

产品对标“谷歌地球” 中科星图拟闯关科创板



□本报记者 胡雨

日前,中科星图股份有限公司(简称“中科星图”)科创板上市申请获上交所受理。作为一家数字地球服务商,中科星图旗下GEOVIS数字地球产品直接对标产品为谷歌地球,最近三年公司归母净利润复合增长率达141.74%,研发投入持续加大。

根据招股说明书,中科星图此次计划募资7亿元,用于下一代数字地球项目建设。公司在回应中国证券报记者采访时称,未来公司还将进一步改善自身研发环境,加强研发能力建设,提高公司核心技术竞争力。

技术壁垒较高

4月8日,中国证券报记者来到了北京市顺义区临空经济核心区探访中科星图。中科星图位于国家地理信息科技产业园内,园区内还有正元地理信息有限责任公司、中国冶金地质总局矿产资源研究院等科研公司和院所,其业务范围多与测绘相关。

中科星图总部所在大楼安保严密,一进入大厅便能看到位于显眼位置的公司LOGO,大银幕上滚动播放着公司介绍视频,这里同时还是高分辨率对地观测重大专项航空系统技术总体部所在地。对于记者提出的调研需求,中科星图一高管以“公司处在静默期及承接涉密项目”为由予以婉拒。

根据中科星图披露的招股说明书,公司主营面向国防、政府、企业、大众等用户提供数字地球产品和技术开发服务,是国内最早从事数字地球产品研发与产业化的企业,主要产品包括GEOVIS数字地球基础平台产品和GEOVIS数字地球应用平台产品。经过近十年的孵化发展,中科星图的数字地球产品已更新至第五代。此次公司计划在科创板上市并募集的7亿元资金,有2.5亿元将用于GEOVIS 6数字地球

■ 高端访谈

□本报记者 宋维东

东北制药总经理汲涌近日在接受中国证券报记者专访时表示,公司将巩固“混改”成果,进一步深化改革,不断提高执行力,在深入挖掘现有医药品种潜力的同时,加快建设生物医药创新平台,开发干细胞治疗药物等新品种,加快形成“创新药引领、仿制药跟进”的双创新驱动格局,全面提升产品竞争力和效益水平。

“混改”激发活力

中国证券报:2018年辽宁方大集团控股东北制药,开创了东北地区大型上市国企“混改”的先河。半年多时间过去了,公司“混改”取得了哪些成果?

汲涌:东北制药作为老牌国企,有过辉煌灿烂的历史。近年来,面对市场化、国际化的激烈竞争,公司深受体制机制困扰,表现出了种种的不适应:活力不足、执行力差、增长乏力、缺乏突破。2018年,沈阳市委、市政府将东北制药列为沈阳市国企“混改”唯一试点企业,通过公司非公开发行引入战略投资者辽宁方大集团,股权结构和治理体系进一步完善,公司市场化经营主体地位问题得到有效解决,实现了股权结构的“真混”、体制机制的“真改”。

一是辽宁方大集团成为第一大股东后,公司实现了混合所有制改革,形成了由民营控股、国有资本和社会资本参股、员工持股的股权结构,市场主体地位更加明确,法人治理结构更加科学,实现了股权有效制衡、股东与员工利益绑定,形成了市场化、专业化、法制化的市场经营和管理决策机制。

二是国有资本退出控股地位后国资管理更加市场化,政府对企业的管理实现了从“管资产”向“管资本”转变。公司价值得到提升,实现了国有资本的保值增值,创造了国有资本流动布局的新模式。

三是公司原领导班子中八名市管干部转变身份,由公司董事会市场化选聘,完成了向市场化职业经理人的转变。同时,公司建立起完全市场化的选人用人机制,干部能上能下、员工能进能出。

四是根据辽宁方大集团建议,公司结合自身实际,全面对标行业内先进企业,明确细分标杆,从采购、生产、销售、管理等环节,全面、系统梳理了300多项管理制度,完善考核办法,管理更加精细化,全方位堵塞“跑、冒、滴、漏”,深挖降本增效空间。据初步统计,仅2018年下半年降本增效就达8000多万元。

“混改”后,公司所有工作都以结果为导向,从高管到各级员工都有考核指标,都用业绩说话。公司还大力推行“赛马”制度,加快建立“前有金山、后有老虎”的动力机制,末位淘汰、

