

六连亏 舒泰神大单品失灵

净利再现亏损

2025年,虽然净利较2024年出现大幅减亏,但舒泰神仍未扭亏。

财务数据显示,2025年,舒泰神营收2.2亿元,同比下降32.2%;归属净利润-7776.33万元,同比增长46.31%。这已是舒泰神连续六年出现净利亏损。

2026年一季度,舒泰神则出现净利增亏的情况。财务数据显示,舒泰神一季度营收4689.77万元,同比下降25.81%;归属净利润为-843.18万元,同比下降261.1%。

舒泰清的销售收入下降,成为舒泰神2025年营收下降的重要原因。资料显示,舒泰神致力于研发、生产和销售临床治疗需求未被满足的治疗性药物,主要包括蛋白类药物(含治疗性单抗抗体药物)、化学药物等类别,治疗领域聚焦在感染性疾病、呼吸与重症、自身免疫系统疾病及神经系统疾病治疗药物等领域。

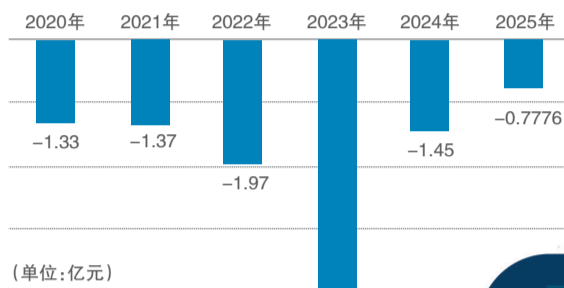
目前,舒泰神上市销售的产品主要为创新生物药物苏肽生(注射用鼠神经生长因子)和特色品种舒泰清(复方聚乙二醇电解质散(IV))及其系列产品。2025年,苏肽生销售收入1.4亿元,占舒泰神营收的63.74%,同比增长4.86%;舒泰清销售收入5400万元,占营收的24.64%,同比下降69.71%;复方聚乙二醇(3350)电解质散(舒斯通)销售收入1846万元;阿司匹林肠溶片销售收入166万元。

实际上,2024年,舒泰清为舒泰神贡献的营收占比还超过五成,销售收入占比则为55.16%。而将时间拉长看,舒泰清的销售收入已连续多年下滑。2025年,跃居舒泰神第一大产品的苏肽生,虽然当年的销售收入出现增长,但与2022—2023年相比,同样处于下滑状态。

2025年的大牛股舒泰神,曾因创新药概念股价暴涨逾7倍,赚足市场眼球。4月28日,舒泰神披露财报显示,2025年及2026年一季度,归属净利润均处亏损状态。至此,舒泰神已连续六年出现亏损。

曾为舒泰神贡献逾五成营收的拳头产品舒泰清,2025年销售收入断崖式下滑近70%。而承载该公司希望的在研创新药产品目前尚未落地,高投入的研发也给舒泰神业绩带来一定压力。对于舒泰神来说,在研创新药产品何时落地、公司何时能走出业绩亏损的困境,是现阶段投资者关注的重要内容。

2020—2025年舒泰神归属净利润一览



(单位:亿元)

北京中医药大学卫生健康法治研究与创新转化中心主任邓勇在接受北京商报记者采访时表示,舒泰清销售收入连降可能的原因包括国家集采政策冲击以及肠道准备类辅助用药成为医保控费重点,医院采购持续受限等。

押宝创新药

自2006年苏肽生上市后,舒泰神始终未有创新药产品上市。目前,舒泰神正大力发展创新药,多个I类创新生物药的多项适应症在临床试验阶段持续推进。

其中,血友病新药注射用STSP-0601(波米泰酶α)最受关注。2025年年报显示,舒泰神注射用STSP-0601用于伴抑制物的血友病A或B患者出血按需治疗取得IIB期临床

