

募资款遭强行扣划注销专户又遇拖延 创新医疗仲裁案临近子公司前景未卜

本报记者 周 璿
见习记者 吴文婧

即将面临新一届董事会改组的创新医疗，因子公司建华医院引发的纷争仍在继续。近日，创新医疗披露公告称，建华医院原股东康瀚投资提请对双方于2015年所签订的《发行股份购买资产协议》无效的仲裁案将于10月16日开庭。同时，由于上市公司募集资金曾被多次强行扣划用于偿还建华医院的银行贷款等原因，创新医疗10月8日公告称，决定在农行山下湖支行开立募集资金专户，并将此前开立在建行西湖支行、光大银行浙大支行以及工行建华支行的募集资金账户余额划转至新开立的募集资金专户集中存储，并注销上述3个募集资金账户。

募集资金被强划未归还

据创新医疗此前公告显示，工行建华支行曾于8月16日从创新医疗开立在建行的募集资金专户中强行扣划募集资金2496.90万元，用于偿还建华医院在行的到期信用贷款2500万元本息；建行齐齐哈尔分行于8月28日从建华医院开立在建行新客支行的募集资金专户强行扣划募集资金4504.95万元，用于偿还建华医院在建行齐齐哈尔分行的信用贷款4500万元本息。彼时，创新医疗总裁马建建向《证券日报》记者表示，公司正积极与银行间沟通，包括尽快归还强行划转的募集资金和为建华医院解决债券问题等，同时公司希望建华医院的流动性得到保障，能够平稳发展。

据记者了解，创新医疗已向工



行建华支行出具《质询函》，并于8月21日委托法律顾问出具《律师函》，要求工行建华支行归还其扣划的募集资金。创新医疗方面称，工行建华支行对公司函件不予回复，并以拒接电话等方式拒绝沟通。

据创新医疗方面透露，经中国银行保险监督管理委员会齐齐哈尔监管分局调解，9月23日公司、工行建华支行上级行齐齐哈尔分行相关领导取得了联系，欲协商上述事项，但经电话沟通，尚未能给出有效解决方案。

公告显示，创新医疗新开立募集资金专户并注销部分募集资金专户，对募集资金实行集中管理，以保障公司募集资金的存放与使用安全，不会改变募集资金用途，也不影响公司募集资金投资项目的建设。有接近创新医疗方面人士向记者表示：“上市公司在当地开设的募集资金专户，银行连续违规，保荐人建议公司注销该专户，银行却一再拖延不予配合办理。”

创新医疗10月8日披露的公告

显示，公司此前已多次电话联系工行建华支行要求其配合公司执行募集资金专户的注销，但银行相关人员以“外出、开会”等各种理由推脱并拒绝沟通。

《证券日报》记者从创新医疗处获悉，9月16日，创新医疗工作人员同独立财务顾问东吴证券项目组人员以及法律顾问一行赴工行建华支行，希望银行相关负责人配合公司解决上述事项，但工行建华支行以“银行有规定、程序不允许”等理由不予配合，随后公司要求工行建华支行出具相关规定及程序的法律法规以及规章制度，对方又称内部文件未予提供。

对于被扣划募集资金的去向和创新医疗方面指出的银行不予配合相关事项的情况，《证券日报》记者联系上了工行建华支行行长吴治典，在具体说明了来意后，吴治典向记者表示自己“不方便，正在学习期间”，随即挂断电话。

对此，创新医疗方面提出，工行建华支行拒绝配合公司对募集

资金账户实施有效管理，蓄意扣留公司募集资金，影响了公司的资产管理，侵害了公司对自有资产的控制权、使用自有资产获取收益的权利，公司将采取法律手段坚决维护公司资产安全，维护公司及广大股东的利益。

仲裁案10月16日开庭

与此同时，因子公司建华医院控制权引发的股东缠斗似乎愈演愈烈。近日，建华医院原股东康瀚投资提出由于创新医疗违反当初双方协议和备忘录的条款，要求上海国际仲裁中心裁定因其行为导致合同无效。记者获悉，该仲裁案将于10月16日13时30分开庭审理。

康瀚投资在《仲裁反请求书》中提到，双方合作的初衷是在确保建华医院经营管理权不变的情况下，为医院发展壮大引入资本，在创新医疗承诺保障康瀚投资经营管理权地位、建华医院独立运营的情况下，双方达成合作。但上市公司之后否认事先承诺，只强调其股东身份。