项目建设。

所谓“数字地球”,是一种大数据、云计算和人工智能等新一代信息技术、地理信息技术与航空航天产业深度融合构建的数字化的地球。数字地球以空天大数据为基础,承载国防、自然资源、交通、气象、海洋、环保、应急等众多行业应用。美国谷歌公司的“谷歌地球”是最为人所熟知的数字地球,其强大的数据优势、全球丰富的影像数据库,可以提供影像、3D模型、街景、VR等多种展示方式。中科星图上述高管告诉记者,公司GEOVIS数字地球对标产品正是谷歌地球。

因公司入行时间较早,中科星图核心产品和关键技术升级主要来源于内部创新与自主研发,其数字地球产品有着较高的技术壁垒。截至2019年2月28日,公司及其控股子公司共申请专利180件,拥有软件著作权415项,在数字地球涉及的五个核心技术方向形成了完备的核心技术群及知识产权体系。

公司在招股说明书中指出,数字地球在与行业应用结合过程中,还需要对国防、政府、企业等多个行业需求具备较深刻的业务理解,只有具备足够技术深度和广度的头部企业才能在行业中立足,技术门槛很高。天风证券认为,中科星图主要定位于国防、政府、企业等专用领域,此类客户保密性要求高、应用需求连续且需求释放相对靠前,利于公司前期壁垒建立。

业绩增长迅速

与诸多计划冲刺科创板公司一样,中科星图近年来在研发投入上持续加大,公司研发队伍迅速扩张,占到员工总数近六成,公司业绩也在科研助推下实现高速增长。

公司招股说明书披露,2016年-2018年公司研发投入分别为1104.19万元、2340.02万元、4367.32万元,占当期营业收入比重分别为13.09%、10.34%、12.25%,三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例为11.71%。近年来公司承担了科技部、工信部、北京市政府等多个重大科技攻关项目及产业化专项,同时与国内知名院所联合承担国家级科研项目,包括中国资源卫星应用中心、中国科学院遥感与数字地球研究

所、北京理工大学、西安电子科技大学等。

截至2018年12月31日,中科星图员工总人数为445人,其中研发人员262人,占公司总人数的比例为59%。从学历来看,研发团队本科以上学历人员254人,约占研发总人数的97%;硕士和博士以上人员115人,占研发总人数的44%。其中,博士9人,硕士106人。公司多位高管也有丰富从业经历,公司副总经理胡煜曾参与我国第一代北斗用户机的开发,副总经理唐德可曾主持多个大型工程及863等科研项目。

近年来中科星图业绩实现迅速扩张,2016年-2018年公司营业收入分别为8434.27万元、2.26亿元、3.57亿元,归属于母公司股东净利润分别为1487.03万元、3903.88万元、8690.11万元。公司2016年-2018年综合毛利率保持在较高水平,分别为53.07%、46.70%和55.59%,销售净利率分别为17.63%、17.25%和24.39%。

业绩快速扩张也导致中科星图应收账款持续上升。招股说明书显示,2016年末、2017年末、2018年末公司应收账款金额分别为2666.89万元、1.01亿元和1.239亿元,占当期公司总资产的比重分别为26.23%、54.65%、60.42%。2016年-2018年,公司经营产生的现金流量净额分别为-1098.75万元、555.66万元、1759.95万元,其经营活动产生的现金流量净额低于同期净利润水平。

中科星图表示,目前客户以军方机构、政府部门、科研院所、大型企业居多,上述客户无论在信誉上,还是资金实力上,都具有较强的履约能力;经营活动现金流量净额水平较低系公司业务目前处于高速成长期、采购支出规模略超前于回款进度所致。但同时公司也提出,未来仍存在客户不能及时付款,影响公司的资金周转及使用效率,从而影响公司经营的风险。

此外,与国内外知名软件企业相比,中科星图还存在资产规模相对较小,抵御错综复杂市场环境风险能力较弱的风险。截至2018年末,公司资产总额合计3.96亿元,归属于母公司所有者的净资产仅为1.92亿元。

股东实力雄厚

从股权结构看,中科星图仅有4名股东,股权

结构较为简单。中科九度(北京)空间信息技术有限责任公司(简称“中科九度”)为公司控股股东,其实际控制人为中科院电子所;中科曙光持有中科星图23.29%股份,为公司第二大股东。

