“巨无霸”中国铁建分拆上市新进展

铁建重工科创板IPO获受理

央企打响分拆上市第一枪，“巨无霸”央企A+H股中国铁建分拆控股子公司中国铁建重工集团股份有限公司（简称“铁建重工”）科创板上市有了新进展。

6月15日晚间，上交所受理铁建重工科创板上市申请，公司拟募资77.87亿元，此次冲刺科创板也是公司落实分拆上市的重要一步。

新华社图片

□本报记者 周文天

中国铁建仍是控股股东

中国铁建是A股首家披露分拆子公司赴科创板上市预案的公司。2019年12月13日，证监会正式出台《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》。6天后的2019年12月19日，中国铁建便公告称，拟将旗下子公司铁建重工分拆至科创板上市。之后于2020年4月2日，中国铁建发布分拆子公司到科创板上市的预案修订稿。

铁建重工从事掘进机装备、轨道交通设备和特种专业装备的设计、研发、制造、销售、租赁和服务。

公司称，作为全球大型定制化高端工程装备行业的引领者之一，自成立以来，铁建重工已成功研制了50多项全球或全国首台（套）装备产品，有力改变了隧道掘进机等高端地下工程装备长期被国外垄断的局面，尤其是公司自主研制的长距离大坡度双模式斜井TBM、大直径泥水平衡盾构机、永磁同步驱动土压平衡盾构机和护盾式掘锚机等，整体达到国际先进水平。

本次分拆完成后，中国铁建直接持有公司99.5%的股份，通过全资子公司中土集团间接持有公司0.5%的股份，仍然是公司的控股股东。铁建重工的财务状况和盈利能力仍将反映在中国铁建的合并报表中。尽管本次分拆将导致中国铁建持有铁建重工的权益被摊薄，但是通过本次分拆，铁建重工的发展与创新将进一步提速，进而有助于提升中国铁建未来的整体盈利水平。除中国铁建外，公司不存在其他持有公司5%以上股份的股东。

铁建重工控股股东中国铁建分别于2008年3月10日和3月13日于上交所和香港联交所上市。

毛利率保持较高水平

铁建重工此次科创板IPO拟募资77.87亿元。本次发行所募集资金扣除发行费用后投资于研发与应用项目、生产基地建设项目以及补充流动资金。

从相关数据来看，铁建重工规模“庞大”。截至招股说明书签署日，铁建重工拥有2家分公司，8家控股子公司，4家参股公司。2017年至2019年（简称“报告期内”），铁建重工实现营收分别为66.51亿元、79.31亿元、72.82亿元，同期对应实现得归属于母公司股东的净利润分别为11.37亿元、16.07亿元、15.3亿元。根据“天眼查”信息，铁建重工缴纳社保的员工人数为4150人。

按照科创板上市规则，铁建重工此番科创板上市选择的标准为预计市值不低于人民币30亿元，且最近一年营业收入不低于人民币3亿元，即第四套上市标准“报考”科创板。

报告期内，公司综合毛利率分别为33.68%、35.16%和33.13%，毛利率总体保持较高水平，高于同行业上市公司的平均水平。

不过，截至2017年末、2018年末、2019年末，铁建重工应收账款账面价值分别为41.10亿元、41.39亿元和45.67亿元，占流动资产的比例分别为36.84%、36.21%和47.16%。

“公司应收账款占流动资产比例较高，随着公司经营规模的扩大，应收账款金额存在逐步增加的可能性，如公司采取的收款措施不力或客户信用发生变化，公司应收账款发生逾期乃至坏账的风险将加大。”铁建重工称。

客户集中度较高

公司招股书显示，公司涉及的主要产品包括掘进机装备、轨道交通设备和特种专业装备，主要面向交通基建行业建设单位和工程施工单位。受我国交通基建行业投资主体特点影响，公司下游客户比较集中，主要为国铁集团及其控制的企业，以中国中铁、铁建股份为代表的大型交通基建施工类企业，以及专业工程设备租赁商等。

铁建重工也提示风险，称存在客户集中度较高的风险。若重要客户出现财务状况下滑的情形，将会在较大程度上影响公司的盈利水平。

报告期内，公司对前五大客户（受同一实际控制人控制的客户合并计算）的销售收入占当期营业收入的比例分别为73.09%、76.60%和60.12%，其中，向铁建股份及其控制的企业销售收入占比分别为20.74%、25.22%和18.11%，向国铁集团及其控制的企业销售收入占比分别为21.48%、16.03%和18.51%，向铁建金租销售收入占比分别为20.98%、27.91%和14.62%。报告期内，公司客户集中度较高，且部分客户销售收入波动较大。

