

回复科创板上市申请首轮问询

快可电子：专利侵权纠纷已了结

快可电子近日回复了科创板上市申请的首轮问询，主要涉及股权结构、核心技术等方面的问题。快可电子表示，与安费诺珠海公司的专利侵权纠纷已了结，停止销售判定侵权的产品不会对公司今后的生产经营活动、经营业绩与持续经营能力造成重大不利影响。

快可电子主要从事光伏接线盒和光伏连接器的研发、生产和销售，主要客户包括天合光能、晶澳太阳能、通威股份等行业头部企业。

● 本报记者 刘杨

快可电子主要财务指标(单位:万元)				
	2017年	2018年	2019年	2020年1-6月
营业收入	29,502.16	30,521.21	35,330.35	21,342.77
归母净利润	3,250.54	3,101.54	4,149.21	2,742.39
研发费用	1,344.30	1,586.11	2,278.74	1,071.04
研发投入占营收比例	4.56%	5.20%	6.45%	5.02%



新华社图片

★ 知识产权侵权纠纷已结案 ★

根据申报材料，快可电子存在知识产权相关的侵权纠纷。2019年6月，安费诺请求法院判决快可电子停止侵害其实用新型专利权（名称为“连接器”），赔偿人民币50万元，最终一审判决快可电子停止侵权行为，赔偿原告安费诺25万元。快可电子对涉案专利向国家知识产权局提出无效宣告，国家知识产权局决定维持涉案专利权有效。2020年

11月，公司向安费诺支付25万元赔偿款。

上交所要求快可电子说明知识产权纠纷案件是否已结案，案件涉及的公司产品，纠纷的具体原因、过程，判决公司停止侵权对公司生产经营的影响，是否会对持续经营构成重大不利影响。

快可电子回复称，2019年6月，安费诺珠海公司向苏州市中级人民

法院提起诉讼。2019年7月，公司就涉案专利向国家知识产权局提出无效宣告请求。2020年3月，国家知识产权局作出无效宣告请求审查决定书，决定维持涉案安费诺珠海公司专利权有效。

2020年5月28日，一审判决公司停止侵权行为，并赔偿安费诺珠海公司25万元。2020年4月9日，公司再次就涉案专利向国家

知识产权局提出无效宣告请求。2020年10月21日，经审理，国家知识产权局作出维持安费诺珠海公司实用新型专利权有效的审查决定。公司于2020年11月支付上述赔偿款。目前，与安费诺珠海公司案件已结案。

报告期内，公司储能连接器产品销售金额较小，且目前已无上述涉及侵权纠纷产品的销售。

★ 市场竞争较为充分 ★

招股书披露显示，快可电子采用直销的方式开展业务，下游客户主要为光伏组件厂。公司在光伏接线盒和连接器领域具有一定知名度，与天合光能、晶澳太阳能、友达光电、通威股份、中来股份、HANSOL等公司建立了长期的合作关系。

快可电子客户相对集中。2017年至2019年及2020年上半年，公司对前五大客户的销售收入占销售总收入比例分别为56.82%、61.50%、61.62%和62.54%。其中，对晶澳太阳能、天合光

能两家主要客户的合计营收占比保持在30%至50%，且总体呈上升趋势。

对此，上交所要求公司对前十大客户的具体情况以及定价的公允性、是否存在重大依赖等进行说明。

快可电子回复称，公司所处的光伏接线盒及光伏连接器市场生产企业数量较多，规模大小不一，市场竞争较为充分。因此，公司与客户之间的定价方式均按照市场价格协商定价，相关交易价格公允。为防范对个别客户形成重大依赖，公司已积极开

拓新客户。

快可电子同时表示，若公司主要客户的经营和财务状况发生不利变化、退出光伏领域或公司与主要客户之间的合作关系受到不利影响且无法迅速开发新的大型客户，或主要客户合同无法如期执行、应收账款无法及时回收，将会对公司的经营业绩造成不利影响。

此外，上交所要求公司说明同类型产品向不同客户的销售价格、毛利率是否存在显著差异。快可电子回复

称，报告期内，公司主要产品向不同客户销售的价格及毛利率存在一定差异，主要系销售给不同客户的产品物料配置、产品推出时间、产品认证情况及给予客户的信用期限、付款方式等方面有所不同。例如，连接器作为光伏接线盒的重要组成部分，公司一般配置自产连接器，成本相对较低，但部分客户订单指定使用外资品牌连接器，其采购价格是公司产品成本的2-3倍，连接器配置差异对接线盒产品的定价影响较大。

★ 是否构成重大违法行为 ★

根据招股书，2019年苏州工业园区国土环保局因公司未经环保审批同意擅自建设焊接工艺及碳氢清洗烘干工艺，碳氢清洗烘干工序未在密闭环境内进行，废气经管道收集后直排外环境，焊接工艺未按照规定安装、使用污染防治设施，有机废气未经有效处理后排放，对公司处以罚款12.13万元，2020年8月11日，苏州工业园区国

