

云计算服务商青云科技冲刺科创板

连续三年净利润亏损

继优刻得之后，又一家云计算服务商北京青云科技股份有限公司（简称“青云科技”）拟冲刺科创板。4月7日晚，青云科技科创板上市申请获得上交所受理。招股书显示，公司是一家平台级混合云ICT厂商和服务商，致力于为企业用户提供自主可控、中立可靠、性能卓越、灵活开放的云计算产品与服务。

不过，青云科技2017年至2019年连续三年净利润亏损，2018年至2019年连续两年经营性现金流为负。公司提示，由于所在行业竞争激烈，未来仍有继续亏损风险。



新华社图片

□本报记者 杨洁

混合云业务具备优势

招股书显示，从2012年创立至今，青云科技经过多年发展，已经具备了全维度的云产品与云服务交付能力：在技术层次上，公司自主研发形成跨越智能广域网、IaaS和Paas的云网一体技术架构体系，拥有全面的ICT服务能力；在交付形态上，以统一技术架构形成云产品、云服务两大标准化业务模块，根据客户需要满足私有云、公有云和混合云的部署需求，并针对多个行业形成了完善的行业云计算解决方案；在场景纵深上，公司正着力布局发展集云、网、边、端于一体化的综合服务能力，实现更广义的数据互联。

青云科技称，混合云是云计算行业发展演变的重要趋势，已成为各个云计算厂商争相布局的方向。公司是布局混合云业务的领先厂商，对比国内其他云计算厂商，公司并非单方面发展公有云或私有云，而是在两类业务中均有不俗表现，且由于其统一的底层架构，以及多年所积累的服务大中型传统企业的经验，在混合云领域具有显著优势。

在具体的技术储备方面，青云科技表示，公司在超大规模数据中心P2P机器人资源调度技术、超大规模软件定义网络技术、超高性能分布式数据块存储技术、海量非结构化数据存储技术、企业级分布式Server-SAN存储技术、智能广域网SD-WAN调度技术、云应用开发及运行平台技术、跨多可用区Region多活技术、高并发负载均衡集群技术、SDN容器网络直通技术等技术领域

已取得一系列国际领先的科研成果，在此基础上积累了1项注册专利及38项软件著作权，另有11项专利在审核中。

近年来，公司研发费用持续增长，2017年至2019年，青云科技研发费用分别为3067.42万元、6426.93万元、6954.25万元，呈较快上涨趋势，分别占当期营收12.82%、22.81%及18.45%。

目前，公司已经积累了大量客户，既包括大型企事业客户，如光大银行、中国银行、招商银行、泰康保险、中国太平、中国移动、中国联通、广东省公路局、中国国际航空等，也包括新兴行业及互联网企业，如好未来、VIPKID、人民网、升哲科技、有棵树、e城e家等。

尚未盈利

招股书显示，由于云计算业务前期固定资产投入及研发支出较大，公司目前尚未实现盈利，且预计公司经营会持续产生大量开支。

2017年至2019年，青云科技的营收规模分别为2.39亿元、2.82亿元、3.77亿元；归母净利润分别亏损9647.78万元、1.49亿元、1.90亿元；扣非后归母净利润分别亏损5360.63万元、1.27亿元、1.38亿元。公司表示，截至招股书签署，由于公司新技术与新产品研发投入较大，所处云计算行业尤其是公有云领域竞争较为激烈，该亏损情形尚未消除。

青云科技解释，由于云服务所需计算、存储、网络等硬件基础资源更新迭代迅速，公司需根据市场环境、业务发展预期和固定资产更新计划，对固定资产进行持续性的采购和部署。2017年至2019年，公司固定

资产新增金额分别为6625.70万元、5489.20万元、6483.87万元，并对应产生数据中心及网络资源租赁费，导致固定资产折旧和数据中心成本占比较高，影响了公司的毛利率表现。

