

# 泰坦科技：做科研创新服务领域的“卖铲人”



□本报记者 黄淑慧

“牛顿说,如果说,我看得比别人更远些,那是因为我站在巨人(TITAN)的肩膀上。我们说,您不是牛顿,但您可以看得更远,因为您站在泰坦(TITAN)的肩膀上。”泰坦科技公司陈列墙上的这句话,高度概括了泰坦科技名称的由来以及“科学服务提供商”的自我定位。

泰坦科技主要为创新研发、生产质控实验室提供科学服务一站式技术集成解决方案,可谓是创新研发领域的“卖铲人”,其客户覆盖到了国内所有“985”及“211”理工院校,以及生物医药、新材料、新能源等行业的诸多研发创新型企业。近日,中国证券报记者实地探访了泰坦科技并采访了公司高管团队。泰坦科技联合创始人、总经理张庆表示,科学服务业是创新研发的“基础设施”,公司致力于成为国内科学服务行业的首席供应商,为科技创新浪潮添砖加瓦。

## 以科研服务科研

泰坦科技是谢应波、张庆、张华、许峰源、王靖宇、张维燕6名同窗好友的联合创业项目,当年从实验室里走出来的几位80后年轻人,把目光投向了和自己一样的科研工作者,希望通过提供实验室整体解决方案,让科研人员不必耗费大量时间和精力在产品挑选、参数比较、供应商甄别等工作上,从而心无旁骛地专注于实验科研本身。

这家2007年创立于华东理工大学宿舍的企业,以自主高端试剂品牌Adamas切入市场,并逐步构建了囊括科研试剂、仪器耗材、实验室建设与智能设备、科研信息化、特种化学品及相关专业技术集成于一体的服务模式。根据泰坦科技招股书申报稿,经历了十二年的发展,公司已累计服务超过3万家客户,其中世界500强客户超过150家。数据显示,泰坦科技2018年实现营业收入9.26亿元,净利润5993万元,以第一套标准申报科创板IPO,并于4月获得受理。



图为泰坦科技内景。

本报记者 黄淑慧/摄

“目前科创板IPO受理企业中,有不少都是我们的客户,比如心脉医疗、昊海生科、美迪西等等。”泰坦科技联合创始人、总经理张庆透露,公司的客户不仅全覆盖到了“985”、“211”理工院校,也已经延伸到了相当一部分科技创新型企业,以生物医药行业为例,恒瑞医药、药明康德等头部医药类公司均在公司的客户名单中。

记者注意到,在泰坦科技的产品陈列区,与仪器、试剂、耗材等各种实验用品摆放在一起的是几本厚厚的论文集,其中一些论文发表在《Science》、《Nature》等权威期刊上。

“交钥匙”工程和“管家式”服务根据泰坦科技招股书申报稿以及问询函回复,有别于西陇科学、百灵威科技、阿拉丁、安谱实验等国内同行企业以某类细分产品或服务见长,泰坦科技提供的是“一站式”全链条综合科学服务。

对此,张庆介绍表示,科学服务业具有学科广、品类多、标准高的特点,且应用场景复杂,各家实验室的需求

各有侧重,对技术集成整体解决方案的需求强烈。针对这一市场的特点,泰坦科技的业务范围不仅涵盖了科研试剂、高端耗材、实验仪器、智能设备等诸多具体产品,还包括实验记录、数据分析、信息管理等科研信息化服务,并整合了一些第三方品牌,以提供一整套的整体解决方案。

“我们希望提供的是‘交钥匙’工程和‘管家式’服务。”张庆表示,从前期实验室的需求分析、整体规划设计,到之后一系列仪器设备、试剂耗材的提供,以及实验室运行后的信息化管理,泰坦科技希望帮助科学家们打造心目中理想的实验室。“仅以产品丰富度而言,公司能够提供给客户的SKU(库存量单位)达到55万件,在同行中居于前列。”张庆表示。

他进一步表示,基于客户对于一站式服务的需求,公司采取的是“双核驱动”经营模式,即一方面强化科研试剂、仪器等产品的自主创新研发和打造自主品牌,另一方面也在提升公司的集成服务能力,以更好地服务客户。

“从赛默飞(Thermo-Fisher)、默克(Merck KGaA)、丹纳赫(Danaher)等国际领先的科学服务提供商的经营模式来看,他们也是综合服

务模式,既具有自主产品创新研发能力,并通过并购整合等举措不断完善产品和品牌矩阵,同时也建立了行业基础设施和标准体系,从而最终实现为客户提供一站式技术集成整体解决方案。”对于为何选择这种经营模式,张庆进一步解释,公司也借鉴和学习了国外科学服务行业巨头的成长经验。

## 逐步扩大进口替代比例

资料显示,泰坦科技通过自主研发,目前自建了6大自主品牌,包括高端试剂品牌Adamas-Beta、通用试剂品牌General-Reagent、仪器耗材品牌Titan、特种化学品品牌Tichem、实验室建设及科研信息化服务品牌Titan Scientific Lab、Titan SRM,并实现了部分产品的进口替代。以高端试剂品牌Adamas为例,近三年来的复合增长率超过45%。

不过,张庆也坦言,国内目前还缺少世界领先的科学服务公司,尤其是在精密分析仪器、高端基础科研重大仪器、特种耗材等核心领域,仍然主要依赖进口。泰坦科技目前在给各实验室提供服务的时候,只能集成部分国外第三方高端品牌。公司希望未来能在自主研发方面继续寻求突破,逐步扩大进口替代的比例。

由于垄断了附加值高的高端科研设备领域,国外科学服务巨头从销售规模体量来看,也远远高于本土公司。赛默飞(Thermo-Fisher)中国区2018年收入突破25亿美元,默克(Merck KGaA)2018年中国区收入18.69亿欧元,丹纳赫(Danaher)2018年中国区收入23.57亿美元。

张庆表示,国内科学服务行业目前还处于发展初期,泰坦科技目前在客户覆盖度上已经达到一定的程度,但在服务客户的深度上尚有待进一步提高,公司也计划在这方面进一步发力。目前公司前300家客户的业务量增速已经超过公司整体的增速。

“科技强国都有强大的本土科学服务公司作为科技创新的支撑,帮助科研机构和研究型企业提升创新速度和成果转化效率,同时保障科研物资安全和科研数据信息安全。”张庆表示,泰坦科技希望能够随着科技创新的浪潮,成长为同时具有市场话语权和高端产品开发能力的科学服务领军企业。

# 400余家公司披露中报业绩预告

ST公司表现欠佳

□本报记者 董添

Wind数据显示,截至5月26日,425家A股公司披露2019年中期业绩预告,177家预喜,预喜率为41.65%。预喜上市公司中,农林牧渔、基建、食品饮料等行业公司表现较为突出。上述425家公司中,有77家公司净利润同比增长超过100%,主营业务收入增长、行业景气度提升、处置大额资产、变更会计准则是上述公司业绩增长的主要原因。此外,目前共有45家被实施退市风险警示和其他风险警示的\*ST类、ST类公司披露了2019年中期业绩预告,仅8家预喜,业绩表现整体欠佳。

## 177家预喜

上述177家预喜企业中,略增39家、扭亏34家、续盈5家、预增99家。扭亏的34家公司中,有色金属类公司数量居前。产品毛利率提升、处置子公司股权是有色金属类公司业绩扭亏的主要原因。

以罗平锌电为例,公司预计2019年1-6月份实现归属于上市公司股东的净利润800万元至1180万元,上年同期为-8002.31万元。业绩变动的主要原因是,原料采购扣减加工费较上年同期上升,导致锌产品毛利率上升。

\*ST罗普预计2019年1-6月份实现归属于上市公司股东的净利润3500万元至5000万元,上年同期为-4395.28万元。业绩变动的主要原因是,报告期内确认出售铭德铝业和铭德精密股权损益所致。

净利润增长率方面,156家公司预计归属于上市公司股东的净利润同比增长超过10%,136家增长超过30%,121家增长超过50%,77家同比增长超过100%。开尔新材、民和股份、宁波富邦、天顺股份等4家上市公司增长超过1000%。

