

A+H发行价确定 蚂蚁集团开启上市倒计时

□本报记者 高佳晨 杨洁

10月26日晚，上交所官网显示，蚂蚁集团IPO初步询价完成。经过近1万个机构账户询价，最终蚂蚁集团A股发行价确定为每股68.8元。蚂蚁集团H股发行价也于同日公布，为每股80港元，代码6688，刨除汇率影响后，每股约68.85元，与A股发行价基本持平。按照这一发行价和绿鞋前发行后总股本计算，蚂蚁集团总市值约2.1万亿元。

根据上市发行安排，蚂蚁的网上和网下申购将在10月29日进行，预计将于11月5日A+H两地同步上市。



从受理到定价历时63天

蚂蚁集团IPO。

10月26日，蚂蚁集团IPO初步询价完成，每股定价68.8元，将于10月29日进行开始网上和网下申购，预计将于11月5日A+H两地同步上市。

根据蚂蚁集团10月26日披露的招股意向书显示，本次A股初始发行股份数量不超过16.71亿股，不超过A股和H股发行后

公司总股本（A股超额配售选择权行使前且H股超额配售选择权行使前）的5.50%；H股方面，本次全球发售的H股股数为16.71亿股。

蚂蚁集团已从最早的支付工具成长为具有多元数字金融服务业的科技平台。蚂蚁集团此前更新的招股意向书披露，2020年1-9月蚂蚁集团实现营业收入人

1181.91亿元，同比增长43%；毛利润为695.49亿元，同比增长74.28%。公司整体毛利率从2019年同期的48.13%增长至2020年1-9月的58.84%。2020年上半年实现净利润219亿元，半年时间就超过了去年全年。营收方面，主要来自数字金融科技平台收入的增长，其次为数字支付与商家服务收入的增长。

A股迎来首家互联网巨头

为中国互联网第一梯队中第一家在A股上市的公司。

从全球市场来看，美股中以“FAAMG”（脸书、苹果、亚马逊、微软、谷歌）为代表的头部科技公司，成为美国经济和企业盈利增长以及美股表现的重要动力。

数据显示，目前美股市值前10的公司中，有包括“FAAMG”在内的共7家

科技公司；港股市值前10的公司有4家科技公司，如阿里巴巴、腾讯等。登陆科创板后，蚂蚁集团将成为A股首个中国版“FAAMG”。

全球用户超10亿的互联网科技公司总共为6家，分别是苹果、微软、谷歌、Facebook、腾讯、蚂蚁，对应的市值分别为2万亿美元、1.66万亿美元、1万亿美元、7575亿

美元、6886亿美元、2.1万亿美元（约3185亿美元）。

蚂蚁集团登陆科创板后有望引发示范效应，吸引更多优质科技公司登陆A股。上交所副总经理刘逖曾公开表示，随着蚂蚁集团、京东数科、吉利汽车等企业申报科创板上市，预计年内科创板总市值有望超过5万亿元。

科技是主要投资方向

配售选择权行使前，预计蚂蚁集团募集资金总额为1149.45亿元；若A股超额配售选择权全额行使，预计发行人募集资金总额为1321.86亿元。

蚂蚁集团H股发行数量一致，由此预计超额配售选择权行使前，蚂蚁AH两地合计募集资金总额约344亿美元，取代沙特阿美的290亿美元成为史上最大规模IPO。

从募集资金用途来看，本次蚂蚁集团科创板IPO的募集资金拟用于投资四大项目：30%用于助力数字经济升级项目、10%用于加强全球合作并助力全球可持续发展、40%用于进一步支持创新及科技的投入以及20%用于补充流动资金（及一般企业用途）。

占比最高的还是科技。在招股书和历

次问询披露中，蚂蚁集团多次强调自己的“科技基因”。不久前蚂蚁集团CEO胡晓明在接受记者采访时表示，上市后最重要的事是投入技术。“面向未来，蚂蚁的技术战略不是百米冲刺，而是持续的马拉松长跑。”胡晓明表示，上市后，蚂蚁将在区块链、物联网、人工智能、安全风控等领域继续加大投入，为长期战略打好技术底座。

科惠医疗:重点加大脊柱产品研发和市场推广

□本报记者 傅苏颖

浙江科惠医疗器械股份有限公司（简称“科惠医疗”）日前科创板上市申请获受理。此次科惠医疗拟募集资金约5.88亿元，分别用于年产24万套骨科植入耗材及手术工具扩产项目、研发中心及营销网络建设项目以及补充流动资金。