招股说明书显示,中科院电子所成立于1956年,是我国第一个综合型电子与信息科学研究机构,主要从事电子与信息科学技术领域的应用基础研究和高新技术创新研究,中科星图是中科院电子所控股公司中科九度产业化的一部分,公司多位高管有在中科院电子所任职的经历,公司董事长付琨至今还兼任中科院电子所所长助理及中科院电子所中科院重点实验室主任。

中科院电子所、中科九度同时也是中科星图重要客户。2017年-2018年,中科星图第一大客户均为中科院电子所及中科九度,2017年、2018年中科星图对两家公司合计销售金额分别为5847.05万元、7838.56万元,占当年主营业务收入的比例分别为25.83%、21.98%。太平洋证券研究指出,中科星图主要数据来源于中科院电子所下属地理与赛博空间信息技术研究室,构成了公司基础平台的数据支撑,中科院电子所对公司而言不仅仅拥有商业意义,同时带有一定程度的政治意义。

中科曙光及其子公司是中科星图重要供应商。2018年中科曙光子公司曙光信息产业(北京)有限公司(简称“曙光北京”)是中科星图第一大供应商,中科星图向其采购2856.83万元,占当年采购总金额的比例为14.56%;2017年中科星图第二大供应商为中科曙光及其子公司曙光北京、曙光腾龙信息技术有限公司、曙光节能技术(北京)股份有限公司,中科星图向4家公司合计采购2094.87万元,占当年采购总金额的比例为19.25%。

中国证券报记者发现,2018年底中科星图曾与中信建投证券签署首次公开发行股票并上市之辅导协议,彼时公司计划在主板上市。对于此次“转向”冲刺科创板,公司回应记者称系结合公司实际情况和相关法律法规、规范性文件的要求决定。“未来公司将进一步改善自身研发环境,加强研发能力建设,投资建设新一代GEOVIS数字地球项目的规划有利于公司的战略发展。”

基础,为未来发展做好了充分准备。

2018年,公司经营产生的现金流量净额为2.85亿元,而2017年这一数字为-3.01亿元,生产经营活动质量显著提升,市场竞争力不断增强。

着眼未来 双创新驱动

中国证券报:公司年报提出,2019年要实现合并抵消前营业收入150亿元、净利润增速不低于50%。如何实现这个目标?

汲涌:这个目标的实现主要来自于企业国有体制机制“混改”后,产品效益的充分释放、管理能量的充分挖掘和资产价值的充分利用。东北制药是我国化学制药的重要生产基地。目前,公司积累了多个产品线产品,涉及8大类、350多个制剂产品和规格,多种原料药通过国外高端认证。公司的许多产品如维生素C系列、左卡系列、整肠生、黄连素、卡孕、磷霉素钠、磷霉素氮丁三醇、金剛烷胺、吡拉西坦、长春西汀等在市场上具有重要地位,这是公司发展的重要基础。

在此基础上,我们要全力寻找新的效益增长点,深入挖掘优势品种的市场潜力,在立足仿制药开发的同时兼顾创新药的发展,加快形成“创新药引领、仿制药跟进”的双创新驱动格局,全面提升产品市场竞争力。

中国证券报:目前国内医药市场的竞争非常激烈,医药创新风生水起,新药临床及审批政策渐趋,新药研发有了很大突破。公司在创新药领域发展有什么考虑?

汲涌:市场的变化和国家医药政策的调整,促使我们必须对经营管理思路作出调整。一方面是要强化现有产品的竞争力,提升现有产品工艺、质量水平,降低成本和费用,增加疗效、适应病症的研究,大力开展仿制药质量和疗效一致性评价工作,挖掘现有产品潜力;另一方面要创新研发新药,重塑自己的核心竞争优势,建立极具市场竞争力的业务结构。

日前,公司推出了非公开发行股票预案,将募集20亿元资金用于分析检测平台项目、化学原料药创新平台项目、制剂技术研发平台项目、干细胞研发中心平台项目及单抗药物研发中心平台项目以及维生素C生产线搬迁及智能化升级项目。具体来看,药物分析检测、研发创新工作平台等若干研发平台的建设将进一步改造创新现有产品,不断夯实细分领域产品开发能力。升级后的维生素C生产线将进一步提升公司维生素类产品在国际市场的影响力与竞争能力。

