

# 荣盛生物科创板IPO暂缓审议调查：多家疫苗推广商隐现关联关系



●本报记者 张冬晴

11月7日，科创板上市委员会2022年第86次会议宣布暂缓审议上海荣盛生物药业股份有限公司（简称“荣盛生物”）科创板首发上市申请。

根据审议结果，科创板上市委关注的重点在于荣盛生物水痘疫苗业务是否存在于各期末突击确认销售以满足上市条件、报告期内主要推广服务商及疫情影响下推广活动的可操作性与合理性等问题。

中国证券报记者调查发现，荣盛生物2020年和2021年水痘疫苗业务突击增加收入帮助公司跨过上市门槛同时，报告期内19家前十名疫苗推广服务商看似毫无关系却隐藏着各种关联关系，导致公司疫苗业务严重依赖于第三方推广商。

## 水痘疫苗突击增加收入 助力公司跨过上市门槛

根据招股说明书，荣盛生物2019年至2022年上半年报告期各期的主营业务收入分别为12136.18万元、16713.58万元、26150.75万元和11705.27万元。

值得注意的是，上述收入水平刚刚跨过公司所选择第二套上市标准，即《科创板股票上市规则》第2.1.2条第（二）项所规定的上市标准中“最近一年营业收入不低于2亿元”。

记者调查发现，荣盛生物报告期内主营业务收入增长主要源于水痘疫苗产、销量的增长。其中，2019年、2020年和2021年水痘疫苗销售收入分别为5226.87万元、12006.23万元和21496.40万元。

然而，在水痘疫苗业绩持续爆发的过程中，2020年、2021年每年第四季度集中发力，对应的销售金额分别为7159.92万元和10653.43万元，销售金额占当年的比例分别高达59.64%和49.56%。在此之前的2019年第四季度水痘疫苗销售金额仅为797.13万元，销售金额占全年的比例也仅

为15.25%，当年四个季度销售占比呈现出恰恰相反的递减趋势。

需要补充的是，近两年第四季度水痘疫苗业绩井喷现象的背后，每年12月份突击销售非常明显。其中，2020年12月、2021年12月水痘疫苗分别实现销售金额4333.79万元、5979.39万元，占全年的比例分别高达36.10%和27.82%。

在水痘疫苗业绩爆发的过程中，公司销售收入“挂账”现象也十分突出。2019年至2022年上半年，报告期各期末公司应收账款分别为3548.66万元、9621.43万元、17284.41万元和19527.10万元。

与此同时，在业绩大幅增长的背后，主要源于公司加大了水痘疫苗的推广力度，但报告期内疫苗推广费用异常飙升。

2019年至2022年上半年，公司水痘疫苗推广服务费分别为1886.92万元、4320.23万元、7361.50万元和13456.81万元，占销售费用的比例分别为43.99%、78.93%、87.05%和87.34%，特别是2020年以来推广费用占销售费用的比例持续飙升至最高接近90%。

## 核心推广服务商隐现关联关系

值得注意的是，在推广费用驱动下的水痘疫苗业绩爆发过程中，荣盛生物的推广活动高度依赖于前十大推广服务商。

根据审核问询回复材料，2020年、2021年和2022年上半年，荣盛生物报告期各期前十名推广服务商服务费占当期推广服务费的占比分别高达48.53%、63.91%和70.25%。

记者进一步调查还发现，在报告期各期荣盛生物前十大推广服务商共涉及19家公司。而这看似毫无关系的推广服务商之间却隐藏着各种关联关系。

第一，作为推广服务费累计支付比例最为突出的推广服务商群体，山东沃润生物科技有限公司（简称“山东沃润”）、沃润（深圳）生物科技有限公司（简称“沃润深圳”）和深圳市复兴健康生物科技有限公司（简称“深圳复兴”）存在着潜在的关联。

其中，仅仅字面看山东沃润与沃润深圳就发现二者之间共同使用了“沃润”字样，股权层面似乎并无任何关联。

但天眼查数据显示，山东沃润2017年

由山东创合奥诺生物科技有限公司（简称“山东创合奥诺”）发起设立并100%持股，而山东创合奥诺当时是由山东实杰生物科技有限公司（简称“山东实杰”）100%持股，山东实杰是由深圳德润天清投资管理合伙企业（有限合伙）（简称“深圳德润天清”）100%持股，当时山东实杰董事长兼总经理王文华持有深圳德润天清14.3%的股权，费晓斌也持有深圳德润天清14.3%的股权。

天眼查数据亦显示，沃润深圳是由中润科技投资发展（深圳）有限公司100%持股，后者是由王文华和费晓斌分别持有其55%和45%的股权。

而深圳复兴执行董事兼总经理高磊、监事龙辉均分别持有该公司70%和15%的股权，其中2016年12月至2019年3月期间，高磊曾经担任沃润深圳执行董事兼总经理，龙辉均则担任沃润深圳监事。

