

# 聚美优品私有化黯然退市 “美妆电商第一股”前途未卜或拥抱A股

■本报记者 李春莲

时值中概股处于风口浪尖,曾经无限风光的“中国美妆电商第一股”——聚美优品无奈从纽交所黯然退市。

4月15日,聚美优品宣布完成私有化,成为买方团拥有的私人控股公司,将正式从纽交所退市。

持续四年,两次提出私有化要约才艰难完成的聚美优品,在垂直电商已衰落的今天,接下来出路何在?截至发稿时,聚美优品方面对此未回复《证券日报》记者。

提到聚美优品,你会想到什么?有人说是陈欧,有人说是“我为自己代言”,有人说是假货,还有很多00后表示没听说过。

事实上,曾经风光的聚美优品,随着美妆电商业务的衰落,早已不是聚光灯下的焦点,就如同它的创始人陈欧,一位既能“代言”又能“带货”的第一代“网红”,如今,在社交平台上不再活跃,2020年以来仅发过两条微博。

财经社电子商务研究中心高级分析师莫岱青向《证券日报》记者表示,聚美优品私有化后仍面临不少挑战,缺乏核心优势,难以和天猫、京东等综合电商平台抗衡。

“不管是冲击A股还是港股,聚美优品目前的主营业务门槛太低,没有太多优势。”香颂资本执行董事沈靖告诉《证券日报》记者,聚美优品转型所做的共享充电宝也缺少商业化成长空间。

## 美妆电商业务已衰落

2010年,踩着垂直电商和团购

的风口,聚美优品仅用了四年时间就坐上“中国美妆电商第一”的位置。2014年,聚美优品在纽交所成功上市,市值最高曾达到57.8亿美元,当时年仅32岁的陈欧也成为纽交所历史上最年轻的CEO,这是聚美优品和陈欧最为高光时刻。

但是从高处摔下来,聚美优品用时间更短。

上市后没多久,聚美优品就爆出假货的问题,从“我为自己代言”到“我为假货代言”,陈欧以及聚美优品的声誉可谓一落千丈。2014年年底,聚美优品市值已不足13亿美元。

就在聚美优品走下坡路的时候,淘宝、京东等综合电商平台逐渐崛起,垂直电商的生存愈发艰难。随着市场竞争加剧,聚美优品面临着越来越多的冲击。

2016年2月份,聚美优品上市还不到2年的时间,陈欧以“聚美优品在美股市场被严重低估”为由,首次提出私有化方案,但是7美元的收购价格不及发行价的三分之一,这遭到了中小股东的激烈反对,首次私有化以失败告终。

聚美优品私有化失败之后,陈欧似乎已经无力拯救陷入困境的聚美优品,开始尝试多元化转型。

但不论是拍电视剧还是做短视频,陈欧也很难再有最初的运气,“风上口的猪”并不是每次都能飞起来。主业难以起死回生,副业也四处碰壁,聚美优品逐渐被边缘化。

根据易观咨询的数据,2019年第三季度,聚美优品在国内网络零售B2C的市场份额只剩0.1%。

财报数据显示,聚美优品自

2016年以来营收连续3年大幅下滑,2018年实现营收42.89亿元,同比下滑26.27%;GMV也自2016年开始连续三年大幅下滑,2018年GMV低至46亿元,同比下滑30.3%,与2015年相比近乎腰斩。

截至4月14日,聚美优品的股价定价在19.93美元,总市值2.27亿美元,与最高时相比,市值蒸发近96%。

“美妆电商发展多年,经历了天天网倒闭,乐蜂网停运,垂直电商在资本、品牌、产品等方面受限制,缺乏与综合电商平台抗衡的能力,逐渐沉沦。”莫岱青向《证券日报》记者表示,聚美优品的竞争除了来自美妆电商,也有来自综合电商的压力。在电商寻找新的流量背景下,聚美优品要想取得进一步发展,就必须跟上步伐,不断创新。

## 共享充电宝能否成救命稻草

在陈欧探索聚美优品多元化转型的多个业务中,共享充电宝以一种意想不到的方式“走红”,似乎成为了其目前唯一的救命稻草。

2017年5月份,聚美优品以3亿元收购了街电的多数股权,随后又从街电的非控股股东手中获得了更多的股权,截至2019年3月31日,聚美优品持有街电股权达82.07%。

