

今年以来165家公司控制权变更

国资背景主体接盘案例增加

□本报记者 董添

控制权变更案例多

不少公司新的实控人此前就持有上市公司股份,仅受让少数股权就取得了控制权。以康盛股份为例,公司12月23日晚间公告,近日接到公司持股5%以上股东重庆拓洋的通知,获悉重庆拓洋通过司法拍卖受让的浙江润成所持公司4400万股无限售流通股股份已完成相关过户登记手续。本次变更前,重庆拓洋和一致行动人常州星河合计持有公司23.76%股份,变更后共持有27.63%股份。重庆拓洋和常州星河实际控制人均为解直锟,公司实际控制人由自然人陈汉康变更为自然人解直锟。

有的公司原股东转让股份,同时出让表决权。以中核钛白为例,公司12月17日晚间公告,李建锋与王泽龙签署了《表决权委托协议》,李建锋将其持有的公司股份9050万股(占上市公司总股本的5.69%)对应的表决权、提名权、提案权、参会权、监督建议权等权利,不可撤销地全权委托给受托方王泽龙行使。王泽龙受托李建锋本次表决权委托后,占实际控制的公司表决权股份4.31亿股,占公司总股本的27.05%,为公司第一大股东。本次表决权委托后,公司实际控制人变更为王泽龙。

除上述控制权发生变更的165家上市公司外,多家上市公司公告,其控制权拟发生变更。

以凤形股份为例,公司公告称,于2019年12月22日收到实际控制人陈晓、陈功林和陈静的通知,陈晓、陈功林和陈静与泰豪集团于近日签署了《股份转让意向协议》。陈晓、陈功林和陈静同意在无限售条件具备前提下,

Wind数据显示,今年以来,165家A股公司发生控制权变更,相比去年的104家增长58.65%。其中,44家实际控制人由自然人或无实际控制人变更为国资背景,仅7家上市公司实际控制人由“国资系”变更为自然人或无实际控制人。

中国证券报记者梳理发现,上市公司主动寻求新的战略投资者缓解债务压力、寻求新市场,原实控人主动出让所持股份“套现”,大股东持股被司法拍卖或被要约收购,是这些上市公司控制权发生变更的主要原因。业内人士认为,上市公司实控人发生变更,未来经营模式可能发生较大变化。如果后期存在资产或业务注入,对上市公司主营业务影响较大。

将其持有的8%股份协议转让给泰豪集团。本次交易完成后,上市公司控股股东将变更为泰豪集团,实际控制人将变更为黄代放。对于变更的原因,凤形股份表示,公司控股股东、董事长陈晓长期操劳导致目前身体状况欠佳,无法继续投入大量精力经营上市公司。此外,陈功林和陈静均有各自的事业且从未参与过上市公司日常经营。

“国资系”成为主力

中国证券报记者梳理发现,上述已发生控制权变更的上市公司中,44家公司实际控制人由自然人或无实际控制人变更为国资背景企业控制。仅7家上市公司实际控制人由“国资系”变更为自然人。从目前情况看,今年以来“国资系”控股的上市公司数量持续增加。

不少上市公司表示,引入国有资本股东,有助于公司优化股东结构,进一步提升公司的资信能力及抗风险能力,增强公司的品牌、资金和市场开拓能力。以赢合科技为例,公司近日完成股份过户登记。在上海电气提名的董事占公司董事会半数以上席位及王维东、许小菊放弃表决权生效后,上海电气即成为公司的控股股东,上海市国资委将成为公司实际控制人。

公告显示,上海电气是一家综合性装备制造企业集团,目前已在核电及风电等新能源领域建立了完整的产业链和较高的技术壁垒。赢合科技掌握了锂电设备各环节的核心技术,与上海电气集团在新能源领域的战略布局高度契合。通过本次交易,上海电气与公司将建立全面的业务合作关系,有利于在各自技术和资源方面实现优势互补,推动双

