

# 为数据赋能和增值 佳华科技要做“物联网数据托管地”

■本报记者 李乔宇

从“雾霾之战”的一战成名，到登陆科创板首日便股价翻倍，佳华科技在资本市场一直不缺关注度。如今，被资本市场赋能后的佳华科技又踏上了新的征程。

近期，佳华科技屡传喜讯，先是成为首批智慧园区标准工作组成员单位，继而成功中标千万元级别的智慧园区项目，随后与山东省聊城市大数据局签订战略合作协议，公司董事长李玮同时被聘为首批聊城市政府特邀顾问。此外，公司还与重庆合川区签订了新型智慧城市投资建设运营项目的合作协议。

“公司将持续进行技术创新和市场拓展，拓展多源数据应用，实现数据的复用和增值，让公司成为物联网数据的‘托管地’，构建全产业链物联网云链大数据平台。”佳华科技董事长李玮在接受《证券日报》记者采访时表示：“未来，我们要成为物联网技术的推动者、引领者。这条路一定是对的！”

## 被误认为环保企业的 物联网大数据公司

实际上，早在登陆资本市场之前，佳华科技就已在业内享有较高的知名度。

“雾霾”是2014年的一大关键词。当年，佳华科技为北京市通州区研发出了大气网格化监测体系，助力通州区形成完备的空气质量监测网络。次年，通州区的空气质量明显提高，通州区环保局因此建立了享誉全国的“通州模式”。

“雾霾之战”让佳华科技一战成名，但也成为市场对该公司认知的一大束缚，由于佳华科技在智慧环保领域的垂直化深入挖掘，公司一度被很多人误认为是一家环保企业。

“佳华科技实际上是一家物联网大数据公司。”李玮对《证券日报》记者强调，“环保领域的信息化基础比较弱，竞争对手少有大公司。我们可以用环保作为流量入口，进而拓展到智慧城市的其他领域，然后再做全产业链的物联网大数据。”

如果说在环保领域的布局是佳华科技在垂直领域的探索，智慧城市领域则是公司逐步补全产业链的下一个目标。在佳华科技的战略发展规划图中，公司以智慧环保业务为导流，向智慧城市的各个垂直领域拓展。公司积极研发视频应用、升级云链数据库、



曾梦/制图

拓展人工智能AI算法等，不断融合多源多维的数据源，如视频、雷达、卫星遥感数据等，作为智慧城市的数据基础，打通城市管理中不同部门间的数据壁垒及“孤岛”状态，形成高效的协同配合，提升城市管理和服务水平。

“我国园区向着智慧化、创新化、科技化转变已是大势所趋。”佳华科技方面相关负责人向《证券日报》记者介绍，在“新基建”驱动的数字经济热潮中，智慧园区作为重要载体，是工业企业聚集发展和相关产业聚集发展的核心抓手，也是构建万物互联的智能世界的落脚点。

## 中标千万元大单 角逐物联网巨头

佳华科技近日宣布，成功中标重庆市合川区产业园区信息基础设施(智慧园区)项目，中标金额5439万元。市场人士认为，这是公司技术底蕴深厚、大数据运营能力强大的一个体现。

7月29日，全国智标委智慧园区标准工作组成立会在网上召开。在这次会议上，全国智标委副主任委员马虹宣读了智慧园区标准工作组成立批复文件及发起单位成员名单，佳华科技赫然在列，成为首批智慧园区标准工作组成员单位。

8月1日，以“聚焦区位优势，聚

力水城新发展”为主题的第二届江北水城“双招双引”大会在山东省聊城市召开。会上，佳华科技董事长李玮被选聘为首批市政府特邀顾问，公司还与聊城市大数据局现场签订《战略合作协议》，开启了深入合作的序幕。

8月7日，佳华科技与重庆市合川区人民政府签订“智慧产业大数据运营中心及人工智能综合应用平台、合川新型智慧城市投资建设运营项目”合作协议。合作内容为：佳华科技为拓展面向全国市场的数据运营服务，在重庆合川投资建设智慧产业大数据中心(PAAS平台)及人工智能综合应用平台(AISAAS服务)，合计投资预计约3亿元；合川区(甲方)将开展合川区智慧城市各类SAAS应用升级和新建项目，预计投入5亿元至7亿元，拟由佳华科技(乙方)通过FEPC模式进行项目建设，甲方分年度购买服务。

