11月5日，微创（上海）网络技术股份有限公司（简称“微创网络”）申报科创板并获受理。昔日“打工皇帝” 唐骏是公司实际控制人，资本市场得以近距离观察这家带有微软光环的IPO闯关者。

新华社图片

“打工皇帝”唐骏携“微软光环”冲刺A股

微创网络闯关科创板

□本报记者 周文天

“打工皇帝”唐骏为实控人

招股书显示，微创网络是一家基于自主研发并拥有自主知识产权的技术开发平台“WISE”的全行业数字化转型的软件产品、解决方案提供商。公司主要软件产品是智能客服系统Live800，为全行业提供云端(SaaS)及本地部署智能客服系统。

微创网络本次发行不超过2000万股，占发行后总股本比例不低于25%，每股面值为1元，发行后总股本不超过8000万股。

微创网络的实际控制人为唐骏，但唐骏并不直接持有微创网络股权，微创软件持有微创网络46.02%股权，为公司控股股东。唐骏通过WICRECEND CHINA CO.,LIMITED、纽聚投资间接控制微创软件54.44%股权，为公司实际控制人。

2017年2月到2018年12月间，微创网络经过5次股权变更和1次增资。2019年6月微创网络完成整体变更设立，股东包括7家机构或企业和1位自然人。

中国证券报记者根据其招股说明书整理发现，公司背后有微软和多家A股上市公司的身影。富通鑫茂持有微创网络10%股权；源汇投资持有微创网络5.63%股权，其是中国银河证券全资子公司；微创软件持有微创网络46.02%股权，而浙大网新和微软公司分别持有微创软件23.24%和22.32%股权。

整体而言，微创网络的业绩规模并不算大。微创网络在2016年至2018年、2019年上半年（简称“报告期内”）分别实现营收7036.10万元、9706.55万元、1.51亿元、9371.66万元；归母净利润分别为1149.68万元、1536.96万元、3975.66万元、2680.27万元。

子公司提升公司产品毛利

值得指出的是，微创网络的盈利来源高度依赖于收购来的全资子公司——成都金铠甲科技有限公司（简称“金铠甲”）。

2016年12月，微创网络从李一宁等手中收购了金铠甲100%股权，金铠甲是一家互联网软件应用供应商，旗下主打产品为Live800。

从招股书来看，微创网络的绝大部分利润由金铠甲贡献。2018年、2019年上半年金铠甲分别实现净利润4646.22万元、2467.42万元，对应期间微创网络的净利润数据则为3975.66万元、2680.27万元。

截至招股说明书签署日公司股权结构图

报告期内，公司主营业务综合毛利率分别为47.58%、52.96%、67.43%和65.03%，受主营业务收入结构变化的影响，总体呈现上涨趋势。2017年、2018年综合毛利率上升主要原因是，金铠甲自2017年8月纳入合并报表范围后，成本低、标准化程度高的Live800产品提升了公司的整体毛利率。

招股书显示，公司的客户覆盖制造业、信息技术、公共事业、现代服务、金融等多个行业，包括华为、上汽、中国移动、顺丰、陌陌、上海铁路局、中国银联、友邦保险等多家单位。

微创网络采用第一套上市标准，发行股份数量不超过2000万股，拟募资4.98亿元，中国银河证券为其保荐券商。

两度“卖身”曲线上市A股未果

值得指出的是，这次申报科创板，并不是微创网络首次显露上市野心。在此之前，微创网络曾两度想借壳A股“曲线”上市。

微创网络第一次“借壳”发生在2017年5月，彼时上市公司富通鑫茂（前身鑫茂科技）公告称，拟通过发行股份及支付现金的方式购买微创网络90%的股权。

2017年8月5日，鑫茂科技与微创软件签订了《收购框架协议书》，约定公司以自有或自筹资金收购微创网络10%的股权，通过发行股份购买资产方式收购微创网络90%的股权，现金收购与发行股份购买资产的履行互不为前提。

