

# 多家公司宣布拟申报科创板

□本报记者 欧阳春香

3月18日,上交所科创板发行上市审核系统正式运行。从目前情况看,传音控股、泰坦科技、伯豪生物等公司完成辅导工作,不少公司则在互动易上披露参股公司计划申报在科创板上市。

## 披露辅导进展

中信证券网站信息披露,截至今年3月,已完成对传音控股的上市辅导工作,传音控股拟在科创板上市。

公开信息显示,传音控股总部设在深圳,注册资本7.2亿元,实际控制人为原波导手机海外营销负责人竺兆江。公司主要从事移动通信终端设备的设计、研发、生产、销售和品牌运营,主要产品为手机,下属品牌主要包括TECNO、itel和Infinix。据IDC数据,2017年传音旗下各品牌手机在非洲市场份额排名第一。

传音控股2018年曾试图借壳新界泵业登陆A股,但最终重组终止。根据新界泵业披露的信息,截至2017年末,传音控股总资产87.48亿元,总负债55.40亿元。2017年实现营业收入200.44亿元,净利润6.78亿元。

截至2018年5月,公司第一大股东深圳市传音投资有限公司持股56.73%。传音控股的不少股东是2017年6月新引入的投资者。其中,香港网易互动娱乐有限公司持有其0.98%股份,紫光集团与赵伟国个人等股东出资成立的宁波梅山保税港区竺洲展飞投资中心持股占0.96%。国家集成电路产业投资基金与深圳市引导基金投资有限公司参股的南山鸿泰股权投资基金持股占0.29%。

新三板公司泰坦科技近日公告称,拟申请首次公开发行股票并在科创板上市。泰坦科技是国内一站式科学服务提供商,服务领域涵盖生物医药、分析检测、精细化工、新材料等领域,为客户的研发实验室和分析实验室提供广泛的产品和服务。

根据公告,公司首次公开发行股票募集资金拟用于三个项目:泰坦科技网络平台升级改造建设,投资总额9500万元;研发分析技术中心扩建项目,投资总额8000万元;泰坦科技销售网络及物流网络建设项目,投资总额24000万元。

3月18日,厦门证监局网站披露,国金证券提交了特宝生物辅导工作报告,其中提及特宝生物拟变更申请上市板块为科创板。特宝生物是专业从事以基因工程技术为核心的生物医药研发及产业化公司。天眼查显示,通化东宝持有特宝生物33.94%股权。

## 互动平台透露动向

在互动平台上,投资者密集提问科创板方面的问题。多家上市公司则表示,参股子公司拟申报在科创板上市。

3月18日,海源复材在互动平台上表示,云度新能源汽车在积极推动登陆科创板事项。据了解,

海源复材持有云度新能源汽车11%的股份。

东富龙则表示,参股子公司伯豪生物有意向申报科创板。天眼查显示,东富龙为上海伯豪第一大股东,持有伯豪生物34.02%股份。

东富龙此前披露,伯豪生物是专业的基因组学科技服务商之一,可以提供针对数百个物种的641种相关服务。伯豪生物基因芯片科技服务国内市场占有率超过40%,新一代测序科技服务市场占有率较高。

南威软件表示,公司从四方伟业处获悉,其已在四川证监局进行了辅导备案,正在积极筹备申报科创板事项。四方伟业成立于2014年,致力于超大规模的数据计算和数据处理,主要服务于政务、电信、能源、交通、军工等领域。

东北证券研究总监付立春表示,目前市场对科创板的关注度很高,要警惕可能出现浮躁的氛围。对于计划筹备登陆科创板的企业,投资者需关注其是否满足科创板上市标准。

# 东方通信控股股东拟减持2%股份

按18日收盘价计算相应市值为7.12亿元

□本报记者 江钰铃

东方通信3月18日晚间公告称,公司控股股东东信集团因自身生产经营资金需求,计划自减持计划公告披露之日起15个交易日后的6个月内,以集中竞价和大宗交易方式减持股份合计不超过2152万股,减持比例不超过公司总股本的2%。东方通信当日再次涨停,报收33.08元/股。今年1月2日以来,公司股价从12.62元/股涨至33.08元/股,涨幅达162%。

