

多家公司出售房产缓解资金紧张

□本报记者 董添

Wind数据显示,近期,多家非房企类上市公司拟出售大额房产。其中,*ST海马拟出售房产套数达到401套,并因此收到交易所《关注函》。从出售房产的目的看,获取利润、盘活资产、增加资金流动性是主要原因。业内人士称,目前,房产价格和行业热度整体较高,处置前期购买的房产,可以实现较大的利润空间。

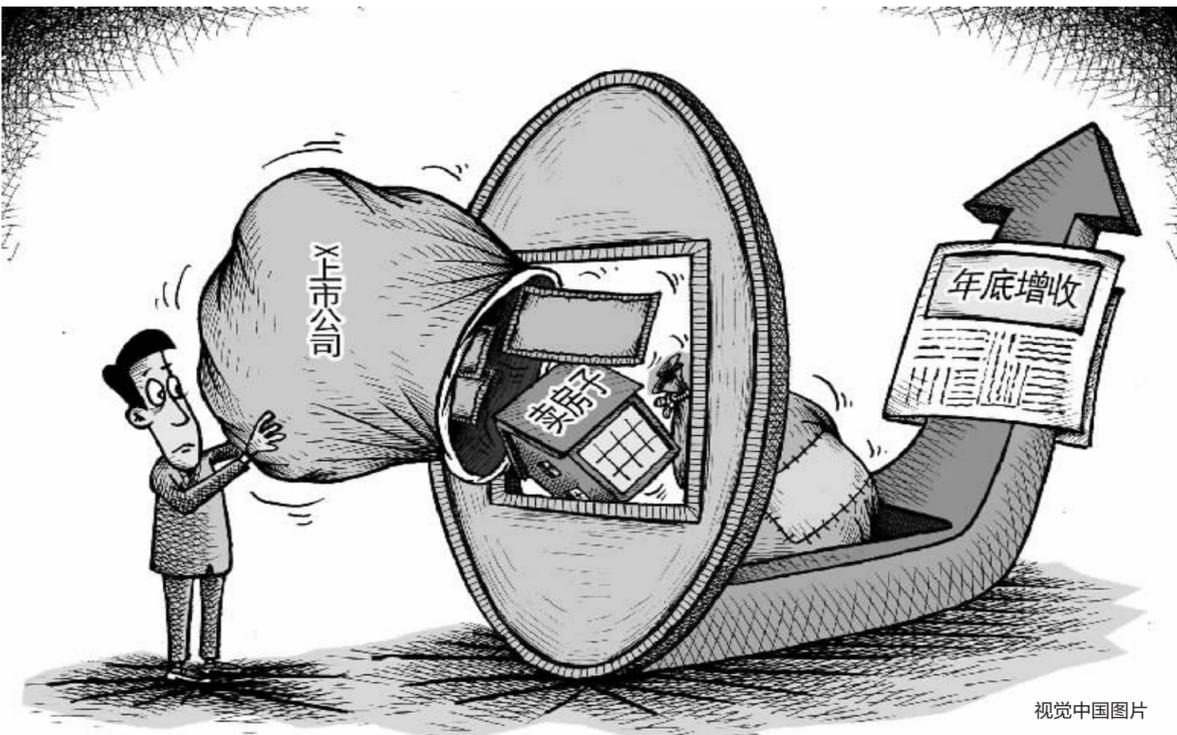
此外,不少涉足房地产业务的企业近期剥离了房地产业务,这在中小型企业中较为常见。而大型房企则在近期争相拿地,15家房企年内拿地金额超过200亿元。业内人士称,中小房企在融资能力和周转速度方面均没有优势可言,随着大型房企土地储备进一步提升,房地产行业集中度也随之增强。

非房企出售房产

部分公司出售房产套数较多。以民丰转债为例,公司6月12日晚间公告,为盘活闲置资产,提高资产运营效率,公司拟委托嘉兴市正联产权拍卖有限公司以评估值1784.6万元为底价通过公开拍卖形式出售位于浙江嘉兴的36套闲置住宅房屋资产。公司称,本次拟出售资产如按转让底价全部成交,预计可增加公司收益1386.6万元(未考虑交易税费),占公司最近一个会计年度(2018年度)经审计归属于上市公司股东的净利润的138.33%。