今后,公司将进一步提高研发效率和精准性,形成“研究一批、转化一批、储备一批”的产品集群,特别是在生物药品和干细胞治疗药物方向上实现突破。

新大洲将被临时停牌并实施ST

□本报记者 杨洁

新大洲4月14日晚公告,自查发现公司存在被第一大股东的关联企业恒阳牛业占用资金的情况,预计在一个月内不能解决问题。公司申请4月15日停牌一天,4月16日复牌并实施其他风险警示。根据公告,要求恒阳牛业5个工作日内提出可行的解决方案,消除对公司的影响,并按照合同约定承担损失。如果恒阳牛业未在5个工作日内提出解决方案,或在10个工作日内双方仍未就资金占用达成意见,公司将通过法律程序起诉恒阳牛业,通过冻结恒阳牛业资产和诉讼方式以保护公司及广大股东的权益。

新大洲表示,发现上述事项后,已经通过多种方式向恒阳牛业催收,目前尚未解决上述问题,董事会决议,要求恒阳牛业5个工作日内提出可行的解决方案,消除对公司的影响,并按照合同约定承担损失。如果恒阳牛业未在5个工作日内提出解决方案,或在10个工作日内双方仍未就资金占用达成意见,公司将通过法律程序起诉恒阳牛业,通过冻结恒阳牛业资产和诉讼方式以保护公司及广大股东的权益。

新大洲表示,公司存在内控执行不到位问题,将继续自查自纠自改,对同类事项进行梳理整改。这将近5亿元的资金占用是如何形成的呢?要从新大洲2016年引入如今的大股东深圳市尚衡冠通投资企业(有限合伙)(简称“尚衡冠通”)以及与恒阳牛业发生关联交易说起。恒阳牛业为公司第一大股东尚衡冠通实际控制人陈阳友控制下的企业。陈阳友间接持有恒阳牛业的34.89%股权,并担任恒阳牛业董事。

根据新大洲2016年3月30日公告,当时,新大洲原大股东新元公司将所持公司10.99%的股份转让给尚衡冠通。截至2018年三季报披露日,尚衡冠通仍然持股10.99%。

2016年8月26日新大洲A公告,恒阳牛业为公司拟并购企业,公司(时任)董事长陈阳友为恒阳牛业实际控制人,同时担任恒阳牛业董事,公司董事李磊同时担任恒阳牛业董事;RONDATEL S.A.为恒阳牛业的全资子公司,陈阳友为该公司实际控制人。新大洲公司下属全资子公司与恒阳牛业、RONDATEL S.A.发生的业务均构成关联交易。

具体关联交易内容为,新大洲公司的全资子公司宁波恒阳主要业务是进出口贸易,以海外进口冷冻牛肉,在国内进行大宗贸易为主。由于公司暂时无牛肉生产加工工厂,且客户资源相对不足,宁波恒阳大部分产品销售给恒阳牛业。早期商业模式基本遵循先款后货原则,后经双方协商并签订协议,约定账期为三个月。新大洲另一家全资子公司上海恒阳向恒阳牛业及其子公司采购牛肉,交易模式先款后货。

新大洲公告表示,经公司自查,并经年审会计师事务所立信确认,2018年度因上述关联交易导致公司存在被恒阳牛业非经营性资金占用的情况,合计金额为4.77亿元。宁波恒阳2018年度共向恒阳牛业销售牛肉(含税)4.43亿元,共收到销售回款3.23亿元,形成销售占款1.20亿元,而2018年末宁波恒阳对恒阳牛业的应收账款余额为1.34亿元,大于销售形成的应收账款1426万元不具有商业实质,为非经营性占用款。2018年度上海恒阳共预付恒阳牛业牛肉采购款7.41亿元,共采购牛肉入库(含税)1.17亿元,经扣除预付后又退还及其他调整后,期末非经营性占用余额为4.63亿元,应不具有商业实质,形成非经营性占用款。

此外,公司还发现多起涉及陈阳友、尚衡冠通、恒阳牛业的案件,正在与大股东进行核实情况,同时公司正在接受中国证监会的立案调查,存在退市风险。

三一重工 徐工机械 一季度净利大幅预增

□本报记者 杨洁

三一重工4月14日晚发布一季度业绩预告,公司预计2019年一季度归属于上市公司股东的净利润为30亿元到33亿元,同比增长100%到120%,扣非后净利润为29亿元到31.5亿元,同比增长133.5%-153.6%。