公司表示，将在提供国际OEM服务、自主品牌研发的基础上，通过本次募投项目的建设，发挥公司齐全的产品线优势，一方面在创伤、椎体成形系统领域稳固并提升现有的市场领先地位，另一方面重点加大脊柱产品的研发和市场推广工作，力争在未来三年内使脊柱产品的市场份额进入国内产品前五。

拥有丰富产品线

科惠医疗成立于2004年11月，由科惠有限整体变更而来，科惠有限系由科惠设备通过存续分立的方式设立，设立时注册资本为500万元。公司控股股东为方明，截至本招股书签署日，方明直接持有公司29.01%的股份，通过员工持股平台康瑞投资、康华投资、明泽投资分别控制公司7.48%、5.20%、1.47%的股份，合计控制公司43.16%的股份。

科惠医疗主营业务系骨科医疗器械产品的研发、生产与销售，业务模块分自主产品、OEM和代理产品。自主产品主要为骨科植入性医疗器械、骨科手术器械及康复设备。公司拥有丰富的创伤类、脊柱类、椎体成形系统产品线，以及适用于不同医疗机构的分层次产品，在销售中可充分发挥产品优势和成本优势。

目前，科惠医疗产品已覆盖全国29个省、自治区及直辖市，并销往全球30余个国家和地区。公司从2004年开始陆续为捷迈邦美（Zimmer Biomet）、施乐辉（Smith & Nephew）、怀特（Wright）等国际知名骨

科企业提供骨科手术器械OEM服务，OEM服务中原材料采购、产品生产、技术标准应用、产品质量控制、产品包装和运输各环节均由公司自主完成，相关产品的质量与性能指标均达到国际先进标准。

截至本招股说明书签署日，公司已经推出的代表产品有：CanTri-Max股骨近端三合一髓内钉系统、CanSHS胸锁关节钩接骨板系统、CanVLP万向微创锁定接骨板系统、CanPEEK-L椎间融合器及微创显露工具、CanESP胸腰椎后路内固定系统、CanHELP椎柱微创内固定系统、CanPKP椎体成形系统等。

公司专注研发、不断创新，持续进行产品的更新迭代。除在创伤、脊柱和椎体成形系统领域不断拓展公司产品线外，还在新型高性能生物涂层制备技术、骨科个性化3D打印技术、新型生物材料制备技术等领域持续加强研发投入。截至2020年8月31日，公司拥有II类医疗器械产品注册证21项、II类医疗器械注册证6项、I类医疗器械备案证79项，实现了创伤、脊柱及椎体成形系统的全覆盖。公司正在申请阶段的注册证涵盖了关节、运动医学、种植牙、智能康复设备等多个细分领域。同时公司多项产品通过FDA、CE认证，远销至澳大利亚、哥伦比亚、泰国、乌拉圭等30多个国家和地区。

在人工关节产品方面，公司将在现已完成主要髋、膝关节临床验证的基础上，加快产品注册进度。未来三年内，公司产品类型将覆盖创伤、脊柱、关节、椎体成形系统四大主要骨科植入类细分领域，力争成为国内产品线最为齐全、具有核心竞争力的企业之一。同时，公司将加快杭州研发中心和营销服务网络的建设，重点布局具有国际先进技术的骨修复生物材料研发平台，开展“科惠”与“康飞思”双品牌运营，提升国产品牌影响力，着力提供骨科临床全面的解决方案，持续提升公司产品的市场份额，实现健康稳定可持续发展。

注重研发投入

报告期内（2017年至2019年以及2020年一季度），公司研发费用分别为1318.32万元、1566.98万元、2408.57万元和688.97万元，占营业收入的比例分别为6.43%、6.56%、7.47%和8.71%。

经过多年研发沉淀，公司已掌握了悬吊梁结构内固定技术、多功能组合锁钉技术、三合一髓内固定技术、组合式可调节空心钉技术、多级复合螺纹脊柱内固定技术、微创直视AIP椎间融合技术、旋转撑开式镜下微创技术、骨质疏松椎体压缩性骨折微创手术