截至目前,聚美优品未公布2019年的任何财务数据。其2018年财报显示,以街电为首的“服务与其他”部分收入,帮助公司实现营收9.29亿元人民币,在集团业务



总营收中占比达21.7%,而这一占比在2017年只有3.1%。

靠美妆电商起家的聚美优品,能依赖共享充电宝重新崛起吗?对此,不少人表示质疑。尤其是疫情以来,“宅经济”盛行,共享充电宝的发展也遇到了瓶颈。

沈靖向《证券日报》记者表示,共享充电宝是个有需求的小众业务,缺少商业化的成长空间,和瑞幸差不多,很难深挖商业变现的价值。

曾经无限风光的“中国美妆电商第一股”,从纽交所退市后,靠着惨淡的业绩有何出路?有不少市场人士猜测其酝酿回归A股或赴港上市。

“聚美优品目前的主营业务门槛太低,也没什么特别优势,直接回A的可能性有限。”沈靖认为,回

A的前提是符合业绩要求,如果是选择科创板、走估值标准,那么可能短期内不太会实施,因为刚刚完成私有化,其估值如果快速膨胀并符合科创板要求,可能会引起因其私有化原本对价格不满的部分股东的诉讼。

他还表示,赴港上市一方面同样面临估值的法律风险;另一方面美股转港股,其实不需要私有化那么复杂。另外港股主板要求盈利有门槛,创业板是鸡肋。最后的问题是港股估值也不高。

莫岱青则认为,聚美优品接下来有争取A股或港股上市的可能,电商间的竞争又增加了新的变数。电商在国内上市拥抱资本市场,本身也是符合中国资本市场鼓励创新企业的政策。

# 业绩逆势增长 亿帆医药一季度净利润或翻倍

■本报记者 吴奕莹  
见习记者 杜卓曼

因新冠疫情影响,普通门诊大都暂停,许多医药企业一季度业绩同比有所下滑,不过,也有药企业绩逆势增长,亿帆医药以一季度净利润翻倍的成绩突出重围。

日前,亿帆医药发布2019年年度报告,公司全年实现营业收入51.87亿元,同比增加11.98%;归母净利润9.03亿元,同比增加22.51%。公司2020年第一季度业绩预告显示,一季度预计实现归母净利润2.80亿元至3.38亿元,同比上升90%至130%。

亿帆医药并不生产与疫情防控相关的物资,业绩何以大幅增长?

亿帆医药相关负责人向《证券日报》记者表示:“随着国内疫情逐步得到控制,公司的国内医药业务从3月份开始慢慢恢复,整体来看,公司医药业务受疫情的影响比之前预计的要小;而国外业务尤其是维生素的出口受影响不太大,反而是被刺激了,订单比较活跃。”

## 泛酸钙价格有望持续高位

据了解,亿帆医药的原料药产品主要包括维生素B5及原B5。其

中,维生素B5又称D-泛酸钙,是一种重要的饲料添加剂和食品添加剂。根据《中国维生素产业报告》,2018年全球泛酸钙产能约为2.7万吨,其中国内产能约为2.2万吨,定价权掌握在国内企业手中。而国内又数亿帆医药产能最高,占全球产能35%。

亿帆医药的互动易平台显示,“由于维生素的产能主要在中国,没有替代性,国内疫情的影响反而加速了海外客户积极下单。亿帆医药在欧洲、美国都设有仓库,2月中下旬复工之后,公司全力恢复生产,保障了订单的及时完成,因此维持了维生素销量的稳定。”

近年来,环保趋严使得部分采用化学拆分法生产泛酸钙的企业被迫减产,而亿帆医药采用的生物酶拆分法成本更低更环保,且受到专利保护。环保压力叠加之下,2019年下半年以来生猪生产回升而带动猪饲料需求增加,泛酸钙价格持续上涨。2019年第三季度,泛酸钙价格在360元/千克上下波动。而公开资料显示,2019年第一季度全球泛酸钙价格在180元/千克左右。

业内人士指出,预计泛酸钙全年价格能保持350元/千克以上的价位。不过,泛酸钙价格受供给端影

响明显。上述负责人对记者坦言,“尽管公司的维生素产品毛利较高,但受到价格波动的风险也较大。”

“公司一方面积极通过自主研发与合并研发方式,丰富维生素产品结构,减少单一产品价格波动对业绩的影响;另一方面,公司的医药制剂板块是对原料药板块的有力补充,抗风险能力更强且有持续上升的可能性。”上述负责人称。

## 核心独家产品放量明显

亿帆医药的产品主要有血液肿瘤类、妇科类、儿科类、皮肤科、骨科类等药品。通过并购整合,公司拥有药品批准文号478个,其中独家品种38个,独家医保产品17个。针对核心独家产品,公司计划在3-5年时间内,将约三分之一产品打造培育成5亿元销售级别的品种,另三分之一产品培育成3亿元级别的品种,其余培育成1亿元级别的品种,即“531”培育计划。

