

壮丽70年 奋斗新时代

爱尔眼科董事长陈邦：

启动“二次创业” 打造眼健康生态圈

□本报记者 傅苏颖

作为创业板首批28家公司之一,在上市的十年中,爱尔眼科市值突破千亿元,成为全球最大的眼科集团。

爱尔眼科董事长陈邦近日在接受中国证券报记者专访时表示,得益于眼健康行业良好的发展趋势,公司从成立时的1家医院,发展到目前在国内外拥有400多家眼科机构,并走向国际市场。目前整个行业每年以10%-15%的速度增长,公司增长速度预计会高于行业增速。“公司将未来十年定位为‘二次创业’,将积极打造眼健康生态圈。”陈邦说。

眼科市场规模约千亿元

爱尔眼科成立于2003年,2009年登陆创业板。公司作为专业眼科连锁医疗机构,主要从事各类眼病疾病诊疗、手术服务与医学验光配镜业务,目前医疗网络遍及中国、欧洲、美国,初步奠定了全球发展的战略格局。

陈邦表示,今年是公司上市10周年,公司10年来快速发展,享受到了中国经济高速发展的红利。支持非公医疗事业发展等政策的推出,使公司发展有了好的土壤。此外,公司所处行业契合了健康产业发展趋势。爱尔眼科目前拥有400多家眼科机构,医生近5000名,占中国眼科医生总数的12%。

“过去眼科在多数国有医院都是小科室,并不受重视。”陈邦表示,一批非公医院的发展,带动整个眼科行业呈现出“你追我赶”的局面。近十年,我国在临床医疗方面,逐步与国际接轨。目前,我国眼科医院占比大概在62%左右,非公眼科医院占比38%。非公医院大力发展叠加政策支持,对国内眼科医疗水平以及行业整体发展带来很大的促进作用。

天风证券认为,根据2018年卫生统计年鉴,我国眼科医院诊疗人次与入院人次自2011年以来保持了两位数的快速增长,眼科医疗服务的需求在稳步提升。2017年我国眼科市场规模达到867亿元,同比增长15.75%,预计2019年眼科市场规模约为千亿元,眼科医疗市场近年来保持了快速的增长。随着眼科医疗服务需求的进一步提升,眼科医疗服务市场或将继续扩容,行业有望继续保持高景气度发展。

在陈邦看来,眼科医疗行业存在很大的壁垒。由于投入高,前期产能低,没有长期战略和长线资金,会很难做。“想赚快钱在医疗行业是不可能的。”

陈邦认为,非公眼科医疗机构与国有医院之间是一种竞合关系。在市场规模扩大、行业竞争加剧的背景下,整个眼科市场生机勃勃,行业实现了良性发展。从行业发展趋势来看,医保控费政策有利于市场长期向好。短期来看,对部分靠医保的医院来说,压力较大;对公司来说,则存在并购整合的机会,整个行业集中度会提高。

独特的业务模式

爱尔眼科的快速发展,除了政策推动等外部因素外,还得益于公司独有的创新发展模式,如“分级连锁”“合伙人计划”等,助力公司持续、健康发展。

陈邦表示,公司结合国内外先进模式,创造性地摸索出了一个快速发展模式,即分级连锁模式。通过省会城市、地级市和县从上到下的支持、带教培训,提高爱尔眼科整体链条的诊疗、服务和管理水平以及效率。同城方面,陈邦介绍,公司会打造一个分级诊疗体系,即医院、视光门诊部和眼健康e站。

公司“合伙人”计划也是一大创新。2014年公司推出“合伙人”计划,通过与有技术和口碑的核心人才、医生合作,成为“利益共同体”,招募了一批优秀的医生与核心人才加入爱尔。

陈邦表示,医生和核心管理人员作为合伙人股东,通过爱尔的合伙人医院,占有一定股权,未来医院盈利了,可以共享收益。而上市公司可以以市场价回购,他们同时享受受到资本市场的收益。这是爱尔打造的共创、共享和共赢模式。2018年、2019年已完成两次合伙人成果分享,平均收益7.1倍。

