

创业板IPO过会 越疆科技股权争端未决

一封实名举报信令越疆科技深陷舆论漩涡,也引发一众投资人对公司“回A”进程的担忧。7月22日,越疆科技如期步入上市委“考场”,当晚晚间审核结果出炉,公司顺利过会。

整场上市委问询环节,并未提及此次实名举报相关事项,焦点集中在公司预测2028年实现扭亏为盈的审慎性。不过,围绕越疆科技、实控人刘培超与宋涛之间的股权纠葛并未落幕。7月22日,宋涛对北京商报记者表示,已提起仲裁申请,决定暂时不再发声。完成排队三个月的创业板上会审核,越疆科技闯过IPO第一道关卡顺利过会,但这并非阶段性终点,后续还有证监会的“注册关”要闯。本次实名举报风波是否会引发证监会深度问询,股权争端是否会对注册进程形成扰动,目前尚存悬念。

越疆科技IPO关键进展

审议节点	7月22日创业板上市委审议通过
审核焦点(上市委)	2028年扭亏预测审慎性;强化前瞻性业绩风险披露
本次争议事项	前高管宋涛实名举报,员工持股平台越疆合伙财产份额权属纠纷
上市委问询范围	未提及本次实名举报相关事宜
后续流程	提交注册→证监会注册审核(注册关)

举报事项未被追问

近期发酵的举报风波,并未阻挡越疆科技IPO上会节奏。7月22日深交所披露信息显示,公司首发上会获得通过。值得关注的是,针对市场热议的实名举报争议,上市委会议现场未展开问询。

根据深交所披露文件,上市委会议重点围绕公司盈利预期开展追问,要求越疆科技结合协作机器人、具身智能机器人行业竞争格局、自身市场地位、商业化进展、在手订单、期间费用变动趋势,并对比国内同行业可比公司在市场前景、核心技术壁垒、量产落地障碍、业绩表现、客户结构等维度的差异,论证预测2028年扭亏为盈的审慎性,同时说明相关风险揭示是否充分。

在需进一步落实事项中,上市委要求越

疆科技进一步提高预计实现盈利时间等前瞻性信息的审慎性和风险揭示的充分性。

业绩层面,据越疆科技披露数据,2023—2025年,公司营业收入分别约2.87亿元、3.75亿元、4.93亿元;归属净利润分别约-1.03亿元、-9536.46万元、-8353.62万元;扣非后归属净利润分别约-1.20亿元、-1.08亿元、-1.24亿元。

此外,越疆科技预计今年上半年实现营业收入3亿—3.3亿元,同比增长94.65%—114.12%;预计归属净利润-1.2亿至-9000万元,同比亏损扩大;扣非后归属净利润预计-1.7亿至-1.4亿元,同比增亏。

双方博弈暂歇

股权争议持续发酵后,越疆科技于7月22日发布公告正面回应举报,明确宋涛并非公

司创始股东、联合创始人,并就相关股权质疑作出说明。

针对公司澄清内容,宋涛在接受北京商报记者采访时表示,留意到自身维权事宜已受到监管层面关注,相信证监会综合考量相关情况,因此决定暂时不再发声;目前已提交仲裁申请,相信司法公正,同时避免言论干扰仲裁审理进程。

从越疆科技的官方回应来看,双方核心分歧并未消除,多处关键事实各执一词。其一,创始身份与入职时间认定。越疆科技称,公司由刘培超、郎需林、吴志文、赵晓东、徐宝腾、陈庆良于2015年7月成立;宋涛2017年10月入职,并非公司创始股东及联合创始人。宋涛则自述为越疆科技“2号联合创始人”,创业初期从零参与搭建核心业务与管理团队。

宋涛举报材料中未写明正式入职日期,但提及“2015年9月,顶住家人的坚决反对和

领导的极力挽留,放弃所有的晋升与积累,加入了当时一无所有的越疆。直到2017年,公司有了起色,也拿到机构融资了之后,签了那份《股权授予协议》”。其持有的《股权授予协议》落款时间为2017年6月12日,协议约定聘任宋涛担任常务副总/COO,负责公司运营管理。即便协议签署于2017年,宋涛是否自2015年便参与公司运营,尚无明确佐证。北京商报记者分别联系双方核实该细节,均未得到明确答复。

其二,员工持股平台份额争议。越疆科技披露,宋涛于2021年3月离职;依据员工股权激励计划,自离职当日起,公司实际控制人或指定第三人有权依据员工股权激励计划的规定回购登记在宋涛名下的越疆合伙财产份额。

矛盾疑点在于,宋涛离职后,越疆科技尚未启动份额回购,却在2023年1月向其发送《关于越疆合伙变更的说明函》。根据宋涛出

示的文件,由于越疆合伙向新设员工股权激励平台转让部分公司股权,为使越疆合伙原合伙人在接受股权激励时所持有的越疆注册资本保持不变,宋涛持有的越疆合伙财产份额由22.455%变更为69.7373%。在股权权属存在分歧的背景下,越疆科技还向宋涛出具《关于越疆合伙变更的说明函》的合理性也存在疑问。

是否影响“注册关”

越疆科技7月22日顺利通过上市委审议,仅代表深交所审核阶段放行,并不等同于拿到“上市入场券”。后续公司还将经历提交注册、注册生效两道关键流程。本次实名举报、股权权属纠纷以及后续仲裁程序,是否成为IPO注册阶段阻碍,仍有待观察。

投融资专家许小恒表示,首发上会通过并不意味着公司IPO闯关成功,后续的注册环节才是关键。资本市场不乏企业顺利过会,最终倒在注册阶段的案例。例如,今年7月2日,科创板企业北京通美此前已通过上市委审议,后续终止注册。

从宋涛方的发声来看,双方股权争端或将进入仲裁程序。资料显示,越疆科技已向深圳市南山区人民法院提起诉讼,请求确认宋涛的员工股权激励自其离职之日失效,并判令其向刘培超转让对应激励份额。该案经广东省高级人民法院最终认定,以相关争议属仲裁管辖范畴为由驳回公司起诉,本次民事诉讼程序终结。

宋涛向北京商报记者确认,现已正式提起仲裁。其在举报信中提及,“根据过去的法院判决,如果提起仲裁,越疆必然落败。反正我有胜算”。记者就宋涛提起仲裁一事向越疆科技求证,但截至发稿未获得回应。

北京商报记者 马换换 李佳雪

12亿美元融资落地 蚂蚁国际离上市还有多远

资本为蚂蚁国际按下扩张“加速键”。7月21日,蚂蚁国际官宣完成约12亿美元A轮融资,融资规模超出市场此前10亿美元预期。

这笔来自蚂蚁集团、阿里巴巴等老股东与多家国际投资机构的资金,再次点燃资本市场猜想:这家2024年正式拆分独立运营的全球化金融科技主体,距离传闻已久的港股上市究竟还差几步?多位业内人士对北京商报记者表示,此轮融资与蚂蚁国际上市筹备确实存在战略关联,但二者并非简单的时间对应关系。放到资本市场的上市叙事中,核心仍取决于能否构建具备自我强化能力的全球生态价值。独立运营两年,四大全球业务闭环成形、股权结构持续优化,蚂蚁国际逐步备齐上市前置条件,但要真正登陆港股,仍面临多重考验。

12亿美元融资落地

7月21日,蚂蚁国际宣布完成A轮融资。蚂蚁集团、阿里巴巴在内的原有股东及多家国际知名投资机构参与本轮融资。

本轮融资金额约12亿美元。蚂蚁国际称,融资资金将定向用于全球业务扩张、AI技术研发、跨境支付及面向全球账户的普惠金融服务,这也意味着蚂蚁国际四大核心业务板块将同步获得资金支持。

蚂蚁国际于2024年启动独立运营,业务覆盖亚洲、欧洲、中东、拉美等主要市场,在上海、中国香港、新加坡、马来西亚等地设立创新、结算与运营中心。公司旗下拥有Alipay+、Antom、万里汇(WorldFirst)、Bettr四大品牌,重点发力全球支付互联互通,打造由AI等技术驱动的商户支付、财资管理及金融科技解决方案。

其中,大众最为熟悉的Alipay+定位全球整合钱包门户,主打跨境数字支付与数字化营销解决方案,服务全球商家与消费者,也是蚂蚁国际生态底层的流量底座。根据官网披露信息,Alipay+目前覆盖20亿消费者账户、1.5亿商家,业务遍及全球220余个市场,已打通50家海外移动支付服务商,接入10个国家支付交换网络,可为出境游客、海外本地用户提供跨境钱包无感支付服务,同时输出AI商户数字化工具包。作为蚂蚁国际生态的首要获客入口,该板块承担低毛利流量引流职能。

Antom是蚂蚁国际旗下面向B端的核心载体,定位全球收单服务商,业务覆盖200余个国家和地区,支持300种支付方式、140余种结算货币,主要服务线下实体门店、跨境独立站、大型连锁品牌。目前,Antom搭载自研商户AI助手Antom Copilot,可实现智能入驻、风控拒付管理、经营数据分析一体化运营,也是沉淀商户数据、落地人工智能智能体交易的核心场景。

万里汇(WorldFirst)主打全球账户收付与企业财资管理,平台可提供便捷收款、多币种本地收款、全球付款、万里付信用卡、买家卡支付、API对接等服务。该平台2004年创立于英国伦敦,2019年归入蚂蚁集团,纳入蚂蚁国际体系后,重点深耕B2B外贸收付兑业务,服务160万家跨境中小企业,当前主力产品涵盖全球收单、企业账户、全球付款、实时资金管理、AI外汇及场景金融服务等。

Bettr依托前三块业务沉淀的交易数据,主要面向新兴市场小微商户、个体经营者提供信贷等金融服务,业务现已覆盖全球20个地区,服务2200万用户。平台主要与当地持牌金融机构联合开展信贷业务,依靠信贷、资金增值服务提升单商户全生命周期收入。

