

## 收到备案通知书 顺丰控股赴港IPO迎进展

■本报记者 王镜茹

6月3日，顺丰控股公告称，公司于近日收到中国证监会出具的《关于顺丰控股股份有限公司境外发行上市备案通知书》（以下简称“备案通知书”）。

据备案通知书，顺丰控股拟发行不超过6.25亿股境外上市普通股并在香港联合交易所上市；完成境外发行上市后15个工作日内，应通过证监会备案管理信息系统报告发行上市情况。

顺丰控股提醒，备案通知书仅对企业境外发行上市备案信息予以确认，不表明证监会对该企业证券的投资价值或者投资者的收益作出实质性判断或者保证，也不表明证监会对企业备案材料的真实性、准确性、完整性作出保证或者认定。

顺丰控股表示，公司申请发行境外上市外资股（H股）并上市尚需取得香港证券及期货事务监察委员会和香港联合交易所有限公司等相关政府机关、监管机构、证券交易所的批准、核准，该事项仍存在不确定性。

2023年8月份，顺丰控股在港交所首次提交上市申请；次月，公司发布公告，已根据相关规定向证监会报送了发行的备案申请材料，并获证监会接收。

料，并获证监会接收。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示：“根据相关制度规则，境内企业境外直接或间接发行上市不再需要证监会的核准文件，只需履行备案程序；而根据香港联交所要求，拟上市企业在聆讯前4个营业日之前需取得完成备案程序的通知书。因此顺丰控股获得备案通知书，意味着其赴港上市迈出重要一步，取得了实质性进展。”

据公司首次申报的招股书，顺丰控股此次赴港上市的募资将用于加强及提升在亚洲（尤其是东南亚）的物流服务及网络覆盖。

目前，顺丰控股正持续发力国际业务。数据显示，公司一季度供应链及国际板块收入同比增长6.40%；2023年全年，供应链及国际板块收入599.8亿元，占公司总营收比例约23%。

张孝荣认为，如果最终成功上市，顺丰控股将成为国内唯一的“A+H”两地上市快递公司，顺丰控股可利用内地和香港资本双向融合的特殊优势，全面进军全球市场。

事实上，除顺丰控股外，2023年4月份，中通快递寻求在香港联交所第二上市地位转为主要上市



据备案通知书

顺丰控股拟发行不超过6.25亿股

境外上市普通股并在香港联合交易所上市

王琳/制图

地位，并于5月1日正式成为港交所与纽交所双重要上市企业；10月份，极兔速递成功在港交所上市。

科方得智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示：“目前，快递物流行业进入优化调整阶段，

电商平台物流战略和国际化动能是企业未来发展的关键，头部快递企业均有海外业务布局，谋求在港上市将帮助企业未来竞争中抢得先机。”

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇也对《证券日报》记者表

示：“在港上市能够促进头部快递企业建立更加国际化的公司治理结构，提升品牌形象，为其海外业务的拓展创造有利条件，比如增强与全球客户的信任度和合作深度，以及更便捷地进行跨境资本运作和资源整合等。”

## \*ST高升股价已连续19个交易日低于1元

■本报记者 李万晨

截至6月3日收盘，\*ST高升报收于0.58元/股，收盘价已连续19个交易日低于1元。

“即使第20个交易日公司股票涨停，也无法重返1元/股，这意味着该股票已锁定退市。”艾文智略首席投资官曹轍在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 锁定面值退市

6月3日晚间，\*ST高升发布了关于公司股票可能被终止上市的第10次风险提示公告。公告显示，截至2024年6月3日，\*ST高升股票收盘价连续19个交易日低于1元。根据深交所上市规则，若公司股票收盘价连续20个交易日均低于1元，深交所将终止公司股票上市交易。

今年4月份以来，\*ST高升股价

震荡下跌，5月8日当天该股收盘价为0.96元/股，从而不得不直面“面值退市”风险。

曹轍认为，存在“面值退市”风险的公司，要么在规范运作和公司治理方面有瑕疵，要么基本面不断恶化，持续经营能力存在重大不确定性。

以\*ST高升为例，公司存在2023年度经审计的期末净资产为负值、违规对外担保及非经营性资金占用等风险。同时，公司最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一年审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性。

据《证券日报》记者梳理，2024年初至4月26日，已有\*ST华仪、\*ST柏龙、\*ST泛海、\*ST爱迪等7只股票因连续20个交易日的每日股票收盘价均低于人民币1元而退市。

“以面值退市标准清退不良企

业，有利于优化A股市场生态，提高上市公司的质量，保护投资者的合法权益。”中央财经大学副教授刘春生在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 曾试图扭转业绩下滑趋势

