



新华社图片

专注通信系统领域 加强5G技术研发 震有科技闯关科创板

□本报记者 刘杨

专注通信系统领域

招股书显示,震有科技成立于2005年4月4日,注册资本为1.45亿元。公司是专业从事通信网络设备及技术解决方案的综合通信系统供应商。自成立以来,公司一直专注于通信系统领域,致力于为电信运营商、政府、电力、煤矿等多个行业的部门及企业提供通信系统设备的研发、设计和销售,并为客户提供专业完善的定制化通信技术解决方案。

公司的业务范围涵盖公网通信领域和专网通信领域的核心层、汇聚层及接入层等各个通信网络层次,主营业务按产品线可分为核心网络系统、集中式局端系统、应急指挥调度系统和技术与维保服务等。

公司的核心业务是通信系统产品的研发与销售。目前公司形成了典型的高新技术企业“哑铃式”经营模式,专注于价值链上的“战略环节”,即研发、销售服务两端投入较多,而产品生产环节主要采用外协工厂生产的模式进行。

财报显示,2016年-2018年及2019年1月-6月(简称“报告期”),震有科技分别实现营业收入1.84亿元、2.62亿元、4.79亿元和1.5亿元,归属于母公司股东的净利润分别为1696.20万元、3911.92万元、6023.10万元和372.63万元。

不过,震有科技的业绩存在较强的季节性。2016年-2018年,震有科技在第四季度产生的营业收入分别为1.17亿元、1.09亿元、2.93亿元,分别占当期营业收入的63.61%、41.48%、61.22%。

震有科技表示,公司的终端客户集中在电信运营商、政府等领域,上述客户通常实现预算管理制度和集中采购制度,审批通常集中在上半年,订单量从年中开始增多,产品交付和验收集中在下半年,尤其是第四季度。

震有科技海外销售收入增长较快。报告期内海外销售收入分别是8759.19万元、1.83亿元、3.18亿元和4280.48万元,占主营业务收入的比例分别为47.62%、69.85%、66.48%和128.93%。

由于公司出口业务主要以美元、印度卢比、日元、欧元等进行报价及结算,汇率波动将直接影响公司出口产品的毛利,给公司经营带来一定风险。报告期内,公司的汇兑损益分别为-404.24万元、437.27万元、397.11万元和-152.28万元,存在人民币汇率波动不确定性带来的汇兑损失风险。

研发投入占比较高

作为高新技术企业,技术优势以及持续的研发能力是公司主要核心竞争力,也是公司保持技术领先和市场

近日深圳震有科技股份有限公司(简称“震有科技”)的科创板IPO申请获上交所受理。公司拟公开发行不超过4841万股,拟募资5.45亿元,用于5G核心网设备开发项目、下一代互联网宽带接入设备开发项目、应急指挥及决策分析系统开发项目和产品研究开发中心建设项目。

公司表示,随着本次发行的实施,公司将解决通信技术的瓶颈,提升产量,并完善公司的核心网业务层等产品系列,使企业由设备供应商向综合解决方案供应商转变,从而提高企业综合实力。

竞争优势的关键因素。

在核心技术方面,公司已取得的主要核心科技成果涉及电信级IMS技术、多业务综合接入技术、异构网融合技术、有线无线一体化调度技术、电信级网管技术、云DSP技术等多方面。

报告期内,震有科技的研发投入占营业收入的比例分别为16.95%、13.56%、10.78%和21.45%。公司表示,将以现有核心技术为基础,未来将进一步加大研发投入,对卫星领域5G应用、下一代G.fast、5G网络切片等技术进行持续研发,从而保持技术先进性,稳步扩大产能,以取得更大的市场份额。同时,在公网、专网不同领域将采取不同的发展战略,突出自身的差异化竞争优势。此外,公司还表示将在未来的3-5年内继续扩充研发人员数量,提升研发技术人员技术水平。

据了解,目前公司已经突破所在领域供应商存在的

覆盖地域较小、服务行业过窄、自主研发能力薄弱的瓶颈,初步实现了公网市场和专网市场协同发展的良好态势。目前,公司主要的服务对象包括境外公网运营商及境内行业专网客户,公网领域主要竞争对手包括华为、中兴通讯、烽火通信、诺基亚、爱立信和瑞斯康达等,专网领域的主要竞争对手为辰安科技和上海翰讯等。

此次闯关科创板,公司拟募资5.45亿元用于5G核心网设备开发项目、下一代互联网宽带接入设备开发项目、产品研究开发中心建设项目及应急指挥和决策分析系统开发项目。

借助于上述募投项目,公司表示,未来将设立实验室、测试室、现场环境模拟室、生产测试车间和高低温老化室,升级研发和测试环境,完善公司内部研发-测试-生产流程。同时,通过募投项目,公司还将解决通信技术的瓶颈,提升产量,满足客户不断增长的需求,进一步扩大市场份额和品牌影响力,同时降低运营成本,增强企业盈利能力,提升企业综合竞争力。

