

# 澄而不清 创兴资源稀土资产收购价暴增仍成谜

□ 本报记者 万磊

因涉嫌违反《中华人民共和国证券法》及相关法规,创兴资源在3月27日遭到证监会立案稽查之后,4月1日发布对有关媒体发表的“创兴资源高价收购稀土资产”事项的澄清公告。但其澄清内容依然未详细描述稀土资产收购的全过程,对几次收购活动中的资产评估值缺乏解释,中铝广西有色崇左稀土开发有限公司股权的真正价值也未得到释疑。

2012年5月创兴资源收购广西崇左稀土股权之后,上海证监局曾经发出监管关注函,陆续有媒体发表对其收购价暴增的质疑,2013年9月中国证券报对其购买稀土资产进行了质疑性报道。面对证监会的立案稽查,创兴资源在媒体报道半年之后,指责“少数别有用心的人,断章取义,歪曲事实,利用媒体造谣攻击,以期达到个人敲诈勒索上市公司或大股东的目的”。

法律人士表示,如果报道是在公开资料基础上的客观分析报道,而公司利用公告形式妄加指责,则有诽谤嫌疑,需承担一定责任。作为曾经有严重前科的创兴资源,此番再被立案稽查,表明公司治理依然有投资者不放心之处。

## 崇左稀土股权收购价暴增

创兴资源4月1日澄清公告称:大股东收购中铝广西有色崇左稀土开发有限公司27%的股权,支付的股权价款为人民币15496万元,而创兴资源收购桑日金冠70%股权(该公司持有崇左稀土公司27%的股权)的价格为人民币10400万元,以此推算桑日金冠100%股权作价约为人民币14857万元;对比分析后,大股东在收购崇左稀土公司这一事项中,未牟一分利,不算财务成本和其他费用反而贴钱人民币639万元为上市公司持有稀有资源。

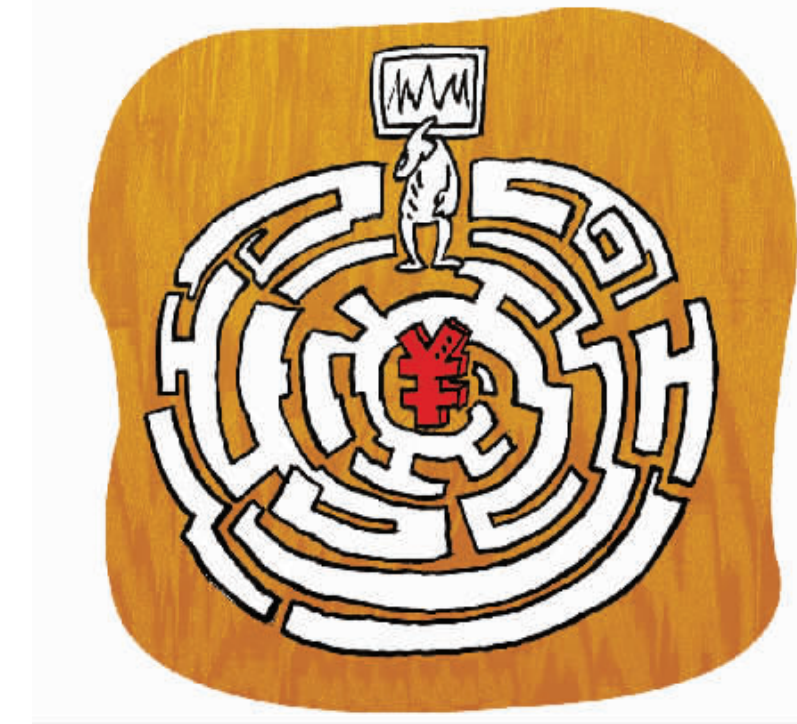
崇左稀土的股权真实价值究竟如何?此次澄清公告仅对两笔涉及崇左稀土公司股权收购行为进行了描述,未能梳理整个连环收购的全过程,未能真实全面地解释清楚崇左稀土股权的真正价值。

2012年5月,创兴资源以10400万元从上海振龙手中收购桑日金冠70%股权,桑日金冠核心资产为持有中铝广西有色崇左稀土开发有限公司27%的股权,收购价对应崇左稀土每1%股权价格约为550万元。