研究总结报告。注射用STSP-0601附条件上市申请获国家药监局受理。

此外,舒泰神STSA-1002注射液(急性呼吸窘迫综合征适应症)取得Ib/II期临床研究总结报告,BDB-001注射液(ANCA相关性血管炎和中重度化脓性汗腺炎适应症)取得I/II期临床研究总结报告,STSP-0902注射液(用于治疗少弱精子症)取得Ia期临床研究总结报告,STSP-0902滴眼液(用于治疗神经营养性角膜炎)则取得I期临床研究总结报告。

舒泰神方面表示,基于未来研发项目整体布局和发展战略考虑,公司多个在研项目所对应的多项适应症在持续推进临床试验中;公司研发管线中有部分临床前在研项目持续推进,2025年研发投入1.56亿元。这也是公司业绩持续承压,报告期净利润为负值的重要

原因。

在邓勇看来,公司净利持续亏损、依靠研发“烧钱”推进创新管线的现状,是传统药企向创新药转型的典型特征。创新药临床研发周期长、前期投入大,重磅新品商业化落地前普遍难以盈利。舒泰神旧核心产品衰落,全新重磅创新药仍处在临床试验阶段,业绩出现衔接断层。这类企业具备高风险与高成长性,短期造血能力不足,资金消耗压力大;但中长期若在研管线顺利落地,将彻底改写盈利结构。

研发投入两连降

值得注意的是,虽然研发投入仍处高位,但舒泰神的研发投入已经历两连降。

2025年,舒泰神的研发投入同比减少

3.91%。2024年,舒泰神的研发投入更锐减超六成。彼时,舒泰神方面表示,经审慎判断,决定终止BDB-001注射液、STSA-1002注射液、STSA-1005注射液、STSA-1002和STSA-1005联合用药项目在COVID-19适应症方向的研究工作。

邓勇表示,公司研发投入连续两年下降,并非放弃创新,而是战略性经营调整。一方面,连年亏损让企业现金流紧张,缩减非必要研发支出、清理低效远期在研项目,精简成本实现大幅减亏,优先保障企业持续经营;另一方面,研发资源集中聚焦临床中后期、兑现确定性强的核心管线,优化研发资金使用效率。

此外,舒泰神正筹划定增募资加码创新药。据了解,该公司拟募集资金不超过12.53亿元,投向创新药物研发项目及补充流动资金,拟分别投入募资金额8.83亿元、3.7亿元。其中,创新药物研发项目具体包括BDB-001注射液、STSA-1002注射液、STSP-0902注射液和STSP-0902滴眼液的产品管线研发。

舒泰神方面表示,通过本次募投项目的实施,公司将推进创新药进入临床关键阶段,拓展自身在研产品布局的深度和广度,为实现更多产品的商业化奠定坚实基础。

在二级市场上,舒泰神曾在2025年股价涨幅逾7倍。自去年8月冲上后复权形式下历史新高点后,舒泰神股价出现震荡回落,如今高点已跌去约五成,不过较去年同期仍实现翻倍。

截至4月28日收盘,舒泰神报27.61元/股,收涨0.36%,总市值为131.9亿元。

针对公司相关问题,北京商报记者向舒泰神方面发去采访函,但截至发稿未收到回复。

北京商报记者 丁宁

涨幅创纪录 曦智科技成港交所年内最牛新股

4月28日,全球首家实现光电混合算力大规模部署企业曦智科技正式在港交所挂牌上市,上市首日大涨383.62%。经同花顺iFinD统计,该涨幅让曦智科技成为港股年内最牛新股,同时也超越2025年港交所最牛新股诺比侃,并刷新自2018年4月至今港股新股上市首日涨幅纪录。

交易行情显示,曦智科技上市首日大幅高开380.35%,开盘后全天保持高位震荡态势。截至当日收盘,公司股价大幅收涨383.62%,收于886港元/股,总市值则达814.8亿港元。

据了解,曦智科技专注于光电混合算力领域,自成立以来,公司已构建以光互连及光计算为核心、以自研光电芯片技术为支撑的产品及解决方案组合,提供可扩展且具成本效益的解决方案。据弗若斯特沙利文的资料,曦智科技为全球首个实现光电混合算力大规模部署的公司。