康瀚投资提请于2015年6月份及2016年3月份签订的《发行股份购买资产协议》及《合作备忘录》无效，双方应恢复原状，退还各自的股权。并请求创新医疗因其行为导致合同无效而赔偿康瀚投资损失742.33万元，同时承担康瀚投资目前已为本案支出的律师费50万元并承担本案所有仲裁费用。

“签署的备忘录内容是对主协议的强调，提到了在三年对赌期内（2016年至2018年）建华医院享有自主经营权。”对于所谓经营管理权不变，创新医疗相关负责人向《证券日报》记者解释道：“上市公

司不可能完全不参与对全资子公司经营管理，且不说建华医院三年内有两年未完成业绩承诺，这期间发现存在梁喜才等管理层侵占公司资产的问题，在建华医院在合法性与经营能力均存疑的情况下，上市公司提出其必须应监管机构的要求进行整改，并不是对方所指的干预经营。”

据了解，康瀚投资的反仲裁请求若获得支持，意味着创新医疗于2015年6月份与康瀚投资等交易对手就建华医院100%股权签订的《发行股份购买资产协议》无效，公司重大资产重组将受到重大影响，生产经营会面临重大风险。

子公司建华医院前景未卜，上市公司的控制权争夺更是扑朔迷离。由于此前股东大会决议罢免了部分董事、监事，导致日前创新医疗董事会与监事会成员均低于法定人数。对此，创新医疗相关负责人表示，在改选出的董事、监事就任前，原董事、监事将继续履职，且公司将尽快依照法定程序进行改选。

对于上述罢免事件，此前已证实为创新医疗二股东浙商创投旗下三方投出了不一致的票，左右了投票结果。创新医疗董事长陈海军向《证券日报》记者透露：“上市公司最开始介入医疗业务是浙商创投牵的线，在浙商创投董事长陈越孟的推荐下，创新医疗认为包括建华医院在内的3家医院底子不错。此后在定增过程中，陈越孟增持（上市公司股份）的比例较大，作为创新医疗的二股东，陈越孟表示他的诉求是参与公司经营管理，随后浙商创投又安排了4人进入上市公司。”陈海军直言，并不清楚陈越孟方面目前对创新医疗董事会有何想法。

4200万元揽下江苏视准两成股权 鱼跃医疗有意进军隐形眼镜市场

本报记者 曹卫新
见习记者 李亚男

作为家用医疗器械行业的龙头企业之一，鱼跃医疗再次发力细分领域，将业务布局从家用、医用医疗器械再一次拓展到日用的第三类医疗器械——隐形眼镜。

10月8日晚间，鱼跃医疗发布公告，公司拟以自有资金4200万元认购江苏视准医疗器械有限公司（以下简称“江苏视准”）新增的注册资本2100万元，超过部分将计入江苏视准资本公积。投资完成后，上市公司将持有江苏视准20.96%的股权。

4200万元揽下两成股权

公告显示，鱼跃医疗于2019年10月8日与 Clear Precise Investments Limited (Samoa) (以下简称“Clear Precise”)、江苏一号园投资有限公司（以下简称“江苏一号园”)、LALINK AUTOMATIC MA-

CHINE CO., LTD (Samoa)、深圳市富林克投资管理企业（有限合伙）、东莞市凤凰装饰广告有限公司、丹阳尚一粉体控制技术有限公司、江苏视准医疗器械有限公司签署《关于江苏视准医疗器械有限公司之投资协议》。

根据该协议约定，鱼跃医疗出资4200万元认购江苏视准2100万元新增注册资本，超过部分资金将计入江苏视准资本公积，其余新增注册资本由其他投资方通过现金方式以相同价格认购。增资完成后，江苏视准注册资本将由4770万元增加至1亿元，其中，Clear Precise 股权占比达51.40%，为江苏视准第一大股东。

据接近上市公司人士透露，此次参股江苏视准这家隐形眼镜公司主要是依据对相关产品的业务前景的审慎考量，为确保供应链稳定高效，开拓布局新产品领域，扩大现有业务板块做出的战略布局，还没有进一步的公开对外计划。

记者注意到，鱼跃医疗入股眼

镜相关产业并非首例，早在2013年12月份，鱼跃医疗以自有资金510万元收购上海优阅光学有限公司（以下简称“优阅光学”）51%股权。天眼查信息显示，优阅光学成立于2012年1月份，主要从事光学科技领域的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务、验光配镜、眼镜（除隐形眼镜）的批发等。