截至3月18日收盘,东方通信总市值达

416.8亿元。若此次东信集团减持达到拟减持上限2152万股,按3月18日收盘价计算,其减持市值为7.12亿元。截至公告日,东信集团持有东方通信无限售条件流通A股股份5.71亿股,占公司总股本的45.44%。本次减持股份的来源为首次公开发行股票前已发行的股份。

自去年12月底行情启动以来,东方通信不断提示风险,并指出公司各项业务与5G通信网络建设关联性不大。且国内5G网络建设尚未正式启动,公司相关主营业务未来参与5G通信网络建设及参与份额尚存在不确定性。

东方通信控股股东东信集团则表示,不存在与上市公司有关的重大资产重组、发行股份、上市公司收购、债务重组、业务重组、资产剥离和资产注入等处于筹划阶段的重大事项,并承诺至少未来3个月内不会策划上述重大事项。

此次减持计划,东信集团采取集中竞价交易方式的,在任意连续90个自然日内,减持股份的总数不超过公司总股本的1%;采取大宗交易方式的,在任意连续90个自然日内,减持股份总数不超过公司总股本的2%。减持价格根据减持时的市场价格确定。

中商产业研究院报告显示,预计2020年中国将成全球最大5G市场。2020年5G间接拉动GDP增长将超过4190亿元;2025年间接拉动的GDP将达到2.1万亿元。

从目前情况看,全球近50家运营商发布了5G商用计划,部署进程将显著加快。平安证券认为,在运营商和设备商的共同努力下,5G网络的基础设施已经具备全面商用能力,5G网络的应用探索获得了初步成效,5G生态逐渐成熟。业内人士表示,相关题材概念要落实到公司发展的基本面,应注意投资风险。

盐津铺子董事长张学武:

## 加大科技投入 放眼长远发展

□本报记者 张兴旺 实习记者 段芳媛

盐津铺子董事长张学武近日接受中国证券报记者专访时表示,食品企业应该加强科技创新,在产品品质上下工夫,为消费者提供方便、营养、健康和美味的好产品,促进行业健康发展。近年来,盐津铺子从食品工艺、设备、技术、标准和生产管理等方面着手,加大研发投入,应用新技术,推出了一系列新产品,带来可观的经济效益。

## 提升食品加工水平

**中国证券报:**国内食品工业与发达国家和地区有多大差距?

**张学武:**我国粮油水果、豆类、肉蛋、水产品等产量均居世界第一位,但深加工率很低,仅为30%,而食品工业发达国家和地区为70%。雀巢2018年营收达到6000多亿元,国内还缺少这样的食品公司,在研发能力、标准体系和品牌力方面仍存在差距。

在发达国家和地区,食品工业产值与农业总产值之比一般为2:1至4:1,构建了产前、产中、产后协同发展的现代食品产业链创新体系。2017年,中国食品工业总产值与农业总产值的比值为1.7:1,存在较大差距。

**中国证券报:**如何改变这种局面?

**张学武:**中国食品科技起步晚,发展速度慢,存在重产前、产中而轻产后加工的现象。企业自主研发和创新能力不强,国际竞争力相对较弱。因此,加强科技创新,提升食品工业整体发展水平,促进食品产业高质量发展势在必行。

要进一步完善食品科技创新战略规划,引导、激励企业参与食品科技领域基础研究;加大对食品科技创新投入,引导食品企业加大研发投入;重视食品科技创新基础平台建设,强化产学研融合;重视食品科技创新人才建设,保障食品工业发展的人才梯队。



## 推进科技创新

**中国证券报:**盐津铺子如何推进食品科技创新?

**张学武:**食品科技创新主要从食品工艺、加工制造技术、设备和标准等方面着手。加大研发投入,应用新技术,推出新产品等举措,促进食品行业高质量发展。盐津铺子与科研机构深度合作,建立了产学研深度融合的技术创新体系。传统食品制造企业向智能制造企业转型,可以极大地提升加工水平,保障产品品质,同时带来可观的经济效益。智能制造给企业带来实实在在的红利。2017年,盐津铺子加大研发投入,启动烘焙智能制造中心一期工程建设,当年年末烘焙产品批量投入市场。2018年,公司实现营收约11.08亿元,同比增长46.81%。