四大业务板块形成完整协同逻辑:外贸商家可同步使用万里汇收款、Antom门店收单、Bettr经营性贷款;线下门店能够依托Alipay+承接多国游客,并借助AI工具提升经营效率、控制边际运营成本。这套成熟的业务闭环,构成蚂蚁国际难以复制的协同优势。

上市的前置动作

独立运营满两年,蚂蚁国际顺利完成市场化外部融资,业内普遍将这一步视作推进上市的必经前置环节。

一个月前,有报道称,蚂蚁国际计划募资约10亿美元,融资完成后业务估值有望突破100亿美元。市场据此判断,公司最快或于今年启动港股上市筹备。彼时,蚂蚁国际未就相关消息作出回应。

南开大学金融学教授田利辉向北京商报记者表示,蚂蚁国际完成12亿美元A轮融资,体现国际资本长期看好全球支付赛道价值。本轮融资规模远超市场此前10亿美元的预期,也说明其独立运营两年间,已经形成清晰的商业闭环与技术壁垒。

在田利辉看来,资金将重点投向由AI驱动的跨境支付基础设施升级,尤其是智能体交易场景下的身份核验与风险管控领域,有望推动企业从“通道型支付服务商”向“智能商业协议层”的跃迁。值得关注的是,本轮融资未引入主权基金等敏感资本,一方面规避地缘层面潜在风险,另一方面也为后续合规上市预留操作空间。

博通咨询首席分析师王蓬博分析称,本次A轮融资对蚂蚁国际独立发展、长期资本化路径均具备积极意义。首先,蚂蚁国际完成独立主体外部融资闭环,蚂蚁集团、阿里巴巴及多家国际机构共同参与,股权结构得到优

化,引入市场化股东,进一步强化主体运营独立性。其次,资金明确投向全球业务扩张、AI研发、跨境支付与全球账户服务,直接夯实业务基本面,支撑未来两至三年的增长预期,提升业务增长确定性。此外,独立融资推动蚂蚁国际理顺业务核算与治理架构,从集团体系拆分独立运作的路径更加清晰,也是市场化成熟主体发展过程中的常规安排。

“总体来看,本轮融资并不直接对应明确上市时间节点,但能够加快独立化、市场化运营节奏,从资金、治理结构两个维度夯实长期发展基础。”王蓬博说。

融资后的重点方向

蚂蚁国际距离上市还有多远?仍面临哪些挑战?北京商报记者就融资规划、上市计划向蚂蚁国际求证,但截至发稿未获得官方回应。

田利辉认为,本轮融资与上市筹备存在战略关联,但二者不能简单画上等号。当前企业仍存在多重核心制约因素:一是全球支付领域监管碎片化趋势加剧;二是智能体支付等创新业务尚处在商业化初期,需要真实交易规模验证商业模式;三是港股市场对于金融科技企业估值逻辑正在重构,企业需要证明自身拥有超越传统支付机构的SaaS化盈利能力。“若计划2026年内启动IPO,核心前提是在至少两大区域市场落地智能体支付相关标准。”他说。

市场中不少观点简单将蚂蚁国际等同于“出海版支付宝”,忽视四大板块联动形成的生态价值,认知存在明显偏差。王蓬博强调,蚂蚁国际真正的核心资产,是四大板块互联互通搭建而成的全球互通金融生态网络,而非单一业务。Alipay+打通全球流量入口,Antom沉淀线下商户资源,万里汇筑牢外贸业务盈利基本盘,Bettr挖掘小微金融增量,四大板块联动产生显著网络效应。合作伙伴持续增加,边际运营成本随之下降,市场拓展难度也将降低。

“业务规模提升后,产品竞争力持续增强,企业不必单纯依靠费率竞争争夺市场,可依托支付以外的增值服务创造收益,例如风控输出、外汇优化、商户综合解决方案、人工智能智能体服务等,盈利想象空间更大。”王蓬博表示。

业内观点认为,对蚂蚁国际而言,上市并非最终目标,四大板块协同构建全球化生态才是长期课题。“这类模式的增长可持续性、竞争壁垒均高于单一业务模式,长期增长曲线更为清晰,这也是资本市场认可的长期叙事。”王蓬博称。

田利辉建议,蚂蚁国际后续需要跳出单纯支付通道定位,向“全球商业操作系统”方向演进。关键在于以技术输出替代资本扩张,避免重蹈早年依靠持续烧钱换取市场份额的覆辙。

面向未来一至三年,蚂蚁国际曾向北京商报记者透露,发展重心仍将深耕现有市场版图:在亚太、中亚、拉美等区域持续下沉服务,触达更多小微商户;联合合作伙伴共建全球AI商业生态,推动更多AI产品赋能商户与相关行业;同时深化合规体系、巩固伙伴合作关系,应对全球监管与市场环境变化。

“应对未来挑战,我们也将持续且负责地创新:将AI、区块链等创新技术应用于提升风控、合规效率和用户体验,确保创新兼具效能与安全。”蚂蚁国际方面表示。

北京商报记者 刘四红