带量采购政策的出现使整个医药行业发生较大改变。公司负责人并不避讳带量采购对公司医药制剂业务的影响。“带量采购政策下,对整个医药行业的影响是一定的,尤其是对于传统的化学仿制药企业,这也包括公司合作销售的

产品。但对行业来说,仿制药质量与一致性评价规范了行业此前的诸多痛点,让医药企业回归本身,不断提高自身药品的质量与疗效,也更坚定公司坚持药品研发、创新与国际化的决心。”上述负责人称。

## 研发激活自我造血功能

据悉,亿帆医药收购健能隆后研发投入快速增长,研发投入金额已从2016年的不到3亿元增长到2018年的6.20亿元。2019年年报显示,公司近三年累计研发投入合计为15.63亿元,占同期营业收入11.02%。其中,研发核心子公司健能隆多次创造国内记录,旗下在研产品F-652已获得FDA孤儿药资格认证,另一个中美双报的重磅品种F-627则备受市场瞩目。

亿帆医药相关负责人称,“新药研发仿制药时间要长,难度更大,目前F-627国内80%-90%研发的进程已经完成,在美国的第二个国际III期临床试验也已接近尾声,正处于最后的数据统计与分析阶段,预计结果可以在2020年上半年公布。”

东兴证券分析师指出,F-627国内三期临床结果非劣于对对照药物Neupogen,若F-627最终获得10%的市场,且价格相比Neulasta折扣20%,则F-627全球市场销售峰值可达4亿美元左右。

司受益明显,相同的逻辑同样适用于亿帆医药。

## 违规担保协议无效 3.09亿元预计负债冲回

2019年11月14日,最高人民法院发布《全国法院民商事审判工作会议纪要》,并即时生效。奥特佳“被担保”案迎来转机。

2019年12月份,奥特佳收到上述案件的终审判决,最终认定借款人刘斌未对相对人审慎审查的注意义务,王进飞在《美元补充协议》担保人处加盖私刻的奥特佳公司印章的行为,不能代表公司的真实意思,王进飞的行为不构成表见代理,公司的担保行为不成立,不应承担本案的保证责任。

“上市公司的大股东或者实际控制人,利用自己特殊身份让上市公司提供担保,严重损害了上市公司的利益。这种情况,虽然一直受到监管机构的打击,但是屡禁不绝。”北京威诺律师事务所律师王杨兆全在接受《证券日报》记者采访时表示,《九民纪要》确认对于未经公司相关决策程序签订的担保协议无效。这一规定,有效地解决了上市公司“被动担保”的问题。

“上市公司大股东不经正常的董事会或者股东会决议而提供担保,法律上是无效的。这种情况下,上市公司的大股东绕开董事会或股东会违规担保的漏洞,就被法律堵住了。”杨兆全认为。

最新诉讼进展显示,截至目前,奥特佳牵涉其中的诉讼共8起,目前已有7起了结。其中4起原告撤诉,1起原告诉讼请求被法院驳回,2起胜诉,公司均不承担担保责任。曾因一审不利判决而计提2018年预计负债3.09亿元,2019年全额转回,2019年归属于上市公司股东的净利润同比增长156.35%。

谈及《九民纪要》对上市公司“被动担保”的积极意义,杨兆全表示,“《九民纪要》实施后,在行政监管和无效判决的威力下,上市公司被违规提供担保的现象,应该会大幅度减少,上市公司和投资者的合法权益将得到更好保护”。

# 奥特佳“被担保”免责 3.09亿元计提冲回利润大增

■本报记者 曹卫新

因原实控人王进飞未获授权私刻公章,奥特佳一度诉讼缠身深陷“被担保”漩涡。2019年11月份,《全国法院民商事审判工作会议纪要》(简称《九民纪要》)发布,对上市公司违规担保合同的效力认定,制定了统一裁判标准。奥特佳“被担保”案得以拨云见日,因王进飞私刻公章,奥特佳牵涉其中的8起诉讼案目前已有了7起了结。

4月15日晚间,奥特佳披露的2019年业绩快报显示,曾经因诉讼一审不利判决而计提2018年预计负债3.09亿元,因该案2019年终审胜诉而将上述预计负债在本期全额转回。2019年公司实现营业收入32.11亿元,同比下降21.52%,归属于上市公司股东的净利润1.02亿元,同比增长156.35%。