部分公司因出售房产较多,收到交易所《关注函》。以*ST海马为例,公司公告称,拟出售房产高达401套,其中,住宅269套,总面积为1.47万平方米;商铺15套,总面积为2729.12平方米。公司回复《关注函》称,公司拟通过招标或委托中介机构按照市场价格在二手房交易市场挂出等方式公开出售位于海口市金盘工业开发区创业新村一区、二区及金盘工业区金盘大道旁的部分闲置房产。根据测算,拟出售房产出售后,公司预计累计实现资产处置金额约3.34亿元、累计影响公司归母净利润约1.7亿元。

从出售房产的目的看,多数为了盘活资产、增加资金流动性。普邦股份6月5日公告,为优化公司资产结构,盘活存量资产,有效回笼资金,公司将位于上海市普陀区光复西路2899弄8号的多宗房产对外出售。本次房产出售所得资金将作为公司流动资金,用于公司日常经营运作。以上房产转让价款为人民币3497.38万元,此次出售房产将使公司本期净利润增加约436.12万元(最终以年度审计结果为准)。



视觉中国图片

对此,诸葛找房副总裁苑建对中国证券报记者表示,上述企业出售大额房产的主要原因是解决利润问题。不少非房企类上市公司由于主业经营状况不佳,呈现亏损的状态,通过出售房产,避免披星戴帽。目前,房产价格和行业热度整体较高,处置前期购买的房产,可以实现较大的利润空间。

剥离房地产业务

除上述出售行为外,不少涉足房地产业务的企业近期剥离了房地产业务。以中国通号为例,公司6月10日晚间公告,为集中整合资源、巩固和聚焦公司主营业务,公司将剥离与房地产开发相关的非主营业务及资产。6月10日,全资附属公司通号建设、通号创新投资与母公司中国通号集团订立股权转让协议。通号建设向中国通号集团出售通号置业100%股权,代价为2.54亿元。通号创新向中国通号集团出售北京通号建设60%股权、通号北房置业51%股权,代价为人民币2132.22

万元。两宗交易合计代价为2.75亿元。

公告显示,通号置业为通号建设的全资附属公司。通号置业主要经营范围包括房地产开发经营、工业地产开发、城乡基础设施建设和建设工程施工、设计等。通号创新投资持有北京通号建设60%股权。北京通号建设主要经营范围包括房地产开发及销售、施工总承包、专业承包及物业管理等。通号创新投资持有通号北房置业51%股权。通号北房置业主要经营范围包括房地产开发及销售、施工总承包、专业承包、劳务分包及物业管理等。

此外,截至6月13日,14家A股上市房企发布了2019年中期业绩预告,仅4家预喜,其余10家都存在不同程度的亏损。

多数公司亏损的原因和剥离房地产业务有关。以中房股份为例,公司预计2019年上半年续亏。原因是公司主营房地产业务可销售房屋减少,预计2019年上半年累计净利润可能为亏损。

此前,中房股份公告,自2008年以来,公

司房地产开发业务处于停滞状态,2009年出售徐州天嘉55%股权后,中房股份实质已无新增房地产开发业务。公司收入和利润主要来源于对剩余尾房的销售及自有物业的出租。上市公司持续盈利能力减弱,营业收入和净利润出现大幅度下滑。公司拟置出盈利性较弱的房地产业务,置入行业前景良好、竞争优势突出、具有较强盈利能力的工业铝挤压业务。

莱茵体育预计2019年1-6月份出现首亏,亏损金额在5000万元至6000万元。亏损原因是,公司持续转型体育行业,该板块的业务尚未充分体现;房地产板块业务与去年同期相比大幅下降。

苑建表示,上述企业剥离房地产业务的原因主要和房地产行业的竞争门槛快速提升有关。一方面,监管机构对小型房企的融资门槛要求较高,融资较难。另一方面,中小房企周转速度有限,竞争力相对不足。通过剥离对资金要求较高的房地产业务,积极谋求转型,有利于其自身发展。

起步股份终止收购泽汇科技

□本报记者 傅苏颖

6月14日晚间,起步股份公告,由于交易双方就交易方案中的部分重要交易条款无法达成一致,本次重大资产重组已不具备继续推进的条件。在认真听取各方意见和充分调查论证后,公司决定继续推进本次重大资产重组具有重大不确定性,为维护全体股东及公司利益,经交易各方友好协商,一致同意终止本次交易事项。

根据此前公告,起步股份于2019年5月8日召开第二届董事会第四次会议及第二届监事会第四次会议,审议通过了相关议案,并与交易对方签署了股权收购意向协议。公司拟通过发行股份、可转换债券及支付现金的方式,购买刘志恒、马秀平、深圳市畅宇咨询管理中心(有限合伙)、龙岩吴嘉股权投资合伙企业(有限合伙)合计持有的深圳市泽汇科技有限公司885714%的股权,同时拟向不超过10名特定投资者非公开发行股份和可转换债券募集配套资金。