但计划赶不上变化，一年后，由于实际控制人拟发生变更，考虑到公司业务经营思路及战略安排可能随之调整，同时因交易历时较长期间市场环境发生了一定变化，2018年5月鑫茂科技及相关方决定终止发行股份购买资产事项。不过，鑫茂科技以8828万元受让了微创网络10%股权。

被鑫茂科技收购未果后，微创网络很快就找到了新买家。

2018年6月8日，上市公司新力金融公告筹划重大资产重组，标的资产为微创网络100%的股权。但不到一个月，当年7月10日该重组即因双方无法就交易的相关条款达成一致而终止。

与富通鑫茂、新力金融“联姻”无果后，唐骏又马不停蹄地带着微创网络冲刺科创板IPO。

此次微创网络闯关A股，背后还有股东的对赌安排。

控股股东微创软件于2018年8月和2018年10月分别与源汇投资和广护投资签署《关于微创网络项目之合作协议》，其中含有退出安排的对赌条款。

源汇投资和广护投资是微创网络的第七大股东和第八大股东，分别持有公司5.63%和1.69%的股权。根据协议，若微创网络在2021年8月31日之前未能完成发行上市，微创软件应溢价回购这两家私募所持有的全部微创网络股份。

创鑫激光将迎“大考”

□本报记者 董添

11月5日，上交所公告，科创板上市委定于11月14日审核创鑫激光首发申请。同日，创鑫激光回复了首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函。详细说明了公司2017年12月计算并发放的住房补贴费用归属期间为2016年度的原因，在“会计差错更正”中补充披露了2016年会计报表调整事项、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况的信息等问题。

重点回复住房补贴等问题

创鑫激光是国内研制、量产光纤激光器及实现光纤激光器、激光光学核心器件两类核心技术国产化并进行垂直整合的国家高科技企业和专业从事光纤激光器及核心器件研发、生产和销售的激光器制造商。

招股说明书显示，公司本次公开发行股份数量不超过2459万股，占发行后总股本的比例不低于25%，公司股东本次不公开发售股份。公司和主承销商可以采用超额配售选择权，采用超额配售选择权发行股票数量不得超过本次发行数量的15%。发行后总股本不超过9834.94万股。拟募集投入7.64亿元，用于苏州激光器产业基地建设项目及苏州研发中心建设项目的建设。

11月5日，创鑫激光在回复审核中心意见落实函中，就2017年12月计算并发放的住房补贴费用归属期间为2016年度的原因进行了解释。公司称，2017年12月，根据2016年度公司员工年度考核情况，确定符合补贴发放范围的员工合计41人；按照《2016年住房补贴暂行制度》文件中的补贴标准，2016年度应确认的补贴金额共计842.15万元，其中，一次性购房补贴456万元，住房补贴386.15万元，上述补贴于2017年12月当月发放。公司2017年12月计算并发放的住房补贴费用归属期间为2016年度，符合《企业会计准则》的规定。

公司虽然在2017年12月明确具体的发放对象，但该等发放对象的确定系依据2016年度员工考核情况，即该等补贴费用的会计核算基础是依据2016年度员工考核情况，根据相关员工2016年度业绩贡献等因素综合评定，与员工2016年度的工作表现直接相关，因此该等补贴费用与公司2016年的利润更为相关。

针对合并资产负债表的主要变动分析，公告显示，截至2019年9月30日，公司总资产为10.48亿元，较2018年末增长19.21%，资产规模保持稳定增长；发行人总负债为3.55亿元，较2018年末增长37.21%，主要是随着业务发展，短期借款和应付款项增加较多；发行人归属于母公司股东权益为6.93亿元，较2018年末增长11.71%，主要是2019年1-9月实现的净利润所致。