## 原实控人私刻“萝卜章” 奥特佳身陷担保旋涡

“王进飞自2016年6月1日辞去本公司所有职务后,不参与公司经营管理,不接触公司印章,公司日常经营业务及相关用印均无需经过其审批,也没有向公司提交过用印申请。”奥特佳相关工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示,王进飞相关债务纠纷与公司毫无关系,其私刻公章、冒用公司名义签署担保协议的行为公司并不知情。

2014年,奥特佳原实控人王进飞与他人联合向刘斌借款5000万美元,后经协商,约定王进飞单独承担3000万美元债务及利息。2018年3月份,王进飞就其承担3000万美元债务及相应的利息和违约金与刘斌签署补充协议时,私刻公章及法定代表人名字,将奥特佳列为借款担保人。

随后公司因王进飞私刻公章问题牵涉8起诉讼案,被诉要求承担连带偿还责任。

2019年3月份,奥特佳收到一审判决,在王进飞联合他人向刘斌借款5000万美元案件中,一审判决认为“王进飞的行为构成表见代理”判令上市公司承担担保义务,应履行连带清偿责任。

记者了解到,根据王进飞向相关案件审理法院说明的情况,王进飞及帝奥控股的借款及担保所涉公司的印章均为其于2017年底私刻的公章和法人章。

“从这个层面来说,上市公司不知情,也是受害一方。”上海明伦律师事务所律师王智斌在接受《证券日报》记者采访时表示,上市公司的担保是需要经董事会或股东大会决议通过的,正常情况下,债权人应该根据公开披露信息审查再订立担保合同。

一审判决使得奥特佳深陷“被担保”旋涡。2018年,公司就此事项计提判决书确定的日期起至2018年末的相应预计负债3.09亿元。2018年公司业绩大幅调整,归属于上市公司股东的净利润由3.84亿元调降为3379.94万元。

## 违规担保协议无效 3.09亿元预计负债冲回

2019年11月14日,最高人民法院发布《全国法院民商事审判工作会议纪要》,并即时生效。奥特佳“被担保”案迎来转机。

2019年12月份,奥特佳收到上述案件的终审判决,最终认定借款人刘斌未对相对人审慎审查的注意义务,王进飞在《美元补充协议》担保人处加盖私刻的奥特佳公司印章的行为,不能代表公司的真实意思,王进飞的行为不构成表见代理,公司的担保行为不成立,不应承担本案的保证责任。

“上市公司的大股东或者实际控制人,利用自己特殊身份让上市公司提供担保,严重损害了上市公司的利益。这种情况,虽然一直受到监管机构的打击,但是屡禁不绝。”北京威诺律师事务所律师王杨兆全在接受《证券日报》记者采访时表示,《九民纪要》确认对于未经公司相关决策程序签订的担保协议无效。这一规定,有效地解决了上市公司“被动担保”的问题。

“上市公司大股东不经正常的董事会或者股东会决议而提供担保,法律上是无效的。这种情况下,上市公司的大股东绕开董事会或股东会违规担保的漏洞,就被法律堵住了。”杨兆全认为。

最新诉讼进展显示,截至目前,奥特佳牵涉其中的诉讼共8起,目前已有7起了结。其中4起原告撤诉,1起原告诉讼请求被法院驳回,2起胜诉,公司均不承担担保责任。曾因一审不利判决而计提2018年预计负债3.09亿元,2019年全额转回,2019年归属于上市公司股东的净利润同比增长156.35%。

谈及《九民纪要》对上市公司“被动担保”的积极意义,杨兆全表示,“《九民纪要》实施后,在行政监管和无效判决的威力下,上市公司被违规提供担保的现象,应该会大幅度减少,上市公司和投资者的合法权益将得到更好保护”。

本版主编袁元 责编徐建民 制作曹秉琛

E-mail:zmzx@zqrb.net 电话010-83251785

# 跨越疫情“凛冬” 闪亮2020年的“启辰星”将至

4月7日,东风启辰全新车型——“A+级SUV头等舱”启辰星正式开启预售,预售价格区间为11万元至15万元,同时带来六重升级豪礼,提供从金融礼到置换礼、动力总成终身质保等全方位的预售政策,为用户购车提供了“高价值”无忧关怀。据悉,启辰星将于四月底正式上市。

## 破局之道: 启辰星的高价值主张

车市行业凛冬之际,一场席卷全球范围的疫情无疑是雪上加霜,车企的生存状况似乎并不乐观,但正所谓“危机”中也蕴含着“生机”,紧紧抓住“后疫情时代”的新契机便能迎来胜利的曙光。