现金流持续承压

需要指出的是,报告期内震有科技现金流量净额持续为负,显示企业盈利性风险较大。报告期内,公司经营产生的现金流量净额分别为-1520.3万元、-4507.6万元、-3884.12万元和-5013.1万元。

震有科技表示,通信设备行业属于资本与技术密集型行业,项目周期和结算周期均较长,公司营运资金周转较紧张。随着公司经营规模和业务范围扩大,若公司的经营方针、战略规划没有得到有效实施,未在短期内改善现金流状况,将可能对公司的偿债能力造成一定影响。

同时,震有科技还存在应收账款余额较大的风险。数据显示,报告期各期末,公司应收账款净额分别为1.11亿元、1.26亿元、3.01亿元和3.27亿元,占各期末流动资产的比例分别为36.08%、26.04%、47.43%和56.32%,是公司资产的重要组成部分。如果应收账款不能收回,将对公司资产质量以及财务状况产生较大不利影响。

报告期各期末,公司1年以内的应收账款余额在公司应收账款余额中的占比较高,分别为76.01%、83.80%、91.97%和93.56%,是公司应收账款的主要组成部分。此外,震有科技存在客户集中度较高的风险。报告期内,公司前五大客户收入占年度营业收入的比例分别为52.67%、62.96%、69.39%和42.61%。其中,来自于UT-Starcom的收入占年度营业收入的比例分别为14.46%、38.23%、48.01%和8.85%,收入占比较高。若公司主要客户短时间内需求下降或回款情况发生不利变化,将对公司经营业绩和资产质量产生不利影响。

光云科技背靠“阿里系” 拳头产品“超级店长” 拥有逾50万付费用户

□本报记者 周天文

11月15日,杭州光云科技股份有限公司(简称“光云科技”)科创板上市申请已获上交所问询。

成立不到6年的SaaS企业光云科技,2019年6月11日提交科创板上市申请。虽然公司成立时间不长,但其背后的资本力量耀眼,除了阿里巴巴旗下阿里创投是光云科技第六大股东之外,泛海控股、苏宁、巨人投资等多家知名企业,均间接参股了光云科技。

背靠“阿里系”和投资大佬

招股书显示,光云科技实际控制人谭光华通过直接及间接的方式合计控制发行人2.31亿股股份,占发行人发行前总股本的63.92%,同时担任董事长兼总经理。

谭光华1985年出生,2008年毕业于中南大学软件工程专业,2008年-2009年曾于阿里巴巴担任软件工程师一职。除此之外,公司副总经理张秉豪、翁云鹤均有阿里任职经历。

值得关注的是,公司背后还隐藏着许多行业知名大佬。

招股书显示,云锋新呈与阿里创投分别持有光云科技4.9%和4.8%股权。光云科技股东榜单中还包含南海成长、深圳赛富等多家知名机构。

据天眼查数据,云锋新呈的股东中包括泛海控股、巨人投资有限公司、苏宁控股集团有限公司、华谊兄弟互娱(天津)投资有限公司等知名企业,持有的出资比例分别为30%、5%、5%和5%。

其中,“泛海系”卢志强持有泛海控股68.49%的出资比例;史玉柱持有巨人投资97.86%的出资比例,苏宁易购董事长张近东持有苏宁控股51%出资比例,而华谊兄弟互娱(天津)投资有限公司则是华谊兄弟的全资子公司。

三年营收超10亿元

光云科技的注册地位于浙江省,公司属于软件和信息技术服务业,保荐机构为中金公司,本次计划在科创板发行不低于4010万股,拟融资金额为3.49亿元。

财务数据显示,2016年至2018年,光云科技分别实现营业收入2.62亿元、3.58亿元、4.65亿元,归属于母公司所有者的净利润分别为2166.69万元、8885.6万元、8337.05万元,三年归母净利润累计达到1.94亿元。报告期扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率呈逐年下降趋势,分别为72.20%、21.69%和16.50%。

光云科技解释称,主要是为实现主营业务的快速扩张和提前布局,先后数轮融资使得净资产规模迅速扩大,而投入生产经营后需要一段时间才能产生预期效益,导致业绩增长滞后于净资产规模增长所致。

值得注意的是,光云科技账面并不差钱。其他流动资产科目显示,2016年-2018年公司持有的理财产品分别为1.6亿元、4.3亿元、5.1亿元,累计获得投资收益4148.2万元。

为电商商家提供SaaS产品

受众多行业大佬青睐的光云科技,靠什么盈利?根据招股书显示,光云科技于2013年成立,是业内领先的电商SaaS企业,核心业务是基于电子商务平台为电商商家提供SaaS产品,在此基础上提供配套硬件、运营服务及CRM短信等增值服务及服务。

