



新华社图片

经历四轮问询,当虹科技将于10月11日接受上交所科创板上市委审议。3月29日,当虹科技科创板上市申请获受理。根据招股说明书,当虹科技是一家专注于智能视频技术的算法研究,面向传媒文化和公共安全等行业,提供智能视频解决方案和视频云服务的国家高新技术企业。

此次上市,公司拟募资逾6亿元,投入现有技术升级和前沿技术研发等领域。面对5G加速建设所带动的4K/8K超高清视频发展需求,公司已做好准备。

发力大视频 当虹科技冲刺科创板

□本报记者 杨洁

研发费用占比较高

招股书介绍,当虹科技是国内智能视频软件开发行业,尤其是视频编解码软件开发中,少数具有高端产品自主研发能力的高科技企业,系中国数字音视频编解码技术标准工作组会员,是4K超高清实时编解码产品的核心供应商。根据数字音视频编解码技术标准工作组官网披露,“数媒视讯-当虹科技”等企业的广播级AVS2超高清实时编解码器正逐步推向市场。

当虹科技官方微信文章介绍,公司有6年超高清技术研发历史,目前积累约50个超高清用户、超200场超高清现场直播案例,先行4K、兼顾8K,已经构建业界首台基于8K/H.265+8K/AVS2双编解码核心的8K直播能力平台(双编解码+双解码)。

根据招股书,公司2016年、2017年、2018年及2019年上半年(简称“报告期”)投入的研发费用占当期营收的比重分别为19.67%、19.62%、17.99%及26.57%,在相关领域拥有30项已授权的发明专利和103项软件著作权。截至2019年6月30日,公司的研发人员为155人,占员工总数的比例为68.58%。

公司已在国内视频技术领域少数全面拥有自主核心技术的厂家之一。公司的视频编解码、全平台播放引擎、智能人像识别、视频云服务等通过自主研发方式进行,相比较采用开源软件的企业而言,更有助于创新型解决方案的产出和产品的持续迭代。

当虹科技的经营模式主要为自主研发独立及嵌入式智能视频处理软件并进行销售,同时为客户提供以视频处理为核心的多功能视频云服务。在传媒文化领域,当虹科技提供视频内容采集、生产、传输分发和终端播放等相关产品及服务;在公共安全领域,当虹科技为公安、司法等政府部门提供

人像大数据实战应用平台、移动视频警务等相关产品及服务。

公司已覆盖国内主要的IPTV运营商、三大电信运营商、主流互联网视频公司、公安司法等公共安全行业用户,包括七大互联网电视集成播控平台牌照商、IPTV国家级及省二级播控平台、中国移动、中国电信、中国联通、阿里体育、腾讯等行业优质客户。

报告期内,当虹科技实现的营业收入分别为1.02亿元、1.3亿元、2.04亿元和7807.92万元,归母净利润分别为3567.41万元、4068.12万元、6389.81万元和11272.31万元。

值得注意的是,当虹科技报告期内经营活动产生的现金流量净额分别为525.14万元、1441.05万元、620.55万元、-3258.80万元,均大幅低于当期净利润,公司在经历问询后补充说明相关风险。公司表示,主要原因在于报告期内针对存货采购和职工薪酬而支付的现金增幅大于销售商品收到的货款增幅。第一,公司持续加大研发投入,尤其是在4K/8K超高清领域和公共安全智能视频结构化等方面提前布局产品研发,研发人员逐年增长,相应的薪资支出大幅增加;第二,公司业务规模快速发展,相应的存货采购规模逐年增长,销售回款和采购付款具有不同信用期;第三,由于传统媒体、新媒体、公共安全领域客户审批流程长,报告期内项目规模和项目周期变长等影响,部分客户付款较慢。

受阿里系青睐

根据招股书及问询回复,当虹科技最初系另一家科创板上市公司虹软科技的下属公司,2015年,因虹软科技打算专注于视觉人工智能技术的研发和应用,决定剥离非主营业务及相关资产,并非虹软科技主营业务板块且当时尚未实现盈利的当虹科技便通过管理层收购另立门户。当虹科技目前的实控人孙彦龙,此前系虹软科技关联企业的副总裁,其可支配表决权的股份比例合计为51.47%。