预案披露,泽汇科技营业收入及净资产净额均超过上市公司对应财务指标的100%。目前,香港起步持有上市公司52.94%的股份,为公司控股股东。泽汇科技实际控制人刘志恒、马秀平出具承诺函,承诺不谋求上市公司控制权。

2019年5月21日,公司收到上海证券交易所问询函,要求起步股份具体测算上述交易完成后,泽汇科技公司实际控制人刘志恒、马秀平及其一致行动人是否获得与目前公司控股股东相接近的上市公司股份,并说明上

市公司未来控制权的稳定性及相关措施;核实上述交易对方出具的不谋求控制权的承诺时限、是否可撤销,公司目前实际控制人是否存在放弃控制权的计划或安排,公司未来是否存在变更控制权的可能,本次交易是否存在规避构成重组上市的情形。

5月28日和6月4日,公司分别披露了延期回复上交所问询函的公告,理由均为鉴于《问询函》涉及的相关事项需要进一步补充、核实和完善,需要延期回复。

111集团联合创始人兼执行董事长于刚:

加速布局线上线下一体化医药健康平台

□本报记者 郭新志 傅苏颖

111集团(NASDAQ:YI)联合创始人兼执行董事长于刚近日在接受中国证券报记者采访时表示,受多重政策利好因素推动,中国互联网医药健康行业迎来发展良机,在此背景下,公司不断加强在智能供应链管理、大数据、云解决方案和医疗专业等领域的核心竞争力,打造中国最大的线上线下一体化的医药健康平台,与此同时,公司整体盈利能力不断增强,进入了加速增长的拐点。

网络销售处方药趋势明显

中国证券报:互联网医药健康行业在中国起步较早,为何近几年发展速度明显加快?
于刚:一方面,国家政策频出,整个行业格局正在发生巨变,行业发展速度明显提速。另一方面,从行业本身来看,互联网、大数据、人工智能等科技冲击着每个行业,医药行业也不例外。大健康行业有8万亿元的市场,仅药品市场就有2万亿元。数据显示,电商整体的渗透率是20%,但医药的渗透率仅2%~3%。利好政策不断出台,巨大的发展空间促使不少企业涌入该行业。可以说,过去的两到三年是中国互联网医药健康行业的元年。

不过,互联网医药健康行业存在很高的政策壁垒和行业壁垒。与普通消费场景下决策者、消费者和买单者三者合一不同的是,看病买药的消费者是患者,决策者是医生,买单者是医保,这三者是割裂的,不仅如此,三者之间还存在利益冲突,很难形成闭环。

中国证券报:近日,药品管理法修订草案规定,药品上市许可持有人、药品经营企业不得通过网络销售第三方平台直接销售处

方药。请问从国际视角,如何看待上述政策?解决问题的关键是什么?国外有何宝贵经验可以借鉴?

于刚:放开网络销售处方药会是一个曲折的过程,但趋势不可阻挡。对于放开网络销售处方药面临的难点问题,我觉得都可以通过“规范+技术”的手段来解决。一方面,网上售药的安全性比线下高,更利于监管。另一方面,存储运输环节、医生电子处方流转环节可以设立统一的规范和管理办法,让符合标准的企业统一运营,比如现在针对互联网诊疗的规定,就明确不允许展开首诊。在实际操作中,我建议可以先开放一部分作为试点和探索。

打造线上线下一体化平台

中国证券报:公司目前如何解决患者的痛点?公司采取什么样的采购模式?

于刚:流通领域包括批发、分销到最后的零售都存在低效的问题,原因在于中国的流通是多层级的,一般是六层的分销体系。同时,碎片化特征十分明显。在互联网的冲击下,这些低效的、不透明的中间环节都被压缩掉了。

公司采取直采、直供模式。截至目前,公司已与98家药企建立了战略合作关系,去年年初该数据仅为30家。直采、直供将大大优化供应链,包括优化供应链网络配置、采购渠

道、仓储等,这些都要靠模型、系统来实现,系统都是柔性可扩展的,目前公司拥有逾30套系统,公司80%的技术开发在2015年之后开发。

为了全面迎接正在到来的院外市场新时代,公司提出了“O+O”解决方案,即通过111集团所代表的“第四终端”,赋能药企、药店、医院诊所、消费者、保险等价值链当中的利益相关方,通过互联网技术更好地服务消费者,优化和提升整个价值链,通过新零售的方法,帮助制药企业,把药品以最透明最高效的方式送到患者的手中。

中国证券报:去年9月12日,公司在纳斯达克挂牌上市时,你曾说:“这是一个新的起点。”请问,作为你十余年来创业的重点,回头来看,你是否实现了最初的梦想?从新起点出发,这半年的时间里,贵公司又做了哪些变革?