据佳华科技方面介绍，公司已在智慧园区领域深耕多年，为全国89个城市提供物联网数据服务，对城市中的产业园区提供智能化数据服务，为园区企业进行精准的线上SAAS服务，以信息化、智慧化方式助力园区管理和园区内企业可持续发展。

为此，佳华科技已经做了多年的准备。2003年12月份，李玮赴美深造后回国创业，攻克第一个难题就是山西矿井的智能化改造问题，涉及煤

矿安全监控、水环境监测、能耗监测、农产品溯源等多个领域。为了建成智慧矿山，李玮和佳华科技的创业团队花费了长达4年的时间。在这4年里，他们的足迹遍布山西、陕西、内蒙古、贵州等地，几乎每一天都在矿井下实施运行维护。

“物联网涉及现场采集，需要用什么样的传感器、用什么协议、形成什么样的数据，以及最后形成什么样的服务，各方面我们都做。”谈及创业初期的岁月，李玮笑称，初创团队就是一支“物联网施工队”。

初创时期的艰苦历程让佳华科技初创团队得以接触各种大型监测系统，积累了丰富的物联网解决方案项目经验，并坚定了公司向构建物联网云链大数据平台的发展方向。

多年来，佳华科技坚守的目标是：从垂直的优质赛道入手，做全国性的智慧环保SAAS数据服务企业；布局PAAS平台服务，从智慧园区入手，为智慧城市打好“底座”，集合第三方数据服务企业，建立SAAS服务的生态链，打造智慧产业，向“万物互联”的愿景迈进。

“物联网发展了这么多年，一直没有出现巨头公司，最主要的原因是大家做的只是物联网中的局部网。”在李玮看来，去做物联网的“托管地”，并为数据赋能和增值，这正是佳华科技想要为之奋斗的目标。

# 凯鑫股份创业板过会 去年人均创收306.78万元

■本报记者 刘会玲

深交所官网披露的创业板上市委2020年第13次审议会议结果显示，上海凯鑫分离技术股份有限公司首发上市申请获得通过。

## 重视技术研发 营收和净利逐年上升

公开资料显示，凯鑫股份为一家专注于工业流体特种分离业务的技术型环保公司，主营业务是膜分离技术的研究与开发，为工业客户优化生产工艺，提供减排降耗和废弃物资源化综合利用的整体解决方案。公司的营业收入与利润主要来源于根据客户需求提供定制化的工业流体分离整体解决方案，以此获取一次性或定期性收入；公司的膜元件及其他部件收入占公司营收比重相对较低。

最近几年，公司的业绩呈稳定增长态势。招股书显示，凯鑫股份2017年至2019年分别实现营收1.19亿元、1.97亿元和2.61亿元，实现净利润分别为2846.52万元、4234.35万元和5874.91万元。其中，工业流体分离解决方案实现营收分别为9008.38万元、1.77亿元和12.12亿元；膜原件及其他部件营收分别为2929.97万元、1990.27万元和4886.31万元。

凯鑫股份作为一家知识和技术密集型企，高度重视技术研发及知识产权保护工作。在报告期内，公司研发支出占营业收入的比重始终保持较高水平，2017年至2019年分别为6.34%、5.97%和4.92%。

公司相关负责人表示在接受《证券日报》记者采访时表示：“持续的研发投入可以有效保障公司技术研发实力的持续提升、产品及工艺水平的持续改进，提升公司核心竞争力。”公司披露的信息显示，截至目前，凯鑫股份已获得专利证书39项，其中包括发明专利15项、实用新型专利24项。

对于公司的未来发展前景，接受记者采访的公司相关负责人表示很有信心。“公司是国内少数能够在工业流体领域提供膜分离技术应用整体解决方案的企业之一，具有较强的技术研发能

力和市场竞争能力。成功上市后，将为公司未来持续、稳定、健康的发展提供基本保障。”

辽宁大学环境资源与能源法研究中心主任刘佳奇在接受《证券日报》采访时表示：“经过不断的创新与发展，膜分离技术已经成为一项高效节能的分离技术，是分离科学领域发展的重要方向之一。目前该技术已在环保行业得到开发和应用，并取得较为显著的综合效益。可以说，该技术在环保行业日益受到广泛关注，有着较为广阔的发展前景。”

## 单位员工创收额 每年递增50多万元

值得关注的是，凯鑫股份在模式创新方面也具有独特优势。

公司的模式创新主要体现在专注于具有较高附加值的微笑曲线两端，即前端的膜分离技术研发和整体解决方案设计，以及后端的技术推广及产品销售，中间的生产加工及安装环节通常采取委外加工或外包方式完成。这一方式可大幅减少公司生产类固定资产的投入及生产人员的配备，可减轻公司生产经营过程中的资金压力，提高资产运营效率。

在此经营模式下，公司能够始终保持以较少的人员产出较高的收益，人均效益大幅领先于同行业其他企业。根据招股书披露的信息，2017年至2019年，伴随凯鑫股份收入人数的逐年增加，公司实现的收入相应增加的更多。截至2017年至2019年各年末，公司在册员工人数分别为72人、82人、87人，对应的年人均创收额分别为202.34万元、255.41万元、306.78万元。

对此，刘佳奇分析认为，“单位员工实现更高的效益，是所有企业追求的目标和发展的方向。该公司单位员工实现的创收金额较高，值得肯定。随着公司的进一步发展，特别是发展战略、运营模式等方面的变化，如何继续保持这种良好状态更值得期待和关注。”

“此外，上市公司有上市于筹集资金，加大对相关技术和产品的研发投入，有利于企业在行业竞争中保持并提升竞争力，让公司在竞争中处于相对有利的地位。”刘佳奇进一步分析称。

# 东来股份科创板首发获通过 应收账款周转率高于行业均值

■本报记者 郑馨悦

8月7日，上交所披露科创板上市委2020年第60次审议会议结果公告，东来涂料技术(上海)股份有限公司首发获通过。据悉，东来股份的保荐机构为东方证券，会计师事务所为立信会计师事务所。

“成熟的资本市场就是，上市机制比较灵活，融资效果由市场决定，由投资者判断。”一位不愿具名的投行人士对《证券日报》记者表示，目前科创板融资政策环境较好，有资金需求的公司很容易抓住这个机会。该投行人士表示，东来股份的业绩表现挺不错。

## 营收及净利持续稳增长

公开资料显示，东来股份主营业务为提供基于先进石化化工新材料研发的高性能涂料产品，包括汽车售后修补涂料、新车内外饰件及车身涂料、3C消费电子领域涂料等。

招股说明书显示，2017年至2019年，东来股份实现营业收入分别为4.37亿元、4.58亿元、4.68亿元，2018年及2019年营收分别同比增长4.92%及2.08%；同期实现归属于母公司所有者的净利润分别为7363.93万元、7813.67万元、8198.72万元，2018年及2019年净利润同比增长分别为6.11%及4.93%。

“除了整个行业背景，以及细分市场、区域市场的影响外，企业自身的技术和营销能力才是决定业绩的直接因素。”上述投行人士表示。据了解，东来股份所在的汽车售后修补涂料行业，属于汽车后市场行业。2017年至2019年，因保险政策调整和汽车保有量趋势变化等因素，作为东来股份主营产品汽车售后修补涂料的销量分别为3749.54吨、3451.18吨及3135.84吨，同比出现下滑，但产品的平均销售单价在上升，因此保持了销售额的平稳。与此同时，公司的汽车新车内外饰件、车身涂料业务及3C消费电子领域的涂料销售收入增速较快。

东来股份表示，公司汽车售后修补涂料主要用于汽车主机厂的授权4S店使用。进入汽车授权4S店的行业门槛较高，竞争对手数量少，均为国际著名汽车涂料品牌，整体实力强大。公司作为行业主要竞争者中少有的中国品牌，采取了确保与行业主流欧美品牌保持相对竞争力的跟随市场定价策略。

关于汽车行业大环境对公司的影

响，汽车行业分析师任万付对《证券日报》记者表示，“结合疫情及行业大环境影响，虽然现在汽车市场恢复比较快，但仍比较脆弱，(对汽车行业)暂时还无法给出乐观的预期。对整车企业供应商来说，仍需要做好过苦日子的准备，建议将精力放在研发上，练好内功。”

## 一级供应商议价权较高

《证券日报》记者注意到，2017年至2019年度，东来股份的应收账款周转次数分别为5.22(次/年)、5.33(次/年)和5.27(次/年)，而同行业公司可比公司平均值为2.43(次/年)、2.25(次/年)、2.42(次/年)。由此可见，东来股份的应收账款周转次数明显高于行业平均水平。对此，东来股份表示，公司主要客户中，除主机厂及零配件商的信用期较长外，其他主要客户，比如汽车授权4S店及4S店集团，账期都较短，回款较快。此外，公司对经销商一般采用“款到发货”的结算模式，进一步缩短了应收账款的平均账期。

新能源与智能网联汽车产业专家智库成员张翔在接受《证券日报》记者采访时表示，车企对供应商的付款周期一般都比较长，东来股份的应收账款周转率相对较高，且能对经销商采取款到发货的结算模式，说明公司的话语权和议价权较高，其产品在市场上应是供不应求的。体现了公司在交易中心中占据主导地位。

据悉，东来股份是一汽大众、一汽奥迪、东风日产、长安福特、上汽通用、沃尔沃、林肯中国、蔚来汽车等汽车品牌的一级供应商。多位汽车行业人士表示，一级供应商相对于其他级别的供应商议价权高很多，甚至可以选择是否给车企提供产品和服务，这是建立在综合实力基础上的。

张翔表示，东来股份是一家高科技新材料企业，市场上新材料很容易出现被替代的情况，公司需要关注市场竞争对手和新材料替代问题。

在招股书中，东来股份提示了汽车涂料市场由“油性”向“水性”转换的风险，公司现有产品以油性汽车售后修补涂料为主，与竞争对手相比，公司在水性涂料的生产、整体规模、资金实力等方面都处于竞争劣势。

东来股份此次拟募集资金4.31亿元，其中1.48亿元将用于彩色智能颜色建设项目，2.18亿元用于万吨水性环保汽车涂料及高性能色漆(一期)扩建及技改项目，6500万元用于补充流动资金项目。

# 软件产业迎政策利好 用友加速推进企业数字化转型

■本报记者 向炎涛

8月4日，国务院印发《新时期促进集成电路产业和软件产业高质量发展的若干政策》(以下简称“若干政策”)，鼓励基础软件、工业软件、应用软件等关键核心技术的研发，为软件产业发展创造更好的环境。

“新政策鼓励自主可控，国产化对国产工业软件、企业应用平台系统的发展，对我们来说是重大利好。”8月6日，用友网络董事长王文京在接受《证券日报》等媒体记者采访时表示。

“我们的目标是服务超过千万家企业客户，汇聚超过上万个服务企业的生态伙伴，实现千亿元营收。”用友网络CEO兼总裁陈强兵对记者表示，“公司在1.0阶段做了中国排名第一的财务软件，在2.0阶段做了亚太领先的企业管理软件和ERP软件，在现在的3.0阶段，我们希望做成全球领先的企业云服务平台。”

## 用友3.0战略专注云服务

8月6日，用友发布3.0战略阶段

核心平台和产品YonBIP用友商业创新平台(Business Innovation Platform, BIP)。YonBIP基于以移动互联网、大数据、云计算、人工智能、物联网及5G、区块链为代表的新一代数字化技术，提供营销、采购、制造、供应链、金融、财务、人力、协同等核心领域云服务和金融、能源、建筑、汽车、烟草、财政等行业云服务，并与生态伙伴开展合作，全面支撑企业、产业链与价值网的数字化、智能化协同。

今年7月1日，用友网络发布非公开发行股票预案，拟募集资金不超过64.3亿元，其中45.97亿元募资将用于建设用友商业创新平台YonBIP。

“此次融资把BIP作为主要投资方向，与市场需求相契合，也与用友在新阶段的自身发展战略相契合，即打造全球领先的企业用户云服务平台。”王文京在接受《证券日报》记者采访时表示，募资到位后将重点投向三个方向。一是BIP的持续研发投入；二是生态体系的构建；三是YonBIP市场客户的运营，以及内部组织结构的建设，包括人才队伍的建设。

