大量中国企业赴美上市。”上述分析师表示。然而，自2019年开始，美国对中概股限制政策逐渐加码。特别是2020年4月份，瑞幸咖啡曝出财务造假后，信任危机导致针对中概股的指责达到顶峰，做空接踵而至。

所幸的是，这一期间科创板的横空出世，让包括新势力车企在内很多科技企业看到了希望。这其中，威马曾一度被认为有望跻身科创板新能源车第一股。2021年2月初，威马汽车具备辅导验收及科创板上市申请条件。去年7月份，威马汽车创始人、董事长兼CEO沈晖在接受《证券日报》记者采访时曾透露：“上市进度不由自己，但希望越快越好。”然而，历经数月的漫长等待，对于公司已经选择放弃上市申请的说法，威马方面甚至都未予置评。

威马科创板闯关败北之后，国内自主品牌领头羊吉利汽车顺势接棒，但同样失望而归。事实上，在科创板加大申请企业“硬科技”资格审查力度后，堵住了许多腰部造车新势力们和妄图通过“造车”概念IPO翻身的无实力企业。

与此同时，“蔚小理”抢滩资本市场风头更劲，接连赴美上市乃至回港二次上市。此时，尚有资金和流量在手，有意发展壮大的二线新势力们，便将目光转向了赴港IPO。

“改道”港交所快速成长 押宝国内新能源汽车赛道

造车新势力赴港上市的确不失为一个较好选择，但也有投资人表达了担忧。作为纯粹的离岸市场，港股体量有限，造车新势力很难获得应有的价值认可。

对此，中国新能源汽车产业创新联盟理事高云鹏认为，目前新势力们的当务之急是融资，而融资的主要手段就是寻找直接投资人。港股金融工具丰富，上市成功后，公司可以通过发债、增资等方式进行直接融资。新势力们和背后资本争相抢滩资本市场，不断“折腾”的动力源于对未来中国新能源车企的看好和笃定。

魏健骐/制图

《证券日报》记者查阅天眼查数据显示，在2006-2021年间，国内新能源汽车领域共发生约550起融资事件，总金额超3200亿元。从注册时间来看，超八成企业注册年限在5年之内。可以预见新能源汽车销量在未来数年会持续向上，依然是最具潜力的投资领域。

据中国汽车工业协会发布的数据显示，2022年1月份，新能源汽车产销分别完成45.2万辆和43.1万辆，市场渗透率为17.0%。展望2022年，中国能卖出多少辆新能源汽车呢？中汽协给出的答案是500万辆，同比增长42%，市场占有率有望超过18%；而乘联会则给出了更为乐观的预判，有机会突破550万辆，实现70%的超高增长。

高云鹏认为，汽车属于大宗消费品，上市会为车企的品牌带来更广泛的传播和知名度，得到更多的政策扶持，刺激销量上扬。更为关键的是，新势力们发展需要更规范和清晰的规划，有效促进企业自我革新。

新势力集体亏损成常态 上市融资成为生存必选项

尽管新能源汽车行业前景美如画，但一个不容忽视的现实问题是，全球电动汽车执牛耳者特斯拉也是在经历了15年的亏损后，才于2020年首次实现盈利。国内造车新势力TOP3“蔚小理”至今也未摆脱亏损状态。

据2021年第三季度财报显示，小鹏以创纪录的15.95亿元净亏损额排在第一，随后是蔚来的8.35亿元、理想的2150万元；年交付量端，蔚来达到9.1万辆、小鹏9.8万辆、理想9.0万辆。而根据已经盈利的特斯拉表现，海外分析机构将摆脱亏损转折点粗略定在年交付量20万辆。

“造车新势力在美股上市能够暂时缓解资金需求，但想要真正通过造车盈利，短期内几乎是不可能的。”中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳告诉记者，造车新势力们上市成为拓宽融资渠道的必选项。

需要指出的是，率先登陆资本市场虽有机会跑在赛道的前列，但即便成功IPO，也只是踏出了漫漫“钱”路的第一步。就在造车新势力们用烧钱换规模，以时间换空间的同时，更多竞争对手也在日夜兼程——这其中既有百度、小米、华为这样的科技巨头，也有加速转型探索的传统车企。