与优阅光学不同，此次入股的江苏视准主营隐形眼镜的生产销售。目前，江苏视准医疗器械主要生产并销售抛弃式软性隐形眼镜，其材质为亲水的软性材料，采用模式生产，产品包括日抛、月抛镜片，主要分为矫正近视用的单色水蓝片（Tint镜片）及具有彩妆效果的彩妆镜片（三明治Color镜片）两类。此外，另有数款抛弃式隐形眼镜新品已在开发之中。

有行业分析师在接受《证券日报》记者采访时表示，医疗器械公司普遍面临不断扩充产品线、提高竞争力的压力，而丹阳市（江苏视准公司所在地）是目前国内最大的

隐形眼镜生产销售基地，有产地优势，再加上鱼跃的品牌优势和VIZIONFOCUS INC.的技术优势，因此对产品的前景还是比较看好。

瞄准隐形眼镜市场

记者了解到，江苏视准母公司望隼科技位于中国台湾，其2012年跨入隐形眼镜代工制造领域，以独特的彩片三明治制造工艺、特殊的镜片设计、优异的产品质量，顺利打入日本市场，并凭借良好口碑，逐渐扩大在日本市场的占有率。

2015年9月份，望隼科技在丹阳成立江苏视准，建立一条月产能1.2Mpcs的量产线，经过3年取得GMP认证，并获得ISO13485、CE等质量管理体系认证及水胶月抛证照。今年5月份，江苏视准开始出货月抛产品，预计2019年底至2020年初取得水胶日抛证照，届时将对出货量进一步提升。

上述接近公司人士称，“江苏视准主要是做日系代工产品，制造

经验丰富，在丹阳地区也设有工厂。最主要的一点是相关证照齐全，由于第三类医疗器械证照的申请时间比较长，相关证照的申请还是有一定门槛的。”

公开数据显示，如今隐形眼镜“越短越健康”的理念越发深入人心，日抛、月抛型短周期镜片占据市场主导。而彩片更是迎来了井喷期，截至2018年，彩色隐形眼镜在国内隐形眼镜市场份额占比已超过50%，其中大多是国产品牌。

有中度近视人士向记者表示，自己每年花费千元以上购买隐形眼镜，选择戴隐形眼镜的主要原因是方便又美观，一般会选日抛和月抛的彩色隐形眼镜。

上述分析师告诉记者，“2018年中国隐形眼镜市场规模达76.7亿元，增速在10%左右，而我国视力矫正的需求极高，15岁-59岁的人群中75%左右的消费者需要视力矫正，但是隐形眼镜佩戴率极低，因此整个市场空间还是比较广阔的。”

金杯电工拟并购武汉二线 79.33%股权 聚焦主业加速打造电缆头部企业

本报记者 何文英

“金杯电工现在的战略方向是聚焦电缆主业，并购武汉二线完成后，公司在四川、湖北、湖南这个三角区域内的头部竞争优势将更加明显。”10月8日，在金杯电工临时股东大会上，董事长吴学愚对公司发行股份购买资产议案的战略意义作出了如是解读。

当晚公告显示，金杯电工2019年第三次临时股东大会决议以高票通过了公司发行股份购买武汉第二电线电缆有限公司（简称“武汉二线”）79.33%股权并配套募集资金7200万元的相关议案。

根据并购修订草案，金杯电工拟向武汉二线股东长沙共举、湖南资管以发行股份及支付现金相结合的方式收购其79.33%股权。

根据评估结果并经交易各方充分协商，武汉二线79.33%股权的交易价格最终确定为7.52亿元。其中，本次交易价格中的6.92亿元以公司向交易对方发行股份的方式支付，其余6000万元由公司现金支付。

本次重组的同时，金杯电工还将向不超过10名特定对象非公开发行股份募集配套资金，募集资金总额不超过7200万元。

资料显示，武汉二线是生产电线电缆的专业企业，主要产品分为电气装备用电线、电力电缆、裸导线和特种电线电缆四大类，能够生产60多个系列，几千个品种规格的电线电缆产品，是中国电缆行业100强企业，其产品品牌“飞鹤”在电线电缆行业具有较高的知名度。

“武汉二线在湖北的渗透率甚至超过了金杯在湖南的渗透率，其

在湖北的市占率稳居第一。”吴学愚表示，“与其对接的企业很多，公司跟武汉二线接洽了5年，最终得到了他们对金杯行业内实力以及企业文化的认同。”