同时，铁建重工与控股股东及其控制的下属企业关联交易规模并不小。根据招股书，报告期内，公司向控股股东中国铁建及其控制的下属企业采购商品/接受服务金额分别为43470.82万元、68259.62万元和36749.28万元，占报告期各期营业成本比重分别为9.85%、13.27%和7.55%；公司向中国铁建及其控制的下属企业出售商品/提供劳务及资产租赁收入金额分别为137936.44万元、200039.47万元和131901.77万元，占报告期各期营业收入比重分别为20.74%、25.22%和18.11%，呈先上升后下降的趋势。

公司在招股书中解释称，2018年较2017年向铁建金租的销售金额上升主要是由于铁建金租明确了发展定位，大力布局工程装备等相关租赁市场，对掘进机和特种专业装备的采购需求较强；2019年较2018年向铁建金租的销售金额有所下降，主要是由于铁建金租逐渐由成立初的快速成长期过渡至平稳运营期，其前期购入的租赁用掘进机等装备仍在使用寿命期内，新增掘进机和特种专业装备购置需求有所降低。

有多个国家级科技创新平台

公司通过不断研发已经成功掌握包括掘进机装备领域、轨道交通设备领域和特种专业装备领域的多项核心技术，并成功应用在多项工程实践中。

同时，为整合内外部技术资源，铁建重工设立了国家级企业技术中心、国家级工业设计中心、国家博士后科研工作站等科技创新平台；邀请中国工程院数十位院士、行业数百位专家以及业主客户共近千名专家组建铁建重工产品产业技术智囊团，参与核心产品和技术的方案评审、研发设计，协助公司从工程、客户、施工等多角度对产品方案进行论证。

公司已成为掘进机装备、轨道系统设备和特种专业装备行业标准的主要起草单位之一。目前，公司主编或参编的国家标准、行业标准及团体标准达到42项，其中国家标准18项。掘进机装备领域，公司主编国家、行业、团体标准8项，参编国家、行业、团体标准24项，涵盖了与掘进机相关的工法、术语及产品。

报告期内，公司研发支出分别为4.07亿元、4.11亿元和4.68亿元，占营业收入比例分别为6.12%、5.18%和6.43%。

冲刺科创板

博力威拟投资锂离子电池等项目

□本报记者 董添

博力威近日披露了科创板首次公开发行股票招股说明书。公司拟募集资金合计约4.4亿元，将用于轻型车用锂离子电池建设项目、研发中心建设项目、信息化管理系统建设项目和补充流动资金。

自主创新

招股说明书显示，2017年至2019年，博力威主营业务收入分别为67236.10万元、88177.91万元和94599.66万元，2018年-2019年主营业务收入同比增长率分别为31.15%、7.28%；净利润分别为3344.82万元、6322.19万元和7007.42万元，2018年-2019年净利润同比增长率分别为89.01%、10.84%。主营业务收入和净利润呈持续增长态势。

博力威专业从事锂离子电池组及锂离子电芯产品的研发、生产和销售，属于国家产业政策鼓励发展的行业，且具备良好的成长性。公司具有自主技术创新能力，具备有效管理体系和成熟的管理团队，具备良好的持续经营能力。

2017年至2019年，公司研发费用占营业收入比例分别为4.02%、3.89%和4.45%。截至2019年12月31日，公司共有研发与技术人员346人。其中，研发人员152人，占总人数的10.9%。公司构筑了包括开发工程师、结构设计工程师、电子硬件工程师、软件开发工程师、产品测试工程师、自动化设计工程师及工艺工程师等领域人才为一体的研发人员体系，为持续推出新产品、不断优化产品生产及提升产品质量提供保障。

巩固主业

招股说明书显示，公司拟发行不超过2500万股（未考虑超额配售选择权），全部为新股发行，原股东不公开发售股份。募集金额合计约43991.29万元，将用于轻型车用锂离子电池建设项目、研发中心建设项目、信息化管理系统建设项目和补充流动资金。

在公司的产品结构中，轻型车用锂离子电池的毛利率处于较高的水平，且收入占比持续提升。2017年，公司轻型车用锂离子电池的毛利率为25.39%，2019年提升至28.38%；2017年销售收入占主营业务收入的比重为35.44%，2019年提升至46.60%，利润贡献稳步提高。轻型车用锂离子电池是公司主打产品之一，也是未来重点发展方向。基于对行业发展前景的坚定信心，公司计划扩大轻型车用锂离子电池的生产，有助于进一步优化产品结构，提高盈利能力和市场竞争力。