针对这一层历史渊源,上交所也进行了

问询,要求说明虹软科技剥离当虹科技后的业务范围与当虹科技是否存在重合或者潜在的竞争情形、是否存在重合客户、供应商情形。

当虹科技表示,公司的客户主要为传媒文化及公共安全行业用户,供应商主要为服务器、显卡、视频采集卡及交换机等硬件以及CDN等云服务供应商。而虹软科技的主要客户包括三星、华为、小米等全球知名手机厂商,供应商主要为软件开发服务、业务咨询及硬件设备等供应商。公司主要从事的业务与虹软科技的主营业务存在明显差异,公司具备经营所需的独立、完整的业务体系,与虹软科技的客户和供应商存在差异,不存在重合的情形。

从当虹科技的股东名单来看,阿里系对公司青睐有加。阿里巴巴联合创始人谢世煌及其旗下湖畔山南投资基金2017年4月分别投资3000万元,各自获得2%的股权。此外,被阿里系基金大手笔持仓的华数传媒和光线传媒也分别持有当虹科技大比例股份。华数传媒资本、华数虹欣投资分别持有当虹科技4.47%、2.25%的股份;光线传媒直接持有当虹科技10.53%的股份。

此外,公司保荐机构中信证券的全资子公司中信证券投资于2017年4月投资入股了当虹科技,目前直接持有约1.49%股份。

除了历史渊源问题,上交所还重点关注了当虹科技的合同收入确认问题。上交所要求当虹科技说明2018年底部分合同收入确认时间短于其他月份的原因,报告期内其他年份是否存在类似情况,是否符合行业经营惯例,是否存在突击确认收入的情形。

招股书显示,当虹科技2018年100万元以上有验收条款的合同中4个年底项目的合同签订到上线验收时间短于10天,短于其他月份。公司称,这是因为存在先实施后签约的情况,项目实际执行周期较长,实际执行周期不存在明显短于其他月份的情况。

当虹科技还表示,同行业公司也大多存在

“先实施后签约”的情况,公司“先实施后签约”符合行业经营惯例。公司存在较多在合同签订、项目签收或者上线验收之前已经开始实施的内外证据,不存在突击确认收入的情况。

聚焦大视频发展机遇

当虹科技表示,作为国内专业的智能视频解决方案和视频云服务提供商,公司专注于智能视频技术的研发与应用,目前已经形成了智能视频解决方案和视频云服务的整体视频服务,全面覆盖了内容采集、生产、传输分发、终端播放等环节。未来公司将在现有业务的基础上,充分利用公司在行业核心技术、优质客户资源、优质的团队等方面的优势,进一步开拓下游市场的市场空间,抓住全球大视频时代发展的历史机遇,扎根我国大视频行业本土化服务,在深耕传媒文化领域的基础上大力开拓我国公共安全市场,聚焦我国大视频行业发展的两大民生方向,同时满足社会发展的精神文化诉求与安全稳定诉求,打造公司发展双引擎,实现公司长期的健康可持续发展。

在传媒文化领域,根据《2018年通信业统计公报》数据显示,截至2018年末,IPTV用户净增3316万户,同比增长27.10%,总量达到155亿户,用户规模稳定增长,使得互联网视频企业对智能视频技术产生的巨大需求。

在公共安全领域,根据艾瑞咨询发布的《2019中国AI+安防行业发展研究报告》显示,2018年AI+安防市场规模达135亿元,2017年至2020年预计复合年均增长率达到125.5%,2020年预计规模达453亿元,行业价值量将大幅度提升,而技术创新将成为这一轮主导的竞争要素,具备交付智能化产品和方案的厂商将脱颖而出。

针对上述两大领域方向,当虹科技拟通过科创板上市筹集6亿元资金,用于下一代编解码系统升级建设项目、智能安防系列产品升级建设项目等。

神州细胞闯关科创板

多个核心产品处于III期临床研究阶段

□本报记者 傅苏颖

北京神州细胞生物技术集团股份有限公司(简称“神州细胞”)科创板上市申请近日获受理。神州细胞是一家领先的创新型生物制药研发公司,专注于恶性肿瘤、自身免疫性疾病、感染性疾病和遗传病等多个疾病治疗和预防领域的生物药产品研发与产业化。公司选用了第五套科创板上市标准。此次公司拟募资19.82亿元,用于7个核心产品临床研究项目和补充流动资金。