\*ST高升原股东蓝鼎控股，主营业务为毛纺，因受到毛纺行业整体低迷的影响，曾于2008年4月份因经营不善、连续亏损而被戴上了“\*ST”的帽子，后依靠财政补贴等非经常性收益，才避免了退市的结局。2015年4月份，蓝鼎控股通过收购高升科技100%股权并处置原有经营性资产，实现主营业务转型；当年11月12日，蓝鼎控股正式更名为高升控股，主营业务包括网络通信服务、通信网络建设技术服务、虚拟专用网服务等。

然而，近年来，受市场竞争加剧、下游需求放缓等因素影响，公

司新业务发展不及预期，存量业务增长放缓。2018年至2023年，公司业绩持续低迷。2024年一季度，公司实现营业收入1.06亿元，同比下降5.62%，归母净利润为-0.34亿元。

事实上，在公司连续亏损、股价持续低迷之际，公司控股股东曾出手增持公司股份。2023年6月5日，\*ST高升控股股东天津百若克便提出增持计划，拟在6个月内增持1亿元至1.5亿元。就在上述增持消息发布的几天内，\*ST高升股价持续走高。然而2023年12月6日，\*ST高升发布公告称，截至公告披露日，天津百若克在增持承诺期限内实际增持公司股份96.51万股，增持金额为199.95万元。天津百若克实际增持金额低于增持计划最低承诺金额的2%，未履行已公开披露的增持承诺。天津百若克的上述行为违反了深交所规定。鉴于上述违

规事实及情节，依据深交所规定，深交所对天津百若克给予通报批评的处分。

此外，\*ST高升投资了绿色供电、绿色算力项目，试图扭转业绩下滑趋势。公司近期在互动易上公布了与安顺市政府达成了战略合作，共同推进以安顺为基地的“贵州绿色算力基地”工程示范项目，此后公司又公告同合资方在内蒙古成立了两家项目公司，负责绿色供电项目的建设运营。

公司表示，此类项目投入运营后，预计可实现的年收入及现金流较为稳定。然而，上述事项也遭到了深交所关注，并要求公司核实并说明相关情况。

专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁刚在接受《证券日报》记者采访时表示，由于公司已经无法改善基本面，投资者因此选择了“用脚投票”，股价持续下跌。

## 复宏汉霖CEO朱俊：

## 围绕全球患者需求 抢抓创新药发展机遇

■本报记者 徐一鸣

见习记者 金婉霞

眼下，“出海”已成为中国药企们共同推进的发展策略。其中，复宏汉霖是“出海”梯队中的“先头部队”。最新数据显示，其核心产品汉曲优已在全球40余个国家和地区获批上市，是首款在中、美、欧三大药品市场同时获批上市的国产单抗生物类似药；另外在复宏汉霖的产品库中，包括PD-1产品汉斯状、HLX11和HLX14也都已经或正在“出海”的关键过程中。

“出海”也为复宏汉霖带来了回报。2023年，复宏汉霖首次实现盈利，净利润达5.46亿元，是港股18A中（即通过港交所18A上市规则实现上市）的未盈利生物科技公司的首家产品销售扭亏为盈的生物药企；2024年一季度，复宏汉霖实现营业收入约13.49亿元。

日前，在接受《证券日报》记者采访时，复宏汉霖执行董事、首席执行官朱俊说：“复宏汉霖的‘出海’之路是坚定不移的。如果要为我们目前的成功做一个经验总结，我认为最核心的，就是心系全球患者。”

## 逐渐得到国际同行认可

在采访中，朱俊提到了一个细节——当公司的商务团队赴海外参

加各类行业会议时，来找他们沟通合作的同行们“讲着各种口音的英语”，他们有的来自欧洲，有的来自东南亚，有的来自南美。

“这说明，在国际医药市场上，复宏汉霖的品牌形象逐渐得到了国际同行们的认可，有利于公司后续产品的‘出海’。品牌会是公司今后发展中重要的隐形财富。”朱俊说。

企业建立口碑所依靠的，是一个个实打实的产品。对于复宏汉霖来说，为其叩开海外市场大门的关键产品是汉曲优。汉曲优于2020年7月份在欧盟获批上市；同年8月份，汉曲优获得中国国家药品监督管理局批准上市，成为首款国产单抗；今年4月份，汉曲优又获得美国食品药品监督管理局批准上市。至此，汉曲优成为了首款在中、美、欧三大药品市场获批上市的国产单抗生物类似药。