对于研发中心建设项目，公司指出，将加快母子公司研发资源的整合进程。

信息化管理系统建设项目拟进一步完善公司现有的信息化管理平台，增加集经营报表管理系统、智能化数据分析系统、经营风险管理系统为一体的智能化商务运营决策平台，在数据分析、数据挖掘等方面提升信息的时效性、全面性及准确性，为公司在复杂多变的市场环境下提供准确的决策支持。

此外，公司拟将募集资金中的4000万元用于补充营运资金。

六大风险

招股说明书显示，公司存在经营风险、技术风险、内控风险、财务风险、法律风险、发行失败风险六大风险。

经营方面，公司指出，募集资金投资项目达产后，公司轻型车用锂离子电池的产能将继续增加。这对公司的产品销售提出了更高要求。若未来市场环境或产业政策发生较大变化，销售渠道拓展、市场发展前景未达预期，新增产能销售构成一定压力。公司存在因扩张产能带来的产品销售风险。

技术方面，锂离子电池制造业属于技术密集型行业，企业的核心竞争力在于新技术、新产品的持续自主创新能力和生产工艺的先进性。截至招股说明书签署日，公司现有4位核心技术人员，取得205项专利。其中，25项为发明专利，软件著作权32项。同时，公司掌握了电池组智能管理、电池组关键结构件设计、高性能锂电储能器件制备以及锂电池制造设备和工装治具自主设计四大核心技术。如公司无法持续吸引核心技术人员，并加强对上述技术成果保护，公司将面临核心技术人员流失和技术泄密风险。

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为15284.9万元、18049.84万元和23937.29万元，占流动资产比例分别为30.99%、33.25%和39.32%，占总资产比例分别为26.26%、27.44%和32.68%。随着经营规模扩大，公司应收账款余额可能进一步增加。

随着业务规模的持续扩大，公司存货规模有所增长。报告期各期末，公司存货账面价值分别为16706.06万元、24626.42万元和23833.55万元，占流动资产的比例分别为33.87%、45.36%和39.15%，占总资产的比例分别为28.71%、37.44%和32.54%。公司表示，随着生产规模进一步扩大，存货金额可能会持续增加。若公司不能保持对存货的有效管理，较大的存货规模将对公司流动资金产生一定压力，且可能导致存货跌价准备上升，影响公司经营业绩及运营效率。

金融科技与大数据服务商中数智汇闯关科创板

□本报记者 刘杨

日前，上交所受理北京中数智汇科技股份有限公司（简称“中数智汇”）科创板上市申请。中数智汇是一家金融科技与大数据服务提供商。本次公司拟募资3.77亿元，投向BIdata平台面向智能化应用升级项目、K+金融知识图谱综合服务平台项目、“大禹智汇”一站式数据管理平台项目。公司表示，未来将运用人工智能、知识图谱、云计算和机器学习等科技成果，加大科技研发投入，强化技术驱动场景创新，致力于发展成为业界领先的科技公司。

专注大数据征信服务

根据招股说明书，中数智汇成立于2012年，是一家金融科技与大数据服务提供商，通过构建业内领先的数据采集平台（DCP）、智能大数据平台（EDP）和面向客户的BIdata综合服务平台，为客户提供综合查询、风控反欺诈、关联洞察、反洗钱、商业智能和解决方案类服务。

据了解，公司通过自主研发的综合信息服务产品，为客户提供海量、实时、针对性强的高质量企业数据，向下游客户（主要为商业银行、征信企业）提供数据产品及服务。

公司丰富的客户群包括国内知名的国有和股份制商业银行、大中型互联网企业、征信机构、电信运营商、保险公司以及其他大中型企业客户。如：工农中建交五大银行，以及中国移动、中国电信、百度、阿里巴巴、腾讯、滴滴、美团、万达、京东金融等头部互联网和电信运营商公司。截至2019年底，公司大客户数量超过400个，最高日访问1000万次，季度访问量5亿次、最快响应时间5毫秒。

不过，公司产品特性、应用场景以及长期根植大中型金融客户的业务模式特点导致公司客户集中度较高。2017年至2019年（简称“报告期内”），公司对前五大客户的销售额主要集中于商业银行、征信业客户，对应销售额占营业收入的比例分别为35.87%、37.59%和37.36%。

对此，公司表示，因公司客户集中度较高，可能存在因客户自身的经营情况或运营事故造成客户合同期满后减少订单、而公司又无法短期内有效发展其他优质客户的风险，从而影响公司的生产经营情况，以致进一步影响公司的盈利能力。

