

广州国资接手动力电池大厂孚能科技实控人将变更

■本报记者 李雯珊
见习记者 熊 悦

因筹划控制权变更而停牌数日后,8月2日孚能科技复牌,公司新控股股东也浮出水面。

8月2日,孚能科技发布公告称,公司控股股东及其一致行动人、公司实际控制人与广州工业投资控股集团有限公司(以下简称“广州工控集团”)及其所控制的主体广州创兴新能源投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“广州创兴”)签署了《关于孚能科技(赣州)股份有限公司的股份转让协议》,控股股东及其一致行动人拟以协议转让方式,将合计持有的孚能科技5%股份转让给广州创兴。

根据协议,上述标的股份转让价格为28.37元/股,较停牌时22.03元/股的价格溢价28.78%,转让款项总价(含税)为17.28亿元。如股份转让完成,孚能科技控股股东将变更为广州工控集团,实际控制人将变更为广州市人民政府。目前该笔交易仍需获得广州市国资委审批同意,以及取得上交所合规性确认等。

8月2日开盘,孚能科技股价一度涨超13%,当日报收22.47元/股,涨幅2%,市值为273.7亿元。

广州国资拟入主

此次意欲接盘的广州工控集团为孚能科技4.06%持股股东。如股份转让完成,广州工控集团及其一致行动人的持股比例将增至18.64%,广州工控集团升至控股股东地位,而原控股股东香港孚能及其一致行动人的持股比例将由21.55%降至16.55%。

同时,为保障广州工控集团对孚能科技控制权的稳定性,原控股

股东香港孚能以及公司实控人YU WANG、Keith D. Kepler共同向广州工控集团出具了《关于不谋求控制权的承诺函》和《不可撤销地放弃表决权的承诺函》,香港孚能将在股份转让完成后放弃5%表决权,即只拥有11.55%的表决权;并配合广州工控集团参与公司治理,配合广州工控集团所提名的董事、监事当选。

公开信息显示,孚能科技为全球三元软包动力电池的头部企业,于2020年7月份登陆上交所科创板,主要从事新能源车用锂离子动力电池及整车电池系统、储能系统的研发、生产和销售,聚焦三元动力电池的电芯、模组和电池包。

接盘方广州工控集团为广州市国资委下属集团,后者旗下的广汽集团拥有广汽埃安,而广汽埃安为孚能科技的大客户之一。据官网介绍,广州工控成立于2019年,定位工业领域国有资本投资公司,目前控股5家上市公司,同时积极在新能源、轨道交通、双碳、智能制造、产业互联网等方面进行战略投资,投资项目累计超过70个,其中完成IPO的公司超过12个。

实际上,此前广州工控集团便表现出对孚能科技的“青睐”。根据公司于去年11月9日披露的《2021年度向特定对象发行A股股票发行情况报告书》,广州工控集团、广州产业投资控股集团有限公司(以下简称“广州产投”),广州创兴3名投资者共同认购孚能科技1.4亿股,认购总金额超33亿元。

今年2月份,孚能科技公告称,广州工控资本管理有限公司增持公司1.17%股份,增持完成后,广州工控资本管理有限公司及其一致行动人广州工控集团、广州创兴合计持有公司总股本的8.85%。



其后,孚能科技密集发布股东减持公告,并进行高层人士调整,为控制权变更做铺垫。

发展迎新局

公开资料显示,广州产投为配合广州工控集团的收购计划及战略布局,双方拟签署《一致行动协议》,成为一致行动人,以进一步加强和巩固广州工控集团对孚能科技的控制权。

广州工控集团相关人士对《证券日报》记者表示,“公司将对标打造世界一流的创新驱动型工业投资集团,带动产业链技术革新,助

力粤港澳大湾区成为全球投资热土和兴业高地。”

“此次广州工控集团拟入主,符合公司战略发展需要。如交易顺利完成,广州工控集团成为公司控股股东后,将进一步增强公司在客户群体、业务拓展、融资渠道、经营管理等方面的能力。”孚能科技相关负责人对《证券日报》记者表示。

孚能科技目前产品主要以三元软包动力电池为主,但秉持“量产一代、开发一代、储备一代”的研发理念,公司在三元、磷酸铁锂、磷酸锰铁锂、富锂锰基、钠离子等材料体系上均有丰富的技术储备,在