2019年1-9月，公司共实现归母净利润6280.64万元，同比下降15.64%，扣非后归母净利润为6069.32万元，同比下降27.08%。创鑫激光2019年1-9月净利润下降的主要原因为，受公司毛利率下降的影响，在营业收入同比增长35.49%的情况下，毛利额同比仅增长13.44%，但销售费用同比增长41.05%，研发费用同比增长74.54%，管理费用同比增长14.48%，从而当期营业利润同比下降14.83%，同时非经常性损益相比2018年同期增加较多，使得扣非后净利润也出现较大幅度下降。

存在毛利率下降等风险

公告显示，公司主要存在技术升级迭代风险；研发失败风险；市场竞争、产品价格和毛利率下降风险；重要进口原材料采购风险；应收票据、应收账款、应收款项融资增长、坏账风险、期末存货余额较高的风险、脉冲光纤激光器产销率下降风险。

研发失败风险方面，光纤激光器行业重点围绕高功率、高亮度、窄脉宽和智能化的方向发展，各个研发方向研制出产品的应用领域不同。因此，若公司不能及时掌握下游需求变动、行业关键技术的发展动态，无法准确判断产品的市场发展趋势，未能及时研究开发出新产品，将导致公司在产品种类上不能满足客户需求。

此外，公司还需要通过不断试验新材料、新结构、新工艺等在整机和器件中的应用，持续降低产品生产成本，如若公司在新材料、新结构、新工艺领域研发不及预期，将会导致公司无法进一步降低产品成本。

市场竞争、产品价格和毛利率下降风险方面，公告显示，光纤激光器作为激光加工设备的核心部件，具有技术含量高、占激光加工设备成本比例高的特点，对于潜在竞争者存在一定的技术、经验及品牌壁垒。近年来，在国家产业政策的积极推动、制造业转型升级的大背景下，激光产业经历了爆发式的增长。与此同时，激光产业的蓬勃发展吸引了更多资本和人才进入光纤激光器制造领域，光纤激光器技术被越来越多的制造商掌握，尤其是低功率脉冲光纤激光器技术（20W及以下），产品同质化现象严重。

2018年后，行业内竞争进一步加剧，公司继续通过一定程度的降低产品售价等方法保持市场竞争力，但是由于公司产品成本下降的幅度低于售价下降幅度，导致公司毛利率在2019年上半年出现下降，脉冲光纤激光器毛利率由2018年度的38%下降至36.31%，连续光纤激光器毛利率由2018年度的35.05%下降至31.45%。长期来看，随着光纤激光器国产化进程深入推进，光纤激光器产品生产规模进一步扩大，应用范围更加广泛，市场竞争也必将进一步加剧。

行业发展前景广阔

华鑫证券研报显示，中国电子器件及设备领域行业整体增速较快，国家支持力度较大，行业壁垒较高，市场给予的估值水平整体较高。目前我国国产低功率光纤激光器产品技术成熟，在中功率光纤激光器市场，本土企业于2014年前后实现技术突破，开始加速替代。而高功率光纤激光器市场国外制造商依然占据相对优势，但在国内厂商已经完成部分高功率光纤激光器产品的自主研发并投入市场使用，市场占有率逐年提升。未来，中、高功率光纤激光器市场有望加速实现进口替代。

长城证券研报显示，2018年全球激光器市场规模约为137.5亿美元，2009年至2018年复合增长率为11.14%。同时，激光设备需求正逐渐转向国内，众多汽车业、传统制造业和半导体行业，制造行业的升级换代激发了市场对光纤激光器的旺盛需求，2018年我国激光设备销售收入达到605亿元，同比增长22.2%。随着国内企业突破激光器核心技术，实现激光器和核心光学器件的规模化生产，推动光学原材料成本下降，在低功率产品上已经实现了进口替代，在中、高功率产品上随着国内企业技术追赶，有望加速实现进口替代。