土环保局出具《证明》，认定公司上述违法行为不属于重大失信的违法行为。

2019年苏州工业园区安全生产监督管理局对公司处以罚款3万元的行政处罚，2020年6月2日，苏州工业园区安全生产监督管理局出具《证明》认定上述违法事项不属于重大违法违规事项；快可电子另因消防违法处罚事项被处以行政处罚

5000元。

上交所要求快可电子说明公司受到行政处罚的原因、经过等具体情况，是否构成重大违法行为。

快可电子回复称，2019年11月13日，苏州工业园区独墅湖科教创新区安监与环境执法大队对公司进行检查，发现存在以下情形：公司未经环保审批同意擅自建设焊接工艺及碳氢清洗烘干工艺，碳氢清洗

烘干工序未在密闭环境内进行，废气经管道收集后直排外环境，焊接工艺未按照规定安装、使用污染防治设施，有机废气未经有效处理后排放。

针对上述处罚情形，公司积极整改，新建干式过滤器、UV光催化氧化、净化器等废气处置设备，整改后经专家验收通过、苏州工业园区国土环保局批复确认。

青云科技称混合云业务具备优势

● 本报记者 杨洁

云计算服务商青云科技有望登陆科创板。2月24日，青云科技发布科创板上市发行安排公告，2月26日将进行初步询价。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。

混合云将成主力

招股书显示，青云科技已具备全维度的云产品与云服务交付能力，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，成为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，拥有多年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。

青云科技董事长兼CEO黄云松介绍，混合云是云计算演进到一定程

度才出现的形态。最初，云计算主要是互联网企业、中小企业在用。随着企业对云使用的深入，单纯的公有云或是单纯的私有云都不能完全满足企业的需求。混合云能让用户充分利用公有云和私有云的优势，具有高灵活性，也兼具成本效益，将是未来市场的主力。

青云科技选择混合云作为主要发力点。青云科技提示，公有云行业规模效应突出，公司云业务业务在市场竞争中处于劣势地位，在规模、品牌等方面与行业领先企业均存在较大差距，竞争压力较大，未来更加关注公司擅长的传统企业客户的稳定需求。同时，面对混合云的发展趋势，公司将云业务业务作为混合云解决方案的组成部分。

据了解，青云科技积累了大量客户，包括大型企事业单位，如光大银行、中国银行、泰康保险、中国移动、中国联通等，新兴行业及互联网企业，如好未来、VIPKID、有棵树、e城e家等。

研发费用持续增长

近年来，青云科技研发费用持续增长。2017年-2019年以及2020年上半年，青云科技研发费用分别为3067.42万元、6426.93万元、6954.25万元、3653.03万元，占营业收入的比例分别为12.82%、22.81%、18.45%、25.34%。

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。

2017年-2019年以及2020年上半年，青云科技的营收规模分别为2.39亿元、2.82亿元、3.77亿元、1.44亿元；归母净利润分别亏损9647.78万元、1.49亿元、1.90亿元、7808.70万元；扣非后归母净利润分别亏损5360.63万元、1.27亿元、1.38亿元、8058.97万元。

公司最新版招股书披露了2020年业绩情况。2020年，青云科技实现营业收入4.29亿元，同比增长13.74%，归母净利润亏损1.64亿元。

2017年-2019年及2020年1-6月，公司云业务毛利率分别为2.30%、-18.92%、-26.53%及-30.41%，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。

行业竞争激烈

云计算产业蓬勃发展，市场竞争激烈。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、中国移动等电信运营商，均积极布局云计算领域。

青云科技表示，随着行业竞争越发激烈，价格战逐渐升级，尤其是公

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。2017年11月，阿里云宣布大幅降价，ECS实例优惠40%，CDN服务降幅为25%，再一次刷新行业低点。

压力之下，云计算公司持续进行技术研发，进一步完善客户服务，改善产品性能，形成差异化竞争力。

青云科技表示，在混合云领域具有差异化优势，作为业内率先布局混合云业务的厂商，公司立足于公有云、私有云一体化IT架构，实现混合云快速部署，为客户提供一致性使用体验，打通多云数据孤岛，降低后续运维管理难度。同时，公司依托SD-WAN技术，形成了强大的云网融合服务能力，帮助客户实现各业务节点的高速互联，在市场上形成了独特的竞争优势。

本次公司计划募资规模约为11.88亿元，将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，并补充流动资金。

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；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。

汇宇制药称 公司核心技术具独特性

● 本报记者 熊永红 傅苏颖

汇宇制药日前回复了科创板上市申请首轮问询。汇宇制药表示，公司核心技术更多体现在关键工艺参数、控制细节等方面的独特性，已成功应用于已上市的产品或大部分在研产品。

汇宇制药是一家研发驱动型的综合制药企业，主要从事抗肿瘤和注射剂药物的研发、生产和销售。公司本次拟募资19.07亿元，用于汇宇欧盟标准注射剂产业化基地（二期）项目、汇宇创新药物研究院建设项目以及补充流动资金。

