

第一大股东痛失“盟友” 皖通科技控制权悬念再起

■本报记者 黄群

安华企管的临时退出,让皖通科技第一大股东南方银谷的盟军阵营遭受损失。与此同时,世纪金源系股东西藏景源来势汹汹,通过不断增持,目前已单方面持有皖通科技13.73%的股份,恰与南方银谷持平。

一方面,外界质疑西藏景源存在隐形的盟军;另一方面,安华企管的离去,导致南方银谷方面(联合易增辉)的持股比例降至17.21%,令皖通科技未来控制权的争夺更加迷雾重重。

第一大股东 盟友关系提前解除

近日,皖通科技发布公告称,公司第一大股东南方银谷及其一致行动人安华企管签署《表决权委托与一致行动协议之解除协议》。从公告内容来看,双方于2020年5月8日签署的《表决权委托与一致行动协议》,时隔不到七个月,就于2020年12月3日提前解除。

回顾双方的联手,南方银谷和安华企管于2020年5月8日签署《表决权委托与一致行动协议》,安华企管将其持有的皖通科技1652万股,合计约占上市公司总股本4.01%股份对应的表决权无条件、不可撤销地委托南方银谷行使,期限为协议生效之日起18个月。

对于“同盟军”的提前撤退,南方银谷方面人士对《证券日报》记者表示:“这场股权之争时间比较久,目前看还没有一个明朗的结果,所以双方解除了这个协议,这是公司一个正常的行为。”

资料显示,安华企管唯一的有限合伙人由蚌埠经开区投资集团有限公司,出资比例为99.8%,实际控制人为蚌埠市国资委;普通合伙人为自然人刘宇恒,曾任皖通科技高级副总裁。安华企管于2020年4月21日刚刚成立,在4月24日至5月8日期间



火速增持皖通科技,持有1652万股,占公司总股本的4.01%。后续为支持南方银谷夺权,安华企管又进行了增持,最终持有皖通科技1974.72万股,持股比例为4.79%。

南方银谷与安华企管结盟,主要是为了稳固第一大股东的地位。彼时,南方银谷虽是皖通科技控股股东,但上市公司董事会被世纪金源系董事控制,周发展(南方银谷实际控制人)的上市公司董事长一职于今年3月4日的董事会上被罢免。

与此同时,有世纪金源背景的股东西藏景源开始不断增持,对南方银谷控制皖通科技构成严重威胁。于是,南方银谷顺理成章地与安华企管走到了一起,并向皖通科技董事会提请召开第一次临时股东大会,要求罢免世纪金源系董事,重新进行选举。但事与愿违,临时股东大会不仅未能提前召开,周发展还被世纪金源系董事踢出了董事会,南方银谷最终饮恨6月24日的年度股东大会。

在本次权益变动前,南方银谷、易增辉、安华企管三方作为一致行动人,合计持有皖通科技股份9049.15万股,占公司股份总数的21.96%。本次权益变动后,南方银谷及其一致

行动人易增辉持有公司股份7093.69万股,占公司股份总数的17.21%。

一位接近上市公司的业内人士对《证券日报》记者表示,安华企管是由蚌埠市国资委控制的基金,临近年底,大概是出于国资保值增值的需要,选择了提前撤退。“照目前情形看,国资企业不太可能长时间为皖通科技这样一家民营企业背书。”

《证券日报》记者注意到,安华企管增持皖通科技股票的成本约在11元/股左右,以12月3日收盘价12.91元/股计算,该笔投资账面浮盈3155万元。据上述业内人士透露,此前双方结成一致行动关系,使得安华企管无法自由减持。关系解除后,由于安华企管持股比例未超过5%,不属于重要股东,则可以自由减持套现。

两股东 对战董事会步步惊心

《证券日报》记者注意到,作为此次争夺皖通科技控制权的两个主角,南方银谷和西藏景源经过多次增持后,现直接持股比例已基本一致,皖通科技的股权争斗在不断升级中日渐胶着。

回顾双方股权之争,南方银谷通

过参与皖通科技定向增发的方式认购2401.32万股股份,占当时公司总股本的5.82%。

紧接着,皖通科技原控股股东、实际控制人王中胜、杨世宁、杨新子等三人将合计持有的约2060万股股票(约占公司总股本的5%)对应的表决权委托给南方银谷,委托期限18个月,双方结成一致行动人关系。这使得南方银谷合计拥有表决权的股份数量占比达10.83%,成为皖通科技控股股东,周发展成为上市公司实控人。