产能有保障的基础上可依据客户需求或公司战略快速量产不同材料体系的电池产品。

谈及当前各项业务的进展,孚能科技相关负责人表示,一方面,公司的第一代TWh软包动力电池整体解决方案(Super Pouch Solution,即SPS)、第一代钠离子电池、第一代半固态电池等战略产品将在今年年内陆续量产交付;另一方面,赣州新基地、广州基地、安宁基地等正如期建设,为公司的规模化发展奠定产能基础。此外,储能、电动飞行器等新业务拓展顺利,应用领域和客户群体不断拓展。

年内多家药企因销售费用高企遭监管问询 集采常态化背景下相关费用有望下降

■本报记者 贺玉娟

近日,医药领域反腐消息不断,上市药企的销售费用也备受市场关注。

《证券日报》记者根据东方财富Choice数据梳理发现,2023年一季度,A股共有488家医药生物上市企业,剔除7家未盈利的上市药企,有29家药企的销售费用率(销售费用占营业收入的比例)超过50%。

多位接受《证券日报》记者采访的业内人士表示,医药企业销售费用占比过高是业内普遍现象,销售费用的高低直接影响到药企的销量能否提升。而部分药企销售费用高企,确实存在一些利益输送等违规情形。不过,随着反腐力度加大,将进一步推动医药行业健康发展。

销售费用备受关注

近期在医药行业反腐力度加

大的背景下,上市药企销售费用受到关注。据东方财富Choice数据显示,2022年医药生物行业(东财一级分类)的整体销售费用达3444.84亿元,销售费用率达14.02%。其中,中药生产行业去年销售费用率最高,达23.62%;化学制药行业紧随其后,达21.56%;最低的两个行业则是保健护理和医药服务行业,分别为5.19%和8.28%。

在业内人士看来,药企销售费用增加主要源于国内大部分药企以仿制药、中成药生产为主,产品同质化严重,市场定价能力弱,需要大量资金推动销售,特别是广告宣传费、促销推广费、终端维护费等偏高,支出占比居高不下。

而由于药企销售费用发生过程虚实难辨、费用产生存在复杂性 and 隐蔽性,也因此成为监管部门重点关注的领域。例如,舒泰神在发布定增项目后就遭到监管质疑,监管要求公司说明销售费

用的合理性,在市场推广和产品销售过程中是否存在商业贿赂等行为,以及是否存在违法违规获取业务的情况。

据舒泰神的申报材料显示,2020年度、2021年度和2022年度,销售费用分别为22747.00万元、28556.99万元和26538.07万元,占营业收入的比例分别为53.50%、48.87%和48.34%。

事实上,今年以来多家药企都因销售费用高企等原因,收到交易所问询函或监管函,拟IPO企业的销售推广费用同样是监管关注的重点。据媒体报道,近期上交所围绕“医疗企业开展销售推广活动”向中介机构提出四大关注要点,要求对销售推广活动开展合法性、费用支出真实性、内控有效性、关联关系以及交易公允性等进行核查。

在海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东看来,未来药企被

重点监管的领域将包括注册审批、招投标采购、营销推广、市场定价等多个环节。

未来有望进一步降低

随着全国医药反腐行动的持续推进,将进一步加强对医疗行业的监管力度,整顿市场秩序,打击违规行为,净化市场环境,提高行业规范性和透明度,促进行业健康发展。

在巨丰投顾高级投资顾问赵喜龙看来,目前药企的医药原料成本,最重要的支出聚焦在销售费用上。“未来随着医药集采与医保谈判的常态化推进,将会进一步解决医药企业销售费用高企的问题,药价也会因此大幅下滑。”

事实上,近年来上市药企的销售费用率已有所下降,据东方财富Choice数据显示,2019年至2022年,医药生物行业的销售费用率从

17.20%下滑至14.02%。2022年,医药生物行业整体营业收入为2.46万亿元,同比增长10.26%,而同期销售费用为3444.84亿元,同比增长4.62%,这意味着上市药企整体收入增幅高于销售费用增幅。

业内人士表示,药企销售费用率下降,主要是受药品集中采购的常态化和大范围推进影响,这在一定程度上减少了医药购销中间环节的营销成本,挤出了招标采购环节的相应水分。随着中国医药产业迈进创新驱动发展时代,药企加大研发投入、提升研发能力,将会降低对销售推广、维护的依赖。