创兴资源2012年11月15日披露,公司于10月29日收到上海证监局的监管关注函,关注函指出,2011年7月,公司实际控制人关联企业从山南华一、太和科技受让的崇左稀土21%、6%股权,转让价款分别为14008万元(每1%股权价格为667万元)、1488万元(每1%股权价格为248万元),合计为15496万元。同样是崇左稀土的股权,两个出售价格相差近3倍。监管函还指出,崇左稀土27%股权工商资料登记的协议转让价款(仅为6696万元,导致总价格大幅缩水的原因是从山南华一收购的崇左稀土21%被登记为5208万元(即每1%崇左稀土股权价格248万元)。

创兴资源在今年4月1日的澄清公告中称“大股东收购中铝广西有色崇左稀土开发有限公司27%的股权,支付的股权价款为人民币15496万元”,所指的正是这两笔交易。

创兴资源当时对监管函作出回应称,实际控制人在收购山南华一所持崇左稀土21%股权时曾与其“私下”约定,由其帮助以“低价”收购太和科技所持的崇左



CFP图片

稀土6%股权,由此造成两者差异较大。而为了避免太和科技对交易定价产生异议,山南华一在工商资料案便以每1%股权价格248万元备案登记。

实际上,创兴资源实际控制人关联企业在从山南华一受让崇左稀土21%股权的交易中采取了直接、委托支付的结算方式。山南华一直接收款金额为5208万元,委托桑日华信开发有限公司、广西朗天贸易有限公司、深圳市荣华富贵贸易有限公司分别收款6800万元、1000万元和1000万元。而在与太和科技的交易中,太和科技是直接收款1488万元。对于桑日华信、广西朗天贸易公司以及深圳荣华富贵贸易公司背后的实际控制人是谁,创兴资源并未解释,为何由这三家公司为山南华一代为收款。

2012年10月29日上海证监局发出的监管函还指出,此后创兴资源实际控制人关联企业收购崇左稀土另外22%股权对应的价格仍为每1%股权价格约为248万元。2012年7月20日,上市公司实际控制人关联企业以5500万元价款收购了山南华科100%股权,山南华科主要资产为崇左稀土22%股权。

创兴资源以10400万元从上海振龙手中收购桑日金冠70%股权的作价依据是,根据北京天健兴业资产评估有限公司出具的资产评估报告,基准日为2011年5月31日,崇左稀土的评估值为55505.17万元,其中,无形资产(稀土采矿权)账面值为292.88万元,评估值为53666.01万元,增值率达到了182.24倍。

不过,创兴资源收购崇左稀土股权时的评估价与此前国企之间转让价格存在巨大反差。上海证监局的监管函显示,2012年5月,公司以55505.17万元评估值为作价依据收购了金冠矿业持有的崇左稀土27%股权,该评估值增值率达到了182.24倍。但根据崇左稀土工商资料,在2012年1月广西有色金属集团有限公司将崇左稀土51%股权转让给中铝广西有色稀土开发有限公司交易中,聘请的中介机构对崇左稀土的评估值仅为5406.39万元。监管层要求公司就上述增值率达182.24倍的原因予以说明。

对此,创兴资源列举了两点原因:其一,崇左稀土对南宁矿洞探矿权范围内稀土资源整合已经开始;其二,广西有色金属

集团有限公司将崇左稀土51%股权转让给中铝广西有色稀土开发有限公司系央企与地方国有企业的资产整合,其定价对公司的市场化股权收购行为不具指导性。

## 澄清公告避重就轻转移矛盾

根据创兴资源关于收购稀土资产的公告梳理,2011年10月21日,上海吉睿投资控制有限公司和自然人周国强发起成立桑日金冠,各出资210万元和90万元,各占70%和30%股权比例成立桑日金冠;2011年12月,上海吉睿和周国强将100%股权卖给桑日创华;时隔不到1个月,创兴资源的参股子公司上海振龙房地产开发有限公司以19600万元向桑日创华收购桑日金冠70%股权;2012年3月,桑日金冠的股东进行第二次出资,实收资本为人民币3000万元,其中,上海振龙出资2100万元,占出资比例70%,桑日创华出资900万元,占出资比例30%。2012年5月,创兴资源再以10400万元的价格向上海振龙收购桑日金冠70%的股权。