“未来的三至五年，将是新能源纯电品牌汽车的决战时刻。在2025年之前，通过市场淘汰，市场集中度提升和品牌力提升之后，在中国汽车市场上必然会诞生出百万辆级的新能源纯电品牌，而能存活的造车新势力可能仅有几家。”张秀阳表示。

*ST艾格提前5个交易日锁定今年面值退市第一股

本报记者 吴文婧 见习记者 冯思婕

3月24日，*ST艾格一字跌停，股价收于0.72元，这是公司股票连续第15个交易日收盘价低于1元。

根据深交所相关规定，连续20个交易日（不含停牌日）的每日股票收盘价均低于1元，则触及终止上市条件。

在仅剩的5个交易日里，以5%的涨幅上限为参考，*ST艾格连续涨停也无力回天，提前锁定了2022年“面值退市”第一股。根据《深圳证券交易所股票上市规则（2022年修订）》中相关规定，*ST艾格触发交易类退市后将没有退市整理期。这就意味着，公司的A股生涯只剩下了最后5个交易日。

数据显示，2021年10月29日，*ST艾格的股东总数近5.47万户，较2021年9月30日减少了0.16万户。

不过，*ST艾格也曾有过高光时刻。2014年，公司前身巨龙管业开始筹划定增转型游戏领域，借助一系列的转型动作，叠加二级市场上游戏概念股的火热，公司业绩与股价一路高歌猛进，2016年9月，公司股价最高曾大涨至15.05元/股，市值约277亿元。

此后，公司收购动作频频，收购的杭州搜影、北京拇指玩等公司均未实现业绩承诺，2019年与2020年，受商誉减值等因素影响，*ST艾格业绩分别亏损25.55亿元、12.47亿元，股价也一路下坡。同时，2022年3月14日披露的业绩修正预告显示，*ST艾格2021年度将预亏7.30亿元至8.92亿元，营业收入仅有1318.47万元至1611.46万元。

就*ST艾格来说，由于涉嫌违法事实，公司于2021年11月17日收到中国证监会下发的《行政处罚及市场禁入事先告知书》，证监会指出，公司未在《2018年半年度报告》《2018年年度报告》《2019 年半年度报告》《2019年年度报告》中披露控股子公司担保事项，存在重大遗漏；未在《2019年年度报告》中披露关联方非经营性占用资金情况，存在重大遗漏；两次以虚假的定期存款开户证实书并入账，导致《2019年年度报告》《2020年第一季度报告》《2020年半年度报告》《2020年第三季度报告》虚增其他流动资产、虚增利润。

上海久诚律师事务所主任许峰律师表示，在2018年8月31日到2020年12月6之间买入*ST艾格股票，并且在2020年12月6日之后卖出或持有股票的投资者，可向公司发起索赔。

近两年来，神雾退、盛运退、天宝退、退市美都、退市刚泰、天夏退等触发面值退市。随着注册制改革的深入推进、常态化退市机制的进一步完善，资本市场“新陈代谢”加快。承珞资本合伙人徐泯穗对《证券日报》记者表示：“注册制正稳步向全市场推进，炒小炒壳炒差的行为得到了一定程度遏制。退市制度的常态化，对健全股市融资功能，优化社会资本的配置起到了很好的推动作用。”

在线旅游三巨头去年业绩回暖 行业版图重构企业间差距拉开

本报记者 许 洁

3月24日，携程集团公布了截至2021年12月31日第四季度及全年的财务业绩。值得注意是，2021年携程集团全年净营业收入200亿元，已经恢复至2019年的56%。

财报数据显示，携程集团归属于股东的净亏损为5.5亿元，对比2020年同期亏损32亿元大幅缩窄。截至2021年12月31日，现金及现金等价物、受限制现金、短期投资及持有至到期的定期存款和理财产品余额为639亿元。

此前一周，途牛、同程旅行陆续发布了2021年第四季度以及全年业绩。至此，在线旅游上市公司“三剑客”去年的成绩单均已发布。

2021年，同程旅行营收同比增加27.1%至75.38亿元，经调整净利润同比增加35.9%至12.96亿元。2021年，途牛净收入为4.26亿元，同比下降5.3%；净亏损为1.29亿元，相比2020年13亿元的净亏损也出现了大幅收窄。