有分析人士认为,未来药企销售费用仍存进一步下调空间,具备较强创新能力和独特品种的药企会发展得更好,未来注重研发投入和成本管理、追求可持续价值回报的药企将迎来良好发展机遇,而药企研发费用增长是趋势。

181家A股公司发布上半年业绩 电网设备赛道表现亮眼

■本报记者 李 正

据东方财富Choice数据显示,截至8月2日记者发稿,A股市场已有181家上市公司发布了2023年半年报或业绩快报,其中113家公司今年上半年实现归母净利润同比增长,占比62.43%。

整体来看,电力设备板块业绩表现突出,13家已披露上半年经营情况的上市公司中,有9家实现归母净利润同比增长。

而从细分赛道来看,电网设备领域多家公司业绩喜人,6家发布上半年业绩数据的公司中,有5家实现归母净利润同比增长,按增长幅度划分,1家增幅在100%-200%,4家在100%以内。

东高科技高级投资顾问胡学灿在接受《证券日报》记者采访时表示,得益于电网建设提速、需求增加以及原材料成本走低等因素共同作用,上半年电网设备赛道整体经营情况较为理想,预计随着未来特高压核准继续提速等因素带动,电网设备赛道盈利增速将进一步提升。

多家公司在中报中表示,报告期内,在“双碳”和构建新型电力系统背景下,得益于国内电网投资力度加大、特高压输电工程建设加快、风光储等新能源装机提速,公司业绩实现稳定增长。

胡学灿表示,今年上半年,国家对于电网的建设,特别是国网的特高压建设和南网的配电网建设,以及自动化改造建设,为电网设备提

供了丰富的市场。同时,新能源产业的高速发展也增加了对电网设备的需求。此外,报告期内铜、铝等原材料价格较上年同期波动幅度显著降低,使得产品毛利率有所提高,实现经营业绩的增长。“目前来看,除了成本因素外,电网建设以及新能源产业仍在不断推进,且有加速趋势,预计作为上游的电网设备赛道将继续受益于市场需求释放。”

“市场供求方面,由于电网设备下游产业主要为相关应用领域,包括工业用电、商业用电、居民用电和新能源汽车等,都是需求量很大的产业,其中新能源汽车更是被重点看好的热门板块,未来市场大幅扩张的概率较高,届时也会带动电网设备赛道发展。”酷盟投资总

经理杨如意对记者表示。

对于下半年电网设备赛道需求和业绩是否会延续增长,杨如意表示:“从市场基本面的来看,无论是宏观经济政策支持,还是产业技术革新,亦或是市场结构的优化,都可以证明电网设备赛道呈现乐观、积极的发展趋势。”

多家电网设备上市公司在中报中显示,报告期内公司海外业务拓展顺利,帮助公司营收实现稳定增长。

例如,神马电力在半年报中显示,在海外方面,尤其是欧美市场,公司研发的新材料外绝缘电网系列产品,经过大量电网公司的长期应用,建立了市场基础,产品海外销售收入较上年同期取得较大幅度的

增长,海外收入占比已超过50%。

宏发股份半年报显示,在电力能源领域,受益于报告期内海外智能电表装表快速复苏,以及海外市场份额持续提升,公司电力计量继电器上半年取得快速增长。

杨如意表示,电网设备赛道上市公司海外市场业务实现增长,说明我国电网设备的产品和技术正在得到全球市场的认可和接纳,是一种积极信号。

对于电网设备赛道未来的投资价值,胡学灿表示,随着能源需求的不断增加和能源结构的转型升级,行业市场前景广阔,未来有望实现提速发展,业绩有保障。细分赛道方面,具备特高压产品业务的投资标的更值得关注。



石油巨头进军锂业释放三大信号

■李春莲

近日有消息称,石油巨头埃克森美孚正与特斯拉、大众汽车以及福特汽车等汽车制造商就锂供应进行谈判。在全球向清洁能源转型之际,埃克森美孚决定进军锂行业,备受市场关注。

据悉,全球最大锂生产商雅保公司(Albemarle)是埃克森美孚正在洽谈的锂生产商之一。

作为新能源电池的材料之一,锂业的巨大市场前景毋庸置疑,其已成为这几年资本市场的“明星”赛道,不少企业都在向锂业转型。作为全球最大的石油巨头能有如此举措,意味着传统能源企业正在寻求多元化发展,以降低对石油资源的过度依赖。