朱俊坦言，对于正在高速发展路上的复宏汉霖来说，以汉曲优为代表的生物类似药为公司提供的，是完善的生物药平台和现金流。

“从财务角度来看，生物类似药会是个很好的生意，一是销售放量速度快，二是可提供稳定的现金流。复宏汉霖拟采取的策略是——‘出海’以获得更多的现金流。”朱俊坦言，通过汉曲优在中、美、欧市场的成功上市，证明了复宏汉霖的研发及生产体系，为企业

日后在海外的各类商业交易提供背书。“一旦形成了复宏汉霖品牌效应，那么，对于其他生物类似药的开发来说，在其早期研制阶段，我们就可以通过与海外药企的商务合作，率先获得‘首付款’，回笼现金流；产品上市后，还可以进一步获得销售分成。”

## 创新药利润会逐渐增厚

朱俊透露，获得的部分现金流，将被用于创新药的研发，创新药是复宏汉霖更长期的主攻方向。

从整个行业来说，自2015年的药品行业改革按下中国创新药发展的加速键，一时之间，创新药企纷纷建立。对于成立于2010年的复宏汉霖来说，要在这股创新潮流之下脱颖而出，既需要实力，更需要策略。生物类似药，是复宏汉霖找到的突破口。

资料显示，生物类似药指的是在质量、安全性和有效性方面与已获准注册的原研药（参照药）具有相似性的治疗用生物制品。从本质上来说，它并不属于创新药。朱俊对记者表示，在起步之初，复宏汉霖选择了创新风险相对较低的生物类似药，既是出于对企业经营稳健的考量，也是为自身的后续产能建设及创新研发储备经验和资本。

2022年3月份，复宏汉霖交出了

自主研发的首款创新产品——汉斯状。“眼下国内PD-1产品所布局的适应症存在同质化现象，汉斯状要去布局的是那些尚未被覆盖的，风险可能更大一些的疾病领域。”朱俊称，“基于生物类似药给复宏汉霖提供的稳定现金流，企业也有了去创新的底气，别人不敢做，我敢做。”

从销售数据上看，这一策略也为复宏汉霖带来了较为可观的回报：2023年，汉斯状达成销售收入约11.198亿元，同比增长230.2%；2024年一季度，汉斯状取得国内销售收入约3.34亿元。“未来，来自创新药的利润会逐渐增厚。”朱俊说。

## 始终以质为先

进入2023年后，受周期等因素影响，国内创新药研发环境遇冷，砍管线成了许多创新药企的功课。朱俊直言，他也面临过这样的纠结和痛苦。“说到底，做医药创新，最重要的还是心中要有病人。这不是一句空话，而是企业经营的出发点和落脚点。”

朱俊回忆起一个场景，当时，面对汉斯状不同适应症的推进工作，是选择更独家但风险也相对更大的适应症去开拓，还是选择已有其他成功开发案例的适应症，做一些快速跟随的研发？“我当时非常纠结，最终促使我做决策的理由就是患

者为先。对于患者来说，一个已经有治疗药物的适应症和一个仍然空白的领域，显然后者的迫切程度更高。”朱俊说。

朱俊称，因为心中装着病人，所以复宏汉霖从研发立项之时，就坚定“以终为始”，在搭建产品管线时，坚持“三心”原则，即早期临床前，“花心”大胆立项；进入临床后，“专心”看数据、评估数据；临床三期阶段，“狠心”砍掉那些无法真正抵达患者的项目。

也因为心中装着病人，复宏汉霖的药物生产始终以质为先。据悉，自复宏汉霖成立时，企业就已对标中国、欧盟、美国最高质量标准搭建质量体系，通过了近百项核查审查。截至目前，复宏汉霖已累计建成4.8万升的商业化产能，可稳定供货。“质量精进永远没有最好，只有更好。”朱俊说。

对于一家企业来说，如何经营是策略，而为了什么经营则是使命。“当一家企业能数年如一日践行自己的使命和价值，那么，这家企业最终会在时代的大浪潮中脱颖而出。我相信，只要复宏汉霖把全球患者的需求放在首位，我们就一定还能做成更多的大事。”朱俊说。

高管访谈

## 以重整化解债务风险 中捷资源“摘星脱帽”

■本报记者 郭霖

6月3日，中捷资源正式撤销退市风险警示及其他风险警示，顺利“摘星脱帽”，股票简称由“\*ST中捷”变更为“中捷资源”，股票交易的日涨跌幅限制由“5%”变更为“10%”。

中捷资源于2004年在深交所中小板上市，主要从事中、高档工业缝纫机械的研发、生产和销售业务，目前公司具备年产约80万台工业缝纫机的生产能力。

近年来，受公司经营策略影响及公司原总经理、法定代表人周海涛25亿元违规担保案的牵连，中捷资源陷入了经营及债务危机。公司分别于2020年6月12日和2023年5月4日被深交所实施其他风险警示及退市风险警示。

