

北京国联视讯信息技术股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

(上接 A57 版)

综上所述,由于业务的高速增长、募投项目开展的需要,公司在未来三年存在较高的流动资金需求。公司计划通过本次募集资金筹集 6,000 万元补充流动资金。补充流动资金将会对公司财务状况及经营成果产生积极影响,有利于降低公司对债权方式融资的依赖,控制财务风险,降低财务费用对净利润的影响,增强公司运用流动资金抵御各类经营风险的能力。通过使用部分募集资金补充流动资金,如前所述,有助于增强公司竞争力,巩固公司既有市场的优势地位,也会进一步加快公司募投项目建设步伐,降低由于首次公开发行对期间回报的摊薄影响,增强公司研发能力,从多方面提升公司核心竞争力。

第五节 风险因素和其他重要事项

一、风险因素

(一) 行业风险

1、宏观经济周期引致的风险

我国经济正在向形态更高级、分工更复杂、结构更合理的阶段演化,经济发展进入新常态,一些趋势性变化使中小企业发展面临不少困难和挑战。目前公司运营的 B2B 信息服务平台国联资源网(www.libcn.com)的注册收费会员绝大多数为中小企业,因此公司经营业绩的增长与中小企业在国民经济中的发展前景直接相关。中小企业注册会员及其他形式客户数量的增加将受国家经济形势、政策环境和劳动力保障等因素的影响。如果中小企业的数量和经营达不到预期,会对公司的经营业绩产生相应的影响。公司正在积极提升和加强国联资源网的服务能力和用户价值,但如果中小企业因经济形势而出现企业数量减少或经营质量下降,总体上对 B2B 电子商务平台的投入不足或下降,仍将会影响公司业绩的增长。

2、互联网系统风险

本公司是主要通过互联网从事电子商务和应用服务的企业,公司能否为用户提供优质、稳定的服务器取决于互联网系统的稳定性。互联网是通过电话线、光纤、电缆、无线通讯等技术手段将各种能连接网络的设备互联而形成的超大型网络,互联网行业客观存在着网络基础设施故障、软件漏洞、链路中断等系统风险,甚至不排除网络恶意攻击而引起的整个网络瘫痪的可能。因此,互联网系统风险一旦发生,将会造成一段时间内不能访问公司的网站等情况,公司的主要业务和日常活动将会中断,给公司的正常经营和市场形象带来很大的影响。

3、会员发布虚假或侵权信息的风险

公司主要通过涂多多、卫多多、玻多多等行业垂直电商平台为客户提供网上商品交易服务,通过自主开发、运营的国联资源网信息服务平台为客户提供商业信息服务,通过国联全网、小资鸟和西南电商为客户提供互联网技术服务。作为 B2B 电子商务平台,用户注册成为会员后,可以在公司平台上发布信息或开展交易。公司对会员发布的每条信息都需要经过一系列审查程序尽可能排除非法、虚假信息,但仍不能完全避免注册会员通过本平台发布虚假或侵犯第三方权益的信息的可能性。一旦发生上述情况,将使公司可能面临承担法律责任及信誉损失的风险,进而影响公司的经营业绩。

4、商业模式升级引致的风险

公司为了进一步提升核心竞争力,更大程度上提升客户服务价值,正在积极升级公司整体商业模式,以确保公司未来的巨大成长空间。但在这个升级过程中,如果出现市场竞争的加剧,行业竞争对手的快速创新,自身研发运营能力的不匹配,或者项目投入上的不足等不利因素,将会对公司的商业模式升级效果和达成时间带来不确定风险,从而影响公司未来业绩。

5、电商运营系统安全性的风险

B2B 电子商务平台的运营要有优质和稳定的互联网为基础,这与公司服务器的分布、网络系统和带宽的稳定性、电脑硬件和软件效率息息相关。由于互联网是面向公众的开放性平台,在客观上存在着导致会员的基础信息及关键数据存在泄露或丢失的风险因素,如公司服务器所在地发生地震、火灾或其他难以预料且防范的事件,或公司的软件系统、硬件系统、数据库受到电脑病毒、木马、黑客的恶意破坏或攻击等,也可能来自于公司员工在处理相关会员信息时因为接触信息而人为地泄露。一旦由于客户信息、数据的泄露或丢失给本公司会员带来损失,公司的声誉和经营将会受到不良的影响。

6、互联网技术进步的风险

互联网行业是一个迅猛发展、不断更新的产业,技术日新月异、产品不断推陈出新。虽然公司目前拥有的技术和推出的产品在目前 B2B 电子商务平台运营中处于领先地位。但随着大数据技术、云计算等互联网新一代技术的崛起,不断发展以及普及,计算机行业也许会面临新一轮的变革。行业都有发展周期,产品都有生命周期,互联网行业和产品也不能例外。公司若不能及时跟进互联网技术,推出更具有创新力和客户吸引力的产品,公司的经营业绩将会影响到影响,未来在同行业的竞争力也将下降。