其SaaS核心产品主要包括超级店长、超级快车、旺店系列、快递助手等电商软件产品,上述产品均服务于淘宝、天猫、1688、速卖通、京东、拼多多、饿了么、苏宁、蘑菇街、Lazada等各大知名电商平台的电商商家。

从产业链角度来看,云服务主要包括IaaS、PaaS及SaaS三种模式,其中IaaS模式是指提供云服务的基础设施,PaaS模式是指提供运行和开发环境,二者是SaaS产品的上游。

光云科技网站显示,其通过产品和服务,帮助全球电商商家更简单、更高效做生意,成为电商领域里值得信任和依赖的合作伙伴,帮助商家获得更大成功。产品包括超级店长、快递助手、电子面单打印等。

根据招股书,光云科技营业收入按照业务类型划分,2016年-2018年电商SaaS产品占绝对主导地位,分别占公司营业收入的55.47%、48.95%和61.81%。

作为电商电子商务SaaS服务的领先企业,光云科技主要产品“超级店长”截至2018年末拥有51.9万付费用户,在淘宝第三方付费软件中排名第一。

上海证券交易所2019秋季招聘启事 (校园招聘、实习生招收)

上海证券交易所成立于1990年,肩负着组织市场、服务市场、创新市场、监管市场的重要职能。经过近30年的探索和努力,上交所已发展成为拥有股票、债券、基金、衍生品四大类证券交易品种的跨期交易所,拥有高效稳健运行的交易系统及基础通信设施,以及规范有序、效能显著的自律监管体系,市场规模和投资者群体不断壮大。

上交所坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,按照党中央、国务院的决策部署,在中国证监会党委的坚强领导下,全面贯彻新发展理念,扎实推动高质量发展,深化供给侧结构性改革,立足上海、辐射全国、面向世界,主动服务国家改革发展大局,主动落实创新驱动发展战略,主动服务“一带一

路”倡议,积极支持配合上海国际金融中心 and 科技创新中心建设,努力建设成为技术领先、运行高效、结构完整、品种齐全、功能完备、市场透明、监管有效、具有国际影响力的世界领先交易所,为建设规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场贡献力量。

为深入推进设立科创板并试点注册制改革工作,贯彻落实资本市场全面深化改革各项任务,进一步充实上交所人才队伍,现同步进行校园招聘和实习生招收,欢迎有志于投身资本市场建设的2020年应届毕业生、2021年应届毕业生积极报考。

一、招聘人员基本条件

1. 坚决拥护中国共产党的领导,拥护中国特色社会主义制度;
2. 遵纪守法,诚实守信,品行端正,廉洁自律;

3. 校园招聘对象为2020年境内外高校全日制大学本科及以上学历应届毕业生(境内院校毕业时间一般为2020年1月-2020年7月;境外院校毕业时间一般为2019年8月-2020年7月,尚未就业,具有教育部出具的学历认证);
4. 实习生招收主要面向2021年的应届毕业生,且2020年暑期能够在上交所实习;
5. 认同上交所组织文化,事业心、责任感强,具有良好的合作意识和团队精神,热爱证券期货行业;
6. 无中国证监会及上交所认定的任职回避或市场禁入情形,无不良从业记录;
7. 无严重违法违纪行为或犯罪记录。

二、招聘要求

- (一) 校园招聘
- A01. 法律类专业
 - A02. 财务会计类专业
 - A03. 金融经济管理学类专业
 - A04. 计算机及理工类专业
 - A05. 资本市场研究岗
- (二) 实习生招收
- B01. 法律类专业
 - B02. 财务会计类专业
 - B03. 金融经济管理学类专业
 - B04. 计算机及理工类专业
- 岗位要求详见上交所指定简历投递网站。

三、招聘流程

1. 招聘流程: 简历投递——简历筛选——笔试与测评——第一轮面试——第二轮面试——体检与背景

调查——录用,实习生无需体检与背景调查。

2. 简历投递: 请登录上交所指定网站<http://campus.51job.com/sse>,进入简历投递系统,选择“校园招聘”或“实习生招收”类别,填写简历,并根据列表选择报考专业类别或岗位,每人仅可投递1个专业类别或岗位的志愿。
3. 本次招聘简历投递截止时间为2019年12月8日24:00。

四、注意事项

1. 应聘者应认真、审慎填写个人简历,对所填个人信息的真实性、准确性负责,简历提交后将无法更改个人信息。上交所将在招聘过程中核实应聘者的个人信息,如有虚假陈述或刻意隐瞒的情况将取消录用资格,相关法律责任由应聘者本人承担。

2. 进入第二轮面试、体检环节的外地应聘者,上交所将按照相关标准报销第二轮面试、体检所产生的交通费和住宿费。存在特殊困难者可提出申请,经上交所批准后可按照相关标准报销笔试及第一轮面试环节的交通费和住宿费。

五、联系方式

联系人:熊老师
邮箱:recruit@sse.com.cn(本邮箱用于提供招聘咨询服务,不接收应聘简历)

上交所2019秋季招聘简历投递入口:

