

■奋战精选层

卖手机小店也能办理电信业务 易销科技把“电信POS机”推上风口



◎记者 阮晓琴

电话实名制,要求消费者去电信营业厅以“面签”的方式开手机卡。不过,有一种叫“电信 POS 机”的设备为消费者提供了在家门口手机销售小店开办手机卡的便利。

记者来到上海闵行北翟支路一家“中国移动”手机销售店,实地探访这一过程:店员把准备开办手机卡的消费者身份证放在一个如 POS 机大小的设备上,并打开 APP 操作,待设备读取了身份信息后,按照相关提示,进行拍照、人脸识别等环节。从开户到选择通信套餐,整个过程不到一分钟。

这一设备的技术提供方正是备战精选层公司易销科技,公司在 2014 年推行电话实名制时迎来了行业风口,获得了较好的发展。易销科技董事长薛俊又开辟出新的商业模式:通过易销平台“占据”小店的流量入口,进而把辅助营销、库存管理、电子发票等综合服务延伸到小店场景。

“电信 POS 机”迎来风口

在采访的过程中,薛俊非常健谈,向记者讲述了自己创业十几年来中很多生动有趣的故事。易销科技成立初期是做手机代理销售,2008 年转战电商,但感觉电商太烧钱,开始考虑转型。2008 年底,中国联通时任高管在亚洲通讯大会上称,将把电子渠道发展成为中国联通未来 3 到 5 年的核心竞争力。这一发言给薛俊带来了很多启示,他思考如何通过技术创新,将互联网模式与电信行业结合,发展出让用户足不出户办理电信业务的商业模式。

很快,易销科技便成为中国联通在上海的第一个战略合作伙伴。公司在网上开了第一家网上可下单的“联通营业厅”,网店功能跟联通线下营业厅一模一样。

2010 年,中国联通成为第一家引入苹果 iPhone 的电信运营商。搭上顺风车的易销科技当时的主要业务就是为上海第一批苹果用户上门办理业务——消费者在网上选号码选套餐,易销科技上门办理业务。彼时,易销科技收入是套餐合约产生的话费分成,由于订单量很大,易销科技当时

享受丰厚利润。

2011 年,易销科技开发出新的商业模式:把上海很多线下的手机销售小店接入到公司平台,让每一个小店变成公司的营业网点。薛俊称,那时易销开发了一套硬件设备,类似银联 POS 机一样,小店有了这个设备,就能办理电信业务。

2014 年,国家推出相关法律法规,要求购买手机卡开户必须实名。在报刊亭办卡等常见的非实名制预付费开手机卡模式全部被取缔,已经把“电信 POS 机”铺到众多通信小店的易销科技再次站上风口,各省运营商纷纷邀请易销科技前来合作。2014 年 7 月,易销科技挂牌新三板,公司先后 4 次共融资 1 亿元,借机把设备推广到了江苏、浙江、北京、河南和安徽等地。

薛俊介绍,目前“电信 POS 机”已经服务了全国 6 万多家小店。

探路“1+3”新模式

自公司挂牌新三板以来,薛俊每年都会给投资者写信。在 2019 年的《致投资者的信》中,薛俊写道:2019 年是全体易销人迎难而上,曲折砥砺,同时又是充满希望的一年。

易销科技董事会分析认为,多年来,公司持续深耕电信运营商电子渠道,积累了数量庞大的中小微企业用户资源,在全面进入“新零售时代”之际,这将成为稀缺资源。如果以此为基础,推动公司从一家电信行业电子渠道的技术服务商,升级为以“电信科技+银行科技+税控科技”融合业务为核心的新零售生态链综合服务商,公司将更具竞争力和发展前景。

易销科技董事会把这一思路总结为“1+3”业务战略升级路线。“1”即中小微企业,“3”即在易销实名制核心技术服务基础上,进一步为中小微企业服务,为他们加上“电信+银行+税控”服务。依托小店流量入口,立足于小店老板的真实刚需,帮助更多的线下小店通过公司提供的平台开户、支付、小微贷款和电子发票服务等,形成一个庞大的“小店赋能”规模效应,公司的平台作用和竞争优势能

充分发挥出来。

经过一年的努力,上述战略路线已经有落地的产品。在记者实地探访的“中国移动”手机销售店内,易销科技的“电信 POS 机”设备旁边,就摆放着一个二维码,扫一扫后跳出来的是建设银行的网页,里面有建行的各个业务接口。

去年 9 月,易销科技与建行上海普陀支行签订了《个人商户辅助营销拓展服务合作协议》,约定由易销科技向后者推荐符合要求的商户,以帮助建行普陀支行拓展银行针对小微企业及个体工商户相关服务的营销活动。对于易销科技来说,掌握了小店的真实经营数据,精准推荐商户并不难。而对中小商户来说,能从建行那里得到包括收单费率减免、每单立减营销活动等服务,还可以通过小店的建行账户向建行申请经营性专项贷款,通过易销接入银行的平台服务,小店增强了自身的营销能力与经营能力。

薛俊介绍,由于去年区域性市场拓展试点效果显著,今年,这项业务将覆盖到全国范围内的小店。

而税控科技实质就是“互联网+税务服务”。目前,国家税务总局已经授权阿里巴巴和百望股份等企业开展该业务。2019 年 12 月,易销科技与百望股份达成战略合作协议,双方共同拓展易销所掌握的以通信类线下门店为主的细分市场,为之提供相关软硬件及开具电子发票等服务。初步目标是 2020 年底,完成 3000 家商户指标的试点拓展工作。

薛俊认为,服务线下终端小店仍然是公司未来的核心竞争力。即便如阿里、苏宁易购等电商也在加紧布局线下,当前中国 70% 的零售业务依然要在线下完成,联通数据显示,现在只有 1% 的用户是在网上办卡的,易销继续看好线下零售店未来的发展趋势。今年 5G 相关业务快速发展,存量用户变更套餐的需求也将为公司带来新的机遇。

“在融合的过程中,资本会起到非常关键的作用。”谈及新三板改革,薛俊认为精选层的推出给新三板企业提供了很好的机会。近期,易销科技已经与财信证券签署了辅导协议,并已进入辅导期,正全面备战精选层。

国产中间件产业化提速 金蝶天燕挟优势资源迎战

◎记者 阮晓琴

突如其来的疫情,打乱了 2020 年公司生产的节奏。金蝶天燕总经理陈启发在接受记者采访时表示,虽然 2020 年市场启动比预计要晚,但今年全年的目标不会改变。

金蝶天燕是国产软件细分领域中间件的龙头企业。陈启发深刻感受到 20 年来核心基础软件国产化的艰难历程,但中国自主可控行业国产化大幕已经拉开,加上云计算新技术创造了全新的市场机会,国产中间件的最好时代已经来临。

国产软件创新领先企业

金蝶天燕前身是财务软件巨头金蝶集团投资的一个基础软件产品部门,2000 年该部门独立为公司,也就是金蝶中间件有限公司,即金蝶天燕的前身。

基础软件“三驾马车”之一的中间件是一种位于底层操作系统、网络和数据库之上,应用软件之下,为系统软件与应用软件提供连接。早期,中国中间件市场基本被外资垄断,金蝶天燕一诞生就成为了国产软件创新的典范。2005 年到 2006 年,公司加入到 Java 国际标准组织 JCP,参与 JavaEE 规范制定,当时是中国第一家、亚洲第二家,同时也成为中国第一家通过 JavaEE5 认证的中间件厂商。2008 年至 2009 年,公司被列为国家核高基重大专项牵头单位,渐渐地将产品线由单一的应用服务器中间件,拓展为全系列中间件产品,包括消息中间件、企业服务总线、门户服务器、业务流程管理、数据交换平台等。2018 年以后,随着云

计算渗透到各个领域,配合数字政府和行业“平台+应用+数据”的建设,公司又推出了下一代的云中间件、i-PAAS 平台,积极融入主流云计算厂商的生态,推出联合解决方案……

金蝶天燕在 ICT(信息和通信技术)领域有广泛朋友圈。作为信创工委中间件工作组副组长成员单位,公司与蚂蚁金服、东方通一起,负责推动该细分领域发展,包括制定国标、确定前沿科研、推动生态建设等。至今,金蝶天燕已牵头 5 项、参与 3 项云计算国标的制定,是云计算领域最高产的国际制定者之一。

2018 年公司营业收入和净利润分别为 6733 万元和 961 万元,同比分别增长 5.50%和 267.44%。2019 年实现营业收入 8845.52 万元,同比增长 31.36%;净亏损 227.56 万元,同比下降 123.68%。公司称,亏损主要原因系去年公司为了抓住市场增长机遇,积极主动增加人员招聘,加大销售、研发人员投入所致。

陈启发告诉记者,国内中间件企业规模都不大。垄断该市场的 IBM、Oracle 起步早,品牌知名度高,同时长期主导基础理论和标准规范,而中国企业技术积累需要耗费较长时间。另外,中国操作系统、数据库等配套的基础软件均基础薄弱,整体生态市场尚未发展健全,中间件独木难成林。

紧跟产业化提速步伐

随着中国自主可控行业不断推进,中间件迎来了产业化提速的大好时机。

中国自主可控行业包括半导体材料、芯片到基础软硬

件等。方正证券分析师安永平认为,到 2019 年,中国自主可控行业已经走过了“实验室可用”“勉强能用但不好用”“能用可用”多个阶段,现在步入产业化发展,使用体验提升到“好用易用”的阶段。

金蝶天燕与 ICT 行业龙头企业相互融合发展。2019 年 6 月,金蝶云计算平台 ACP 与中标麒麟操作系统,以及金蝶应用服务器 AAS 与华为鲲鹏云、中国电子 PK 体系、龙芯平台、浪潮系列、中科曙光云、云宏虚拟化平台、统信 UOS、达梦数据库、人大金仓、神通数据库等国产软硬件产品均完成兼容认证。此外,金蝶天燕是华为鲲鹏生态伙伴,华为也是金蝶集团生态伙伴一员。

未来市场广阔

金蝶天燕副总霍艳书介绍,虽然受到疫情影响,但相关项目年度计划没变,预计信创产业中间件领域 2020 年约有 6 亿元的市场。

信创产业即信息技术应用创新产业。华泰证券认为,2020 年是信创产业全面推广的第一年,未来 3 到 5 年,信创产业将迎来黄金发展期。信创产业作为“新基建”的重要内容,将成为拉动经济发展的重要抓手之一,政府投入预计将会得到充分保证。

目前,国产中间件领域主要参与者为金蝶天燕、东方通、中创软件等。相较之下,金蝶天燕的产品方向,擅长基础中间件,其他产品线也很全。股东方面,金蝶天燕背靠金蝶集团、央企中国电科集团旗下太极股份等重磅战略投资者,20 年发展积累的大客户较多,尤其是政府和行业客户较多,未来将会有较好的市场发展机会。

拥有国际知名企业客户 多家公司融入全球供应链

◎记者 阮晓琴

新三板企业在全球制造业中也占据一席之地。记者梳理发现,申报精选层并获受理的企业中,不少公司为全球产业链提供了优质产品。

新三板首家通过精选层挂牌审查的企业颖泰生物以国际贸易起家,公司成长过程也是融入全球农药产业链的过程,如今公司已是中国农药行业龙头企业。颖泰生物是国内首家申请并获得通过的 FAO/WHO 国际农药标准的企业。公司主要客户为国际知名的农药企业,包括 ADAMA(安道麦)、CORTEVA(陶氏杜邦)、NUFARM(纽发姆)、LANXESS(朗盛)等。2019 年,公司营业收入 52.95 亿元,净利润 2.67 亿元。

佳先股份和龙泰家居精选层挂牌申请也通过了全国股转公司审议,他们均进入国际大客户供应链。

佳先股份是专业从事 PVC 环保热稳定剂助剂研发、生产和销售的高新技术企业,是我国化工行业《二苯甲酰甲烷》《硬脂酰苯甲酰甲烷》标准的主起草单位。公司与全球领先的塑料添加剂供应商百尔罗赫集团(Baerlocher Group)、电子化学品和树脂添加剂生产商 ADK 株式会社(原日本旭电化工株式会社)等国际化工企业建立了较为稳定的合作关系。2019 年,佳先股份实现营业收入和净利润分别为 1.56 亿元和 3571 万元。

龙泰家居专注从事竹家居用品的设计、生产及销售。公司主要向全球著名的家居连锁企业宜家、Brand Loyalty 等国际知名企业提供竹家居产品,外销收入是公司主要的收入来源。其中,2017 年至 2019 年,公司向第一大客户宜家的销售收入占当期营业收入的比例分别为 83.18%、82.02%和 89.76%。

龙泰家居 2012 年成为宜家竹制品业务的合格供应商,子公司展拓家居于 2019 年成为宜家弯曲木业务的合格供应商。2019 年,龙泰家居营业收入 2.74 亿元,净利润 5527.4 万元。

苏轴股份和贝特瑞精选层挂牌申请于 16 日通过了全国股转公司的审议。锂电池负极材料全球排名第一的贝特瑞在打入全球供应链方面表现突出。最近 3 年来,全球电子行业龙头企业韩国三星和 LG 化学、日本松下频繁登上公司前五大客户榜单。2019 年,贝特瑞实现营业收入 43.90 亿元,净利润 6.85 亿元。