(二) 竞争风险

互联网具有明显的注意力经济特征,网站的知名度、点击率和类似行业网站的竞争将在很大程度上影响到公司的客户数量和盈利能力。本公司拥有 B2B 信息服务平台——国联资源网,拥有 B2B 垂直电商平台——涂多多、卫多多和玻多多,以此为基础开展 B2B 电子商务业务。公司提供的线上线下一体化服务可以多方位满足中小企业客户需求。

但是,未来如果有新的综合类网站或者其他专业网站改变经营策略而试图进入公司目前经营的垂直领域——涂料化工、卫生用品和玻璃等行业,则有可能与公司现有的业务形成正面、直接的竞争。

另一方面,由于不同 B2B 电子商务平台提供的采购商来源、产品推广重点各不相同,同时客户为尽可能获取更多的商业机会,实现利益最大化,在选择 B2B 电子商务平台时亦会采用组合策略,即在考虑综合性价比的基础上接受一家电子商务平台服务的同时并不拒绝另一家的服务,表现出较强的“非排他性”,因此,行业的竞争较为激烈。

(三) 经营风险

1、预付账款较高的风险

报告期内,随着多平台的交易量和客户订单的快速增长,公司网上商品交易业务对于商品供应量的需求不断增加。多平台主营商品(如钛白粉、纯碱、原纸等)阶段性处于供应紧张状态,呈现供不应求的局面,需要通过预付货款方式保障货物供给;同时,公司部分自营的商品,如钛精矿、金红石等原材料,开采和运输周期比较长,供应商也多要求预付。为了切实保障多多电商主营商品的有效供给,积极满足客户订单需求,公司现阶段采取预付款策略,向主要供应商支付的预付货款较多。

报告期内,预付账款增长较快且占流动资产的比例较高。报告期内,公司预付账款分别为 14,951.09 万元、28,412.79 万元及 35,178.31 万元,占流动资产的比例分别为 36.33%、48.23% 及 43.75%。若未来宏观经济环境低迷或行业景气度下降,致使供应商的财务经营状况发生急剧恶化,导致供应商违约,可能会对公司经营状况造成影响。

2、商业信息服务及互联网技术服务毛利率下降风险

报告期内公司商业信息服务的毛利率分别为 70.50%、69.82% 和 66.83%,毛利率基本持平,互联网技术服务毛利率分别为 84.39%、71.88% 和 68.53%,毛利率相对稳定,毛利率较高。若未来宏观经济环境低迷或行业竞争进一步加剧,毛利率继续下降,将对公司的盈利能力造成影响。

3、库存商品价格波动的风险

报告期内,公司逐步在广东、上海、四川及天津等地租赁仓库,主要存储钛白粉等产品。随着公司仓储品种和数量的增多,未来若库存商品价格出现下降或波动将对公司盈利能力产生影响。

4、税收优惠不能持续取得的风险

报告期内公司及部分子公司根据“高新技术企业所得税优惠”政策及“小型微利企业所得税优惠”享受所得税优惠,但中国联享受部分产品免征增值税的优惠。具体情况详见本招股书“第十节 财务会计信息”之“五、主要税项”之“(二) 税收优惠及批文”。

报告期内公司享受各类所得税优惠的金额及占利润总额的比如下:

单位:万元; %

项目	2018年		2017年		2016年	
	金额	占利润总额比	金额	占利润总额比	金额	占利润总额比
高新技术优惠	148.81	1.04	250.01	3.03	63.78	2.05
小型微利企业优惠	13.36	0.09	16.2	0.02	3.89	0.12
合计	162.17	1.13	251.63	3.05	67.68	2.17

报告期内巴中国联 2016 年、2017 年及 2018 年享受免征增值税产品的销售收入分别为 7.23 万元、8.48 万元及 1.84 万元,金额较小;国联股份 2018 年免征增值税的利息收入为 1,532.93 万元。

公司享受各类税收优惠的金额占利润总额的比例较小,税收优惠不能持续取得的风险,不会对公司的持续经营能力造成重大影响。

5、发行人网上商品交易业务的主要商品价格波动可能引起的盈利波动

网上商品交易业务已经成为发行人收入主要来源,主营商品市场价格波动

会对发行人采购和销售价格产生较大影响。但由于主营商品市场价格波动周期较长,而发行人业务周期较短,采购和销售价格的波动均受市场价格波动的影响,波动趋势基本一致,价格波动对毛利的影响较小。发行人已经通过中小客户的集合采购策略和大客户的长期框架协议形成稳定的客户需求,采取供应链上下游延伸策略和多品类发展策略以减少价格波动对盈利能力的影响,但仍存在主要商品价格大幅波动可能引起发行人盈利能力波动的风险。