登陆港交所上市,也让曦智科技成为“全球AI

硅光芯片第一股”。从基本面看,2025年曦智科技仍处亏损状态。财务数据显示,2023—2025年,曦智科技亏损分别约为4.14亿元、7.35亿元、13.42亿元;经调整净亏损(非国际财务报告准则计量)分别约为2.64亿元、2.96亿元、2.71亿元。

曦智科技方面表示,2024—2025年,公司的净亏损进一步增加,主要由于向投资者发行的金融工具公允价值变动进一步增加,以及随着公司的业务扩张及持续投入商业化及企业发展,研发开支、销售及营销开支、一般及行政开支以及以股份为基础的付款开支均有所增加。

针对相关情况,北京商报记者向曦智科技方面发去采访函进行采访,但截至发稿未收到公司回复。

值得一提的是,凭借383.62%的上市首日收盘涨幅,曦智科技成为年内港交所最牛新股。经同花顺iFinD统计,截至4月28日,港股年内共迎来47只上市新股,其中曦智科技上市首

日涨幅居首。海致科技集团和极视角分别以242.2%、150%的上市首日涨幅位居第二和第三位,2家公司分别于今年2月13日、3月30日登陆港交所。

另外,值得一提的是,经同花顺iFinD统计,曦智科技上市首日涨幅已超越2025年“最牛股”诺比侃,诺比侃上市首日涨幅为363.75%。同时,曦智科技的首日涨幅也刷新了自2018年4月至今港交所新股上市首日涨幅纪录。

“港交所于2024年改革上市规则后,对特专科技公司的包容度提升,叠加南向资金持续涌入,改变了港股的估值逻辑。”国际注册创新管理师卢克林告诉北京商报记者,后续看,港股新股市场将呈现两大趋势,一是科技属性成为定价核心,AI、半导体、新能源等赛道标的将享受流动性溢价;二是破发率分化加剧,缺乏技术壁垒或商业化路径模糊的公司将被市场快速抛弃。

北京商报记者 王蔓蕾

财务费用大增 阳光电源一季度业绩遇冷

4月28日,光伏龙头阳光电源交出2026年一季度“成绩单”,公司未能保持业绩增势,报告期内营收、净利双降,其中净利降幅超四成。业绩下滑的背后,受汇率变动影响,阳光电源一季度财务费用同比增长超600%。此外,截至一季度末,阳光电源预付款项较2025年末增长201.35%。

财报显示,2026年一季度,阳光电源营收约155.61亿元,同比下降18.26%;归属净利润约22.91亿元,同比下降40.12%;扣非后归属净利润约20.32亿元,同比下降44.72%。对于收入下降,阳光电源方面解释称,一方面,2025年“531新政”以来,新能源家庭光伏业务减少,新项目开发速度放缓,而去年同期是抢装,收入同比下降;另一方面,光伏业务大项目受确收节奏影响,2025年一季度沙特大项目确认收入约40亿元。此外,去年上半年美国关税政策不明朗,行业订单处于观望中,接单节奏相对滞后,发货相应顺延,加之交付有一定周期,影响今年一季度的交付量,导致

收入同比略有下降。

同时,对于净利下滑的原因,阳光电源方面则表示,主要是2025年一季度沙特大项目贡献利润约10亿元,此外,今年欧元、美元持续贬值,带来汇兑损失同比增加约4亿元。

细看阳光电源一季报财务数据,公司财务费用大增明显。具体来看,2026年一季度,阳光电源的财务费用约3.28亿元,同比增长高达654%。对此,阳光电源方面表示,主要系汇率变动,汇兑损失增加所致。此外,受预付材料款增加的影响,截至一季度末,阳光电源的预付款项约40.39亿元,较2025年末增长201.35%。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示,大额预付账款的增加,说明企业对后续的市场需求抱有较强烈的信心,愿意提前锁定原材料供给,避免后续因缺料导致产能不足、无法交付订单的情况,某种程度上是业绩增长的前置信号。不过,这一数据也需要持续跟踪其后续的结转情况。