陈邦表示,爱尔眼科将合伙人医院“引进来”之后,公司有一整套的管理模式。为了让医生更快地在体系内成长,公司有培训中心。同时,为了提高医生的科技创新能力,公司有配套的眼科研究所和眼科医院。

此外,据陈邦介绍,爱尔眼科建立了多只并购基金,通过并购基金规范运营、孵化,弥补了上市公司前期发展的资金短板,放大了资本效益,也帮助上市公司隔离了前期孵化或者收购兼并医院的不规范风险,有助于上市公司收购储备较好的并购标的。同时,也为上市公司把握健康行业快速发展机会,迅速抢占医疗资源起到了很大的作用。“业绩是一项,其它还有100项,在共同的作用下,才能做到爱尔现在的体量。”

陈邦表示,公司未来会采取“以上市公司为主,并购基金为辅”的发展模式,考虑到公司已经具备一定的资金实力,并购基金在未来2-3年将逐步退出历史舞台。

稳步推进全球化布局

国际化战略是爱尔眼科打造全球最大眼科集团的重要途径。爱尔眼科已拥有香港亚洲医疗、美国MING WANG眼科中心、欧洲Clinica Baviera.S.A等领先的海外眼科机构。近日,爱尔眼科全球化布局动作连连。

公司近日公告,公司控股股东爱尔投资及实控人陈邦通过大宗交易转让2%股权,引入战投淡马锡及高瓴资本。陈邦表示,通过本次转让引入两家战略投资人,是爱尔眼科步入“二次创业”新发展阶段的战略性举措,有利于公司学习借鉴全球化战略布局的



正在建设中的爱尔医教研大厦

成功经验,为公司的国际化发展助力。

8月27日,爱尔眼科公告,拟通过全资子公司新加坡爱尔收购东南亚头部眼科医疗集团ISEC35%股份,完成35%股权交割后,新加坡爱尔将在公开市场发起公开要约收购,要约收购价格为每股0.36新元。

陈邦表示,公司国际化布局一般是收购当地的龙头企业,近几年也是分步骤的进行收购,在国外收购合作上十分谨慎。收购欧洲Clinica Baviera.S.A是公司“走出去”比较成功的案例,被收购后,该公司也实现了较快的增长。

在陈邦看来,公司全球化布局有三点考虑:收购标的财务指标要有好的回报率;管理和技术先进,能够运用到中国,对中国未来技术如高端手术、VIP手术和国际化都有很大的提升,同时在当地市场能实现稳定发展。

陈邦表示,未来5年,公司会稳步推进全球化布局。未来5年是有限的国际化,以战略布局为主,共享全球眼科资源,把国外最好的经验和先进技术带到中国,支持中国眼科事业的发展。5年后,公司的国际化步伐会迈得更大些,爱尔会把中国的眼科资源和发展模式拿到全球分享,这是公司国际化未来十年的规划。

未来十年定位为“二次创业”

上市十年间,爱尔眼科营收规模与业绩均维持了高增长。数据显示,2008年爱尔眼科营收与归母净利润为4.4亿元、0.61亿元;2018年公司营收与归母净利润则分别达到80.09亿元、10.09亿元;2008年-2018年十年营收与归母净利润年复合增长率分别达到了33.69%、32.31%。爱尔眼科近日公布中报显示,公司实现营业收入47.49亿元,同比增长25.64%;实现归母净利润6.95亿元,同比增长36.53%。

“爱尔眼科定位未来十年为二次创业。”陈邦表示,未来十年,爱尔眼科致力于

打造眼健康生态圈,主要围绕六方面进行:一是医疗服务网络方面,将公司的医疗服务网络覆盖中国绝大部分的城乡县域;二是打造同城分级诊疗生态。在同城,通过医院、视光诊所、健康e站,建立同城分级诊疗体系;三是打造眼健康互联网+生态。今年公司诊疗手术、门诊量是1000万人,中国14亿的人口需要通过线上和线下进行眼健康管理,打造眼健康“互联网+生态”闭环;四是全球化生态,公司近几年全球化稳步发展,未来几年,在中国市场真正站牢,向全球布局;五是科技创新。未来公司在人工智能、远程医疗、精准治疗,在基因、干细胞方面会加大投入;六是医药金融。尤其在眼健康保险领域,通过眼健康险,来解决青少年的近视防控问题,打造一个完整的闭环。“爱尔眼科未来十年无论是服务的人群、收入还是手术量等各个指标都会大幅提高。”他说。