这是“危”与“机”并存的时代。一方面日常出行不便、经济增长缓慢等给车企终端销售带来了重压,另一方面公共交通工具危险系数相对较高,由此催生私家车消费市场的小高峰。同时也要看到当代汽车市场的消费主力军由80后90后组成,他们追求个性与实用并存,因而对于汽车产品提出了更高的要求,启辰星便



是这样一款集个性与性能于一体的高价值产品。

作为启辰全新VSA智能模块架构落地的首款车型,启辰星自带“全球技术、合资品质、中国定制”的高价值基因,是东风启辰历经十年造车实力积淀、三年精雕细琢的匠心之作。这款“A+级SUV头等舱”旗舰新作拥有“全新造型、联盟技术、智趣科技、越级舒适”四大产品优势卖点,48项技术亮点,以高价值演绎2020年代VIP普通

价值新主张。

## 联盟实力: 启辰星的国际视野

一直以来,东风启辰背靠雷诺-日产-三菱的国际资源和先进技术,汇集了全球智慧共享联盟专业团队和人才。2019年发布全新造车体系VSA智能模块架构,便是其深厚造车底蕴的实力见证,消费者即可尽享智能化、舒

适性、驾驶乐趣的综合体验。

诞生于全新造车平台(VSA-L)的启辰星便具备这样的国际视野。一方面启辰星搭载了全新1.5T涡轮增压发动机,实现140kw的同级最大功率,高品质7DCT变速箱提供更佳的驾驶操控性;同时与之匹配的48V轻混增压动力系统,集加速助推、能量回收、滑行停机、怠速再启动等于一身,囊括低成本、动力强、油耗低的优势,实现优异的起步加速能力,最低百公里油耗达到了6.1L,获得舒适畅快驾驶与高效节油的双重享受。

## 高阶标准: 启辰星的匠心品质

东风启辰拥有强劲的合资背景,因而启辰星尽享全球供应商体系。启辰星核心零件来自全球一线品牌,和英菲尼迪、日产拥有同标准的质量管理体系与相同的研发团队,并诞生于日产标杆工厂——郑州工厂,启辰星的超五星双重安全标准成为2020年代高阶新标准。

启辰星的合资品质彰显在每一处细节的精心雕琢。一方面,启辰星采

用中高级车标准打造的Zone Body区域组合车身,乘客舱高强度占比94%,乘客舱关键零件全部使用1.2GPa以上钢材,占乘客舱骨附件37%,为行业领先水平。此外,独特的多通道区域车防撞缓冲结构设计,高效吸收冲击力,有效减少车体变形,全方位满足全车乘员安全防护需求。

此外,启辰星搭载的智能辅助驾驶系统,拥有全速域ACC智能自适应巡航、FAP自动泊车辅助系统、FEB预碰撞智能刹车辅助等功能,实时监测道路碰撞可能并予以警告,提供高级别的智能辅助驾驶,缓解驾驶疲劳,更舒适、更便利、更安全。

## 诚意定制: 启辰星的专属DNA

诞生于中国,为中国消费者打造。东风启辰从中国用户核心需求出发,针对中国复杂路况进行专业舒适化调校,保证高速行驶的稳定性,拥有高价值属性的启辰星无不散发着“中国DNA”的魅力。

首先,舒心与安心是国内消费者

架构底盘的潜力让启辰星发挥出“安心舒心驾驶”的优势。比如,在城市道路,启辰星的方向盘操控轻便顺畅,悬架减震充分,车辆行驶质感好;在高速道路,启辰星的操控稳重,转向响应及时,指向精准,侧倾小,抓地力好,变道安心感强;而在颠簸路面时,启辰星的车辆通过性平稳,左右晃动小,大小颠簸冲击化解柔和,前后排乘坐更舒适。

同时,中国消费者在智能时代对于汽车智能科技有着更高的要求,启辰星搭载15.6英寸智能中控大屏、AR实景智能导航、W-HUD智能领航抬头显示系统等一系列丰富配置。

秉承“做自主主流高价值商品提供者”的企业愿景,东风启辰从技术、产品、体验等多方面推动品牌稳健向上。以新十年战略车型“A+级SUV头等舱”启辰星为起点,东风启辰的高价值驾乘体验走进寻常百姓家,开拓2020年代汽车消费需求的新风向。

据了解,启辰星在四月底上市发售,凭借硬核实力成为2020年车市值得期待车型,相信也将带动行业探索更高阶价值。

(CIS)