政府工作报告指出,深化增值税改革,将制造业等行业现行16%的税率降至13%。预计盐津

铺子全年能节约近2000万元的税金。民营企业会将省下来的钱投入到智能制造和研发中去,创造更大的社会效益。

**中国证券报:**产品创新方面盐津铺子遇到过什么困难?

**张学武:**花精力做产品创新不是一件容易的事情。2017年,盐津铺子准备进入烘焙领域,拓展新的发展空间。对盐津铺子而言,烘焙是一个全新领域,行业竞争异常激烈,有些老牌食品企业已经做到几十亿元甚至百亿元规模;且产品更新换代速度快,对企业创新能力要求高。因此,公司董事会当时出现不少反对的声音。

如果只关心眼前利益,只关心股价,不把精力放在未来三五年及企业长远发展上,我作为董事长是不称职的。在我的坚持下,盐津铺子2017年开始在烘焙领域进行探索,并创新研发出58天短保质期休闲面包、蛋糕。

## 扬长补短练好内功

**中国证券报:**公司2018年营业收入同比增长46.81%,但毛利率、营业利润及利润总额均下降。这是什么原因所导致的?2019年有何应对措施?

**张学武:**毛利率下滑的原因有两个方面:一是新品培育性亏损以及部分原材料价格上涨;二是产品销售结构变化、渠道销售结构变化等因素的影响。

公司升级了人力资源、产品研发、品控管理、运营管理、生产管理体系,营业费用和管理费用管控达到预定效果。2019年将在保持收入增长的同时进一步管控成本和费用,扩大规模效应,加强精细化管理。

**中国证券报:**盐津铺子定位为“一家休闲食品自主制造企业”的原因是什么?

**张学武:**每家公司都有自身长处。盐津铺子聚焦自主制造,注重食品安全和品质的自我掌控。创立之初,选择与国际大型终端卖场合作,盐津铺子走的是“直营商超主导,经销跟随”的营销网络发展理念。发展到如今,形成“直营商超树标杆、经

销渠道全面拓展,新零售跟进覆盖”的经营思路。借助大型连锁商超的高端渠道优势,打造品牌形象;然后,在具备一定市场口碑的情况下发展本地经销商。大型商超直面终端消费者,市场反应快速,可以借助陈列便利推广新品。同时,大型商超的准入门槛帮助盐津铺子维持较高的毛利率。渠道上借船出海可以扬长避短,进行差异化竞争。

**中国证券报:**食品电商备受年轻消费者青睐。公司如何拓展这个市场?

**张学武:**经过两年沉淀,2018年电商业务迅猛增长,电商销售收入同比增长达2倍,京东、唯品会、拼多多等渠道业务全面开花。

食品电商方面起步有些慢。公司将强化践行品牌制造企业的电商发展道路,重视消费者粉丝运营,重视品牌传播。后续将继续强化与消费者互动,推陈出新生产优质产品。同时,在产品包装设计、物流快速运输等方面进一步优化,全方位提升消费者购物体验。

**中国证券报:**盐津铺子未来发展有什么规划?

**张学武:**未来三年,公司在稳健发展休闲食品类的基础上,将进一步大力发展烘焙品类、果干品类、辣条品类。受益于消费升级,近年来烘焙行业增长迅速,且呈持续增长态势。公司将强力聚焦打造烘焙品类这个增长点,2019年将推出坚果吐司、坚果小口袋面包等营养健康烘焙产品,通过三年时间,成为中短保质期龙头企业。

**中国证券报:**食品行业发展存在哪些问题?食品企业需要做好什么?

**张学武:**有些食品公司为了抢占市场大打价格战,甚至牺牲单品利益。但从长远看,食品企业最终落脚点在产品品质上。

食品企业要挖掘好的原料,利用好的设备,用新手段把产品做好。这对整个行业健康发展有利。民营企业家要练好内功,尤其需要在瞬息万变的市场找准自己的目标、方向、模式,积极应对各种风险挑战。此外,食品企业要借助“一带一路”东风,拓展中国传统休闲食品的海外市场。

## 康缘药业董事长肖伟:推动中药新药注册改革

□本报记者 陈澄

康缘药业董事长肖伟近日接受中国证券报记者专访时表示,2015年以来,中药新药申请注册数量大幅下降,近四年获批的中药新药数量仅为个位数。中药新药研发进入困难时期,制约了中药产业的创新发展。建议尽快推动中药新药注册改革。