方在新能源领域等方面的共同发展,进一步加强上海电气在新能源领域的综合实力。

东北证券研究总监付立春对中国证券报记者表示,国资纾困民营企业,可以为未来旗下优质资产证券化进行储备,推动混改,利用资本市场实现优质资产保值增值;同时,国有资本运营公司可以借此实现对相关行业的经营性涉足。

对未来经营影响不一

前海开源基金首席经济学家杨德龙对中国证券报记者表示,今年以来,控制权发生变更的上市公司数量明显增多。一些企业面临较大的经营困难,且民营企业通过发行公司债或信托进行融资受到较大限制。不少资金链紧张、经营困难的民营企业主动引入国资背景的战略投资者。从今年以来的情况看,有的公司股东由于资金链出现问题而卖掉股权,使得相关上市公司控制权发生变更。有的公司则被资本收购,控制权被动发生变更。

杨德龙指出,控股权发生变更,对于相关上市公司未来经营发展的影响不一。如果新股东为上市公司提供更多资源支持,比如资金支持、知识储备、销售资源,有利于上市公司发展。尤其是很多具有国资背景的股东,对提升公司实力和品牌影响力都有较大帮助。如果新股东对上市公司支持力度不够,或者不懂上市公司原有业务,大股东业务和上市公司业务区别较大,这种情况上市公司未来发展面临考验。

杨德龙表示,整体看上市公司控制权发生变更和行业景气度,相关公司的经营能力,以及二级市场等因素都有较大的关联。预计未来控制权变更的情况还会持续出现。

迪瑞医疗董事长宋洁:

打造实验室整体解决方案全球服务商

迪瑞医疗董事长宋洁近日接受中国证券报记者专访时表示,公司高度重视技术研发,新产品推出进度和力度创近年之最。公司将巩固并扩大技术研发优势,加大营销系统改革力度,将公司发展成为实验室整体解决方案的全球服务商,进一步提高公司在体外诊断行业的市场地位。

□本报记者 宋维东

产品为王

中国证券报:公司主要业务开展情况如何?宋洁:迪瑞医疗是国内领先的医疗检验仪器及配套试剂、试剂研发及生产厂商。公司首家采用流式显微成像技术研发出尿液有形成分一体机,参与起草了尿液分析仪、尿液分析质控液两项行业标准。CS-800、CS-6400全自动生化分析仪填补了国产高通量生化仪器空白;CS-9200全自动生化分析检测流水线及配套试剂质控品承担了国家“863计划”重大课题,为大型实验室生化检测提供高效解决方案。此外,公司自主研发的全自动妇科分泌物分析系统,抢先占领新的空白市场。

目前,公司产品涵盖尿液分析、生化分析、化学发光免疫分析、妇科分泌物分析、血细胞分析、凝血分析、整体化实验室系列,覆盖医院检验科80%以上检验项目。其中,尿液分析、生化分析系列产品在公司业务中占比位于前列。

整体化实验室方面,迪瑞医疗实现了自主“智造”。从技术创新层面看,公司是国内屈指可数的实现了智能整体化实验室及其配套的各流水线产品全部国产化并具有自主知识产权的IVD(体外诊断)厂家。

中国证券报:公司拳头产品整体化实验室有何竞争优势?

宋洁:国内IVD市场规模达600亿元,具有自主知识产权、综合性价比高的产品受到市场青睐。

随着医疗支出不断上升,临床实验室降低检测成本是趋势。实验室工作负荷持续加大,临床实验室面临更大挑战,整体化实验室可以很好地解决这一问题。

整体化实验室由各条检测流水线整合而来,同时可实现对标本的自动处理、传送、检测分析和回收存储等功能,能为医院诊断检测提供便利,对提高检测和运营效率具有重要作用。整体化实验室作为一套完整、复杂的系统,要求具备硬件自动化、软件智能化、分析仪器精密、试剂品质优良等基础条件,需通过整合来实现。迪瑞医疗在这方面具有很强的竞争优势,为整体化实验室解决方案的推出奠定了基础。