创兴资源从上海振龙手中收购桑日金冠70%股权时,公告显示的桑日金冠的主要资产为中铝广西有色崇左稀土开发有限公司27%的股权。中铝崇左稀土27%的股权是桑日金冠以1.485亿元从厦门百汇兴投资有限公司手中购得,而厦门百汇兴投资有限公司正是创兴资源的第一大股东。

而创兴资源的公告显示,桑日金冠的发起人上海吉睿、周国强是公司实际控制人陈冠全的一致行动人,桑日创华也是公司实际控制人陈冠全100%间接控制的子公司,上海振龙也是陈冠全控制的企业,陈冠全曾担任上海振龙的董事、总经理,厦门百汇兴正是创兴资源第一大股东。这就意味着崇左稀土的股权一直在创新资源实际控制人掌控之下来回腾挪,最终以每1%股权550万的高价卖给了上市公司。

对于创兴资源收购崇左稀土评估价暴增、通过“兜圈子”方式涉嫌高价收购实际控制人旗下资产,损害普通投资者利益的事宜,中国证券报曾在2013年9月予以公开报道。

2014年3月27日,创兴资源接到中国证监会通知,因公司涉嫌违反《中华人民共和国证券法》及相关法规,根据

《中华人民共和国证券法》的有关规定,中国证券监督管理委员会决定对公司立案稽查。3月28日,创兴资源股价暴跌9.87%。

3月31日,创兴资源一高管打电话给中国证券报记者称,有投资者借此向大股东敲诈勒索,并带上律师团进行维权,大股东为了息事宁人,无奈向这位投资者账上汇入一定款项。4月1日,中国证券报记者向公司董秘陈海燕电话求证,询问向公司敲诈勒索的投资者具体为何人,以何种方式敲诈勒索,陈海燕语焉不详,表示她并不了解具体情况。

## 违规早有前科

创兴资源实际控制人、董事长陈冠全为前实际控制人陈榕生之子。创兴资源已历经几次更名,1999年上市时公司原名为厦门大洋,2001年3月网络股热潮时更名为创兴科技,2007年9月更名为创兴置业;2011年5月再更名为创兴资源。

证监会公开资料显示,创兴资源前实际控制人陈榕生曾在2010年9月由厦门市中级人民法院判决,因犯内幕交易罪,判处有期徒刑两年,缓刑两年;判决陈榕生任董事长的上海祖龙景观开发有限公司犯内幕交易罪,被判处有期徒刑1915万余元。陈榕生当庭提出上诉,随后又撤回上诉。上海祖龙由此成为我国资本市场上首个因内幕交易被刑事判决的法人单位。

根据检察院指控,2007年2月开始,陈榕生计划将其所控制的上海振龙房地产开发有限公司开始正式与华欧国际证券有限公司人员在上海市浦东区“绿洲康城”陈榕生的办公室,共同探讨上海振龙公司资产注入创兴科技的事项。后经双方多次沟通,华欧国际于4月22日、25日向创兴科技提交了再融资建议书初步方案;4月29日至5月7日期间,双方就再融资及资产注入进行摸底和预评估工作后,确定进行资产注入并上报中国证监会。5月24日,创兴科技发布公告称,控股股东和实际控制人注入资产的具体实施条件尚不具备,现决定取消相关资产注入方案,公司股票于5月24日复牌。

尽管资产注入计划最终流产,但陈榕生在2007年初刚开始筹划资产注入的同时,他就将上海祖龙、上海振龙等公司的资金5090万元,陆续转入其分别控制的北京百立讯科技有限公司及厦门缘合物业管理有限公司在湘财证券福州五四路营业部的股票帐户。陈榕生利用上述两个股票账户及缘合物业在光大证券上海张杨路营业部的股票账户,由其本人及其妻关某某操作,利用内幕信息大量买卖创兴科技股票。

自2007年4月17日至5月9日期间,陈榕生及其妻子关某某某操作买入创兴科技股票共计480多万股,累计实际支付6003万元,操作卖出141万多股,实际收回2333万元。截至2007年5月9日,上述三个账户其余创兴科技股票339万多股,其市值扣除0.4%交易税费后为5585万元;上述时期内买入的创兴科技股票累计账面盈利1915万多元。卖出股票收回的资金款项及相关收益由股票资金账户转入上海祖龙。此案后被证监会查实并移交司法审判,成为上市公司实际控制人参与内幕交易的典型案例。