2017年至2019年，青云科技的综合毛利率分别为22.27%、11.01%、12.51%。其中，云产品业务毛利率分别为40.28%、33.59%、33.02%，云服务业务毛利率分别为2.30%、-18.92%、-26.53%，整体呈下滑趋势，主要是公有云领域竞争激烈、客户结构调整、前期固定资产投入较大等因素所致。青云科技对此表示，公司未来将通过深耕私有云市场、丰富产品线并探索交叉销售机会、强化成本控制和提高经营效率等策略，优化公司的毛利率表现。

云计算是蓬勃发展的新兴产业，受到业界高度关注。阿里巴巴、腾讯、百度、金山软件、亚马逊等互联网巨头，华为、新华三、联想、VMWare等传统大型IT软硬件提供商，以及中国电信、中国移动等国有电信运营商，均积极布局云计算领域，云计算市场竞争更加激烈。

青云科技表示，随着众多巨头进入云计算领域，行业竞争越发激烈，行业战逐渐升级，尤其其有云行业更为明显，对公司造成一定影响。据介绍，2016年11月，亚马逊宣布全面下调主力产品EC2的价格，其中中国（北京）区域作为降价重点，最高降幅为10%；2017年11月22日，阿里云在云栖大会广东分会上再度宣布大幅降价，包括云服务器的ECS企业级实例、RDS数据库及CDN服务，ECS实例优惠40%，CDN服务降幅为25%，价格再一次刷新行业低点。

中信博科创板申请获受理

拟募集不超过6.81亿元用于主业拓展

□本报记者 董添

4月7日晚，江苏中信博新能源科技股份有限公司（简称“中信博”）披露《科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》（简称“招股书”）。公司拟通过科创板首发上市募集资金约为6.81亿元，将用于太阳能光伏支架生产基地建设项目、江苏中信博新能源科技股份有限公司研发中心项目及补充流动资金。

专注太阳能光伏支架业务

招股书显示，2017年至2019年（简称“报告期”），公司营业收入分别为15.81亿元、20.74亿元、22.82亿元，归母净利润分别为4318.14万元、9724.24万元和16225.34万元。报告期内，公司主营业务保持稳定增长，生产规模不断扩大。在研发投入方面，报告期内，公司研发投入占营业收入的比例分别为3.15%、3.1%和3.57%。

在上市标准方面，招股书显示，结合公司的技术水平、盈利能力和市场估值水平合理估计，预计上市后的市值不低于人民币10亿元。因此，公司符合《上海证券交易所科创板股票发行上市规则》中“（一）预计市值不低于人民币10亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币5000万元，或者预计市值不低于人民币10亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币1亿元”的上市标准。

公开资料显示，公司立足新能源行业是专注于太阳能光伏支架的高新技术企业，主营业务为光伏支架的研发、设计、生产和销售，主要产品为光伏跟踪支架和固定支

架。公司销售模式为直销，下游客户主要为国内外的电站工程总承包商（EPC）和电力投资公司（业主），公司为其提供定制化的产品服务。2016年至2018年，公司光伏跟踪支架年度出货量分别位列全球第五、第四及第四；全球市场占有率从2016年的6.33%上升至2018年的8.59%。

公告显示，公司上市保荐机构（主承销商）为安信证券股份有限公司，律师事务所为北京海润天睿律师事务所，会计师事务所为立信会计师事务所（特殊普通合伙），资产评估机构为中水致远资产评估有限公司。

募资巩固主业

招股书显示，公司拟公开发行约3392.89万股，本次发行股数占发行后总股本的比例不低于25%。扣除发行费用后的募集资金约为6.81亿元，将用于太阳能光伏支架生产基地建设项目、江苏中信博新能源科技股份有限公司研发中心项目及补充流动资金。

公司表示，随着公司业务规模的不断扩大，公司现有厂区和设备已经难以满足下游市场增长的需求，产能瓶颈已经成为制约公司业务进一步发展的主要因素之一。通过太阳能光伏支架生产基地的建设，将有利于公司突破产能瓶颈制约，提高产能，减少对外购部件的采购，并依托公司的市场地位和品牌优势，抓住全球新能源产业蓬勃发展的机遇，进一步提升公司的市场占有率。