实际上,公司已为整体化实验室的推出准备了近十年时间。不久前,公司LA-60全自动样品处理系统通过备案获准上市,公司整体化实验室解决方案实现一大跨越。该系统可连接生化分析、免疫分析、尿液分析、凝血

分析、血细胞分析等医疗器械,进行项目检测,组合灵活、各模块速度均衡。这是公司在体外诊断领域的一项重要布局。未来公司将继续进军分子诊断、微生物、质谱等体外诊断细分领域,推进在IVD行业的全面发展。

双向发力

中国证券报:公司技术研发情况如何?

宋洁:公司研发技术人员500余人,占职工总数近三成。医疗器械的研发是一项需要对各门学科进行综合的系统工作,因此公司不断引进各方面专业人才。现研发团队拥有光学、机械、电子、软件、算法、生物、流体力学、分析化学和临床医学等知识背景。

产品研发方面,公司严格遵循市场化导向,高度重视市场走访和调研,综合考虑各方面需求,最终形成研究课题及开发项目,使得产品具有市场针对性,产学研结合更紧密。

公司根据市场需求及未来行业发展趋势,进一步加大新产品研发力度,新增凝血分析、整体化实验室IVD细分领域,不断丰富产品种类。同时,整合现有产品线,发布了新一代尿液分析流水线、生化免疫流水线等,有效提升了公司产品市场竞争力。

中国证券报:公司对市场销售方面加大投入力度基于什么考虑?

宋洁:市场竞争激烈,“酒香也怕巷子深”。研发成果要转化成市场占有率,负责执行这一工作的正是销售人员。

2019年以来,公司开启新一轮“五年发展规划”。通过总结梳理发现,公司在市场拓展上仍有大量工作要做,需补齐短板。为此,公司重新梳理组织架构,完成营销系统改革,推行“产线作战”模式。

具体而言,公司进一步加大销售人员配备力度,研发效率提高的同时,为每条产线配备专业销售人员,成为专业化、知识型营销人员,懂市场更懂产品。销售人员了解专业知识,可以为客户讲透产品并解答问题,了解市场需求并准确反馈给研发人员,实现研发与销售的有效联动。

经过几年专业化营销和市场磨炼,迪瑞医疗的销售人员能成为各自产品领域的“行家里手”。这项改革也会改变公司以往的运营模式,进一步提高职工的积极性,一改以往营销人员“什么赚钱卖什么”的弊病。

为持续推出新产品、扩大新产品市场,公司专门成立“迪瑞大学”培训专业型营销人员。这为营销系统改革提供了有力的后盾。这种方式会增加一定经营成本,但会带来实实在在的效益,将对提升公司经营业绩产生重要影响。



本报记者 宋维东 摄

拓展市场

中国证券报:如何看待医疗器械国产化替代趋势?

宋洁:在政策的助推下,国内医疗器械生产厂家研发制造水平大幅提高,医疗器械国产化替代已经成为趋势。

体外诊断作为医疗器械领域最大的细分市场,行业规模不断扩大,各个细分领域显现出不同的竞争格局。部分国外知名企业产品占据国内70%的市场份额,国内三级医院的体外诊断产品绝大部分被这些海外厂家垄断,抢占替代这部分市场会给国内企业带来巨大商机。

国内体外诊断产品生产厂家目前有1000家左右,部分企业可以研发生产试剂产品但不具备研发生产仪器的能力,大多属于“借船出海”,借助海外厂家的仪器来完成产品溯源。这无形中增加了试剂成本,且产品溯源性不强,售后服务也存在大量问题。同时,国内企业主要布局中低端市场,仅少数国内企业通过部分优势产品涉足高端市场。

如今,受技术研发进步及市场开拓强化等因素影响,国内体外诊断行业格局已发生重大变化,优势资源越来越向头部企业集中,头部企业将在激烈的市场竞争中占据天时、地利、人和的优势。