工具系统和植入产品表面微纳结构改性技术等多项核心技术，覆盖了创伤、脊柱、椎体成形系统等骨科医疗器械细分领域。其中，悬吊梁结构内固定技术创新性地通过悬吊梁结构内固定系统及配套专利工具兼顾了胸锁关节的径向和轴向的可靠固定，并保留生理微动，具有安全、微创、操作简单、术后可进行早期功能锻炼和有效降低并发症发生风险等显著优点。解决了常规技术固定困难、脱位、不愈合或畸形愈合等多种临床问题。该技术填补了市场上相关内固定技术的空白，为国内外首创。

截至报告期末，公司拥有研发人员96人，与国内多家知名高等院校建立了密切的产学研合作，相继承担或参与了国家“十三五”重点研发计划3项、国家创新基金项目1项和省级重大科技专项多项。公司拥有专利152项，其中国内发明专利12项，国内实用新型专利及外观专利共计140项，获省科技进步二、三等奖、省优秀专利奖等荣誉7项。

主营业务突出

报告期内，公司营业收入分别为2.05亿元、2.39亿元、3.23亿元和7910万元，公司营业收入主要由主营业务收入构成，各期占比均在99%以上。归属于母公司所有者的净利

润分别为774.74万元、2759.68万元、4548.53万元和1263.77万元。

报告期内，公司注重自身战略转型和升级，加强自主品牌的建设，大力推进自主产品的研发与销售，自主产品的收入金额及占比呈现较快提升，为公司报告期内收入增长的主要原因。公司代理产品收入金额相对稳定，随着公司整体规模的扩大，收入占比呈下降趋势；OEM业务收入金额、占比整体较为稳定。

报告期内各期，公司销售费用分别为3853.54万元、4209.73万元、7033.13万元和1745.58万元，占营业收入的比例分别为18.80%、17.62%、21.80%和22.07%，占比逐步提升。

随着报告期内医疗器械两票制在部分区域逐步执行，公司销售模式中配送模式收入金额及占比保持较快增长。在该模式下，原由经销商承担的技术服务（主要包括跟台服务）、市场推广职能转变为由生产厂商承担，公司通过外聘商务技术服务商并支付商务技术服务费的方式，提供产品终端使用过程中的技术服务、完成产品市场推广工作。因此，报告期内公司商务技术服务费随着公司配送模式收入增长而呈现上升趋势。

招股说明书显示，公司存在存货余额增加的风险。报告期各期末，公司存货主要由库存商品、发出商品、半成品等构成。公司存货账面价值分别为1.17亿元、1.24亿元、1.34亿元和1.28亿元，占各期末资产总额的比例分别为36.65%、29.00%、26.06%和24.78%。

科惠医疗称，由于骨科耗材产品具有品类、型号、规格繁多的特点，公司需要保持较高的库存水平以便及时满足市场及临床需要。未来随着公司生产规模的扩大，存货余额有可能会有所增加。若公司产品发生滞销，或部分产品损坏、退货等情况导致存货减值，将影响到公司的经营业绩、资金周转速度和经营活动的现金流量，从而产生影响资产质量和盈利能力的风险。

中望软件首发上市申请获批

□本报记者 董添

科创板上市委员会审议日前通过中望软件首发上市申请。招股说明书显示，公司拟募集资金合计约6.01亿元，拟用于二维CAD及三维CAD平台研发项目、通用CAE前后处理平台研发项目、新一代三维CAD图形平台研发项目及国内外营销网络升级项目。

境外业务受疫情影响较大

据上交所披露，10月21日，上交所科创板股票上市委员会审议同意中望软件科创板首发上市申请。

上市委会议提出问询的主要问题是，请发行人代表进一步说明ITC技术在发行人2D CAD产品序列中不同版本的使用情况；ITC授权技术与发行人自有知识产权之间的关系，是否存在对ITC授权技术的依赖。请保荐代表人发表明确意见。

在此之前，公司发布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。公司指出，2020年4-6月，境内疫情逐渐受控及下游企业客户开始复工复产，到6月企业客户基本恢复正常工作，境内业务受疫情影响而延后的部分订单得以释放，境内企业订单金额同比增长44.79%，教育市场的多数学校在5月、6月逐渐开学，推动境内教育订单金额在第二季度同比增长41.80%；然而，4月开始海外疫情在欧洲快速蔓延，境外业务受到了大面积影响，境外业务主要市场基本上都受到了疫情影响，境外订单金额在二季度同比增长降至2.38%。