陈邦表示,所有创新、生态圈建设,都以建立高水平的眼科医疗能力和眼健康服务能力为核心。通过人才为本、机制创新和资本保障对战略形成支撑。在人才方面,通过全球“引智”和“引才”计划,建立爱尔未来十年临床、教学、科研体系。

在分级连锁方面,陈邦表示,未来十年,公司将针对中型城市投入教学、临床等,打造世界级医院,并实现对周边省会城市、地级市和县的较大支撑力度。同时,在湖南、湖北、辽宁等地逐步发展县级医院,并向全国推广。

陈邦认为,我国的县域市场空间大。中国有一半的人口在县域和县城,由于技术水平比较低,往往县域的眼病比较多,是最需要眼科服务的医疗群体。公司未来十年致力于覆盖中国绝大部分城乡县域,按照爱尔眼科建1000家眼科医院来计算,市场空间达到3000亿元-5000亿元。

另外,陈邦表示,目前公司在全国各地,按步骤、分批推广同城分级诊疗体系,爱尔眼科互联网医院试点也将全面推广。

迅游科技实控人

“宫斗”白热化

□本报记者 于蒙蒙

从创业好伙伴到反目成仇,迅游科技实控人之间的争斗日渐白热化。8月23日,迅游科技董事长章建伟因与公司总裁袁旭借款合同纠纷一案,四川省成都市中级人民法院采取了诉前财产保全措施,对袁旭所持有的公司股份进行司法冻结。而在9月5日的董事会会议上,章建伟与袁旭发生激烈冲突,两人互提罢免对方职务事项,其中袁旭提起的议案获得通过,但上述议案尚需提交股东大会审议通过。

此外,双方的一致行动关系受到监管部门关注。2011年12月30日,章建伟、袁旭、陈俊签署《一致行动协议》,并于2017年6月18日签署补充协议。目前三人一致行动关系尚未解除。深交所9月6日向迅游科技发去关注函,要求公司说明此次董事会各项议案的提议过程、召集程序是否合法,董事会的各项决议是否有效,上述三人是否违反了一致行动协议。核实说明控股股东的一致行动关系是否仍旧成立,公司控制权是否发生变更。

董事长拟被罢免

袁旭、章建伟、陈俊2005年开始联合创业,经过十年打拼将公司送上创业板。三人在上市前也结成了一致行动关系,确保上市公司控制权稳定性。目前,袁旭、章建伟、陈俊持有迅游科技的股权比例分别为9.84%、9.71%、6.57%,三人同为迅游科技实控人。

但迅游科技实控人之间产生了矛盾。中国证券报记者注意到,8月23日,袁旭所直接持有的公司2185.39万股股份被司法冻结。公司后续披露原因系章建伟与袁旭借款合同纠纷一案,四川省成都市中级人民法院采取了诉前财产保全措施,对袁旭所持有的公司股份进行司法冻结。

上述矛盾在董事会层面继续发酵。公告称,合计代表公司16.35%表决权的股东袁旭、陈俊共同提议免除章建伟的董事长职务,该议案以4票同意,3票反对得以通过,但尚需提交公司股东大会审议。

在公告中,袁旭、陈俊表示,章建伟作为公司董事长,缺乏对公司所处行业、发展战略、主营业务的理解,长期缺席公司战略制定、经营管理。

董事长章建伟对该议案投反对票,其认为公司章程未规定董事会有权罢免董事长,依法应当提交股东大会表决。袁旭、陈俊提出的罢免章建伟董事长的理由既不合理也不合法。董事鲁锦和独立董事王雪均投下反对票,鲁锦指出公司控股股东的团结是最重要的,相互罢免不利于公司稳定,不利于维护全体股东特别是中小股东的利益。王雪称考虑到公司部分未决事项与纾困现状,同时考虑到公司团队稳定与持续经营能力,她尚无足够信息判断罢免董事长与总裁的合理性。