此前发布的《关于改革药品医疗器械审评审批制度的意见》等政策,促进了化学、生物创新药申报和上市数量大幅增加,进一步提高了化学仿制药的质量,推动医药产业发展。肖伟认为,中药新药的审评审批改革却一直未见实质性进展。

在此背景下,肖伟进一步提出,为推动中药行业科技进步,促进中药产业高质量发展,让中药创新成果更快更好地惠及广大群众,建议相关主管机构尽快组织中药行业专家、研发单位和对中药创新有积极性的企业,共同厘清中药创新的发展脉络,研究制定符合中医药传承创新发展战略需求的系列中药审评审批改革制度和办法。

肖伟告诉中国证券报记者,在具体的落实过程中,要充分考虑中药的特点,从疾病的综合作用、药物经济学等方面对中药的临床价值进行更多元地明确界定,从主要疗效指标、症状改善、减少复发、增效减毒、治疗成本等方面综合考量其优劣势,对中药新药的临床价值进行评价。

肖伟表示,相关主管机构应加强多部门联合,尽快论证和制订出一批中医药优势病种目录,继而制定政策,重点扶持。比如,优先审评、加快审评、减少临床验证病例数等,鼓励研发重大疑难疾病、慢性病等中医药优势领域的中药创新药,为中药新药研发指明方向,避免重复研发、低水平研发。另外,应尽快调整和明确中药新药的分类,进一步提高中药新药的技术要求,明确区分创新的层次和水平。

此外,肖伟提出,要加快研究制订适合于中药特点的审评办法,对于病症结合的中药新药,从药学、药理毒理、临床等方面尽快制订相关指导原则和技术要求,鼓励研发安全、有效、质量均一的创新中药。

## 白酒行业景气度继续上行

□本报记者 常佳瑞

第100届全国糖酒商品交易会将于3月21日至23日在成都举行,多家酒企及行业研究机构将聚集成都。截至3月18日,五粮液、舍得酒业、茅台酱香酒等酒企发布了多款新品。白酒行业依然热度不减,景气度维持上行。

## 关注度升温

3月18日,白酒上市公司股价大涨。截至收盘,Wind白酒指数上涨8.52%,金种子酒、口子窖、老白干酒、泸州老窖、今世缘、顺鑫农业、五粮液、古井贡酒、酒鬼酒等涨停。3月16日以来,第100届全国糖酒商品交易会(简称“春季糖酒会”)使得白酒行业升温。多家酒企及行业研究机构聚集成都,举办产品与策略发布会。目前,五粮液、舍得酒业、茅台酱香酒等酒企发布了多款新品。

3月16日,五粮液宣布开启“尖庄”品牌全面整合。尖庄是五粮液公司酒业板块的塔基品牌及百元价格带内唯一核心品牌。新品尖庄系列对瓶标及瓶型做了全新升级。五粮液系列酒品牌营销公司表示,未来尖庄将通过品牌整合战略,聚焦价值引领。

3月18日,舍得酒业发布“舍得智慧名人说纪念酒”与“沱牌曲酒名酒复刻版”两款新品。公司聚焦舍得,进一步塑造“文化国酒”形象,同时提升沱牌这一老品牌的权重。

酒鬼酒则表示,未来仍将以内参、酒鬼、湘泉为主,将加大洞藏方面的投资。

## 行业高景气

白酒行业仍处于高景气区间,多家券商预计今年一季度白酒上市公司业绩将迎来开门红。

从目前情况看,白酒企业仍然利润丰厚、增速乐观。五粮液预计2018年实现归属于上市公司股东的净利润132.91亿元至135.17亿元,比上年同期增长37.39%—39.73%。舍得酒业2018年实现营业收入22.12亿元,同比增长35.02%,增速创下近6年来新高;实现归属于上市公司股东的净利润3.42亿元,同比增长138.05%。

兴业证券分析师指出,上市公司年报表现乐观提振信心,名酒中长期成长逻辑依然清晰。从短期看,春节出货数据超预期,较为乐观的出货数据体现需求仍强,2019年名酒表现两位数增长是大概率事件。

申万宏源分析师指出,结合春节后的渠道表现,以价换量稳增长是主基调,酒企的费用投入有所增加,开门红是各龙头企业目标,大概率都能实现。预计多数上市公司一季度可实现10%—20%的收入增长,利润增速将高于该增速或持平。