于刚:公司的使命是靠科技赋能,打造线上线下一体化的医药健康平台,去改变大众看病难、买药贵和医药流通低效率、不透明的现状。围绕这一使命,公司在2015年前,主要是靠一个职业团队在运作,主营业务是B2C,但后来我们发现B2C不是一个闭环。公司就去拿了全牌照,包括B2B、平台、网络医院的牌照。公司做了一些融合,首先把医和药进行了融合,形成了部分闭环。紧接着,公司将B和C融合起来,打通供应链,进一步提升效率。然后做线上和线下的融合,靠科技赋能线下的药店和医院,成为他们的朋友,而不是竞争者。最后,我们还把自营和平台融合起来,让我们品种更丰富、更完整。这是2015年之后的公司战略,这个战略也让公司发展更快,商业模式更健康,市场定位更清晰。

不会寻求短期盈利

中国证券报:公司将物流和运营视为企业成长关键因素。请介绍一下近年来在物流、运营方面的建设情况。

于刚:目前公司昆山、广州、重庆和天津4个运营中心,分别覆盖华东、华南、西南和西北,以及北方区域,以此来平衡时效和仓储物流成本。目前公司24小时可以覆盖中国接近80%的区域,剩下的则是48-72小时覆盖,将来公司希望做到全中国无盲点的24小时覆盖。

公司物流主要采取与第三方合作模式。目前,公司与9家物流公司进行合作,覆盖不同的区域,并进行细分。公司的B端和C端的综合履单成本占营业额的3.2%,远远低于行业均值,这主要得益于整个系统管理的优化。

中国证券报:尽管公司近年来营收增幅较大,但一直处于亏损状态,公司通过哪些措施改善业绩状况?公司是否已过资本支出的高峰期?预计何时能够盈亏平衡?

于刚:公司目前运营比较健康,规模在快速扩大,2018年年初年增长为68%,截至年底,该数据为102%,处于加速增长阶段。伴随公司的加速增长的同时,公司的成本占比,包括履单成本、营销成本和人员成本等均呈现下降趋势。现金流状况良好。因此,公司正朝着良性健康的方向发展。公司的顾客黏性也在加强,所有的指标都在朝着好的方向发展,而且盈利的趋势也十分清晰,我们希望两年内就实现盈利。

公司追求的是做好顾客的体验和口碑来提高公司的核心竞争力,通过正确的方法来获取顾客和增加顾客黏性,而不想通过烧钱买流量来获得短期增长。

*ST步森

罢免原总经理引监管问询

□本报记者 吴科任

*ST步森近日公告,原总经理、时任公司董事长兼总经理陈建飞于今年5月24日因个人原因向董事会提出辞去总经理职务,尔后又出具不愿辞职的情况说明。最后被董事会罢免总经理职务。6月13日,浙江证监局向*ST步森下发《监管问询函》,要求公司说明陈建飞曾提出辞职的真实性,陈建飞又不愿辞职的真实原因,并请陈建飞本人发表意见。同时要求说明陈建飞的履职情况及变更公司总经理是否会对公司正常经营活动产生重大影响。

独董集体投出弃权票

*ST步森第五届董事会成员共9名,其中3名为独立董事,为陶宝山、叶耀及林明波。从投票情况看,就《关于罢免公司总经理的议案》和《关于聘任总经理及财务总监的议案》,这3名独董都投了弃权票。

对此,3名独董发表了两点独立意见。第一,鉴于*ST步森当前正处控制权变更时期,相关违规对外担保、重大诉讼等事项未决,同时考虑到*ST步森持续经营能力及团队稳定,通过电话、现场等渠道与相关人员了解访谈,尚无法判断罢免公司总经理陈建飞的合理性。第二,鉴于对拟聘任总经理及财务总监人选的履历及从业经历的了解,尚无法判断拟聘人员对服装行业及公司的熟知程度和管控能力。

公告显示,封雪为*ST步森新任总经理及财务总监,2018年3月至今,她还任职于*ST步森董事、副总经理。在此之前,封雪未在实业涉足。具体来看,2005年3月至2008年3月,封雪任职于中国人民银行国际司外事管理处;2008年12月至2015年7月,任职于中企信用融资担保有限公司担保业务部副总经理;2015年9月至2018年2月,任职于安投融(北京)金融信息服务有限公司金融部财务总监。