为走出困境，中捷资源于2023年6月份向台州市中级人民法院申请破产重整，并于2023年12月29日成功完成重整计划。

“此次重整使公司债务风险得到有效化解，资产负债结构得到优化，公司的经营状况得到明显改善，主营业务盈利能力和持续经营能力得到有效增强，公司因此‘重获新生’。”中捷资源相关负责人对《证券日报》记者表示。

据中捷资源5月31日披露的公告显示，公司2023年度实现营业收入7.18亿元，归属于上市公司股东的净利润为5.95亿元，归属于上市公司股东的净资产为6.18亿元，立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司2023年度财务报告出具了标准无保留意见的审计报告。经核查，中捷资源已符合申请撤销退市风险警示及其他风险警示条件。

浙江大学管理学院特聘教授钱向劲对《证券日报》记者表示：“重整计划的顺利实施将中捷资源从巨额债务中解放出来，这或是公司成功‘摘星脱帽’的主因。事实上，由于采取集团化管理体制，中捷资源不直接从事主营业务经营，因此公司主业并未受到重整的影响。而‘摘星脱帽’后，中捷资源将优化资产负债结构。”

“‘摘星脱帽’并不意味着企业的经营风险已完全化解。在评估企业投资价值时，要具体分析公司经营实际，重点评判是通过短期操作实现‘摘星脱帽’，还是公司确有实质性改善，具备长期发展潜力与投资价值。”财经评论员、传播星球App专家张雪峰在接受《证券日报》记者采访时表示。

实际上，市场及投资者也更关心“摘星脱帽”后的中捷资源是否能够持续发展。

中捷资源在2023年年报中提到，2024年为公司成立30周年、上市20周年，也是公司重整后的第一年，公司全力重塑公司在缝纫机行业的领先地位，计划实现主营业务收入10亿元。

财报显示，中捷资源2024年第一季度实现营收2.53亿元，较上年同期增长23.04%；实现归属于上市公司股东的净利润1016.98万元，较上年同期增长1029.88%。

## 英伟达 Blackwell 芯片已投产

■本报记者 李雯雯

6月2日，英伟达创始人兼CEO黄仁勋在一场公开演讲中宣布，英伟达Blackwell芯片已投产。

黄仁勋表示，英伟达将坚持数据中心规模、一年节奏、技术限制、一个架构的路线，即坚持运用当时性能最强的半导体制程工艺，以一年为节奏更新产品，用统一架构覆盖整个数据中心产品线。具体来看，2024年Blackwell芯片已开始生产；2025年将推出Blackwell Ultra产品；2026年将推出Rubin产品；2027年将推出Rubin Ultra产品。

据了解，英伟达的第一款Blackwell芯片名为GB200，对外宣传是目前“全球最强大的芯片”。当下，供应链对GB200寄予厚望，预估2025年出货量有机会突破百万颗，将占英伟达高端GPU（图形处理器）出货量的近40%至50%。Blackwell GPU架构是为满足未来AI的工作负载而打造的，它为全球各机构在万亿级大语言模型（Large Language Model, LLM）上构建和运行实时生成式AI提供了可能。并且，其成本和能耗比上一代的Hopper GPU架构降低25倍。而下一代AI平台名称为Rubin，该平台将采用HBM4（高带宽内存）。

日前，英伟达公布了2025财年一季度公司收入为260亿美元，同比增长262%，净利润148.8亿美元，同比上升628%，各项数据全面超预期。

招商证券电子行业分析师郭凡认为，超级算力产品不断赋能各领域应用，对于国内产业链而言，重点关注GB200新平台以及未来Rubin系列下的高速电连接等新技术应用，以及在高速电连接领域深度布局的公司对应的产业链供应商。

在演讲中，以软件行业为例，黄仁勋表示，生成式人工智能将成为推动软件行业转型的关键力量。英伟达今年3月份推出NIM云原生微服务，旨在方便各种规模的企业部署AI服务。

据悉，NIM是一套经过优化的云原生微服务，旨在简化生成式AI模型在云、数据中心和GPU加速工作站的部署过程。

“全球运算需求逐年增加，GPU具有更强的并行计算能力，GPU与CPU（中央处理器）的结合实现了高性能、低功耗的计算模式。当传统计算模式陷入能源、算力等瓶颈时，英伟达正在推动全球各行业向加速计算转型。”国金证券电子行业分析师樊志远向《证券日报》记者表示。