苏轴股份主营产品滚针轴承系列产品主要应用于汽车领域,主要客户为全球知名的汽车零部件制造商。2017 年至 2019 年,外销收入占主营收入之比分别为 41.22%、44.47%和 40.51%。公司前五大销售客户共涉及 6 家企业,分别是博世、博格华纳、采埃孚、上汽变速器、纳铁福、博世华域。其中博世是世界最大的汽车技术生产商及全球第一的汽车零部件供应商,同时在电动工具领域也处于全球领先地位。采埃孚 2019 年度全球汽车零部件供应商排名第 5 位。2019 年,苏轴股份实现营业收入 4.32 亿元,净利润 6632.99 万元。

冲刺精选层公司的 夫妻档、兄弟档

◎记者 卢梦匀

二人同心,其利断金。目前申报精选层受理企业中就有一些是夫妻或者兄弟共同经营的。

根据精选层挂牌申报受理企业提交的资料,艾融软件、观典防务、晨越建管以及同享科技 4 家公司的主要负责人为夫妻或者兄弟。其中,艾融软件和同享科技的精选层挂牌申请已经成功过会,同享科技的公开发行已获得证监会核准。

根据艾融软件的公开发行说明书(招股稿),公司的控股股东及实控人为张岩和吴臻,二人为夫妻关系,直接和间接合计控制公司 56.45% 的股份。张岩目前是艾融软件的董事长兼总经理,吴臻是公司董事、副总经理。艾融软件的前身艾融有限是由吴臻出面独资设立的,2013 年有限公司经历了第三次股权转让后,张岩、吴臻夫妇各持有公司 50% 股份。

晨越建管、同享科技两家公司的管理者同样是夫妻档。资料显示,晨越建管的董事长兼总经理为王宏毅,他与妻子朱松兰合计持有公司 65.11% 的股份,是晨越建管的实控人。

根据晨越建管挂牌时的公开转让说明书,晨越建管成立于 2004 年,前身为晨越有限,当时公司的股权由王宏毅的家人及好友代持,经营管理都交由王宏毅负责。经过一系列的股权变更,目前晨越建管的第一大股东为西藏晨越投资有限公司,这家公司正属于王宏毅、朱松兰夫妇。

晨越建管是一家国内领先的工程咨询服务提供商,从成立之初就践行全过程工程咨询服务理念。成立以来这些年里,公司参与了 2008 年汶川地震灾后重建项目、中国航空燃气涡轮研究院项目、田湾核电站建设项目、核电 600MW 示范快堆等。

同享科技的实际控制人也是一对夫妻。根据公开发行说明书(招股稿),陆利斌、周冬菊夫妇合计持有公司 72.14% 的股权。同时,陆利斌是同享科技的董事长兼总经理,周冬菊是公司的董事。

同享科技的主营业务是高性能光伏焊带产品的设计、研发、生产、销售和技术服务。2010 年 11 月陆利斌成立了同享科技的前身同享有限,公司自设立以来就一直专注于光伏辅材领域,发展多年同多个全球排名前十的光伏组件厂商形成了稳定合作关系,如阿特斯阳光电力有限公司、协鑫集成科技股份有限公司等。

与上述 3 家企业不同,观典防务的实控人是一对兄弟。观典防务提交的材料显示,公司控股股东和实际控制人为高明,直接持有公司 55.26% 的股份,高明是公司的董事长兼总经理。第二大股东为李振冰先生,直接持有公司 15% 的股份,同时也是公司的副总经理、董秘以及财务负责人。

两人虽然姓氏不同,实际上是同胞兄弟。2004 年高明与他人设立了观典防务的前身北京昭阳科技文化有限公司,持有 50% 的股份,2005 年李振冰进入公司任职。

2008 年,公司开始进行无人机研究。高明是无人机禁航测绘创始人,兄弟二人还一起参与起草了无人机航测工作规程,规程已由国家禁航委员会下发全国。经过一系列股份转让和工商变更后,2014 年公司变更为北京观典航空科技股份有限公司,彼时高明和李振冰分别持有 75%、25% 的股份,这一年无人机业务也实现了收入。

2015 年观典防务挂牌新三板以来,业绩增长一直较为稳定。公司在今年 2 月启动了创业板上市辅导,随着新三板政策的陆续出台,公司在 3 月份改道精选层,22 天后就完成了辅导验收。4 月 27 日,观典防务成为首批提交申请材料的拟精选层公司。

对于实控人是夫妻或者亲属关系的,全国股转公司在审核材料时也就这方面进行了问询。以观典防务为例,公司的公开发行说明书中显示,虽然李振冰持有 15% 的股份,但并未认定作为高明胞弟的李振冰为共同实控人,因此股转公司要求观典防务说明未这样认定的理由是否充分合理,说明李振冰是否投资与观典防务业务相同或类似的企业,是否有担任职务以及是否与公司构成竞争关系。