原本以为,皖通科技将因此迎来“二次创业”,孰料却成为股东内斗的开始。

今年3月4日,周发展董事长一职被皖通科技董事会罢免,理由是:其在任期间,未能清晰规划公司战略发展路径,不能担任公司董事长职务。3月11日,公司又火速召开董事会,选举廖凯为新任董事长,此前廖凯的职务为上市公司董事、总经理。

随着周发展与廖凯、甄峰、李臻等人矛盾的公开化,皖通科技第一大股东南方银谷与世纪金源系股东西藏景源对上市公司控制权的争夺开始逐步升级。资料显示,西藏景源的股东为世纪金源股东黄涛、黄世茂。

先是南方银谷联合安华企管要求召开临时股东大会,罢免世纪金源系董事,同时选举新的董事。但该提议最终未能实现。后来,在6月24日的年度股东大会上,周发展又被剥夺了董事身份,南方银谷彻底无缘上市公司董事会。

8月10日,皖通科技曝出原董事长周发展涉嫌职务侵占,合肥市公安局高新分局认为周发展无职务侵占犯罪事实,决定撤销此案。最终,投资者震惊一场。

南方银谷虽然暂时失势,但随时在寻找反击机会。9月14日,南方银谷与关键少数股东易增辉签署《一致

行动协议》,加上自然人股东王晟(持有皖通科技8.49%股份)的参与,在9月16日召开的第一次临时股东大会上,三方“合力”将陈翔炜挡在了皖通科技的董事会门外。资料显示,陈翔炜与世纪金源颇有渊源。

随后,南方银谷乘胜追击,迅速联合易增辉,向皖通科技董事会提请召开第二次临时股东大会,要求罢免李臻、廖凯、王辉、甄峰等4名世纪金源系董事,但被董事会否决。后来,该提议意外获得公司监事会通过,却随后又被取消。

截至目前,皖通科技第二次临时股东大会能否再度召开仍是悬念。但南方银谷方面对《证券日报》记者表示,公司已向监管部门投诉,上市公司无权单方面取消股东大会的召开,这种行为损害了股东权益。

西藏景源持股 直逼第一大股东

《证券日报》记者注意到,两大股东围绕皖通科技控制权和董事会进行争夺的同时,也在不断扩充持股比例。西藏景源方面,今年以来通过二级市场不断增持,所持股份比例迅速增加,而南方银谷则选择“结盟”来增加弹药。

周发展的董事长一职于3月4日被罢免后,西藏景源就在3月9日增持60.69万股,增持后持股比例首次突破5%。此后,西藏景源就开启了二级市场“买买买”的模式。最新公告显示,截至11月18日,西藏景源的持股数量为5656.88万股,持股比例达13.73%,仅比南方银谷持股数量相差2.42个百分点。

“这是一种巧合吧?西藏景源一直在不断增持股份,近期二级市场成交量也比较大。”南方银谷方面人士对《证券日报》记者表示。

皖通科技的股权争斗将去向何处,恐怕还需等待下一次股东大会见分晓。

京东健康上市两日 市值突破3500亿元 产业链布局靠“医+药”双轮驱动

■本报记者 谢若琳 见习记者 李豪悦

“94.50港元!”

12月8日,京东健康(6618.HK)开盘价一公布,在喜气洋洋的京东健康上市庆祝仪式现场立时一阵欢呼,这个价格比70.58港元的每股发行价涨了33.89%!当日,该股股价一度突破120港元/股,最高上冲123.90港元/股,最终以110港元/股报收,收涨55.85%。

12月9日,京东健康股价再接再厉,报收112.20港元/股。以总股本31.27亿股计算,市值超过3500亿港元,成为港交所同领域上市企业中市值最高者。

京东健康CEO辛利军在上市庆祝仪式的致辞中称,“感谢刘强东先生,正是他的战略格局和超前眼光,我们才能走得更远、更好、更踏实。”

卖药更要“卖健康”