第二，作为推广服务费累计支付比例仅次于上述三家推广服务商的特殊群体，郑州三辰生物技术有限公司（简称“郑州三辰”）与河南同康生物科技有限公司（简称“河南同康”）之间也存在着隐秘的关系。

天眼查数据显示，薛方2018年8月至2019年7月曾经持有郑州三辰95%的股权，同时还参股上海三三生物技术有限公司（简称“上海三三”）10%，2014年2月至2021年1月期间担任上海三三法人代表兼执行董事；而郭二钢2017年8月也参股了上海三三10%。郭二钢彼时还有另一个身份：河南同康的法人代表、执行董事兼总经理并100%持股。

第三，成都亿苗圈生物科技有限公司（简称“成都亿苗圈”）、成都荣瑞信达生物科技有限公司（简称“成都荣瑞信达”）和合肥亿苗通生物科技有限公司（简称“合肥亿苗通”）也高度疑似为同一控制下的推广服务商群体。

尽管补充披露了成都荣瑞信达系成都亿苗圈同一控制下公司，自2022年起承接成都亿苗圈对公司水痘疫苗的市场推广服务业务，但是股权关系显示二者之间并没有任何关联。

其中，成都荣瑞信达由何雨厚、舒寿鸿分别持股62%和38%，二者分别担任法人代表兼执行董事、监事职务。而成都亿苗圈由康星平、杨红分别持股90%和10%，何洁

担任法人代表兼执行董事，杨红担任监事。在历史股东名单中，何雨厚2017年11月至2021年1月持股比例仅为5.5%。

但记者调查发现，与成都亿苗圈的注册地址“中国（四川）自由贸易试验区成都高新区府城大道中段88号1栋21层10号”相同的还有四川亿苗通生物科技有限公司（简称“四川亿苗通”）和四川天一科创生物科技有限公司（简称“四川天一科创”）等公司。

其中，李航持有四川亿苗通80%的股权并担任监事，四川天一科创2020年11月注销，注销前李航持有该公司66%的股权。而李航担任股东的公司还包括北京亿苗通生物科技有限公司（简称“北京亿苗通”）、河南圈亿圈生物科技服务中心（有限合伙）（简称“河南圈亿圈”）、宁夏亿苗通健康管理有限公司等含有“亿苗通”等字样的同类公司。

天眼查数据显示，合肥亿苗通由杨业俊、李德玉和姚孝友三人共同出资设立，持股比例分别为42.86%、42.86%和14.28%。这三人2015年5月还曾同时参股安徽诺为康医药有限公司（简称“安徽诺为康”），而安徽诺为康的法人代表、执行董事兼总经理、实际控制人刘家礼的身份还包括上述李航名下的北京亿苗通、河南圈亿圈等公司。

第四，在湖南长沙的两家推广服务商长沙市开福区康九生物科技有限公司（简称“康九生物”）和长沙康益堂生物科技有限公司中，除两家公司法人代表都姓汤外，登记的邮箱信息完全相同，登记同一邮箱的公司另外两家包括湖南吉健生物科技有限公司和长沙沃伦生物科技有限公司，登记的联系电话也与康九生物相同。

显然，荣盛生物水痘疫苗销售收入激增的背后，巨额推广费用主要流向了上述四个存在着隐秘关联的推广服务商群体。

值得注意的是，在11月7日会上期间，科创板上市委员会已经关注并质疑荣盛生物是否存在于各期末突击确认销售以满足上市条件的情形、报告期内主要推广服务商是否存在受同一控制却分别列示的情形等“硬核”问题。

那么，在抽丝剥茧、层层揭开其种种不为人知的秘密之后，这家公司能否闯关成功无疑将会很快揭晓答案。

## 赢时胜拟定增募资 不超10.09亿元用于信创项目

●本报记者 何昱璞

11月8日晚，赢时胜公告称，公司拟向特定对象发行股票募资不超过10.09亿元，扣除发行费用后用于资管AMS平台信创项目、托管ACS平台信创项目及金融科技中台创新项目。

赢时胜发布的定增预案显示，信创即信息技术应用创新近年来，以软件为重点领域的科技革命和产业革命持续发展，信创产业已经成为促进国内信息技术产业高质量发展，推动自主和原始创新的重要抓手。

赢时胜表示，公司作为业内较为领先的软件产品与技术服务商，积极构建以“技术引领、领域创新”为核心的创新业务解决方案，持续稳定和优化产品核心能力，不断为行业用户提供更优质、更高效的产品和服务。