罢免章建伟职务的同时,袁旭提名自己为董事长候选人,该议案审议通过,但该议案尚需经公司股东大会审议通过后方可生效。袁旭称自己是公司董事兼总裁,同时作为公司创始人之一,具备丰富的互联网经验,深入负责公司经营管理,组建了核心经营团队,对公司后续发展战略有清晰思路。董事长章建伟反驳道,袁旭依法已不具备担任董事的资格,当然不应被推举为董事长。

指责并购牟利

章建伟也进行反击,其提议罢免袁旭总裁职务,但该议案最终却遭到6票反对,仅1票同意。

值得注意的是,章建伟在发言中称袁旭在早期的并购时存在非法牟利,他称袁旭提供材料显示其与迅游科技对外投资标的逸动无限、雨墨科技的实控人均存在背靠背的巨额经营性大额资金往来,涉嫌从公司对外投资中谋取私利,损害了公司和其他股东的合法权益。目前上市公司已经起诉了逸动无限,该笔投资已给公司带来了1.35亿元的投资减值损失。

章建伟表示,袁旭涉嫌故意侵害公司利益的行为及违反忠实义务;按照《公司法》《公司章程》规定的“个人所负数额较大的债务到期未清偿”不能担任公司的董事和高管;长期不向董事会汇报经营层各项工作进展,甚至有阻挠董事长听取公司经营分析会的动作。

“事情发展到今天,董事长与总裁相互敌对、水火不相容的情况,独立董事面临两难局面,又不能因议题难以抉择而回避表决。因此,基于两害相权取其轻的原则做出以上表决。”独立董事赵军指出,对袁旭的指控因尚无法院判决且信息不完备,罢免总裁将严重影响公司股票价格,进而伤害中小股东的利益,故投反对票。

此外,章建伟提议自己兼任公司总裁的议案遭到6张反对票而未通过。

程序是否合规引关注

实控人之间的内斗引来了交易所的关注。深交所指出,2011年12月30日,章建伟、袁旭、陈俊签署《一致行动协议》,并于2017年6月18日签署《一致行动协议之补充协议》,目前三人一致行动关系尚未解除。深交所要求结合相关法律法规、公司章程以及一致行动协议,核实说明此次董事会各项议案的提议过程、召集程序是否合法,董事会的各项决议是否有效,上述三人是否违反了一致行动协议。核实说明控股股东的一致行动关系是否仍旧成立,公司控制权是否发生变更。

深交所要求核实说明召开董事会审议上述罢免议案的原因,控股股东存在的主要分歧或纠纷,公司生产经营是否发生重大变化,是否存在应披露未披露的重大信息,以及控股股东的纠纷是否对公司经营产生不利影响,是否会影响到公司纾困事项的推进。说明罢免董事长章建伟议案需提交股东大会表决的原因及依据,相关股东是否需要回避表决。

对于袁旭说明与公司对外投资标的逸动无限、雨墨科技的实际控制人发生大额非经营性资金往来的具体情况,深交所要求公司说明是否存在利用投资事项损害上市公司利益的违规行为;说明与逸动无限诉讼事项的进展情况;要求章建伟说明提议中所列事项是否属实,并提供相关证据。

工信部:到2022年制造业质量总体水平显著提升

加快发展5G和物联网相关产业

□本报记者 吴科任

9月6日,工信部发布《关于促进制造业产品和服务质量提升的实施意见》(简称《意见》)提出,到2022年,制造业质量总体水平显著提升,推动不少于10个行业或领域建立质量分级工作机制,完善重点产品全生命周期质量追溯机制,提高企业质量和品牌的竞争力。