多款产品为国内独家

赛伦生物回复科创板第三轮问询

□本报记者 熊永红 傅苏颖

上海赛伦生物技术股份有限公司（简称“赛伦生物”）于近期回复了科创板第三轮问询函。其中，公司在提前备货产品的收入确认、抗狂犬病血清等方面受到上交所的持续关注。赛伦生物是国内抗蛇毒血清和马破免疫球蛋白的独家生产企业，已在抗血清研发和生产流程主要环节形成了毒素蛋白质组学研究、抗原精制技术等多项核心专有技术和专利技术。公司拟募资4亿元用于产品研发及厂房扩建项目。

多个产品为国内独家

赛伦生物成立于1999年，公司实际控制人为范志和与赵爱仙夫妇及其儿子范铁炯。

公司是一家专业从事抗血清抗毒素产品研发、生产和销售业务的生物医药企业。公司的主要产品为抗蛇毒血清系列产品、马破伤风免疫球蛋白、抗狂犬病血清等。公司的产品抗蛇毒血清、马破免疫球蛋白、抗狂犬病血清已全部纳入了国家人社部颁发的《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录》；抗蛇毒血清和马破免疫球蛋白已纳入国家卫计委《急（抢）救药品直接挂网采购示范药品目录》；抗蛇毒血清、抗狂犬病血清已纳入《国家基本药物目录》。

公司的主要产品中，抗蛇毒血清为目前国内独家产品，世界卫生组织指出抗蛇毒血清是治疗蛇伤的唯一特效药；马破免疫球蛋白是破伤风抗毒素（简称“TAT”）的升级产品，目前为国内独家生产，用于破伤风的预防和治疗，其副反应显著低于国内常用的TAT产品。

公司经过多年的研究积累，在抗血清相关急救药品的研发上积累了较强的领先优势。公司在抗血清研发和生产流程主要环节形成了毒素蛋白质组学研究、抗原精制技术、佐剂开发技术、免疫及单采浆技术、高效病毒灭活技术、胃蛋白酶消化工艺优化技术、现代柱层析纯化技术、抗毒素保护效价检测技术等核心专有技术和专利技术，具备成功制备安全、有效、稳定的抗血清应急治疗药物的能力。

公司的核心技术服务于公司抗血清产品的研发和产业化，已获得GMP认证，并通过韩国MFDS的KGMP现场检查。公司拥有药品注册批件7项，国内授权发明专利7项，正在申请发明专利5项。

截至目前，公司有超10项正在研发中的不同种类抗血清抗毒素产品，其中包括已获得相关部门临床试验批准和军特药临床试验中的新药研发项目。

业绩实现较快增长

2016年至2018年（简称“报告期内”），赛伦生物实现营业收入分别为8882.58万元、1.22亿元及1.51亿元，复合增长率为30.51%，呈现较快的增长趋势；归属于母公司所有者的净利润分别为699.40万元、1亿元以及5097.24万元。

报告期内，公司主营业务毛利率分别为78.13%、82.20%和85.40%，受独家产品抗蛇毒血清销售价格提高毛利率提升影响，呈逐年上升趋势。其中，报告期内，各类抗蛇毒血清的毛利率都保持在90%左右，且逐年递增，主要由于公司是抗蛇毒血清的国内独家厂家，产品议价能力较强；马破免疫球蛋白的毛利率分别为74.35%、75.33%及76.28%，逐年稳步上升。公司长期从事马破免疫球蛋白的研发、生产和销售，拥有多项专利技术，产品技术门槛高，市场需求稳定，使得报告期产品毛利率保持在70%以上。

报告期内，公司主营业务收入主要来自于马破免疫球蛋白、抗蛇毒血清等产品。其中马破免疫球蛋白作为TAT的升级产品，是公司主营业务收入的重要来源，通过差异化优势在细分市场中保有一定的占有率。报告期内各期的收入分别为5783.45万元、6804.15万元及6888.59万元，占公司主营业务的比例为65.11%、55.73%及45.53%。