公司表示，将结合本次募投项目的建设深度参与信创建设。基于目标客户的需求，公司将采用全面国产化技术改造，以适配国产软硬件设备，支持国产芯片的服务器、国产操作系统、国产数据库、国产中间件等进行信创适配全栈改造。

同时，本次募集资金投资项目将结合人工智能、大数据、云计算、区块链等前沿技术与原有系统进行改造，在技术架构、耦合性、接口开放性等方面进行全面升级，满足客户高可用、高性能、低时延、灵活拓展、快速扩容等要求，进一步提升公司产品的竞争力，满足客户的需求。

公司表示，随着本次募投项目的完工和推广，公司将增强在金融信创、大数据、云计算、人工智能领域的技术优势，提升公司的技术服务能力，完善产品布局并与公司其他业务发挥协同效应，夯实核心竞争力，为公司巩固行业地位和拓展市场提供有力支撑。

资料显示，赢时胜的客户涵盖银行、基金公司、证券公司、保险公司、信托公司、期货公司、财务公司、上海证券交易所、上海清算所等400多家金融机构。

据市场调研，随着资本市场的逐步扩容，金融机构对数据处理和业务开发的需求都在不断升级，技术是产品迭代升级的关键，是推动金融行业数字化转型的重要引擎。

公司表示，本次募投项目均系围绕金融行业开展软件产品和服务的开发与国产适配，是对公司在金融科技领域的长期实践经验和技术积累的充分利用，与公司现有主营业务联系紧密，将有利于巩固和提高公司行业地位，扩大市场份额。

## 盛业：深耕产业科技 打造供应链金融服务生态

●本报记者 彭思雨

日前，在“盛业与交建云商达成战略合作”主题媒体沟通会上，盛业平台市场部总经理王峰对中国证券报记者表示，交建云商将成为盛业重要的获客平台，盛业会在现有的建筑、医疗产业供应链科技和数字金融全链条服务基础上，深入挖掘产业客户的供应链和融资需求，筑牢供应链金融风险防控能力，赋能产业数字化发展。

### 市场需求巨大

作为集合信息流、物流、商业流和资金于一体的金融活动，供应链金融是解决中小微企业融资的有效方式。11月5日，在第五届进博会虹桥国际经济论坛“金融支持产业链供应链稳定”分论坛上，中国人民银行副行长宣昌能表示，持续推进完善供应链金融发展，鼓励金融机构加大供应链票据贴现，加强供应链票据平台等供应链金融基础设施的建设和推广，提升中小微企业融资的可能性和便利性。

近年来，我国供应链金融市场需求巨大。据中国服务贸易协会供应链金融委员会测算，2020年我国供应链金融市场规模约为15.86万亿元，2022年将进一步提升到19.19万亿元。

面对供应链金融市场广阔的发展空间，除金融机构外，产业科技公司也在数字供应链金融领域加大探索力度。日前，港交所上市公司盛业宣布子公司盛业科技与中国交建旗下全资子公司交建云商签署战略合作协议，双方将在供应链数字金融、供应商信用评估体系、智慧工地等方面展开深度合作。

王峰告诉记者，双方将建立良好的数据共享互通机制，盛业科技能够为交建云商提供科技支持、供应链金融产品撮合等服务；基于超10万注册用户，交建云商平台将成为盛业重要的获客平台。

盛业通过产业科技和数字金融双轮驱动，构建供应链科技平台，在数字金融解决方案、智慧工地解决方案和医院SPD智能供应链管理领域进行战略布局。2022年上半年报显示，今年上半年，盛业数字金融解决方案收入为3.02亿元，同比增长50.7%；平台普惠撮合服务收入为2770万元，同比增长59.1%。

### 构建产业生态优势

“对于深耕产业的科技公司来说，数字化技术和对产业的理解是其做好供应链金融的优势。”复旦大学管理学院教授、复旦大学国际供应链金融研究中心主任陈祥锋对记者表示，中小微企业融资困难的一个重要原因在于，他们的还贷风险难以被准确评估。通过第三方数字化供应链平台介入，金融机构能够增强对中小微企业资金能力的判断，从而把控交易风险。

在王峰看来，盛业9年来深耕建筑和医疗行业，最大的收获是懂得行业客户的供应链管理需求和中小微企业的融资需求。只有了解整个产业的政策背景、运作方式、交易链条等行业运作机制，才能寻找客户需求，从而匹配相应的供应链金融服务。

王峰表示，传统金融机构的融资保理模式“重主体”，依赖核心企业的确权兜底，这导致部分中小微企业的融资需求无法得到满足。盛业通过供应链科技服务，为核心企业、中小微企业和金融机构提供数字化全流程闭环管理，从核心企业信用、交易真实性和资金闭环三方面防控金融风险。“我们清楚地知道，哪些供应商在未来某个时点能用核心企业的稳定回款来偿还贷款，从而提高金融链条风控效率。”王峰称。