## 净利润净资产均为负

## \*ST武锅B或被暂停上市

伴随着\*ST武锅B(200770)4月1日晚业绩快报的披露,\*ST武锅B的暂停上市几无悬念。根据\*ST武锅B业绩快报,2013年度公司实现营业总收入86,634.17万元,比上年同期增加12.72%;归属于上市公司股东的净利润-12,027.13万元,比上年同期减少27.49%;基本每股收益-0.40元。

由于2011年、2012年已连续两个会计年度的审计报告结果显示归属于上市公司股东的净利润和净资产均为负值,若\*ST武锅B2013年度的审计结果显示归属于上市公司股东的净利润或净资产继续为负值,根据相关上市规则的规定,公司股票将暂停上市。

2013年,\*ST武锅B除了净利润继续亏损之外,归属于上市公司股东的每股净资产同样为负值,为-4.59元。公司2013年度报告披露日为2014年4月29日,也就意味着公司股票将于2013年年度报告披露之日开市起停牌,深圳证券交易所将在公司股票停牌15个交易日日内做出暂停公司股票上市的决定。

值得关注的是,\*ST武锅B自2013年11月5日停牌至今,原因为“筹划重大事项”,此前市场曾分析公司及大股东可能为“保壳”而筹划本次重大事项。不过,根据公司业绩快报来看,此次筹划重大事项并未给公司均为负值的净利润和净资产带来改变,公司暂停上市几无悬念。

2013年2月8日,此前已暂停上市3年的\*ST武锅B恢复上市,至2013年11月5日停牌之前,公司仅仅恢复上市交易了不足9个月的时间。(王锦)

## 来尔富终止 向锦龙股份转让中山证券股份

继因中山证券“零佣通”事件而停牌之后,锦龙股份4月1日晚公告称,厦门来尔富确认解除与公司于2013年3月10日签订的关于中山证券4.4280%股权转让合同。

锦龙股份于2013年3月10日与厦门来尔富贸易有限责任公司签订了《股权转让合同》,来尔富拟将所持有的6000万股中山证券有限责任公司股权(占中山证券出资总额的4.4280%)转让给公司。目前该股权转让事项尚未取得中国证监会深圳监管局关于中山证券变更持有5%以下股权股东的无异议函。根据双方约定,在合同签订后届满8个月时如仍未能取得证券监管部门的核准,转让方和受让方应以书面形式确认是否继续履行合同。公司曾致函来尔富,要求其就是否“继续履行”该合同作出书面确认,但一直未收到厦门来尔富的书面确认。公司称近日接到来函,厦门来尔富确认解除与公司于2013年3月10日签订的上述《股权转让合同》,并退还公司此前已付的股权转让价款8700万元。公司已于2014年3月28日收到前述退款。至此,厦门来尔富向公司转让中山证券4.4280%股权事项已终止。(王锦)

## 中国远洋依靠资产转让摘帽

中国远洋4月1日晚公告,经审计,公司2013年度实现营业收入619.3亿元人民币,实现归属于上市公司股东的净利润为2.35亿元人民币,经上海证券交易所批准,公司股票于2014年4月2日将继续停牌一天,并将于2014年4月3日起复牌并撤销退市风险警示,届时股票简称将由“\*ST远洋”变更为“中国远洋”。

由于公司2011年度、2012年度经审计后的净利润均为负值,中国远洋从2013年3月29日起被实行退市风险警示的特别处理,中国证券简称由“中国远洋”变更为“\*ST远洋”。2013年中国远洋通过变卖旗下资产等方式顺利扭亏,避免了暂停上市的风险。

中国远洋在公告中称,公司2013年度扣除非经常性损益的净利润为负,公司股票撤销退市风险警示并不意味着公司基本面发生重大变化。(王小川)

## 紫光股份去年净利增四成

紫光股份2013年实现营业收入85.2亿元,同比增长30.4%;归属于上市公司股东的净利润10094.46万元,同比增长39.59%。公司拟每10股派息0.5元。