自2019年5月份的A轮融资之后,京东健康的名字开始真正进入行业视野。但实际上,早在2014年2月,医药健康就作为京东的独立业务类项目开始运营,经过6年多的经营后,京东健康已在营收上领先同行最先踏入百亿元大关。

京东健康发布的招股书显示,2017年至2019年,公司分别实现营业收入56亿元、82亿元、108亿元;2020年前三季度,京东健康的收入已达132亿元。

零售药房业务占据京东健康总收入的大部分。京东健康公布的数据显示,2017年、2018年、2019年以及2020年上半年,零售药房业务的医药和健康产品销售收入分别占其总营收的88.4%、88.8%、87.0%、87.6%。京东自营物流体系与供应链体系运输药品的优势,以及拥有中药饮片供应链、药品冷链,以及药品或非药品批发等独有业务,都为这项业务占据主要营收提供了支撑。

京东健康同时也是上市互联网医疗上市企业中最快盈利并稳定增长的公司。招股书显示,虽然目前京东健康的在线医疗健康服务占总收入比重不大,但收入额随着扩大线上平台、全渠道布局、在线医疗健康解决方案而不断增长。

“互联网医疗企业普遍存在靠卖药支撑营收的问题。”京东健康看懂App行业健康行业分析师陈乔娜向《证券日报》记者介绍称,“即便是线下医院,卖药获得的收入也占很大比重。”

米内网数据显示,2019年我国三大终端六大市场药品销售总额实现17955亿元,同比增长4.8%。从三大药品销售终端的销售额来看,公立医院的终端市场份额最大,占比66.6%。

但京东健康的招股书显示,公司的收入并不主要依赖“卖药”,反而是非药产品的销售更受青睐。截至2017年-2019年,公司药品销售产生的商品收入分别占商品总收入的21%、25%、27%,2020年上半年,该占比为29%。同期,公司的非药产品销售产生的商品收入分别占京东健康商品总收入的79%、75%、73%和71%。据了解,公司的非药产品包括保健产品以及医疗用品及设备。其中,医疗用品及设备主要包括隐形眼镜、成人用品、计划生育产品,以及用于家庭医疗保健、康复和健康监测的医疗设备。

据介绍,京东健康并非简单地药房搬到线上,将药品当做外卖来销售,而是将其打造成一个新的增量入口。京东大药房披露的数据显示,截至今年5月,京东大药房平台45%的药品规模未曾在线下药房销售或不以线下药房为主要销售渠道,而这些药品贡献了京东大药房超50%的专科用药销售额。这些药品中,有过半订单被发往三线以下城市,在提升药品可及性方面做出了重要贡献。

处方外流市场潜力巨大

虽然卖药已成为很多互联网医疗企业默认的“致富之路”,但这并不代表套用过往模式就可一劳永逸。每个想把线上零售之路走得“更远、更好、更踏实”的医药企业,都绕不开处方药市场。

弗若斯特沙利文报告预计,中国门诊药品销售额中,高达87.6%的可以在医院外流通,该销售额中高达32.5%的药品可以在线分销,表明中国处方外流的市场潜力巨大。不过,处方外流市场也存在一定挑战性,由于各地医保政策不同,各类互联网医疗健康企业目前仍无法直接连通线下所有医保。

从现有政策来看,关于处方外流市场方面的政策正在逐渐明朗。《“十三五”深化医药卫生体制改革规划》中提到,全面深化公立医院改革,严禁公立医院提高药品价格。受该政策影响,公立医院无法通过药品销售获利,从而降低了公立医院药品销售的积极性,导致公立医院药品销售收入日益减少。此外,《全国零售药店分类分级管理指导意见(征求意见稿)》及《关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》的发布,亦对处方药院外流通改革作出了指引。

京东健康的产业链布局以“医+药”为双轮驱动。一位不愿具名的业内人士向《证券日报》记者透露,带量采购、药价零加成会把医院医生的这部分收入砍下去。一部分升迁无望或没有学术追求的医生,可能会选择去其他平台发展。

HHC投资管理公司董事长刘兆瑞向《证券日报》记者表示,“京东健康长期的挑战在于‘医+药’双轮驱动能否形成良性驱动。”