## “4+7”城市带量采购试点全部落地

□本报记者 郭新志 实习记者 傅苏颖

厦门市医保局近日发布通知称,本次“4+7”城市国家组织药品集中采购品种中选药品于3月15日挂网执行;3月18日,中选和同品种非中选药品实行差别化医保支付标准。至此,11个试点城市带量采购执行细则全部落地。上海市、沈阳市等地此前宣布将于3月20日起生效执行带量采购政策。

分析人士认为,带量采购等医改政策持续发力,将不断压缩中小药企的利润空间,加速行业整合,倒逼医药企业加强创新。

## 推进带量采购

今年年初,国家组织药品集中采购和使用试点方案发布,明确了试点范围为“4+7”城市,包括北京、天津、上海、重庆、沈阳、大连、厦门、广州、深圳、成都、西安。首批“4+7”城市带量采购中标品种共25个,价格平均降幅为52%,最高达到96%。

然而,业内对于带量采购试点中的支付难问题呼声较高。3月5日,医保局发布药品集中采购

配套措施,落实医保基金预付政策。要求医保经办机构在试点工作正式启动前,按照不低于专项采购预算的30%提前预付医疗机构,并要求医疗机构按合同规定与企业及时结算,降低企业财务成本。鼓励医保经办或采购机构与企业直接结算或预付药款。

中国证券报记者梳理各地的实施细则发现,多地制定的医保基金预付比例为50%,远高于规定的30%的预付比例。

以沈阳为例,2月22日,沈阳市医保局发布《开展国家组织药品集中采购和使用试点工作实施方案的通知》,明确医保中心、生产企业(或生产企业自主选定的配送企业)均须设立采购专户。医保中心、生产企业、配送企业签订三方协议,由医保基金划拨相应资金作为周转金,通过采购专户实行周转金分批预付,即首次预付50%,采购周期过半或合同量执行过半时预付剩余45%,最后5%周转金在完成合同量后用于清算。同时,要求监测医疗机构回款。

1月,天津市医保局发布的《落实国家组织药品集中采购和使用试点工作实施方案》(征求

意见稿),明确落实医保基金预付,医保经办机构按照合同采购金额,分两次向定点医疗机构预付医保基金(首次预付比例50%,在购销合同签订后完成,第二次预付比例50%,在购销合同签订6个月内完成),作为定点医疗机构向企业支付药品采购款的周转金,专款专用。

3月12日,国家卫健委主任马晓伟表示,“4+7”城市带量采购会进一步扩大范围,向全国推广。

## 行业整合加快

近期,不少投资机构调研上市药企,带量采购政策的影响成为重点话题。博腾股份相关负责人表示,去年下半年以来密集出台了一些政策。这些政策从长期看非常必要,但短期可能给市场带来一些冲击。“4+7”城市带量采购主要针对仿制药,目的在于减轻民众用药负担,提升药品质量。优秀的制药公司将逐步提升市场占有率。

海翔药业相关负责人表示,一致性评价、“4+7”城市带量采购等政策陆续实施后,有些制剂企业无力负担高额一致性评价费用而退出,将

出现一些整合机会,行业内整合并购正当时。

国家药监局网站近日发布的信息显示,国家药监局召开“4+7”集采中标品种监管工作调度会,研究部署通过仿制药一致性评价药品、特别是“4+7”集采中标品种的监管工作,全力保障药品质量安全。会议要求积极配合有关部门做好供应保障工作,积极支持企业兼并重组、联合发展。兴业证券认为,未入围的未通过一致性评价的产品将面临淘汰或降至中标价以下的局面,且即使未来能够通过一致性评价,未必有市场空间留存。这些仿制药利润率下降,将加速相关中小企业淘汰小规模产能,同时难以加大投入开发新产品或完成一致性评价,2019年行业进入加速洗牌期。

招商银行研究院表示,带量采购等医改政策持续发力,加速行业整合,倒逼医药企业加强创新。带量采购后续的持续推进将不断压缩中小药企的利润空间。同时,采购价大幅降低使得仿制药企的利润趋于合理。展望未来,坚持研发获得重要品种首仿资格或通过高门槛药品一致性评价以及产品多样化的药企受到冲击较小。同时,创新药可以获得较高的利润,并激励企业不断创新。