具体来看，太阳能光伏支架生产基地建设项目是由公司子公司安徽融进新能源科技有限公司实施，建成达产后将新增年产2.8GW高品质光伏支架的生产能力。项目拟

投资5.01亿元，包含建设投资1.66亿元、软硬件及设备投资2.77亿元、预备费投资1382.7万元以及铺底流动资金4511万元。项目经济效益测算的计算期为11年，其中建设期为2年，第2年达产约为50%，第3年满负荷生产。

研发中心项目总投资8006.73万元，其中建设投资3024万元、硬件设备投资3783.55万元、预备费189.18万元以及研发费用1010万元，项目建设期为18个月。项目不单独核算经济效益。项目建设将着眼于公司战略及行业发展趋势，配合公司生产技术、工艺流程、质量控制，进行研究开发，目的是提高生产效率、提升产品品质、丰富产品结构、吸收高端人才，确保公司产品及技术始终符合行业需求。项目效益主要是通过强化公司在技术创新、产品质量等方面的核心竞争力，间接提升企业的盈利能力。

在补充流动资金项目方面，公司拟用部分募集资金补充流动资金1亿元。公司指出，报告期内，公司业务发展较快，营业收入复合增长率超过20%；未来三年，公司营业收入预计仍然将保持增长，营运资金需求预计将存在较大缺口。募集资金补充流动资金到位后，公司可依据业务发展的实际需要将流动资金用于扩大生产、技术研发、市场开拓等方面，将有效缓解未来公司营运资金紧张的局面，有利于公司的进一步持续健康发展；同时将有效降低公司的资产负债率、优化资产负债结构，提高公司的偿债能力，降低公司的营运风险。

受政策影响大

招股书显示，公司主要存在行业政策变化风险、主要原材料价格波动风险和应收账款回收风险等三大风险。

现金流堪忧

青云科技目前尚未盈利，主要通过股权融资及债权融资方式获得营运资金，保证较为充裕的现金流。

天眼查显示，自2012年成立至今，青云科技总共完成四轮融资。2012年成立之初，获得来自蓝驰创投的200万美元A轮融资。最近一次D轮融资是2017年6月，青云科技获得包括招商证券国际、招商致远资本、阳光融汇资本等机构投资10.8亿元。

青云科技表示，公司业务运营所需资金量较高，2017年至2019年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为1051.19万元、-6239.70万元及-8700.04万元，2018年和2019年均均为负数。公司表示，未来，公司为了进一步拓展公司业务规模、丰富产品线、完善销售渠道、提升公司核心技术先进性与市场竞争力，仍需要继续投入持续增加的研发投入、销售投入、固定资产支出和其他日常经营支出。

本次科创板上市，青云科技选择第四套上市标准，预计市值不低于人民币30亿元，且最近一年营收不低于3亿元。中金公司为青云科技保荐机构，公司计划募资规模约为11.88亿元，募集资金将用于投资云计算产品升级项目、全域云技术研发项目、云网一体化基础设施建设项目、补充流动资金项目。

青云科技由黄允松、甘泉、林源三人在2012年携手创立。招股书介绍，黄允松目前担任公司董事长及CEO，是中国云计算领域最早的实践者之一，在创立青云前曾任职于IBM，为IBM创始人之一；公司首席架构师、CTO甘泉及运营副总裁林源曾在华为、IBM、百度、腾讯等公司任职，均深耕云计算相关领域多年。

在行业政策变化风险方面，随着光伏发电技术的逐步成熟、光伏发电成本持续下降，部分地区已实现或趋近平价上网，但部分地区现阶段发电成本仍高于传统能源，政府政策扶持和推动对光伏发电产业仍具有积极作用。同时，光伏新能源行业与相关国家或地区的宏观经济形势及产业政策关联度较高，光伏行业发展受政府政策影响较大，如果宏观经济或相关的政府补贴、扶持政策发生重大不利变化，将在一定程度上影响行业的发展和公司的盈利水平。