据盛业介绍，目前公司已服务超过1万家中小微企业。根据公司战略规划，未来三年盛业预计联合生态伙伴服务超10万家中小微企业，覆盖1万个智慧工地，并累计处理5000亿元供应链资产。

# 碳达峰实施方案密集出台

## 注重一致性与地方性结合

●本报记者 孟培嘉

湖南省人民政府日前印发《湖南省碳达峰实施方案》，提出“十五五”期间全省产业结构调整取得重大进展，清洁低碳安全高效的能源体系初步建立，绿色低碳循环发展政策体系基本健全，顺利实现2030年前碳达峰目标。

中国证券报记者梳理发现，近半年来已有超过10个省市区，多个行业和领域先后出台碳达峰实施方案。业内人士表示，《关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》《2030年前碳达峰行动方案》两份顶层设计文件已经出台满一年，后续各地区、重点领域、重点行业实施方案及相关支撑保障方案发布将更加密集。

**加快推进**

去年10月24日，国务院印发《2030年前碳达峰行动方案》，要求各省、自治区、直辖市人民政府按照国家总体部署，结合本地区资源环境禀赋、产业布局、发展阶段，坚持全国一盘棋，科学制定本地区碳达峰行动方案。

今年下半年开始，多个地区陆续出台各自的省级碳达峰实施方案，并在近期呈加速落地趋势。据记者不完全统计，目前已发布相关实施方案的地区包括北京、上海、天津、江苏、湖南、宁夏、江西、海南、黑龙江、吉林、辽宁等。

除按地域划分外，各领域行业性碳达峰实施方案也在逐步落地。

近日，工信部等四部门联合印发了《建材行业碳达峰实施方案》，提出“十四五”期间，建材产业结构调整取得明显进展，行业节能低碳技术持续推广，水泥、玻璃、陶瓷等重点产品单位能耗、碳排放强度不断下降，水泥熟料单位产品综合能耗水平降低3%以上；“十五五”期间，建材行业绿色低碳关键技术产业化实现重大突破，原燃料替代水平大幅提高，基本建立绿色低碳循环发展的产业体系。

今年7月，工信部等三部门就曾联合印发《工业领域碳达峰实施方案》，提出



视觉中国图片

“十五五”期间产业结构布局进一步优化，工业能耗强度、二氧化碳排放强度持续下降，努力达峰削峰，在实现工业领域碳达峰的基础上强化碳中和能力，基本建立以高效、绿色、循环、低碳为重要特征的现代工业体系。

《工业领域碳达峰实施方案》同时明确，将制定钢铁、建材、石化化工、有色金属等行业碳达峰实施方案，研究消费品、装备制造、电子等行业低碳发展路线图，分业施策、持续推进，降低碳排放强度，控制碳排放量，推动重点行业达峰。

**科学制定**

去年10月24日，国务院印发《2030年前碳达峰行动方案》，要求各省、自治区、直辖市人民政府按照国家总体部署，结合

本地区资源环境禀赋、产业布局、发展阶段，坚持全国一盘棋，科学制定本地区碳达峰行动方案。

今年下半年开始，多个地区陆续出台各自的省级碳达峰实施方案，并在近期呈加速落地趋势。据记者不完全统计，目前已发布相关实施方案的地区包括北京、上海、天津、江苏、湖南、宁夏、江西、海南、黑龙江、吉林、辽宁等。

除按地域划分外，各领域行业性碳达峰实施方案也在逐步落地。

近日，工信部等四部门联合印发了《建材行业碳达峰实施方案》，提出“十四五”期间，建材产业结构调整取得明显进展，行业节能低碳技术持续推广，水泥、玻璃、陶瓷等重点产品单位能耗、碳排放强度不断下降，水泥熟料单位产品综合能耗水平降低3%以上；“十五五”

期间，建材行业绿色低碳关键技术产业化实现重大突破，原燃料替代水平大幅提高，基本建立绿色低碳循环发展的产业体系。

今年7月，工信部等三部门就曾联合印发《工业领域碳达峰实施方案》，提出“十五五”期间产业结构布局进一步优化，工业能耗强度、二氧化碳排放强度持续下降，努力达峰削峰，在实现工业领域碳达峰的基础上强化碳中和能力，基本建立以高效、绿色、循环、低碳为重要特征的现代工业体系。

《工业领域碳达峰实施方案》同时明确，将制定钢铁、建材、石化化工、有色金属等行业碳达峰实施方案，研究消费品、装备制造、电子等行业低碳发展路线图，分业施策、持续推进，降低碳排放强度，控制碳排放量，推动重点行业达峰。