多品种实现大规模销售

汇宇制药于2014年首次通过英国GMP认证和中国GMP认证，2015年7月全资子公司英国海玥取得欧盟药品放行资质认证，同年公司的抗肿瘤注射剂盐酸伊立替康注射液在欧盟实现销售。

公司在国内已经申报审批的药品包括盐酸伊立替康注射液、紫杉醇注射液等9个品种。在国际市场，公司自主获批和授权获批的产品批件总数超过100个。

在国内市场，公司的注射用培美曲塞二钠、多西他赛注射液均为同品种首家视同通过一致性评价，公司为注射用阿扎胞苷产品视同通过一致性评价的国内两家首仿企业之一。上述产品的率先视同过评或首仿地位奠定了该等品种在带量采购等政策中的销售优势。注射用培美曲塞二钠独家中选“4+7”带量采购，并与原研药厂家共同中选联盟地区带量采购。注射用阿扎胞苷已于2020年8月中选国家第三批药品集中采购。注射用培美曲塞二钠、多西他赛注射液、唑来膦酸注射液等品种已经实现大规模销售，并成为公司主要利润来源。

根据米内网数据，2017年-2019年，全国城市公立医疗终端注射用培美曲塞二钠的销售额分别为41.82亿元、42.35亿元、40.24亿元，汇宇制药培美曲塞二钠的市场占有率在2019年达到16.28%。2017年-2019年，全国城市公立医疗终端多西他赛注射液的销售额分别为39.43亿元、41.12亿元、37.78亿元。多西他赛注射液是汇宇制药除注射用培美曲塞二钠外另一个市场容量超过30亿元的大品种，但公司的多西他赛暂处于起步阶段，营业收入和市场占有率暂处于较低位置。

核心技术备受关注

公司的技术及平台包括化学仿制药一致性评价技术平台、复杂注射剂生产与质量控制技术平台、原料药生产质量控制技术平台（包括手性药物研发平台、结晶纯化平台、制备纯化平台），以及符合欧盟标准的生产质量管理体系和高效的国际注册体系。

截至招股说明书签署日，公司在研项目总共57个。其中，原料药18个，抗肿瘤注射剂17个。其余项目还包括肿瘤辅助用药、造影剂项目等。上述相关技术平台涉及公司的研发、生产、注册全部流程，对公司产品的产业化具有重要影响。

首轮问询提出，结合同行业可比公司技术及其比较情况，说明公司上述核心技术平台（核心技术）是否为同行业通用技术，公司的技术创新、改进之处，公司相关产品率先视同通过一致性评价的具体原因。

公司称，公司的核心技术平台及具体技术中的一般性技术流程均为行业通用，公司核心技术更多体现在关键工艺参数、控制细节等方面的独特性。公司核心技术已成功应用于已上市的产品或大部分在研产品，产品质量具有明显的竞争优势。公司在研发与生产过程中自主开发的与化学仿制药注射剂相关的技术平台与相关具体技术，对公司已注册、在审和在研产品的研发和注册过程起到了重要的推进作用。

毛利率水平较高

2017年-2019年及2020年上半年（报告期），公司营业收入分别为1398.38万元、5432.01万元、70707.62万元及58564.89万元，归属于母公司股东的净利润分别为-8471.84万元、-2200.46万元、17694.45万元及16214.60万元。

公司收入大幅增长主要来源于注射用培美曲塞二钠销售收入的大幅增长。报告期内，公司注射用培美曲塞二钠实现的营业收入分别为0万元、2905.41万元、65523.43万元和53224.81万元，占主营业务收入的比例分别为0%、57.08%、92.77%和91.88%。

报告期内，公司主营业务毛利率分别为10.32%、80.15%、93.17%及92.19%。

问询函要求公司说明其主要类别产品毛利率与市场同类产品毛利率的差异原因；进入集采前后，公司主要产品毛利率的变动情况，进入集采后的毛利率水平是否与同行业公司进入集采后产品毛利率具有可比性，是否存在明显异常。

2017年起公司抗肿瘤产品注射用培美曲塞二钠的销售收入逐年增长，抗肿瘤产品对公司毛利率贡献不断增加。

2017年收入规模较小，成本中折旧及其他制造费用等固定成本占比较高，使得抗肿瘤产品毛利率明显低于市场同类产品。公司抗肿瘤产品注射用培美曲塞二钠2018年12月独家中选“4+7”城市药品集中带量采购，2019年9月与礼来公司共同中选联盟地区药品集中带量采购，中选后该产品销售收入大幅增长。截至2020年6月30日，公司产品注射用培美曲塞二钠、多西他赛注射液为独家视同通过一致性评价产品，竞争力较强，公司抗肿瘤产品毛利率与市场同类产品毛利率较高水平保持一致。