产品线丰富

神州细胞的前身是神州细胞有限公司,由新诺生物出资设立,于2007年4月23日注册成立,设立时注册资本为130万美元。

从股权结构来看,截至招股说明书签署日,谢良志直接持有公司4.33%股份,间接控制74.69%,谢良志合计控制公司79.02%的股份,为公司的实际控制人。

经过十多年的生物制药技术积累和创新,神州细胞已建立覆盖生物药研发和生产全链条的高效率、高通量技术平台,并自主研发了多样化及具有特色的单克隆抗体、重组蛋白、疫苗等生物药产品管线。公司致力于为国内及国际患者提供高质量、低成本的治疗选择,满足日益增长的国内外生物药市场的巨大需求。

与传统的小分子药物相比,公司所在生物药行业开发的大分子生物药具有高特异性和选择靶向性,使该等药物具有更好的耐受性、更小的毒副作用及优异疗效,且创新生物药具有更高的临床成功率。

经过长达17年的努力,公司及其子公司自主建立了从靶点蛋白筛选到候选药物的全

套创新生物药发现上游技术平台体系。这些技术平台可以分为以下5个核心技术体系:创新中和抗体候选药物发现技术体系,生物药高效生产工艺技术体系,生物药质量控制技术体系,生物药成药性评价技术体系;规模化生产及管理技术体系。公司拥有主流生物药生产技术平台,可满足多种类型生物药的产业化需求,公司建立了CHO细胞和昆虫细胞的高效表达体系和生产工艺技术平台,可满足不同分子量大小、不同糖基化修饰蛋白药物、单克隆抗体药物、抗体片段药物、病毒样颗粒疫苗等生物药产业化需求。

公司在发现及研发创新药的领域拥有较强能力。截至7月31日,公司的产品管线包括21个创新药和2个生物类似药,其中8个产品获准进入临床研究阶段,6个品种完成成药性评价进入临床前研究阶段,9个品种完成候选药物开发进入成药性评价阶段;还有多个靶点的药物处于候选药物发现和确认阶段,全部品种均为公司自主研发,在全球范围内拥有商业化权益。

行业发展空间大

神州细胞所处的生物药市场增长迅速。生物药包括单克隆抗体、重组治疗性蛋白、疫苗、血制品、细胞与基因治疗以及其他生物疗法诸如组织和溶瘤病毒药物等。

根据Frost&Sullivan的预测,全球生物药市场预计将自2018年的2618亿美元增至2023年的4021亿美元,复合年增长率接近9.0%。而国内生物药市场随着经济增长及慢性病患病率的上升,将从2018年的2622亿元增至2023年的6412亿元,复合年增长率接近19.6%。

2017年,全球单克隆抗体市场占生物药

市场份额为43.2%,而我国单克隆抗体市场只占生物药市场的5.4%。这显示出了我国单克隆抗体市场的巨大市场潜力。我国生物药市场占比第二的血制品市场,在全球生物药市场中绝大部分都已被重组治疗蛋白所取代。

神州细胞主要产品均为生物药,包括凝血八因子及多种单克隆抗体产品,均以低免疫原性、高稳定性、靶性强、长效及生物利用度高作为研发的主要方向,符合行业发展情况及未来发展趋势。

公司现阶段的核心产品包括SCT800/重组凝血八因子、SCT200/EGFR单抗等,分别在开展7项III期临床研究、5项II期临床研究和4项I期临床研究。

从公司主要产品的竞争格局来看,以凝血八因子为例,招股说明书显示,公司完成了重组凝血八因子(SCT800产品,用于治疗甲型血友病)的成人及青少年按需治疗III期临床研究,正在准备清理相关工作以及临床研究报告相关工作;同时,公司正在进行SCT800的儿童、成人及青少年预防治疗III期临床研究。