本版主编袁元 责编汪世军 制作曹秉琛 E-mail:zmxz@zqrb.net 电话010-83251785

董事长面对面

专访华阳集团董事长翟红: 力争三到五年跻身新材料产业“世界500强”

■本报记者 新月

前沿新材料是未来产业发展的制高点,也是世界各国争相发力的焦点,具有颠覆现有生产模式、引领新的万亿元级产业的美好前景。在业内人士看来,未来十年,前沿新材料发展的控制权归属至关重要。

在充满机会与挑战的发展前景下,从煤炭行业成功转型新材料行业的华阳集团又是如何选择的呢?作为这支“火箭军”的领头人,华阳集团董事长翟红在接受《证券日报》记者专访时表示:“我们曾是煤炭行业世界500强,现在在新材料产业中,我们也要跑出加速度,用三年到五年时间,跻身新材料行业的世界500强,真正做到用新材料为大众带来新生活。”

老牌煤企转型新材料

翟红向《证券日报》记者介绍称:“华阳集团的前身是阳煤集团,此前是省属重点煤炭能源类企业,为国家的煤炭工业做出了巨大贡献。”

在山西省国企转型的背景下,这家煤炭能源企业开始逐步探索新的发展路径,最后的选择就是向新材料产业转型。

据翟红介绍,阳煤集团从2017年起开始进行新材料方面的探索,经过几年的努力,确立定气凝胶绿色节能建筑新材料、功能性纤维新材料、新能源蓄能新材料、石墨烯新材料、铝镁合金新材料等五个发展方向。

在选择转型产业的布局方向上,翟红颇有一套心得,他将之总结为“两头抓一头”:“原料端和市场端都要占一点,就可以做;如果两头一头都不占,就不做。”

翟红还向记者介绍了“延链、补链、强链”的工作思路。“延链是将原有产业链延长,补链就是补充研发科技、核心竞争力的不足;强链是把产业链集群打通。以煤化工为例,华阳集团可以把煤炭做成原料乙二醇,己内酰胺,但市场需要的是涤纶、锦纶,那么就要引入有核心技术的团队,补足生产链上缺失的部分,完善产业链。”

依据这个思路,华阳集团积极引进强力“外援”。在石墨烯产业链布局上,公司与山东如意、高稀科技合作;在二氧化硅气凝胶产业链布局上,与中凝科技、华豹公司、赛龙公司合作;

在陶瓷气凝胶产业链上,公司与东华大学、富瑞邦新材料公司合作。这些合作举措,均为华阳集团打破原料和产品间的技术壁垒提供了助力,为集

团向新材料转型打下了坚实基础。

目前,在新材料应用上,华阳集团已走在行业前列。翟红向《证券日报》记者介绍称:“运用集团生产的新材料建造的装配式节能小屋,外墙是气凝胶板,室内是石墨烯采暖,玻璃是气凝胶玻璃,窗帘是石墨烯窗帘,既隔热又保温,能做到真正的冬暖夏凉。屋顶是光伏瓦,装配钠离子储能电池,供电可自给自足,用不完还可以入网卖电,这样的建筑在不久的将来便可实现。”

剥离资产不等于放弃煤炭

山西省自2017年启动新一轮国企改革以来,先后公布的三批“腾笼换鸟”或混改项目中,涉及阳煤集团参股或控股的有七个项目,涉及煤炭、化工、地产等行业,尤其是阳煤集团整体更名华阳集团转型新材料行业后,对部分煤炭及装备制造板块资产进行了剥离,被很多投资者质疑“集团抵御风险能力将有所减弱”。

对此,翟红认为,“腾笼换鸟”的最终目的是换来一些“好的鸟,活的鸟”,并不会减少华阳集团的资产体量,反而可以增强企业活力,增加盈利能力。资产的边界是动态的,并不

会一成不变。但华阳集团的基本盘不会变,质量甚至还会越来越好。

外界一直担心公司对煤炭资产的剥离,但翟红表示,煤炭事业部作为华阳集团七大事业部之一,地位也是举足轻重的。“随着5G智慧矿山项目的落地,华阳集团旗下的煤炭产量不但不会减少,反而会在新疆五彩湾煤矿、西上庄煤矿、泊里煤矿、七元煤矿建成投产,煤炭产量会保持在年产8000万吨左右,未来产能有望超过1亿吨。”