公司表示,业绩预增的主要原因是,报告期内,公司挖掘机械、混凝土机械、起重机械、桩工机械等设备销售保持高速增长,盈利水平大幅提高。具体来看有四点原因:一是基建需求拉动、国家加强环境治理、设备更新需求增长、人工替代效应等多重因素推动了工程机械行业保持高速增长;二是公司主导产品在全球具备强大的竞争力,国际、国内市场份额快速提升;三是公司积极推进数字化升级,经营质量与经营效率持续提升;四是成本费用实现有效控制,盈利水平大幅提高。

徐工机械4月14日晚也发布了一季度业绩预告,公司预计2019年一季度实现归属于上市公司股东的净利润9.5亿元-11.5亿元,同比增长83%-121%。公司表示,业绩预增主要系报告期内市场需求继续保持旺盛,营业收入较上年同期稳步增长,期间费用管控较好,盈利水平同比大幅提升。

华胜天成一季度净利预增

□本报记者 董添

华胜天成4月14日晚发布2019年一季度业绩预告公告,公司预计2019年一季度实现归属于上市公司股东的净利润1.9亿元至2.1亿元,同比增长914%至1020%,预计实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.87亿元至2.07亿元,同比增长1096%至1224%。本期业绩大幅增长的主要原因是公司IT业务收入增加带来的利润增长以及投资收益的增长。

“混改”发力 加快形成双创新驱动格局



按绩提成,在既定目标完成后,拿出一定比例与干部员工共享。此外,推行管理层和核心骨干限制性股票股权激励计划,让大家既成为责任主体,也成为利益主体。

在实施系统的管理强化和转变后,公司原有的一些顽疾逐步得到了治理,发展动力和活力不断激发。2018年,公司实现营业收入74.67亿元,归属于母公司净利润1.95亿元,分别同比增长逾三成和六成。

中国证券报:资本具有逐利性。对员工来说,“混改”也是一次巨大的挑战。在体制机制发生变化后,公司是如何保障员工利益的,员工的感受如何?

汲涌:改革一定会打破原有的利益格局。我们“混改”的重要特点是全面市场化,打破“大锅饭”,提供充分实现个人价值的平台,给每个人提供公平竞争的机会,真正用绩效说话,多劳多得。

“混改”前,不少员工是有顾虑的,担心公司体制变化后,他们的待遇会受到影响,权益不能得到很好的保障。但“混改”后,公司不仅保留了原有的各项福利政策,就高不就低执行,还将全员定岗工资上涨50%,并全面实施满负荷生产,使过去停产放假的2000多名员工回到岗位,有了稳定的收入和福利。

此外,公司还全面推行医疗费用资助、重大节日礼品、手机通讯、工作餐升级、助学和养老等福利政策。今年初,公司又为员工发放万元红包,增加了基本工资增长、孝敬父母金两项新福利。这些更有“温度”的激励举措让员工有了更

多的获得感,企业凝聚力大幅提升。

实事求是 做实资产

中国证券报:刚刚公布的年报显示,公司2018年主营业务收入和主营业务利润与2017年相比都有较大幅度的增长,具体原因是什么?

汲涌:从主营业务收入看,公司的医药制造板块收入占60.72%,同比增加了10亿元,增长28.60%。从毛利构成看,医药制造板块毛利占91.96%,同比增加7.83亿元,增长38.44%。可见,公司2018年主营收入及利润同比大幅增加,主要得益于公司附加值较高的医药制造板块。增长原因则主要是:全产业链面向市场创造效益;真正按市场规律加大销售力度,把销售龙头抬起来;以客户需求为使命,想尽一切办法支持销售打胜仗;各销售单元按照市场容量,自主选择战略战术,突破原有格局,实现迅速上量;优质满产看齐行业标杆,以“鸡蛋里挑骨头”的精神,坚持不懈推进降本工作等。

中国证券报:公司在资产管理方面采取的措施对经营将产生哪些影响?

汲涌:“混改”后,公司经营思路发生了根本性变化,更加实事求是。我们去年全面做实资产,挤干水分,不是为了报表更好看,而是以为投资者负责的科学精神,使资产更加扎实、优质,为公司长远发展奠定基础。此外,更加精细化的管理、更为科学化的制度体系,也有力地保障了各项资产管理工作的有效落实与推进。目前,公司各项资产不断优化,适应市场化竞争的财务管理体制正在形成,有力夯实了公司管理