与此同时，抗蛇毒血清系列产品为目前国内独家产品，是治疗蛇伤的特效药，报告期内销售收入快速增长，自2016年的3094.68万元增长到2018年的8243.26万元，复合增长率为63.21%，收入占比相应从2016年的34.84%增长到2018年的54.48%，是公司最重要的收入增长来源。

公司主要产品所处细分行业的市场增量十分清晰。马破免疫球蛋白与传统的抗毒素产品相比，显著降低了异种蛋白引起过敏反应的危险性，在体内滞留时间也相对长，可达到一定的预防作用，应用效果更好。由于马破免疫球蛋白产品与传统抗毒素产品相比优势更加突出，未来替代性将会逐步体现。

自2008年以来，公司作为唯一的抗血清抗毒素研发生产企业参与了与军事医学科学院等机构合作多项“生物危害急救药品研发专项”研发项目，上述产品的研发将为军队、国家提供安全、有效、稳定的应急治疗药物。

公司依托自主研发形成的抗血清技术平台，积极拓展抗生物毒素产品范围，在研产品包括抗蝰蛇毒血清、抗胡蜂毒血清、抗海蛇毒血清等，未来逐步研发投产后，产品系列将进一步丰富，形成民用和军用融合的产品体系。随着人民群众知识水平、安全意识和经济水平的提高，公司及社会对蛇咬伤急救措施的普及，受蛇咬伤特殊群体生命安全的逐步重视，基层医疗组织对抗血清应急药物的储备体系正在不断完善，为进一步降低蛇伤致死致残率建立了基础。同时抗海蛇毒、抗胡蜂毒、抗蝰蛇毒等新种类的抗血清产品逐步满足现有产品种类不足应对特殊人群需求的瓶颈限制，公司也将积极扩大研发和生产，满足市场需求。

多个问题受持续关注

截至目前，公司已回复了科创板第三轮问询函。其中，公司在提前备货产品的收入确认、抗狂犬病血清等方面受到上交所的持续关注。

抗狂犬病血清方面，在第二轮问询中，公司回复，预计将于2019年底开始恢复抗狂犬病血清的配套推广，2020年上半年有望恢复销售。

对此，上交所要求公司补充抗狂犬病血清工艺改进工作实施进展，推广工作是否已经开始实施，如已开始请说明具体开展的工作；如果工艺改进未完成或者尚未开展具体推广工作，公司未来销售测算是否存在调整，无形资产的未来可回收金额是否准确，并请测算计提减值对财务数据的影响。

回复函显示，公司已完成本轮抗狂犬病血清改进工作。公司主要通过专家拜访和参加学术会议的方式进行抗狂犬病血清的推广，截至本问询函回复之日，公司已在部分地区开展专家拜访工作，并计划明年开始学术会议的推广工作。公司2019年下半年在前期摸底的基础上，10月份开始通过发放《狂犬病预防控制技术指南（2016版）》和公司抗狂犬病血清产品疗效介绍册的方式，推介抗狂犬病血清产品。

回复函显示，公司未来销售测算的前提建立在抗狂犬病血清产品完成工艺改进，且通过产品推广顺利实现销售的基础上。如果工艺改进未完成或者尚未开展具体推广工作，公司未来销售测算会根据工艺改进的具体实施进度，及后续推广工作计划进行一定的调整。

截至本问询函回复之日，公司抗狂犬病血清产品的本轮工艺改进工作已完成，推广工作已在部分省份开始实施，与原销售预测假设前提一致，故无需对未来销售测算进行调整。截至目前，销售预测的基本假设未发生重大变化，故可以合理预计销售预测未发生变化，无形资产的未来可回收金额准确。

截至2019年6月30日，抗狂犬病血清产品无形资产的账面价值为39.76万元，占2019年6月30日资产总额的比例为0.13%，如对其全额计提减值对公司财务数据不构成重大不利影响。