在主要原材料价格波动风险方面，公司主营业务为光伏支架的研发、设计、生产和销售，主要产品为光伏跟踪支架、固定支架。公司在生产过程中采购的主要原材料为钢材，报告期内，外购的钢材占采购总额的比例较高。目前，公司已与主要原材料供应商签订了框架协议以确保主要原材料供应的稳定性、及时性。但如果公司在签订销售订单并确定销售价格后，原材料价格出现大幅度上涨，而销售价格无法随原材料价格同步调整，将导致公司光伏支架产品毛利率存在下降的风险，从而对公司业绩产生不利影响。

在应收账款回收风险方面，受公司业务规模扩大的影响，公司存在一定的应收账款回收风险。报告期内各期末，公司应收账款余额分别为4.14亿元、9.3亿元、9.1亿元，占当期营业收入的比例分别为26.18%、44.83%、39.87%。尽管目前公司已制定并执行了谨慎的销售政策和授信审批政策，但若未来下游行业发生重大不利变化，或者客户财务状况恶化，公司将面临部分客户所欠的应收账款难以收回的风险。

多项技术实现进口替代 艾索信息闯关科创板

□本报记者 刘杨

4月7日，上交所受理艾索信息股份有限公司（简称“艾索信息”）科创板上市申请。雷达信号与信息处理系统是雷达的“大脑”，对雷达探测、跟踪等性能有着根本影响，决定了雷达装备的智能化水平。艾索信息专注于军工电子信息行业的信号与信息处理技术与产品研发，其多项技术达到国内领先水平，实现了进口替代。此次闯关科创板，艾索信息拟募资4.24亿元投向“iTHOR 先进技术实验室项目”“信息化弹药研发及生产项目”等四大项目。

部分产品实现进口替代

艾索信息成立于2009年2月28日，由自然人李锋林、张焕颖、何波、李亮、宋晓伟、赵海军、夏金艳、杨晓伟、朱伟共同出资设立。公司主营业务为信号与信息处理技术的开发及应用，主要从事复杂高速信号与信息处理产品的研发、生产、销售及服

务。根据招股书，艾索信息主要为国内大型军工集团及其下属单位提供雷达装备、雷达对抗装备、信息化指控装备的核心组件、系统整机及技术开发服务，并通过军用技术向民用领域转移，形成多种先进的民用电子信息产品。公司主要客户包括军队、中国电科、中国电子、中国兵工、中国兵装、航空工业、航天科工等国有大型军工集团下属的研究所、军工厂及大专院校。

公司指出，凭借其在信号与信息处理领域的开发经验，形成了复杂电磁环境抗干扰技术、某电子对抗技术、高速数据采集存储技术、多源信息处理技术等核心技术体系，其中多项技术达到国内领先水平，实现了进口替代，并成功应用在我国军方多个重点型号装备中。

在雷达及其信号与信息处理产品方面，公司已成功实现进口替代。据了解，2016年以前，我国民航机场场面监视雷达几乎被丹麦Terma等国外公司垄断。公司作为雷达核心部件信号与信息处理系统提供商，协助国产雷达整机单位中国电子科技集团有限公司下属A2单位，成功研制出具备完全自主知识产权的X波段机场场面监视雷达。

2017年，该雷达整机产品获得民用航空空中交通通信导航监视设备临时使用许可证，截至目前已成功应用于广州白云国际机场等国内多个民航机场，打破国外在该领域数十年的垄断。

研发投入占比高

财务数据显示，2017年、2018年和2019年（简称“报告期”），公司分别实现营业收入7593.63万元、10697.60万元和10740.51万元；归属于母公司所有者的净利润分别为2515.63万元、3687.25万元和3259.29万元。

军工产品具有研发周期长、研发投入高、研发风险大等特点，公司存在研发投入不能获得预期效果从而而影响盈利能力的风险。报告期内，研发投入占营业收入的比例分别为26.18%、21.91%和24.40%。