(四) 人力成本上升的风险

近年来我国由于劳动力短缺导致用工成本持续上升。根据国家统计局数据显示,近几年城镇年平均真实劳动报酬增幅均保持在 10% 以上。一些经济发达地区,例如北京、上海、广东等一线城市,这增幅尤为明显。

本公司提供的产品是网上商品交易业务、商业信息服务业和互联网技术服务,生产经营不需要投入规模巨大的生产设备,公司在日常经营过程中支出最大的部分为人力成本。公司的客户群主要集中于大量的中小企业,为了获取客户信息、维系客户关系、合作洽谈、活动召开和进行日常运营管理,需要人众多的公司员工来开展工作。未来劳动力成本的进一步上升将对公司盈利造成一定影响。

(五) 政策风险和法律风险

在全球互联网发展浪潮的推动下,我国互联网行业取得了快速的发展。发展过程中,行业内部难免会出现各种网络违法犯罪以及一些违背社会公序良俗的现象。虽然目前国家对互联网发展持支持、鼓励的态度,但如果未来对互联网行业的政策发生变化,有可能波及公司的业务经营,对公司的的发展产生不利影响。因此公司面临着互联网行业的政策风险。

互联网行业作为新兴行业,法律监管存在滞后性以及事后性等特征。尽管互联网行业的法律、法规体系处于不断的建设和完善之中,互联网在行业发展过程中出现的某些创新行为往往因缺乏法律依据或法律保障不得已而中止。业务创新是公司在激烈竞争的互联网行业中快速稳定发展的重要保障之一,有可能使公司承担一定的法律风险。

(六) 实际控制人不当控制风险

本次股票发行前,公司控股股东及实际控制人刘泉与钱晓钧合计持有公司 52.82% 的股份,对公司具有控制权。本次股票发行后,其对公司仍具有控制权。虽然公司自设立以来没有对控股股东利用其控股地位侵害其他股东利益的行为,而且公司已经按照《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》等法律法规及规范性文件的要求,建立了相对完善的法人治理结构和关联交易回避表决制度、独立董事制度和三会议事规则等各项制度,从制度安排上避免实际控制人不当控制现象的发生,但仍不能排除在本次发行后,控股股东通过行使表决权对公司的重大经营、财务决策、人事决策等进行控制,从而侵犯公司和其他股东利益的可能性。

(七) 募集资金投资项目风险

本次发行募集资金主要投资于“电子商务平台升级项目”、“全国营销体系建设项目”、“SaaS 系统研发项目”、“产业互联网研发中心项目”和“补充流动资金”等。

募集资金投资项目是在进行了充分的技术论证和市场调研的前提下基于对现有用户进行资源价值深度挖掘而展开的,并且是以公司现有的业务、产品与技术为基础进行的相关横向和纵向扩展,在技术、市场等方面不存在不可克服的障碍。尽管如此,公司在投资过程中仍然面临着技术进步、管理水平变化、产业政策变化和市场环境变化等诸多不确定因素,这些都会直接影响项目的投资成本、回收期和预计效益的实现。因此,公司不能排除实施募集资金投资项目过程中遇到风险的可能性。

(八) 本次发行后公司净资产收益率下降风险

本次募集资金到位后,公司的净资产将大幅增加。由于募集资金投资项目需要一定的建设期和投产期,产生预期收益需要一定的时间,公司净利润在短期内可能不能与公司净资产增长保持同步,公司存在净资产收益率下降的风险。

(九) 人才流失的风险

由于公司所处的 B2B 电子商务行业属于技术性较强的行业,对员工的专业要求和经验要求较高。因此,公司建立了合理的人才培训制度,通过长时间的培训,培养出高质量的、既熟悉行业又熟悉电子商务的人才。尽管公司已经建立了长期的人才激励制度,但是核心技术泄密或人才流失将使公司的核心竞争力受到影响,面临人才流失的风险。

二、其他重要事项

(一) 重大合同

截至本招股意向书摘要签署日,公司在执行的重大合同情况主要如下:

1、合作协议

(1) 邻水县电子商务进农村综合示范建设项目合同

2017 年 1 月 5 日,公司与邻水县商务局签订了《邻水县电子商务进农村综合示范建设项目合同》,公司协助邻水县建设电子商务进农村综合示范建设项目,包括电商公共服务中心及站点建设,县、乡、村三级物流配送、农产品电商配套项目和农村电子商务培训,合同金额 998 万元,合同期限是 2017 年 1 月 5 日至 2019 年 12 月 31 日。

(2) 平昌县国家级电子商务进农村综合示范项目电商人才培训合同(第一包)