净利润绝对值方面,168家公司预计2019年上半年实现归属于上市公司股东的净利润超过1000万元,113家预计超过5000万元,75家预计超过1亿元,17家预计超过5亿元,10家预计超过10亿元。

预计净利润超过10亿元的10家公司中,仅分众传媒预计净利润同比下滑。分众传媒预计2019年1-6月实现归属于上市公司股东的净利润为7.4亿元至11亿元,同比下降77.88%至67.12%。业绩变动的主要原因是,自2018年第四季度起国内广告市场

增速疲软;同时,自2018年第二季度起公司大幅扩张电梯类媒体资源,导致公司2019年上半年在媒体资源租金、设备折旧、人工成本及运营维护成本等同比均有较大幅度增长。

中国证券报记者梳理发现,主营业务收入增长、行业景气度提升、处置大额资产、变更会计准则是上述公司业绩增长的主要原因。

以开尔新材为例,公司预计2019年1-6月实现归属于上市公司股东的净利润6000万元-6500万元,同比增长8559.26%至9280.86%。受益于地铁、隧道类业务市场空间加速释放、节能环保类业务电厂脱硫脱硝改造市场回暖、非电行业超低排放改造拓展顺利等契机,公司订单量持续上升,产品产销量增加,主营业务持续呈现较快增长态势。此外,公司以前年度外延式拓展投资效益逐步体现。

## ST类业绩整体欠佳

Wind数据显示,截至5月26日,共有45家被实施退市风险警示和其他风险警示的\*ST类、ST类上市公司披露了2019年中期业绩预告,仅8家预喜,业绩表现整体欠佳。

预喜的8家公司中,多数公司通过处置大额资产、变卖股权、降低费用控制成本、关停或注销亏损子公司、提高主营业务盈利水平等多种方式,报告期内实现了业绩增长。

以\*ST云投为例,公司预计2019年1-6月实现归属于上市公司股东的净利润800万元至1500万元,上年同期为-2.01亿元。业绩变动的主要原因是,报告期内,公司加大在建项目的实施力度,加大款项催收和资产盘活,预计实现部分坏账准备转回和收益;公司完成向控股股东出售金殿基地土地资产及地上附着物,增加当期利润5433.06万元。

除上述8家外,多数\*ST、ST类上市公司预计2019年中期业绩下滑严重。以\*ST中科为例,公司预计2019年1-6月实现归属于上市公司股东的净利润为254.42万元至2289.74万元,同比下降95%至55%。业绩变动的主要原因是,保理计提坏账金额大幅增加;汇兑损失增加。公司提示风险称,因深圳市中科商业保理有限公司办公场地被查封,银行账户被冻结,应收保理款回款存在不确定性;公司将按照会计准则的相关规定,对出现逾期的应收保理款计提减值准备,计提金额存在不确定性。

# 中文投清仓转让开心麻花11.33%股权

□本报记者 于蒙蒙

中国证券报记者日前从北京产权交易所获悉,中国文化产业投资基金(简称“中文投”)拟转让其拥有的北京开心麻花娱乐文化传媒股份有限公司(简称“开心麻花”)11.33%的股权,转让底价5.3亿元。而值得注意的是,中文投在去年10月份就曾挂牌转让上述持股,当时价格为6.12亿元。

从去年下半年开始,中文投陆续将蜻蜓FM、嗨学网等相关股权挂牌出售。一位熟悉中文投的人士告诉中国证券报记者,中文投此番清仓开心麻花与标的经营无关,主要系基金产品到期。

## 从新三板摘牌

开心麻花成立于2003年4月,法定代表人为张晨,主要从事话剧、音乐剧、特斯联等多家垂直领域的企业。徐立表示,商汤科技投资的方向有两个:一是商汤科技已经确定的应用方向;二是公司在垂直行业的探索,即头部企业证实过的方向。徐立透露,商汤科技投资的企业,有一大部分在合作中使用商汤的技术。“一来行业赋能需要合作伙伴,投资可以对伙伴进行前期需要资金的支持;二来在业务合作过程中,能很好了解这些企业的实力,选择好的投资标的;投资后双方也能够更好地协同和联动。”