2013年,紫光股份顺应电子信息技术和产业发展趋势,确定了云计算基础设施建设服务、云计算行业应用解决方案服务和云计算平台化服务战略。公司大力拓展面向行业应用的IT服务业务,构建“云-网-端”产业链,积极推动公司向现代信息系统建设、运营与维护的全产业链服务提供商战略升级。紫光股份推出自主研发的全球首台云计算机“紫云1000”,标志着公司在分布式计算、虚拟资源管理、大数据处理和快速部署等云计算核心技术领域取得重大突破。“紫云1000”可满足政府、金融、广电、交通、医疗等多个行业客户的信息系统建设、大数据应用及信息安全需求。

紫光股份表示,2014年将继续推进“云服务”战略,纵向发展贯通以大数据为线索的“云-网-端”产业链,横向拓展以云计算、智慧城市和移动互联网为主要方向的行业应用,从传统软件和信息技术服务商向云服务提供商迈进。(陈静)

江苏吴中上市 15 周年系列报道之二

# 江苏吴中 深耕医药主产业 引领企业稳增长

1999 年上市之后,江苏吴中在市场经济的浪潮中摸爬滚打,经过数度资源整合和产业结构调整,2005 年成立了江苏吴中医药集团有限公司,将公司旗下的全部医药资产包括苏州第六制药厂、苏州中凯生物制药厂、苏州长征－欣凯制药有限公司、江苏吴中医药销售有限公司、江苏吴中生物医药研究所有限公司、江苏吴中苏药医药开发有限责任公司、江苏吴中中药研发有限公司等,悉数纳入麾下,研产销一体化医药产业平台构建成型。

## 围绕市场需求 确定产品方向

公司医药产业紧紧把握市场需求,以“解读生命、德泽苍生”为企业宗旨,重点围绕“抗肿瘤、抗感染抗病毒、免疫调节、心脑血管”四大领域组织生产经营,公司现有的苏州制药厂(由原苏州第六制药厂及苏州－长征欣凯制药有限公司部分资产整合而成)与苏州中凯生物制药厂,主要从事包含生物药、化学药、现代中药在内的各种免疫调节类、消化系统类、抗肿瘤、抗感染病毒类、维生素类、止痛类的药品的研发、生产和销售。目前,公司拥有大、小容量注射剂、冻干分装粉针剂、片剂、胶囊剂、颗粒剂、口服溶液剂、滴丸剂、乳剂等剂型及多种原料药的生产线,其所有制剂均已较早通过了国家新版 GMP 认证,现代医药物流中心今年也将通过新版 GSP 认证并投入使用。

值得一提的是,抗癌类药物一直是公司科

研的主攻方向。公司具有自主知识产权的“国家一类生物抗癌新药重组人血管内皮抑素注射液项目的Ⅲ期临床试验”目前正在全国近 40 家国家药品临床研究基地按计划稳步推进。实验过程初步表明,该药安全性良好。三期临床试验一旦取得成功,将为不断增长的非小细胞肺癌患者提供更大获益的治疗选择,并有望延伸应用至其他实体瘤患者,也将给公司带来市场回报。此外,公司“重组蛋白提取纯化方法”发明专利的获得,将大幅降低药品成本,该新药已经列入中国重大新药创制科技专项和江苏省重大科技成果转化专项,产品竞争优势明显。

吴中医药锁定的另一个重要课题是如何调节人类机体免疫力。公司在提高免疫力方面具有独到功效的主打明星产品美露饮(匹多莫德口服溶液),更是在国内市场独领风骚,荣获中国化学制药行业各科用药优秀产品品牌,并在 2013 年第九届百姓安全用药调查评选活动中被评为“放心药奖”。而具有现代中药特色的国家独家品种——连琴珍珠滴丸则成为国内治疗口腔溃疡领域的知名品牌,在国内 20 多个省、市连锁店都有销售。

此外,在抗感染、抗病毒及微生物等领域,吴中医药也有着较强的优势,去年 H7N9 流感病毒肆虐江浙一带时,多家医院向吴中医药紧急采购阿比多尔用于抗击新型流感病毒。产品销售从江苏、浙江,逐步扩展到国内 18 个省 56 个地区。而公司在阿米卡星类药物、左氧氟

沙星类系列、阿奇霉素类系列、阿昔洛韦和利巴韦林系列上,也先后研发上市众多新药,并在国内市场占有重要一席。

## 加强技术研发 创新管理体系

多年来,吴中医药坚持以市场为导向,逐步完善技术开发体系,仿创结合,大力推进技术创新和新品研发,逐步树立起产品和技术的核心竞争优势。过去 5 年,公司每年的科研经费投入不低于年工业销售额的 4%,而且每年都有 2 至 3 个新产品拿到生产批件。