据介绍，公司根据客户在多元化商业场景下的需求，自主研发企业智能标签画像引擎、基于企业多维特征大数据的信用风险预警模型、BI知识图谱构建挖掘引擎、反洗钱-受益所有人挖掘认定算法、集团公司挖掘认定算法、空壳公司识别及风险量化模型六大核心技术，均已应用于公司现有产品或服务中，助力公司业绩持续高速增长。

不断加大研发投入

报告期内，中数智汇经营业绩稳步增长，分别实现营业收入6992.53万元、9197.82万元和13202.38万元，实现归属于母公司股东的净利润2135.98万元、3123.60万元、5023.21万元。报告期内，公司主营业务未发生重大变化。

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13.19%、10.21%和10.20%。研发人员方面，据介绍，公司主要研发人员拥有在金融机构、IT、人工智能领域的多年从业经验，能够敏锐地把握市场动态，通过市场分析能力实现低价值数据产品向高价值服务转化，通过模型算法研发实现知识产品的工业化、自动化输出，通过顾问式销售能力收集用户第一手需求和反馈，确保公司产品的快速迭代和高速推广。截至2019年12月31日，公司拥有16项已登记的计算机软件著作权，并有5项发明专利正在申请当中。

目前，公司业务处于快速发展期，在数据分析能力、数据处理技术、数据安全技术、数据资源整合等领域仍在不断加强研发投入，对技术人员的依赖性强。公司称，如果未来公司对技术人员的激励机制缺乏竞争力，可能会影响技术团队的稳定性，产生技术人员流失的风险。

据了解，中数智汇在服务和运营模式上均具有创新性。传统的企业征信服务主要以线下调查、征信报告的形式提供给终端用户，存在着数据滞后、无法与客户流程紧密衔接等问题，导致信息传递使用的效率较低。而中数智汇将产品服务高效嵌入客户业务流程，依托不同场景的API接口实时连接客户系统，将线下纸质报告模式转化为线上自动化数据模式，从而帮助客户大幅提升业务决策效率。

在服务模式方面，传统的企业征信服务方式以被动接受客户请求、根据客户提出的需求出具征信报告为主，较少参与客户业务流程。中数智汇是通过对原始资源的整合、挖掘，形成蕴含高价值的产品增值服务，主动帮助客户提升金融领域专业能力与洞察力，推动客户从数据辅助业务决策向数据引导业务决策转变。

近年来，中数智汇不断深耕人工智能、机器学习、知识图谱等技术研发，开发完善风控算法模型、反欺诈模型，推出“风铃”风险预警平台、“融e开”银行在线企业开户系统、空壳公司识别、反洗钱受益所有人系统等多个产品，应用于银行业信贷生命周期管理、商户反欺诈风险识别、反洗钱客户身份识别KYC等业务领域。

应收账款持续上升

随着行业内公司不断开发新产品、拓展新市场，提升各自的竞争优势，行业整体竞争未来将呈现逐步加剧的态势。对此，公司提示，未来市场竞争的逐步加剧将很可能导致相关产品和服务价格的下降，公司将面临毛利率下滑、市场占有率无法持续提高等风险。如果公司未能持续提升产品技术水平和服务能力，将会给公司业务拓展带来不利影响。

值得注意的是，报告期内公司应收账款金额分别为2770.86万元、4333.79万元和7168.60万元，分别占公司总资产的22.17%、28.86%和35.48%。2017年至2019年，公司营业收入与净利润规模呈快速增长趋势，随着公司业务规模不断扩大，营业收入持续增长，应收账款也相应增长。对此，公司表示，如果未来客户资信情况发生极端变化，或者公司未能继续在实际运营中对应收账款进行有效管理，将可能导致因应收账款发生坏账而对公司的经营业绩产生不利影响。

公司自2016年2月挂牌新三板，并自2017年5月17日起终止其股票挂牌。公司实际控制人为屈庆超，其直接和间接持有公司控股股东东龙信数据合计57.53%股份。此外，国有股东中国工商出版社有限公司持有中数智汇2%的股权。

业内人士表示，随着人工智能、大数据、云计算、区块链等新兴技术的高速发展，金融科技与合规科技市场在未来具有较大的发展空间。公司表示，未来将运用人工智能、知识图谱、云计算和机器学习等科技成果，加大科技研发投入，强化技术驱动场景创新，致力于发展成为业界领先的科技公司。公司将聚焦BIdata平台面向智能化应用升级、K+金融知识图谱综合服务和“大禹智汇”一站式数据管理平台的研发和投入。