徐立认为,AI是一个生态,需要上下游企业之间联动。而商汤科技打造的是“1+1+X生态”将会持久地存在下去。第一个1是基础研究,这是核心能力;第二个1是与行业应用结合;再加上X就是赋能行业以及合作伙伴。

商汤科技指出,商汤科技用AI赋能百业。商汤科技创始人、香港中文大学教授汤晓鸥表示,“和朋友一起走才能成功”,商汤科技与合作伙伴和客户紧密合作,共同推进AI的创新与落地。去年9月,中国科技部宣布,依托商汤科技建设智能视觉国家新一代人工智能开放创新平台。商汤成为继阿里云、百度、腾讯、科大讯飞之后的第五大国家人工智能开放创新平台。

财报显示,开心麻花2017年、2018年营业收入分别为8.6亿元、10.1亿元,归属于上市公司股东的净利润分别为3.89亿元、1.1亿元。对于业绩下滑,公司称主要是影视及衍生业务带来的毛利增量,同时各种费用及税费也较往年有所增加。截至2018年12月31日,开心麻花资产总计10.83亿元,负债总计3.31亿元,归属于挂牌公司股东的净资产为7.39亿元。

2018年,演出及其衍生业务作为开心麻花的第一主营业务带来营业收入3.77亿元,占总营业收入的37.37%,同比增长约18%。年报显示,2018年

开心麻花先后开发了《窗前不止明月光》《谈判专家》《疯狂双子座》《恋爱吧,人类》等市场口碑良好的原创舞台剧目,全年演出超过2500场,较2017年同比增长约25%。演出市场的份额进一步扩大,戏剧市场的龙头地位进一步稳固。

报告期内,公司参与出品制作的电影《西红柿首富》《李茶的姑妈》累计票房超过31亿元,影视及衍生业务为公司带来收入约3.4亿元,电影业务依然是公司戏剧、电影、艺人经纪三个业务板块中贡献项目利润最多的板块。2018年开心麻花艺人经纪总计收入2.91亿元,同比增长约214%。目前开心麻花旗下喜剧艺人多达200多人。

5月21日晚间,开心麻花公告表示,全国股转系统受理了其摘牌申请,5月22日终止其股票挂牌。有媒体报道指出,开心麻花不排除未来有上市计划。

## 再次挂牌

从股权结构来看,开心麻花法定代表人张晨为第一大股东,持股比例48.33%;此次出让股权的中国文化产业投资基金(有限合伙)为第二大股东,持股比例11.33%;北京开心兄弟投资管理中心(有限合伙)为第三大股东,持股比例11.11%;其他股东的持股比例均低于10%,公司董事、总经理刘洪涛持股比例7.68%,公司董事遇凯持股4.03%。

项目转让方中文投是中国唯一一只国家级文化产业投资基金,由财政部、中银国际控股有限公司、中国电视总公司及深圳国际文化产业博览交易会等联合发起,总规模200亿元,首期募集41亿元。

天眼查显示,中文投在2013年9月成为开心麻花的股东。中文投曾在去年下半年开始陆续清仓所投项目,包括蜻蜓FM、开心麻花、嗨学网等。中文投去年10月份拟转让其拥有的开心麻花11.33%的股权,转让底价6.12亿元。不过中国证券报记者梳理工商注册资料发现,中文投目前依然未从前述项目中实现退出。

# 商汤科技首席执行官徐立：

# 用标准化AI产品赋能合作伙伴

□本报记者 张兴旺

商汤科技联合创始人兼首席执行官徐立日前在接受中国证券报记者采访时指出,商汤科技坚持做原创,目前已经形成系统化、工业化的人工智能应用场景生产模式,赋能合作伙伴。对于融资和上市,徐立表示,融资的核心目的是布局业务,上市也是融资的渠道之一。商汤科技将与上下游合作伙伴共同打造AI生态。