根据Frost&Sullivan的预测,预计至2030年,我国血友病药物产业结构将由以血源性凝血八因子为主的产业结构调整至以重组凝血八因子为主的产业结构,重组凝血八因子药物的市场份额将由2018年的58%增长至2030年的80%。

招股说明书显示,目前神州细胞研发的重组凝血八因子SCT800具有产能高及稳定性优的优势。此外,在已经完成的按需治疗的III期临床研究中,也显示了与同类品种相同的安全性和临床疗效。公司预计未来6个月内就SCT800递交中国新药上市申请,其可能是中国第一个本土企业获批上市的重组凝血八

因子品种,市场前景巨大。

采用第五套标准

神州细胞采用了第五套科创板上市标准:预计市值不低于人民币40亿元,主要业务或产品需经国家有关部门批准,市场空间大,目前已取得阶段性成果。医药行业企业需至少有一项核心产品获准开展II期临床试验,其他符合科创板定位的企业需具备明显的技术优势并满足相应条件。

招股说明书显示,自设立以来,神州细胞获得了多家专业投资机构的融资,部分投资机构聚焦于投资医药行业。参照公司最近一次融资后估值110亿元,结合可比公司在境内外市场的估值等情况,基于对公司市值的预先评估,公司预计市值不低于40亿元;公司主要业务已经国家有关部门批准,市场空间大,目前已取得阶段性成果;截至本招股说明书签署日,公司共有6项核心产品获准开展II期及III期临床试验,公司符合第五套科创板上市标准。

报告期内,由于公司的产品处于研发阶段尚未实现商业化,生物药研发业务尚未产生营业收入,同时研发投入持续增长,公司尚未盈利。招股说明书显示,2016年-2018年及2019年1-3月,公司的营业收入分别为9812.58万元、599.27万元、294.57万元及86.08万元;归母净利润分别为-1214.29万元、-1.41亿元、-4.53亿元和-1.08亿元。截至2019年3月31日,公司累计未分配利润为-7.45亿元。截至招股说明书签署日,公司尚未盈利且存在累计未弥补亏损,主要原因是公司仍处于产品研发阶段、研发投入较大。公司2016年-2018年及2019年1-3月的研发费用分别为1.2亿元、1.89亿元、4.35亿元及1.04亿元。

中国电器提交科创板注册申请

□本报记者 董添

10月8日,中国电器提交了科创板注册申请。10月7日,中国电器回复了上交所《首次公开发行股票并在科创板上市的科创板上市委员会意见落实函》,回复显示,公司在上市后三年内不存在将武汉电器所与广州电器院业务或资产重组进入发行人的安排或计划。

招股说明书显示,公司拟募集资金合计约9.09亿元,用于电器质量基础技术研发能力提升等项目。中国电器是国机集团下属企业,这意味着又一家央企子公司将登陆科创板。

拟募资逾9亿元

10月8日晚,上交所官网显示,中国电器提交了科创板注册申请。9月30日晚,上交所发布第28次科创板上市委审议结果,同意中国电器科创板首发上市申请,成为2019年科创板过会的第60家企业。

公告显示,中国电器是国家首批转制科研院所,前身为始建于1958年的第一机械工业部广州电器科学研究所,长期从事电器产品环境适应性基本规律与机理研究,致力于提升我国电器产品在不同的气候、机械、化学、电磁等复杂环境中的适应能力,提升电器产品质量水平。公司控股股东是中国机械工业集团,实际控制人是国务院国资委。

10月7日,中国电器回复了上交所上市委会议意见落实函。针对上交所提出的“是否有上市后三年内将武汉电器所与广州电器院部分业务或资产重组进入发行人的安排或计划”一事进行了回复。

中国电器表示,武汉电器所主营的仪器仪表销售及技术服务等业务与公司的主营业务定位、核心技术均存在实质差异,广州电器院主营的房屋租赁亦不属于公司主营业务;武汉电器所、广州电器院较多资产权属存在瑕疵,不具备注入上市公司条件。基于上述原因,公司在上市后三年内不存在将武汉电器所与广州电器院业务或资产重组进入发行人的安排或计划。