携程集团首席执行官孙洁表示，携程在保持长途出行产品与服务优势的基础上，已经在短途出行方面突破明显，并积极带动依赖异地客源的旅游商家“适应新常态”。

景鉴智库创始人周鸣岐表示，“对跨省的政策性限制，使旅游越来越倾向于短时短途，一二线都市周边的品质项目可以有不错的收益。”

网经社电子商务研究中心分析师陈礼腾表示：“局部地区疫情出现反复，给旅游业的复苏带来阻力。但在线旅游企业都在积极探寻生存之道。比如2021年，同程旅行的年付费用户同比增加28.2%至2亿人，创历史新高。表明公司在持续深耕下沉市场，希望用良好的用户基础、较高的自然增速及持续性投入使业绩稳中有升。”

途牛虽然2021年亏损收窄，但从2014年途牛上市至2021年底，途牛累计亏损74.1亿元。7年前，途牛的市场份额曾一度位列在线旅游行业第一。在疫情的影响下，企业间的差距正在进一步拉开。

420家上市公司1274位独董去年人均薪酬9.3万元 亚钾国际独董薪酬同比增超3倍

本报记者 李春莲 曹卫新

《证券日报》记者综合同花顺iFinD及东方财富Choice数据统计显示，截至2022年3月24日，沪深两市共有420家上市公司披露了2021年年报，共有1274位独董共计获得1.18亿元津贴，人均津贴9.3万元。

从现有数据看，独董薪酬普遍偏低、差距较大的问题突出，最高和最低薪薪酬之间的差距达20倍。近七成独董年薪均在10万元以下。为了激励独董，已披露年报的上市公司中主动上调独董薪酬的超过两成。

“随着新证券法的全面实施，独董的责任逐渐压实。”北京威诺律师事务所杨兆全律师向《证券日报》记者表示，特别是在康美药业案件中，由于上市公司造假，法院判决独董承担上亿元的连带赔偿责任，这让独董似乎成为“高风险”的岗位。

近七成独董年薪低于10万元

最新披露的年报数据显示，2021年薪酬10万元以上的独董有387人。分行业来看，金融类上市公司独董薪酬普遍较高，薪酬20万元以上的公司17家。截至目前，产业类公司薪酬最高为工业富联，独董薪酬达46.2万元，中国电信45.8万元的独董薪酬位居前列。药明康德、复星医药、国药股份独董薪酬均高于20万元。

统计显示，年薪10万元至20万元的独董人数占比达24.8%，另有69.62%的独董年薪均在10万元以下。在薪酬榜尾端，部分公司独董薪酬仅为3万元，与最高的64万元，相差20倍。

数据显示，2019年至2020年，两市独董平均薪酬分别为8.1万元、8.5万元。普遍来看，上市公司业绩好，独董薪酬则相对处于高位。但也有少数公司即便业绩亏损，也给独董开出高薪。华能国际2021年亏损超过百亿元，而5位独董的薪酬均为30万元。

透镜公司研究创始人况玉清告诉记者：“上市公司在确立独董津贴时，主要还是要看公司的专业需要，并结合其专业价值、行业薪酬和工作强度等综合评估。”

锂电池行业某上市公司高管在接受记者采访时表示：“从企业的角度来讲，我们希望独董在投资战略等方面给予企业一定的帮助和建议。实践中，并购投资方面做得较多的公司，涉及对商誉的评估，项目可行性等问题，需要独董发表独立的意见，对独董的专业水平要求较高。”

上市公司纷纷为独董涨薪

独董薪酬之所以引发关注，源于康美药业财务造假案导致独董需要承担高额罚单。

2021年11月12日，广东省广州市中级人民法院针对康美药业证券集体诉讼案发布民事判决书，责令康美药业向约5.2万名投资者赔偿投资损失24.59亿元。在这场集体诉讼案中，5位独董由于需要承担连带赔偿责任，合计赔偿金额最高约3.69亿元。公开资料显示，康美药业5位被罚的独董历年薪酬多为12万元，兼职所获报酬与“天价”罚单形成强烈反差。

紧随而来的是一波独董离职。以康美药业案为时点，据记者不完全统计，2021年11月12日至2022年3月24日，两市共有274家公司发布独董辞职公告。仅2021年最后两个月，共计有132位独董提出离职。