## 赋能合作伙伴

据徐立介绍,2010年,商汤科技还未成立时,香港中文大学的实验室就开始用深度学习解决计算机视觉问题。2014年,商汤科技成立后就选择以“坚持原创”作为公司的愿景,原因在于原创技术能带来足够的行业壁垒。目前,商汤科技形成了一种类似于系统化的人工智能应用场景生产模式。

徐立直言,借鉴海外开源平台做人工智能没法在真正意义上聚焦生成应用场景相关的深度解决方案,原因是解决实际问题通常需要非常算法和应用协同。而商汤科技的优势在于,在一个垂直领域面临复杂问题时,能通过人工智能底层训练平台SenseParrots和强大的交互训练工具,在多模块协同的情况下,快速验证目前算法能力能否在这个垂直行业达到工业级应用的标准,在这个标准之上,商汤科技选择推出相对应的产品方案,切入这个行业。

“在很多垂直领域上,商汤科技能够通过一些标准化、工程化的AI生成算法模块,赋能更多的行业。”徐立说。“如果说2018年是AI技术单点落地的元年,那么今年将会是我们场景覆盖规模化的重要一年。”

徐立指出,目前商汤科技大部分产品是标准化的,例如SenseNebula、SensePass、SenseFoundry均是标准化服务器。商汤科技希望通过开箱即用的产品,在合作伙伴的场景中发挥价值,让商汤科技的产品能够更快地



去落地深入并且迭代。商汤科技与Unity、Brain、阿里巴巴等平台是这种合作模式。今年商汤科技以平台赋能各种合作伙伴,希望更多合作伙伴能够用商汤的产品。

对于融资,徐立表示,资本是一个工具,融资的核心目的是布局业务。如果有业务开拓需要,就会去融资。上市也是获取资本的渠道,同样也是对团队的激励,可能会让企业有一个更好的发展。但企业首先要有核心竞争力,尤其创业企业要有自己的核心能力圈,能够很快地在这个行业拿到一定的份额。因此,商汤科技融资也是为了未来的发展,保持长期核心竞争力。

对于外界质疑商汤科技高估值,徐立回应称,“真正的问题从来不是估值高不高,而是(估值)能不能增长。也就是说估值是否匹配公司现有的业务基础以及公司的发展动能。”徐立表示,商汤的投资者比较有远见。如果在乎短期回报,投资人一般不太投资科技型企业,因为科技突破和深入行业需要更长的周期。所以投资AI企业的这些投资人,想要一个更长远的回报,希望看到AI能真正落地并促进行业发展。

“我觉得(商汤科技)估值一般都不

会造成业绩压力。”徐立坦言,对于企业来说,增长是核心。在垂直方向的增长上达到甚至超过预期,企业发展就一定不会有问题。

今年,商汤科技还会融资吗?徐立表示,融资不会成为重点,公司会在有需要的时候进行融资。

值得一提的是,2018年,商汤科技投资了51VR、禾连健康、苏宁体育、影谱科技、特斯联等多家垂直领域的企业。徐立表示,商汤科技投资的方向有两个:一是商汤科技已经确定的应用方向;二是公司在垂直行业的探索,即头部企业证实过的方向。徐立透露,商汤科技投资的企业,有一大部分在合作中使用商汤的技术。“一来行业赋能需要合作伙伴,投资可以对伙伴进行前期需要资金的支持;二来在业务合作过程中,能很好了解这些企业的实力,选择好的投资标的;投资后双方也能够更好地协同和联动。”

徐立认为,AI是一个生态,需要上下游企业之间联动。而商汤科技打造的是“1+1+X生态”将会持久地存在下去。第一个1是基础研究,这是核心能力;第二个1是与行业应用结合;再加上X就是赋能行业以及合作伙伴。

商汤科技指出,商汤科技用AI赋能百业。商汤科技创始人、香港中文大学教授汤晓鸥表示,“和朋友一起走才能成功”,商汤科技与合作伙伴和客户紧密合作,共同推进AI的创新与落地。去年9月,中国科技部宣布,依托商汤科技建设智能视觉国家新一代人工智能开放创新平台。商汤成为继阿里云、百度、腾讯、科大讯飞之后的第五大国家人工智能开放创新平台。