2017 年 6 月 19 日,公司与平昌县经济和信息化局签订了《平昌县国家级电子商务进农村综合示范项目电商人才培训合同(第一包)》,公司提供“开展互联网+新经济培训”、“开展电子商务职业经理人重点培养”、“开展电商创业技能实操培训”、“开展电商服务站点从业人员专业技能定向培训”、“开展贫困村农村电商精准扶贫培训”、“开展网商精英人才增值培训”和“开设电商网上课堂,编撰培训教材,定期统计从业及创业者运营情况”等服务,合同的建设期是 2017 年 6 月至 2018 年 6 月,项目服务期是 2017 年 12 月。投标价格是 260 万元,其中政府采购资金是 200 万元。

(3) 平昌县国家级电子商务进农村综合示范项目电商进农村配套项目合同(第三包)

2017 年 6 月 19 日,公司与平昌县经济和信息化局签订了《平昌县国家级电子商务进农村综合示范项目电商进农村配套项目合同(第三包)》,公司提供“县级物流仓储配送中心建设”、“农产品检测中心”、“特色农产品品牌培育项目建设”、“电子商务进社区及农产品质量追溯体系建设项目”等服务,项目建设期是 2017 年 6 月至 2018 年 6 月,项目服务期是 2017 年 6 月至 2020 年 5 月。投标价格是 1,600 万元,其中政府采购资金是 700 万元。

(4) 南充市高坪区商务局电子商务脱贫奔康示范县建设项目建设合同

2017 年 12 月 21 日,公司与南充市高坪区商务局签订了《政府采购合同》,公司提供“南充市高坪区商务局电子商务脱贫奔康示范县建设项目建设合同”,合同金额为 595 万元,项目建设期至 2017 年 12 月 31 日,项目服务期自 2018 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月。根据《南充市高坪区商务局省级电子商务脱贫奔康示范县建设项目建设补充协议》,项目建设期至 2018 年 3 月 16 日。

(5) 甘孜藏族自治州乡城县发展和改革局省级电子商务脱贫奔康示范县采购项目合同

2017 年 10 月 27 日,蜀品天下与乡城县发展和改革局签订了《甘孜藏族自治州乡城县发展和改革局省级电子商务脱贫奔康示范县采购项目合同》,公司提供“农村电商综合服务体系建设、生态产业电商供应链体系建设、藏区田园生态旅游电商体系建设、农村电商人才培养体系建设、农村县、乡、村三级物流配送体系建设”,项目建设期是至 2017 年 12 月 31 日,项目总投资是 1,000 万元,其中政府采购资金是 500 万元。

(6) 四川省甘孜藏族自治州乡城县 2017 年国家级电子商务进农村综合示范项目政府采购合同

2018 年 9 月 11 日,蜀品天下与乡城县发展和改革局签订了《四川省甘孜藏族自治州乡城县 2017 年国家级电子商务进农村综合示范项目政府采购合同》,公司提供“农产品质量安全体系建设、品牌管理和营销推广体系建设、商品开发和供应链体系建设、藏乡乡村旅游电商工程建设、仓储物流配送体系建设、建设县电子商务公共服务中心、建设电子商务乡村服务中心站点和开展农村电子商务培训”,项目建设期是至 2019 年 12 月 31 日,项目运营服务自 2020 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日,项目总投资是 3,800 万元,其中中央财政专项资金是 2,000 万元、地方政府配套资金 200 万元。

(7) 四川省甘孜藏族自治州稻城县电子商务脱贫奔康示范县项目政府采购合同

2018 年 11 月 18 日,蜀品天下与稻城县发展改革局签订了《四川省甘孜藏族自治州稻城县电子商务脱贫奔康示范县项目政府采购合同》,公司提供“县级电子商务公共服务中心、乡(镇)电商服务站建设、村级电商服务点建设、县级物流配送中心建设、(乡)镇电商物流配送站和村级集配点建设、仓储物流共同配送信息系统建设、农产品品牌培育和溯源体系建设、电子商务特色农产品宣传推广”活动。稻城特色农产品 O2O 展示展销中心(平台)、电子商务孵化双创基地建设、电子商务从业人员专业技能提升、宣传推广“政策扶贫”,2019 年 6 月以前完成所有项目建设内容且达成预期效果及功能要求,项目总投资是 600 万元。

2、销售合同

单位:万元

序号	合同名称	合同对方	合同金额	签署日期	合同主要内容
1	《产品购销合同》	吉林省渝吉商贸有限公司	44200	2018.12.21	销售 520 吨钛白粉
2	《产品购销合同》	洛阳市贝利泰化工有限公司	1,3000	2018.12.21	销售 2,000 吨氯化钛
3	《产品购销合同》	天津利新新材料有限公司	1,5600	2018.12.18	销售 1,000 吨钛白粉
4	《产品购销合同》	许昌曼道商贸有限公司			