况玉清认为，决定独董能否留任的关键在于公司自身治理合规风险，薪酬只是其次。

为了留住独董，已经陆续有上市公司发布了为独董调整津贴的公告。《证券日报》记者根据东方财富Choice数据查询，自去年11月以来，共有20家公司发布了提高独董薪酬的公告。

其中，亚钾国际公告表示，公司拟将独董津贴由每人税前12万元/年，调整为每人税前50万元/年。公司称，此举是参考了行业薪酬水平、地区经济发展状况，并结合公司实际经营情况、盈利情况及公司独董履职工作量和专业性。

另据统计，在披露年报的420家上市公司中，91家公司已为独董涨薪。数据显示，亚钾国际独董津贴增长幅度最高为316.67%，煜邦电力、钢研纳克独董津贴涨幅分别为140%、100%。

此外，上海物贸、睿昂基因等公司独董津贴涨幅在50%以内，贵研铂业、陕西建工公司独董津贴涨幅为50%。

上海明伦律师事务所王智斌律师在接受记者采访时表示：“在上市公司体系里，独董主要起到监督的作用，从职位设置来看，独董的薪酬取决于其专业的资源和背景，以及独董起到的监督作用大小。比如公司经常会有一些投资业务，一般可能是有会计师背景的投资公司去审查标的，相对而言工作量也会大一些，总体来说，独董的专业背景和工作量是相关的。”

本版主编 于德良 责 编 石 柳 制 作 朱玉霞
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

用爱心捐赠筑牢防疫战线 人保寿险助力各地疫情防控

春序伊始，新冠肺炎疫情在全国多地频发，疫情防控形势复杂严峻。人保寿险干部员工坚持与人民群众并肩抗疫。疫情不能见面，但是服务不能中断，在疫情严重地区，人保寿险分公司采取居家办公方式，线上办理业务。不仅如此，人保寿险分公司还主动捐款捐物助力各地疫情防控。

“病毒无情 人保有爱”。人保寿险北京分公司工作人员为住在养老院的长者客户上门办理满期领取手续，高高围栏挡不住人保寿险人的温暖服务。人保寿险各级工作人员注重把“以客户为中心”的服务理念体现在实实在在的行动上，帮助老年客户越过“数字鸿沟”，享受温暖服务，也让越来越多的客户信任人保。

用爱心捐赠筑牢防疫战线。人保寿险上海市分公司紧急应对疫情，号召党员干部在关键时刻发挥战斗堡垒作用，严密做好员工排查、隔离、后勤支持保障等各项工作。明确员工居家办公客服、投保、线上销售、出单等运营安排，确保公司正常有序运行，各项保险服务不受影响。

以暖心保障守护人民财产安全。中国人寿财险吉林省分公司统筹推进疫情防控与保险服务人民工作，完善落实惠企政策、惠民措施等，对疫情防控期间无法按时完工且已承保的工程项目，待投保企业提出申请时，给予免费延长一定保险期限；大力支持全民抗击疫情，充分依托科技赋能，积极引导有保险需求的人民群众进行线上投保、线上理赔，通过“7X24小时”核保服务模式、客户报案热线，全面简化“双核”、理赔流程，提高核保核赔效率，开通理赔“绿色通道”进行快速理赔，以实际行动为中小微企业和人民群众提供全面保障、优质服务。此外，人保寿险吉林分公司组织数十名第一批志愿者，义无反顾地投入到此次疫情防控狙击战之中，志愿者们下沉到站前街道、社区、核酸检测队伍等地，本着"招之即来，来之能战，战则必胜"的信念，和时间赛跑，和病毒决战。

以细心服务协助精准防控。中国人寿财险吉林省分公司所辖吉林市、四平市等中心支公司干部员工自愿组成青年志愿者服务队，长春市、延边州等中心支公司的员工自发深入当地社区做好志愿服务，积极参与防控值守、防疫宣传、物资运送、信息维护等志愿服务，从疫情防控细节做起，从文明行为点滴做起，积极为抗击疫情贡献力量。

一方有难，八方支援，疫情面前，责无旁贷。中国人保寿险公司将继续发挥国有保险企业维护社会大局安全稳定的责任和义务，进一步做好疫情防控工作及支援抗击疫情一线工作，越是关键时刻越要发挥社会发展稳定器作用，以实际行动彰显国有企业的责任担当。

（CIS）