在笔者看来,石油巨头进军锂业释放了三大积极信号。

其一,全球能源行业正在经历转型,清洁能源和可持续发展已经成为行业的主要趋势。对于诸如埃克森美孚等传统能源巨头来说,出于对未来能源市场的判断和自身发展的需要,选择进军锂行业,有助于推动新能源产业发展和全球清洁能源转型。实际上,在电动化趋势下,多家石油巨头已经开始押注新能源汽车产业链,投资电池以及充换电设施等。

其二,相比其他跨界进入锂产业的企业来说,石油巨头深耕能源行业多年,有着丰富的技术经验,可谓专业“挖矿”选手;同时也有充足的资金用于锂产业的投资和开发,这两方面优势都有助于提高其在锂产业的竞争力。正如埃克森美孚所透露,其正在摸索从地下盐水中提取锂的方法,这种方式比传统方式更便宜且更环保。从巨头所具备的优势来看,有望改变锂产业的格局。

其三,从能源改革角度来看,新旧能源之间并不是完全替代的关系,而是处于动态平衡的发展过程。在未来的能源结构中,新旧能源将共同存在,相互补充。长远来看,传统能源市场份额在下降,锂产业等新能源市场的需求不断增加。因此,传统能源企业向锂产业布局和转型是市场驱动,也符合能源结构调整的趋势,而石油巨头更应该尽早布局谋篇,也只有这样才能获得更多的市场机会和增长空间。

收缩创新药物工艺研发投资 药石科技终止12亿元对外投资计划

■本报记者 曹卫新

筹划了四个多月后,药石科技的创新药物工艺开发及中试平台项目戛然而止。

8月2日,药石科技发布公告称,综合公司的发展规划、资金状况等因素,经审慎分析与南京江北新区生命健康产业发展管理办公室(以下简称“生命健康办”)协商一致,公司决定终止此前与生命健康办签署的《投资协议》。

药石科技曾于今年3月份对外宣布,为进一步提升公司创新药研发一体化服务能力,充分利用南京生物医药谷的区位优势、产业优势、人才优势,拟与生命健康办签署《投资协议》,投资12亿元在南京江北新区生物医药谷建设创新药物工艺开发及中试平台项目。

公开资料显示,生命健康办为南京江北新区管理委员会的派出机构,负责南京江北新区生命健康产业及空间规划、开发建设、经济发展、科技创新、企业引进及服务等业务。生命健康产业是南京江北新区重点打造产业集群,南京生物医药谷是南京江北新区生命健康产业重要载体。

作为创新型分子砌块龙头企业,药石科技主要研发场地就位于南京生物医药谷内。公司新设的“创新药物工艺开发及中试平台项目”建设用地正好也于此,该项目计划用地约75亩,主要建设研发中心、中试车间、综合楼、仓库、动力中心及其他公辅设施。

依据原计划,药石科技会通过“招拍挂”出让方式取得该项目用地,依托建成的新的研发载体,搭建创新平台,引进技术人才,扩充新技术能力,完善一体化服务平台,更好地满足客户多样化需求。

投资协议终止后,公司年初新设的创新药物工艺开发及中试平台项目将何去何从?对此,公司相关工作人员对《证券日报》记者表示,“协议终止意味着项目也暂停了,公告里我们也提到了,此次终止投资也是综合考虑了国内外融资情况等多方面因素做出的决定。目前整个创新药行业还是面临一定的压力的,公司整体还是以稳健经营为主。”

“短期内,公司将通过租赁园区研发楼形式,用于研发场地扩充,满足业务发展需求。”上述工作人员告诉记者。

“国内创新药在前几年曾有一波热潮,但当前创新药领域创新难度越来越大,真正的新药研发成本非常高,且国内很多创新药企都拥挤在同一赛道,比如最早国内的药企扎堆在单抗仿制,后来是PD-1(免疫抑制),如今都在对双抗和联合疗法,创新药研发的问题不在于缺钱,在于研发出的新药从面世起就面临激烈的内卷。当然,对于医药企业来说,如今创新依然是唯一出路。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示。

看懂App一位不愿具名的行业人士表示,“创新药企业从稳健经营的角度收缩投资是一种合适的战略布局。在创新药产业发展背景下,创新药企业可以考虑加强研发合作、寻求政府支持、加强市场调研,提高研发效率、多元化经营等,根据市场需求和自身实际情况,灵活调整战略布局,寻找适合自身发展的路径。”