财务数据显示，武汉二线2017年、2018年分别实现营业收入18.19亿元和18.88亿元。2018年年报显示，金杯电工实现营业收入47.39亿元。

“考虑到双方的增量，武汉二线并表后，金杯电工营收有望达到80亿元，这就离我们之前定的‘百亿金杯’的目标非常接近了。”吴学愚在接受《证券日报》记者采访时说道。

另据业绩承诺，武汉二线2019年至2021年扣非后净利润分别不低于8300万元、8600万元以及8900万元。吴学愚表示：“武汉二线并表后，将极大地增厚公司的业

绩。”

“我国电缆行业集中度非常低，行业内前十名企业仅占国内市场份额的7%至10%，远低于美国、日本等发达国家，未来中小企业向头部企业集中将是行业趋势。”吴学愚认为，“公司通过本次重组将实现行业整合和产业升级，进一步巩固公司在电线电缆领域的优势。”

值得关注的是，金杯电工和武汉二线同属于区域电缆头部企业，双方在销售区域、销售客户、技术研发、生产和采购、产品和产能等多方面都有较强的协同效应。

吴学愚举例道：“金杯在湖南做得好的产品可以直接利用武汉二线的销售渠道快速打开湖北市场，武汉二线的产品也可以快速在湖南市场落地，双方在技术、资源上可以充分协调与互补。”

而对于重组后的战略规划，吴学愚也以前瞻性的市场眼光进行了相关布局。

目前，金杯电工业务板块涵盖电线电缆、新能源汽车以及冷链物流三大板块。吴学愚表示：“经过前期在新能源汽车方面的探索和投入，我们发现公司在这一领域还不具备做大做强基础，因此公司有意收缩新能源汽车产线，集中优势资源持续聚焦主业。”

而在金杯电工的电线电缆产品中，电磁线将有望成为快速冲击全国首位的战略单品。

资料显示，金杯电工电线电缆产品覆盖电磁线、电力电缆、裸导线、电气装备用电线、特种电线电缆等五大类别。据吴学愚透露：“公司电磁线已经做到了全国前三，未来将有望成为最快冲击全国第一的品种。”

(上接A1版)

在创新中突破

“‘传承不泥古，创新不离宗’，创始人一开始的立意，实际上就是要做‘科学提炼、改良国药’的创新企业。同时，作为一个‘中医铁杆粉’，我认为在科学不断进步、高新技术层出不穷的今天，中医药必须通过创新来让人们，特别是青年一代更加了解。”孙裕感慨道。

“没有科技开发就没有佛慈未来”是佛慈制药的企业誓言。佛慈人深知科技创新对企业生命的重要性。据了解，佛慈制药开展技术创新项目10余项；完成300多种常用传统中药饮片的中药（单味）配方颗粒的制备关键技术研究，并建立质量控制方法；自主研发的浓缩当归丸国际药品标准研究与欧盟注册项目、中药新药疏乳消块胶囊临床前研究项目等获得兰州市人才项目专项资金扶持奖励近千万元。其中，中药配方颗粒产业化项目获得“兰州十大科技项目”。

不仅如此，佛慈制药还是国内制药企业中获得中药标准化项目研究品种最多的企业之一。2017年，国家中医药管理局启动了针对105种中药材的国家中药标准化项目建设工作，佛慈制药获得了当归、大黄、枸杞子、羌活、党参、秦艽6种中药饮片的标准化研究与制定工作。

科技创新离不开坚实的科技创新团队，据佛慈制药研究院院长王云浩介绍，公司作为甘肃省高新技术企业，现已拥有甘肃省现代中药制剂工程技术研究中心、甘肃省中药质量控制技术工程实验室和省级企业技术中心3个重点研发平台。公司还先后与中国中医科学院中药研究所、北京中医药大学、清华大学现代中药研究中心、甘肃中医药大学、上海中医药大学等国内一流科研院所进行项目联合开发和科技攻关。

在大品种开发上，孙裕向记者表示：“王永炎院士曾经说过，佛慈的药物品种是一捆手榴弹，但企业需要的一颗重磅炸弹”。正是这句话促使公司进行大品种的开发，通过大品种的振兴和崛起，带动企业业绩优化、提高盈利水平。”

目前，佛慈制药拥有参茸固本还少丸、复方黄芪健脾口服液、舒肝消积丸、定眩丸等10余个独家产品。2019年8月份，舒肝消积丸两个剂型以及特色产品益生橘核丸进入国家医保目录乙类范围。截至目前，佛慈制药共有215个品规产品进入国家医保目录。“独家产品具有临床价值、市场价值和科研价值。进入医保目录有利于扩大产品市场份额，对公司未来的经营业绩产生积极影响。”孙裕说道。