迪瑞医疗从检测试剂到医疗仪器的研发生产等方面都具有较强实力,可根据客户需求,提供实验室完整解决方案。公司去年进入化学发光免疫分析领域,今年就迎来全面丰收,上市了生化免疫流水线,多家医疗机构提出装机意向,明年将进入大量装机阶段;首台化学发光免疫分析仪陆续被数十家医院引进,终端反馈仪器检测结果很好;自主研发生产的配套试剂产品成倍增加,可为临床免疫

检验提供更丰富的项目。

受政策的影响,拥有全部自主知识产权的头部企业所推出的产品,凭借价格优势和较高性价比将逐步替代进口产品。而迪瑞医疗是国内较早将高速生化分析仪国产化的厂家。此前,一台进口的800速生化分析仪售价达200多万元。而同等级别的国产800速生化分析仪售价仅80余万元,且价格还有下降空间。

中国证券报:公司加快新产品推出出于什么考虑?

宋洁:市场需要能长时间持续推出高品质产品的厂家。以生化产品为例,在我们进入这一领域时,市场有100多家同类型厂家。我们凭借高品质的产品,经过多年努力,取得亮眼业绩赢得了良好口碑。去年以来,公司新产品上市速度加快,这是几年来工作累积的结果,特别是组织机构重建、人才梯队建设、研发项目推进、产品线扩充等因素综合作用。

2019年以来,公司新增了多项医疗器械仪器、试剂产品注册证,其中包括CSM-8000模块化生化免疫分析系统、MUS-3600全自动尿液分析系统、LA-60全自动样品处理系统等7款医疗器械仪器,并新增40余项化学发光免疫分析、12项凝血分析在内的配套试剂产品。

随着上述新产品完成注册,公司实现了在IVD市场的多产线布局,确立了尿液分析、生化分析、化学发光免疫分析、妇科分泌物分析、血细胞分析、凝血分析、整体化实验室7大产线协同发展格局,成为IVD行业中拥有产品线最全、产品最多、产品配套最齐全的企业之一。明年公司将在市场营销方面持续投入,进一步强化并扩展渠道布局,成为实验室整体解决方案的全球服务商。

亚太药业称对上海新高峰失去控制

□本报记者 杨洁

四年前斥9亿元巨资并购的医药研发外包新业务板块,如今成为亚太药业的烫手山芋——先是业绩突然大幅下降,接着查出旗下公司违规担保。12月24日晚,亚太药业公告,已经彻底丧失对全资子公司上海新高峰生物医药有限公司(简称“上海新高峰”)及其全资子公司上海新生源医药集团有限公司(简称“上海新生源”)的控制。

亚太药业表示,上海新高峰及其子公司不再纳入公司合并报表范围,将对公司2019年度财务报表产生重大影响。亚太药业此前披露季报时表示,拟在2019年度对上海新高峰计提商誉减值损失不超过6.7亿元,同时预计全年净利润亏损6.5亿元至7.5亿元。

丧失控制

亚太药业12月24日晚公告称,此前查出上海新高峰的全资子公司上海新生源存在违规对外担保情况,且2019年经营业绩突然出现大幅下降。为全面核实相关情况,加强对子公司的管理,公司于2019年11月25日派工作组进驻上海新高峰,但管控工作受阻。

公告称,截至目前工作组未能接管上海新高峰、上海新生源及其子公司共10家公司印章、营业执照正本原件等关键资料,不能对其实施控制。同时,上海新高峰及其子公司部分电脑损坏,重要资料遗失;上海新高峰及其子公司部分核心关键管理人员、员工在工作组进驻前已相继离职,公司无法掌握上海新高峰及其子公司实际经营情况、资产状况及面临的风险等信息,致使公司无法对上海新高峰及其子公司的重大经营决策、人事、资产等实施控制,公司已事实上对上海新高峰及其子公司失去控制。