“当前移动互联网、云计算、大数

据、人工智能、物联网、区块链等技术集群式发展，为公司的产品创新和业务创新提供了良好的环境。在过去，我们更大程度上是跟随者和学习者，但在现在的产业发展环境下，中国厂商有机会在新一轮商业创新中取得领先。”王文京表示。

## 政策助力国产软件产业腾飞

在王文京看来，最近几年国家持续出台涉及数字经济、企业上云、工业互联网、智能制造等相关政策，对于国产工业软件、大型应用系统产业的扶持和促进作用非常大。

王文京认为，中国企业的数字化水平目前仍处在从初级到中级的过渡阶段，但一些行业领先企业的数字化水平已经达到较高水准，部分企业的数字化水平已经处在全球第一方阵。可以预见，在这次数字化创新浪潮中，可能会有一批中国企业继续引领潮流，继消费互联网位列全球前列之后，在产业互联网、企业数字化领域也会走到全球前列。

此次出台的“若干政策”正好与

用友网络目前重点布局的商业创新平台相契合。“YonBIP是对接工业软件、应用软件的核心支撑平台，新政策的出台对我们是极大的利好。我们之前已经有了几十年的积累，中国企业现在正在经历整体的数字化转型，这既是中国商业环境面临的挑战，也是独特场景的需要，比如，国内的营销模式、财务处理和人才应用均与西方国家存在差异。此外，新政策鼓励自主可控和国产化，这对用友发展国产工业软件和企业应用平台系统是一次特别难得的机会。”王文京表示。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示，企业数字化是一个不可阻挡的趋势，不仅仅是此次疫情带来的新的机会，而是技术发展到一定门槛的必然。比如，5G普遍应用后，大数据、人工智能等领域的发展将进入成熟阶段，企业的数字化发展将更具优势。伴随技术的不断发展，企业的数字化进程也将加速。用友网络作为领先的国产软件平台，未来还有很大的增长潜力和发展空间，尤其是中国市场的发展机会非常巨大。

# 冀中能源集团成功发行20亿元超短期融资券 未来深耕制药和煤炭两大主业

■本报见习记者 张晓玉

近日，冀中能源集团发布公告称，公司2020年度第九期超短期融资券已于7月30日发行，实际发行总额20亿元，期限180天，发行利率5.28%。所募资金拟用于归还自身即将到期的债务融资工具，不用于长期投资。

冀中能源集团成立于2008年，是一家以煤炭为主业，集制药、现代物流、化工、电力、装备制造等多产业综合发展的省属大型国有企业。

公开数据显示，冀中能源集团现有27家二级单位，旗下共有三家上市

公司，分别是冀中能源、华北制药和金牛化工，持股比例分别为44.48%、21.6%、20%。2019年，冀中能源集团完成原煤产量7539万吨，生产精煤1986万吨，实现营业收入2690亿元。

在煤炭业务领域，冀中能源集团拥有7家产煤子公司，煤炭产业主要分布在河北、山西、内蒙古、新疆、青海、云南等地。

在制药领域，冀中能源集团旗下华药集团目前拥有国内首研首产的新产品20余种，继金坦公司在国际上首家研制生产成功新生儿用无汞乙肝疫苗后，华药还拥有国内最完整的微

生物来源免疫抑制剂产品群，其中的咪唑立宾填补了国内空白。

企业的未来发展规划是什么？冀中能源集团相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示：“根据目前情况，集团战略已经进行更改，由‘一体两翼、多元发展’调整为聚焦主业。目前河北航空已经出售给厦门航空，河北航空盈利非常好，厦门航空收购后已成为国内第四大航空公司。另外，加快处置和变现写字楼和酒店投资，物流业务也在进一步完善，加快变现。”

“现在的目标就是做大做强做优制药和煤炭两大主业，我们在采矿技术方面

处于全国第一梯队。”上述负责人表示。

国资委研究中心研究员周丽莎博士表示：“随着市场基本面的不断稳定以及集团项目的持续推进，冀中能源集团经营状况在不断向好。此次超短期融资券的发行，说明冀中能源集团债务融资渠道通畅，更加强了集团的融资能力，提高了对资金集中运营的能力。此外，超短期融资券也有助于集团进一步完善财务管理体制，督促企业治理水平不断提升。企业后续应在继续集中力量做强主业的的同时，把创新放在首位，形成新动能，更好地实现高质量发展的目标。”