加快重点产业质量提升

《意见》提出,将加快重点产业质量提升,包括提高原材料工业供给质量、增强装备制造制造业质量竞争力、促进消费品工业提质升级、推动信息技术产业迈向中高端等。

原材料方面,加快钢铁、水泥、电解铝、平板玻璃等传统产业升级,推广清洁高效生产工艺,实施绿色化、智能化改造,鼓励研发应用全流程质量在线监测、诊断与优化系统;加快高端材料创新,支持航空、核电、发动机等关键领域材料的生产应用示范平台建设,促进新材料应用验证及推广,形成高性能、功能化、差别化的先进基础材料供给能力;加快稀土功能材料创新中心和行业测试

评价中心建设,支持开发稀土绿色开采和冶炼分离技术,加快稀土新材料及高端应用产业发展等。

装备制造方面,实施工业强基工程,着力解决基础零部件、电子元器件、工业软件等领域的薄弱环节,弥补质量短板。加快推进智能制造、绿色制造,提高生产过程的自动化、智能化水平,降低能耗、物耗和水耗。梳理产业质量升级亟需的新技术、新装备、新工艺目录,积极引导产业基金及社会资金支持,提高装备制造制造业的质量水平。

《意见》表示,要制定发布升级和创新消费品指南,推动轻工纺织等行业的创新产品发布。培育壮大个性化定制企业和平台,推动企业发展个性化定制、规模定制、高端定制。持续开展纺织服装创意设计园区(平台)试点示范工作,提高创意设计水平,推动产品供给向“产品+服务”转变,促进消费升级。支持重点产品与国外产品质量及性能实物对比,支持临床急需药品先进技术应用和质量提升,开展婴幼儿配方乳粉等关键领域质量安全追溯体系建设。

信息技术产业领域,《意见》提出要支持集成电路、信息光电子、智能传感器、印刷及

柔性显示创新中心建设,加强关键共性技术攻关,积极推进创新成果的商品化、产业化。加快发展5G和物联网相关产业,深化信息化和工业化融合发展,打造工业互联网平台,加强工业互联网新型基础设施建设,推动关键基础软件、工业设计软件和平台软件开发应用,提高软件工程质量和网络信息安全水平。发展超高清视频产业,扩大和升级信息消费。

制造业投资和收入保持增长

据东财Choice数据,按证监会行业分类,上半年,我国A股2367家制造业公司在资产规模和营收这两个指标上整体保持增长。6月底,前述上市公司资产余额总计为2.42万亿元,较年初增加了7101亿元。上半年合计实现营收8.08万亿元,较去年同期增加了3389.40亿元。

光大证券研报显示,2019年1-7月制造业固定资产投资累计同比增长3.3%,累计同比小幅继续回升。分项来看,计算机通信和其他电子设备制造业、汽车制造业对制造业投资的拉动较前6月增加了0.23个百分点。

需要指出的是,目前我国经济结构转型是以新旧动能转换为着力点,其中大量中小

企业将会成为科技创新的主力。推动传统产业改造提升,促进新兴产业加快发展,已成为社会共识。

2019年政府工作报告提到,要打造工业互联网平台,拓展“智能+”,为制造业转型升级赋能。支持企业加快技术改造和设备更新,将固定资产加速折旧优惠政策扩大至全部制造业领域。强化质量基础支撑,推动标准与国际先进水平对接,提升产品和服务品质,让更多国内外用户选择中国制造、中国服务。深化大数据、人工智能等研发应用,培育新一代信息技术、高端装备、生物医药、新能源汽车、新材料等新兴产业集群,壮大数字经济。

各地政府结合自身优势积极行动。比如,集成电路、机器人、卫星导航与位置服务、新能源智能汽车、生物医药、航空、新材料、节能环保、高端能源装备制造、船舶与海洋工程装备等领域已被纳入上海市的战略新兴产业规划中。杭州明确表示,加快数字经济和制造业高质量发展。在打造数字经济第一城的同时,紧盯世界产业发展趋势,进一步推动生物医药、生命健康、新能源、航空航天、机器人、增材制造等未来产业发展。