回溯公告,2015年12月,亚太药业以9亿元现金收购上海新高峰100%的股权,业务范围由此延伸至医药研发外包服务,亚太药业也新增了6.7亿元商誉。

当时的交易规定了业绩承诺。上海新高峰在连续三年完成业绩承诺后,2018年的完成率仅为87.86%,但四年累计完成率仍然达101.71%,亚太药业2018年并未对其计提商誉减值准备。如今业绩承诺期一结束,上海新高峰就“状况百出”。

业绩变脸

亚太药业2019年半年报显示,今年上半年,上海新高峰实现营收2.48亿元,实现净利润4154.49万元,分别同比下降28.86%、51.5%。报告期内,公司临床研究服务收入较上年同期减少54.92%,主要系子公司上海新高峰受仿制药一致性评价业务进展及CRO基地建设及运营未达预期,项目进展有所延缓等致使营业收入下降所致。

今年前三季度,亚太药业实现营业收入7.25亿元,同比减少24.37%;净利润为690.86万元,同比减少95.85%;扣非后净利润由盈转亏702.36万元,同比减少104.36%。亚太药业预计2019年全年净利润亏损6.5亿元至7.5亿元。其中,对子公司上海新高峰计提巨额外商誉减值是亏损的重要原因之一。公司根据预估情况拟2019年度计提商誉减值损失不超过6.7亿元。

财务数据显示,2016年-2018年,上海新高峰实现的扣非归母净利润占各期上市公司扣非归母净利润的比重分别达到91%、75%、73%。

2015年,亚太药业实施重大资产重组,以9亿元现金收购上海新高峰100%股权。当年12月,上海新高峰100%股权完成过户。高溢价收购下,交易对手方作出业绩承诺,2015年至2018年,上海新高峰扣非归母净利润分别不低于8500万元、10625万元、13281万元、16602万元。根据亚太药业此前披露的业绩承诺完成鉴证报告,2015年至2018年,上海新高峰分别实现扣非归母净利润9977.43万元、10783.84万元、14497.44万元、14586.63万元,完成率分别为117.38%、101.49%、109.16%、87.86%。

矛盾升级

10月28日,亚太药业发布公告称,上海新高峰旗下子公司上海新生源存在违规担保事项。随后,在公司董事会对季报的审议中,公司董事、上海新高峰原实控人、现董事长兼总经理任军对该议案投下反对票,并对上述亚太药业的指控做出否认。

根据亚太药业公告,2019年3月,上海新生源为三万药业所欠安徽鑫华坤专利转让费、技术服务费等合计4461万元承担连带付款责任。2019年1月,上海新生源对温州转型升级基金、康成健康之间的主债务合伙份额转让剩余款7500万元及逾期付款利息承担连带保证责任。

2019年5月,温州转型升级基金向浙江省温州市中级人民法院起诉,要求判令被告康成健康立即按约定支付合伙份额转让款6201万元及逾期付款利息;判令被告上海新生源作为连带责任保证人承担连带偿还责任。2019年8月21日,温州转型升级基金、康成健康、上海新生源签署《和解协议书》,上海新生源承诺向温州转型升级基金支付剩余未付份额转让款项、相关利息及诉讼费等等费用共计6950.53万元。随后,任军也签署协议,表示若上海新生源违反《和解协议书》约定,未按期支付份额退出款项及其利息与费用的,任军自愿以个人财产承担上述还款责任。

亚太药业表示,上海新生源的两笔对外担保,都未经正常的审批决策程序,是擅自为他人提供担保。“上述违规事项未履行董事会、股东大会决议程序,公司亦未予以追认,公司将积极应对,主张上述违规担保对公司不发生效力。”

公司第六届董事会第十七次会议审议三季度报告,任军对该议案投反对票。反对理由包括上海新生源不存在违规担保事项,同时上海新高峰管理层无法得到充分授权,平台建设停滞,项目实施款项不予支持等,日常工作开展受到严重阻碍,才造成上海新高峰的业绩下滑。