招股说明书显示,本次拟公开发行股票5000万股,发行后总股本的12.36%,发行后总股本为40450万股,募集资金合计约9.09亿元。其中,电器质量基础技术研发能力提升项目拟投入1.43亿元、重大技术装备环境适应性公共技术服务平台项目拟投入3.26亿元、擎天聚酯树脂项目拟投入1.85亿元、补充流动资金拟使用2.55亿元。发行前每股净资产为3.08元。

2019年一季度、2018年度、2017年度和2016年度,公司分别实现营业收入6.76亿元、25.98亿元、19.42亿元和15.81亿元;实现归母净利润分别为5345.6万元、2.07亿元、1.12亿元和1.31亿元。

公告显示,上述报告期内,公司境外主营业务收入占比分别为22.46%、24.51%、23.22%以及20.67%。公司响应国家“一带一路”倡议,对外输出家电智能制造技术,主要向阿尔及利亚、埃及、印度、巴基斯坦等“一带一路”沿线国家提供智能化家电生产线设计与制造服务。

三大业务差异性大

上交所存在《审核中心意见落实函》中披露,公司存在三种业务,分别为质量技术服务、智能装备业务和环保涂料及树脂业务,三种业务差异较大,要求公司说明各细分业务之间是否具有协同关系,公司未来业务的主要发展方向。

中国电器表示,从公司业务发展脉络看,质量技术服务业务属于公司最早发展的业务,后续在长期共性技术研发和质量技术服务过程中,公司基于市场对于生产装备以及防护材料质量提升的需求,通过核心技术成果转化,进一步为客户提供智能装备、环保涂料及树脂等产品,协同质量技术服务业务提升电器制造行业整体技术水平,为电器产品质量提升提供系统解决方案。

公司表示,虽然公司主营业务三个领域以服务于电器产品质量提升为主要目的,但三类业务处在产业链的不同环节,在应用的技术、业务模式和行业属性等方面存在差异,整体协同性较低。

招股说明书显示,2019年一季度,公司质量技术服务业务实现营业收入1.11亿元,占营业总收入的16.65%;智能装备业务实现营业收入3.68亿元,占比55.29%;环保涂料及树脂业务实现营业收入1.87亿元,占比28.07%。从近几年数据看,智能装备业务营业收入占比逐步提升,质量技术服务业务、环保涂料及树脂业务占比逐步下滑。

提示风险

公告显示,公司存在技术开发、知识产权受到侵害和泄密、下游行业周期波动、市场竞争加剧、境外经营、质量控制、应收账款坏账、存货跌价等风险。

应收账款坏账风险方面,2016年、2017年、2018年底及2019年3月31日,公司应收账款账面价值分别为3.31亿元、4.26亿元、5.62亿元以及6.53亿元,占各期末总资产比重分别为18.48%、17.81%、21.34%及25.56%。报告期各期末,公司应收账款坏账准备余额分别为5541.54万元、6289.08万元、7713.95万元及7625.49万元。若公司较多客户发生经营困难或者与公司合作关系出现不利状况,可能导致回款周期增加甚至无法收回货款。

存货跌价风险方面,上述报告期各期末,公司存货账面价值分别为4.11亿元、6.05亿元、6.19亿元及5.38亿元,占各期末总资产比重分别为22.62%、25.29%、23.49%及21.06%,各期末公司存货跌价准备分别为1762.94万元、1572.11万元、1639.69万元及1526.74万元。如果市场需求发生重大不利变化,可能导致存货的可变现净值降低,公司将面临存货跌价损失。

市场竞争加剧风险方面,公司质量技术服务、智能装备、环保涂料及树脂业务均属于竞争性行业,公司依托多年来在电器行业共性技术的持续研发投入,在上述业务领域形成较强的行业影响力及竞争优势,与格力电器、美的集团、海尔集团等主要电器厂商,比亚迪、国轩高科等国内主流动力电池厂商建立起稳定的合作关系。未来随着行业技术成熟度的逐步提升,更多的厂商将进入该领域,导致市场竞争加剧,若公司无法及时提升技术研发能力、提高产品竞争力及服务竞争力,更好地满足下游客户的需求,则将面临市场份额下降的风险,影响公司持续稳定发展。