此外，基础设施的升级改造及智能制造的开发也为佛慈制药的发展插上硬实力翅膀。

为全面提高公司创新能力，改善创新环境，佛慈制药在兰州新区佛慈制药科技产业园增建了科研基地，对技术创新基础设施进行升级改造，完善职能、提升品质。“公司在兰州新区产业园新增科研相关建筑面积12000多平方米，新进科研、检验设备约两千余万元，实验室功能及试验条件较之前有大幅提高。”王云浩表示。

同时，佛慈制药大力推进智能工厂和数字化车间建设。孙裕向《证券日报》记者介绍，“我们把智慧车间称为‘数字化无人提取工厂’，其技术核心是‘机械取代人’和‘质量在线控制’。目前该车间已获得兰州市工信智慧车间授牌。智能工厂实现了整个车间全连线动态生产，告别了作业单元之间需要拼接环节的历史，极大地提高了劳动效率和生产效率。”

引领中药国际化

1931年，佛慈产品出口到东南亚地区和日本，以“选材地道、工艺精良、疗效确切、服用方便”深受市场青睐。改革开放以来，佛慈制药的产品已出口到美国、加拿大、澳大利亚、日本、巴西等28个国家和地区。

“‘注册开路，标准先行’是公司在引领中药国际化上‘咬定青山不放松’的战略。”孙裕说道：“2002年，我当时任外贸部经理，刚进外贸厂两个星期，就提出了放弃寻找其他商业模式，专注做药品注册认证的想法，并说服决策层在注册上投入资金。事实证明，当初的坚持是正确的，公司在注册认证方面一直走在行业前列。”

截至目前，佛慈制药生产线全部通过国家GMP认证以及澳大利亚TGA组织、日本厚生省和乌克兰产品认证局的认证。1996年，佛慈制药首次通过澳大利亚TGA组织GMP认证，成为中国首个通过PICIS成员质量管理体系认证的中成药制造企业。至今，佛慈制药已先后10次通过澳大利亚TGA组织GMP复验。

“澳大利亚TGA组织GMP认证的门槛非常高，公司在第10次认证中基本零缺陷通过。”孙裕自豪之情溢于言表。近年，随着“一带一路”建设日益深入，国家相继出台了一系列有利于中医药国际化发展的政策。同时，甘肃省也提出“以文带医、以医带药、以药兴商、以商兴医”的中医药国际化发展思路。

孙裕介绍，依靠政策红利，佛慈制药将在泰国开设“院中院”模式的中医院，与当地医院连锁机构合作，开设服务贸易平台。通过“以文带医、以医带药、以药兴产”，以中医药服务贸易促进商品注册和贸易发展。

中医药在“走出去”的同时，挑战也随之而来。目前，在美欧等医药产品主流市场，中国中药产品注册上市依然面临制度性困境，较难以药品身份进入海外市场。大部分中医药是按照膳食补充剂来监管，中国出口多为原料类产品。

面对中医药海外市场拓展的“身份认同”障碍，孙裕深有感触：“多年来，为了能让中医药真正进入海外主流市场，公司不仅在瑞典、巴西等国家开展推动中药立法和中药注册标准的活动，还一直致力于做欧盟注册。公司一直把中医药海外注册、推动中医药海外立法、建设中医药海外商业平台作为企业战略持续推进，未来还将继续。”

打造中医药全产业链模式

2011年12月22日，佛慈制药在深交所首发上市。此后通过全产业链布局，再次站在了腾飞的风口。

在中成药板块，佛慈制药兰州新区科技园项目在2018年6月份正式投产。项目达产后，公司将成为西北地区规模最大、工艺技术设施最先进的现代化中药生产企业。“产能受限是公司发展缓慢的原因之一，新区项目的投产一步就解决了产能问题，产能在逐步释放。预测到2021年，可实现年销售收入约14亿元，年净利润约3.8亿元。”孙裕表示。

不仅如此，佛慈制药还在中药饮片业务和大健康业务上积极布局。“中药饮片增长率在中药产业中常年处于第一位。我们在渭源县布局饮片加工生产基地，就是看中其未来的发展。”孙裕说道。此外，公司还与国内中药配方颗粒龙头企业红日药业共同投资设立中药配方颗粒生产企业，合作开发中药配方颗粒生产和销售。

随着“健康中国”的建设以及人口政策的调整，大健康产业迎来新的发展机遇。公司正在充分利用佛慈品牌和平台，积极拓展大健康业务，努力将其打造成另一支柱产业。