公开资料显示,*ST步森成立于2005年6月,2011年4月在深交所中小板上市,此间,陈建飞担任*ST步森董事长。到2011年7月进行第三届董事会选举后,陈建飞不再担任*ST步森董事长,但继续担任董事一职;在2014年进行第四届董事会选举时,陈建飞退出了董事会,但在2016年2月,陈建飞又被选举为*ST步森的董事长;在2018年3月完成第五届董事会选举后,陈建飞再次退出董事会,但继续担任*ST步森总经理一职。

*ST步森表示,根据公司战略发展需要,为避免公司主营业务继续出现亏损进而导致公司出现退市的严重后果,公司董事会决定免去陈建飞总经理职务。

公告称,2017年8月至2018年8月,发生了*ST步森违规对外担保事项,涉及本金合计1.85亿元。时任公司董事长兼总经理陈建飞未能恪尽职守、履行诚信勤勉义务,涉嫌违反有关规定,其对违规行为负有责任。

接盘方暂无董事席位

根据公告,*ST步森第五届董事会成员均由公司彼时控股股东安见科技提名,任期三年,自2018年3月17日至2021年3月16日。虽然安见科技所持*ST步森16%的股份已于今年5月份被司法拍卖并过户给了接盘方,但由于*ST步森董事长赵春霞还可通过其实际支配上市公司股份表决权决定*ST步森董事会半数以上成员的选任。

根据公告,2017年11月,安见科技以10.66亿元现金对价购买睿鸷资产持有的*ST步森16%股权,同时睿鸷资产将其持有的剩余*ST步森13.68%股票投票权委托给安见科技。*ST步森控股股东由睿鸷资产变更为安见科技,实控人由徐茂栋变更为赵春霞。

然而接手仅一年半左右时间,因股权质押违约,安见科技所持*ST步森全部股份被司法拍卖,新的接盘方为东方恒正,对价2.84亿元。

接盘后,东方恒正并不满足于第一大股东的身份,或有调整董事会的计划。公告称,权益变动完成后,东方恒正将按照《公司法》等相关法律法规、规章及其他规范性文件以及*ST步森《公司章程》的有关规定行使股东权利和承担股东义务,向*ST步森推荐合格的董事、监事及高级管理人员候选人,由*ST步森股东大会依据有关法律、法规及公司章程进行补选董事、监事,并由董事会决定聘任高级管理人员。

同时,在6月13日的回复公告中,东方恒正表示,为提高对*ST步森的控制力,增强*ST步森股权稳定性及持续经营能力,不排除在未来12个月内继续增持步森股份股票的可能性。但目前东方恒正无改变*ST步森主营业务或者对*ST步森主营业务做出重大调整的具体计划。

控制权几度易手

因2017年度、2018年度连续两个年度经审计的净利润均为负值,步森股份自2019年4月30日复牌后被实施“退市风险警示”,股票简称由“步森股份”变更为“*ST步森”。梳理公告发现,在陷入退市风险的背后,*ST步森自2015年4月开始几度易手控制权。

先是2015年4月,睿鸷资产以股权转让协议形式,受让步森集团持有的4180万股公司股份,占总股本29.86%,成为*ST步森的控股股东,转让款为8.36亿元。杨臣、田瑜、毛贵良、刘靖四个自然人取代寿氏家族成为*ST步森的实际控制人。

仅仅过了一年多时间,*ST步森就迎来了新的“主人”。2016年8月,徐茂栋通过星河赢用与拉萨星均以10.12亿元的价格受让睿鸷资产95.02%的股权。交易完成后,睿鸷资产仍为*ST步森第一大股东,但*ST步森实控人变更为徐茂栋。

2017年10月,*ST步森的控制权又转到赵春霞手中。控制权的转手并没有给上市公司经营带来任何改善。财报显示,*ST步森的营业收入已经从2011年上市时的7.15亿元降至2018年的3.20亿元;扣非后归母净利润更是连续5个财年(2014-2018年)为负,2018年达到-0.46亿元。

值得注意的是,监管问询函还提到,2018年8月15日,浙江证监局向*ST步森下发《谈话通知书》,决定约见赵春霞,但赵春霞至今未到浙江证监局参与谈话。

对此,监管问询函要求*ST步森做出四点说明:赵春霞未参与谈话的具体原因;赵春霞是否已出境,若已出境,说明向哪个国家及回国计划;近一年来赵春霞的履职状况;赵春霞是否具备继续担任公司董事长的资格并解释原因。