艾索信息是技术密集型企

业，目前已取得专利共7项，其中包括1项国防发明专利，拥有经登记的计算机软件著作权共54项，并且通过自主研发突破多项核心技术。受技术驱动的行业特征影响，行业内可比公司的研发人员占公司人员数量的比例通常较高。在可比公司中，除高德红外（研发人员占比为27.02%）、淳中科技（研发人员占比为30%）外，其余公司的研发人员占比处于53.19%—69.47%的区间内，艾索信息的研发人员占比为64.85%，相对比较

高。公司表示，当前公司正处于业务发展的关键时期，多项新产品和新技术处于研发阶段，因此，核心技术的保密对公司的发展尤为重要，若公司未来因核心技术人员流动或专利保护措施不力等原因，导致公司核心技术泄密，将一定程度上削弱公司的技术竞争力，对公司的生产经营造成不利影响。

在客户集中度方面，受国防科技行业体制的影响，公司客户集中度较高。报告期内，公司来自前五名客户的销售额占营业收入比重分别为83.62%、97.15%和85.08%，其中，第一大客户的收入占比分别为45.59%、39.07%和26.83%。

值得注意的是，公司主要客户包括国内大型军工集团及其下属单位等。受军工客户采购政策影响，货款支付周期较长。报告期内，公司的应收账款账面价值分别为695321万元、1247245万元和1420254万元，占当期营业收入的比例分别为91.57%、116.59%和132.23%。随着公司业务规模的增长，报告期内公司应收账款增长较快。公司表示，未来如受客户回款支付周期变化的影响，公司将可能面临应收账款不能及时收回的风险，将影响公司的资产周转速度和资金流动性。

在新冠肺炎疫情影响方面，公司表示，年初受防疫管控措施的影响，公司原材料采购、研发、生产、销售等环节在短期内公司应收账款增长较快，但由于公司及主要客户、供应商均不在主要疫区，截至目前疫情对公司的采购、研发、生产和销售未产生重大不利影响。

下游市场持续释放

艾索信息本次选择第一套上市标准，公司拟募资4.24亿元投向“iTHOR 先进技术实验室项目”“信息化弹药研发及生产项目”“雷达智能传感系列产品研发、生产及服务项目”和“信息化指控系列产品研发、生产及服务项目”，以扩充现有产品线，寻找新的收入增长点，实现未来的持续增长。

艾索信息表示，通过“iTHOR 先进技术实验室项目”，公司将巩固其在信息处理系统技术方面的核心竞争力，保持公司业务的可持续发展；同时，通过对核心技术研发资金和人员的持续投入，着力培养一批高水平的项目管理专家、技术专家，提升企业创新能力。

业内人士指出，随着国防信息化体系建设的推进，我国军队一方面现有武器装备存在换代更新的需求，另一方面新型电子化装备不断推出，军工电子行业整体产值有望提高。因此，公司的业务未来将受益于下游市场需求的持续增长。

军工电子信息行业一直是我国科技创新规划和战略性新兴产业的重点关注领域。《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》提出，到2020年，战略性新兴产业增加值占GDP比重将从2015年的8%提升至15%，形成新一代信息技术、高端制造、生物、绿色低碳、数字创意等5个产值规模10万亿元级的新支柱，平均每年带动新增就业100万人以上。《军队建设发展“十三五”规划纲要》也明确指出，到2020年，军队要如期实现国防和军队现代化建设“三步走”发展战略第二目标，基本完成国防和军队改革目标任务，基本实现机械化、信息化建设取得重大进展。

凭借在军工细分领域领先的技术实力，艾索信息已获知名创投的关注。达晨财智创投董事兼总经理肖冰，以及由达晨财智创投担任执行董事事务合伙人达晨恒胜，在2014年1月便携手入股艾索信息。目前，达晨恒胜和肖冰分别持有艾索信息7.44%和0.83%股权。