在重大合同方面，公司称，由于公司主要销售已有的标准化软件产品，不涉及生产环节，公司履行重大合同受疫情影响较小，仅部分客户的回款受疫情影响而变缓。

结合行业发展趋势及公司实际经营情况，公司预计2020年1-9月可实现营业收入25109.61万元至26009.61万元，同比增幅为12.71%至16.75%；归属于母公司股东净利润为5807.99万元至6905.30万元，同比增幅为-3.13%至15.17%；扣除非经常性损益后的归属于母公司股东净利润为4261.43万元至5358.74万元，同比增幅为-18.75%至2.17%。

募资巩固主业

招股说明书显示，公司此次拟发行数量不超过1548.6万股（不含采用超额配售选择权发行的股票数量），募集资金总额将根据发行时市场状况和询价的情况予以确定，本次发行不涉及老股东公开发售其所持有的公司股份。本次发行A股募集的资金将全部用于与公司主营业务相关的项目。

具体来看，二维CAD及三维CAD平台研发项目包括二维CAD平台研发、三维CAD平台研发及三维CAM应用研发三个子项目。公司表示，项目实施符合国家扶持软件产业发展的规划，有助于我国制造业建立相关标准，项目实施是公司产品实现对国外知名产品替代的必要条件。本项目的实施将大大提升公司ZWCAD平台打开文件效率及图形显示和用户交互的流畅度，不断接近国外知名产品的性能，同时填补国产操作系统环境下研发设计类工业软件的空白；在ZWS3D平台方面，升级与优化公司现有产品，丰富其应用场景。

通用CAE前后处理平台研发项目方面，公告显示，随着高端装备制造业的不断发展，应用于高端制造设计场景的CAE技术需求迅速增长，公司于2018年2月成立CAE研发中心，致力于开发一款覆盖多物理场的综合分析软件套件（ZWSim），软件包括电磁分析模块、结构分析模块和热分析模块。

新一代三维CAD图形平台研发项目方面，公告显示，随着三维图形技术的不断发展，三维设计在工业领域发挥的作用越来越重要，应用范围越来越广。从最初的机械设计领域，发展到现在的建筑、桥梁、能源、电子高科技、船舶、航空等领域，数字化转型、数字孪生等一系列的新理念被陆续引入，而这一切的重要基础之一就是三维信息模型的构建能力。

国内外营销网络升级项目方面，公告显示，项目包含海外营销网络升级及中国营销网络升级两个部分，建设内容主要有：办公用房的租赁及装修、软硬件设备的购置、市场及技术支持人员的招聘及培训、品牌推广计划的实施。

提示相关风险

招股说明书显示，公司主要存在技术风险、经营风险、法律风险、政策风险、财务风险、内控风险、发行失败风险、募集资金投资风险等8大层面风险。

市场竞争加剧的风险方面，招股说明书显示，由于国产CAD软件发展时间相对较短，达索、欧特克、西门子等海外竞争对手在市场竞争中总体上仍处于优势地位，尤其在我国内中高端市场仍然处于主导地位。如海外竞争对手依靠市玚影响力强、品牌知名度高等优势改变在国内的营销策略，则公司国内市场份额存在被蚕食的风险；其次，未来中高端战略性客户是公司开拓的方向之一，必然会与国外竞争对手展开直接竞争，竞争可能进一步加剧；最后，国内本土竞争对手也会针对公司开展一系列防御措施，公司与国内本土竞争对手的竞争也可能加剧。

盈利模式风险方面，公司主要通过永久授权模式向客户销售软件产品，收取授权费，公司对某一批次软件产品的授权是永久性的，如后续客户需要对该版本进行升级，则需另外收取升级费。目前公司授权收入占总收入比例较高，升级收入占总收入比例较低。

政府补助占净利润比例较高的风险方面，报告期（2017年至2019年及2020年1-6月）各期，公司计入当期损益的政府补助占净利润的比例较高，分别为90.21%、71.02%、42.63%和62.60%。计入当期损益的政府补助主要为软件产品增值税即征即退款，其占计入当期损益的政府补助的比例分别为71.60%、77.25%、76.35%和63.07%。公司存在政府补助占净利润比例较高的风险。若未来相关政策发生变化等导致公司不能持续取得政府补助或取得政府补助显著减少，将对公司盈利能力产生不利影响。