在4月28日发布的投资者关系活动记录表中,阳光电源方面表示,一季度公司逆变器收入约50亿元,同比下降约15%;储能收入约87亿元,同比有所下降。

值得一提的是,2025年,阳光电源的储能系统业务便已超越光伏逆变器,成为公司的第一大收入来源。2025年年报显示,在营收构成上,阳光电源光伏逆变器等电力电子转换设备业务营收311.36亿元,占营收比重的34.91%;储能系统营收达372.87亿元,占营收的比重约41.81%。

此外,2025年,阳光电源营收约891.84亿元,同比增长14.55%;归属净利润约134.61亿元,同比增长21.97%,营收、净利均创上市后新高。其中,在2025年营收中,来自海外地区(包括中国港澳台)的收入约539.92亿元,占比为60.54%。

针对相关情况,北京商报记者向阳光电源方面发去采访函进行采访,但截至发稿未收到公司回复。

北京商报记者 马换换 李佳雪

侃股 Stock talking

热点轮动期不宜频繁换股

周科竟

持续反弹过后,A股热点切换速度较快,每个热点的持续时间都不长,此时投资者宜提前布局有可能成为热点的板块,最忌讳频繁换股。

A股持续反弹以来,市场呈现出明显的热点轮动特征,不同板块交替走强,但每个热点的持续时间普遍较短,往往刚出现上涨势头就快速降温,新的热点随即崛起。这种行情下,部分投资者陷入盲目跟风的误区,频繁切换持股,试图捕捉每一个热点收益,最终却往往得不偿失,不仅未能盈利,还可能因频繁操作增加成本,错失真正的投资机会。

热点轮动加快,本质上是市场资金分歧与情绪波动的体现。持续反弹后,市场增量资金入场节奏放缓,存量资金呈现出追涨杀跌的投机特征,缺乏长期持有某一板块的动力。资金往往集中炒作短期题材,一旦题材热度消退、获利盘离场,热点就会快速切换。这种行情的核心特征是结构性机会分散,没有持续贯穿的投资主线,投资者很难通过频繁换股把握每一个热点。

频繁换股的弊端十分明显,最直接的就是增加投资成本。每一次买卖操作都会产生交易手续费、印花税等成本,频繁换股会让这些成本不断累积,即使偶尔捕捉到热点获得小幅收益,也可能无法弥补综合交易成本的损失。

更重要的是,频繁换股会导致投资者无法把握热点的完整

上涨周期,往往是在热点启动后期跟风买入,在热点降温时仓促卖出,陷入追高套牢、割肉离场的恶性循环。

在热点轮动期,投资者的核心应对策略,应当是提前布局、耐心持有,而非频繁换股。提前布局并非盲目猜测热点,而是基于行业发展逻辑、市场资金流向,筛选出具备长期成长潜力、大概率成为后续热点的板块。这类板块往往具备扎实的基本面支撑,即便短期未成为市场热点,也不会出现大幅下跌,一旦成为热点,就能获得可观的收益。

耐心持有是热点轮动期实现盈利的关键。很多投资者之所以频繁换股,核心是缺乏耐心,担心错过其他热点的上涨机会,却忽视了频繁操作带来的风险。在热点轮动较快的行情中,任何热点都需要一定时间才能完成上涨周期,提前布局然后耐心持有,直至等到热点启动、收获收益。如果急于求成、频繁切换,不仅会错过已布局板块的上涨,还可能在反复操作中迷失方向,最终一无所获。

热点轮动期的市场机会本身具有分散性,投资者不可能抓住每一个热点。与其耗费精力频繁换股、追逐短期收益,不如聚焦少数具备潜力的板块,坚定长期持有。此外,投资者应该摒弃赚快钱的投机思路,理性看待热点轮动,不被短期市场波动所影响,立足板块基本面作出投资决策。