目前,公司逐步形成了三个层面的药物研发体系,一是借助于江苏省内唯一设立于公司的基因药物工程技术研究中心及江苏省企业院士工作站等研发平台的研发能力,重点实施新药项目及关键技术的研发,形成拥有自主知识产权的抗感染药物和生物基因工程新药的研究特色,成为江苏吴中开发二类以上新药的“孵化器”和“新药证书生产工厂”;二是强化公司生产企业的研发能力,主要是对高新技术的消化吸收及工艺的优化攻关,普药新做,提高质量和效率,降低成本;三是与世界制药巨头、著名科研机构、科学前沿领域的带头人广泛合作,从事世界领先水平的新药研发和基础研究。

吴中医药始终坚持以科技创新引领公司的可持续发展。目前共拥有包括抗肿瘤、免疫调节、消化类及抗感染类等各类在研项目 30 多项,其中已有 6 项申报生产,3 项处于临床阶

段,4 项正在申报临床批件,其余正处于临床前药学研究阶段。今年起,公司董事会又提出了每年新投在研项目不少于 10 项目的目标,进一步确保了医药产业的可持续发展。公司在研发上的思路是继续聚焦化学药品领域,主动适应国家药品标准提高,保住现有优势品种的文号资源,坚持自主研发的同时,积极引入外部合适的项目资源,产出目标提高到每年 5-6 个。

目前,公司已申请发明专利 51 个,拥有有效专利 26 个,药品生产批文 292 项,剂型全国独家品种 3 项、产品全国独家品种 1 项,累计已获得国家药监局治疗用生物制品新药证书 2 项、化学药 1 类新药证书 3 项,中药 6 类新药证书 2 项,其余各类新药证书 20 余项。近几年来承担国家级科技项目 7 项、省级科技项目 19 项,其中国家重大新药创制专项课题 4 个,省重大成果转化项目 2 项。获得江苏省科技进步一等奖一项。

## 优化营销模式 谋求市场机遇

连续多年,江苏吴中的医药销售规模保持年均 30% 的增速,这得益于公司不断探索优化营销模式、整合销售体系。公司设立了华东、华南、华西、华北四个销售分公司和 OTC 事业部,推进“全员、全品种、全覆盖”的销售模式。目前产品遍布 24 个省市,现有 15 个医院终端办事处,终端销售覆盖户医院 1000 多家,医药代表近 300 名,与国内一批著名的医药物流企业保持着良好的合作关系。

题记:脱胎于传统校办服装企业的江苏吴中,如今已定位于技术创新的现代企业集团,其生物医药主产业,厚积而薄发,研发成果不断推向市场,产业规模逐年扩大,盈利能力稳步提升。

与此同时,公司还积极开拓国际市场,不断建设、完善医药进出口贸易平台,一是拓展化工中间体、原料药、制剂出口贸易;二是寻求国外厂商委托加工业务,增加收入。目前,洁欣、阿比多尔原料药等产品已出口柬埔寨、墨西哥、罗马尼亚等国家。在关注药品出口的同时,公司也积极寻求药品进口的业务,充分发挥医药集团国内药品销售渠道和优势。

公司表示,要适应国家药品招标、药品降价、医药分开、医保体系改革等一系列医改政策的调整,不断调整营销策略、优化营销手段,努力把公司自营终端、区域招商、商业配送以及 OTC 销售这几种营销模式做实做强,要实现这一目标,最重要的一点就是精细化营销,不断拓展营销的广度和深度,所谓广度就是要不断提高营销区域的覆盖率、医院覆盖率以扩大药品市场的占有率;所谓深度就是要加强营销终端的管理,掌握药品流向,提高市场营销的终端管控能力,同时要推动学术营销,通过专业的学术推广不断提升企业的营销水平。

未来几年,吴中医药将要在现有基础上增设 50 个中心城市办事处,医院终端开户争取达到 3000 家,终端销售业务员 1000 名,一级合作代理商 150 家。销售业绩将保持每年两位数的增长,到 2016 年,江苏吴中医药集团合并销售总额突破 25 亿元,继续跻身全国化学制药工业百强行列。(苏言)