翟红还强调:“华阳集团布局新材料的前提,也是以煤炭为基础,除了煤炭资产对企业的支撑外,很多新材料也是以煤炭及其相关副产品为原料,所以华阳集团不仅不会放弃煤炭板块,反而要越做越好、越做越大。”

“不要把煤简单地认为是燃料,它也是重要的原料。”翟红向《证券日报》记者介绍称,我们将按照“碳基”材料发展方向,把煤当作原料,加工成材料、高端新材料,并一直延伸,让煤发挥更大价值,对社会的贡献更多些、更大些。

做大做强七大产业

对于华阳集团的未来,翟红充满信心:“华阳集团将积极践行‘127’战

应对原材料价格上涨 家电企业年内第三次提价

■本报记者 贾丽

受不锈钢、锌合金等原材料价格大涨影响,空调价格应声上涨。近日,格力电器发布通知称,自今年12月15日起进行结构性调价。其中,新国标挂机涨价100元,新国标柜机涨价200元。此外,奥克斯、志高、美博等家电品牌也同步调价,空调价格分别上涨100元至300元不等。

除空调涨价外,包括电视、冰箱等在内的其他大家电产品也均受上游材料价格上涨影响,出现部分调价现象。这已是家电行业今年第三次出现“企业集体调价、产品集体涨价”的情况,前两次分别发生在7月份和9月份。原材料价格一涨再涨的原因何在?明年会不会延续?下游的家电企业又该如何应对?

原材料价格普涨

年前,虽然产品价格涨声一片,

但并没有降低家电企业的促销热情。但随着铜、铝、钢、液晶面板等原材料价格的上涨,开始倒逼家电企业普遍涨价。

不仅如此,原材料价格的上涨,还传递到众多制造业产业链。国家统计局服务业调查中心和中国物流与采购联合会日前发布的中国采购经理指数显示,随着近期大宗商品价格上涨,以及企业生产、采购活动加快,11月份制造业原材料采购价格和产品销售价格均有明显上升。主要原材料购进价格指数和出厂价格指数分别为62.6%和56.5%,分别高于上月3.8个百分点和3.3个百分点,均为年内高点。从行业情况看,受下游行业需求拉动,上游产品价格上涨幅度更为明显。

中钢经济研究院高级研究员胡麒斌在接受《证券日报》记者采访时表示:“空调行业只是制造业中的一个细分行业,不锈钢、锌、铁、铝等金属材料价格是由制造业总体需求和

供给决定的,即使在空调终端需求低迷时,大宗金属材料价格依然在上漲。”

对于原材料价格持续上涨的原因,胡麒斌分析认为,当前工业金属材料价格的上涨,一方面反映的是未来新冠疫苗上市后对全球经济复苏的预期;另一方面,当前原材料社会库存处于低位。预计未来随着经济复苏的积极因素不断增多,需求侧还会持续刺激大宗金属材料价格的上涨。另外,家电等制造产业,原材料成本占比高达八成以上,家电行业对铜、铝、钢材、塑料等大宗原材料的需求量大,导致核心原料上涨,特别是在年末出货的高峰期。

看懂研究员、投资人程宇在接受《证券日报》记者采访时表示,目前,投资领域相关的产品价格上涨明显,但终端需求不足,供应链涨价而下游需求不足,这是空调行业面临的问题,也是整个中国制造业面临的问题。要解决这个问题,应在拉动终端

需求上发力。

国资委机械工业经研院创新中心主任宋嘉对《证券日报》记者表示,关键原材料、关键零部件是整个产业链的重要环节,对最终产品价格有很大影响,对行业持续、稳定、健康发展具有重要意义。家电整机厂商在销量与利润呈现“双高”情况下,要注意维护整个供应链和供应商的稳定。

涨价不是唯一方式

面对成本上涨,众多家电厂商最终选择以涨价来消化成本压力。同时,部分龙头企业还选择加大促销力度,调整内部产品结构,加大创新带动高端产品迭代,以增加利润空间。

胡麒斌认为,通常,成本上升会顺着产业链由上游向下游传导。但当需求低迷时,产品提价会导致销售不畅。尤其是需求价格弹性较大时,

提价带来的销量损失会让总的销售收入降低。所以,成本最好由制造业内部消化,比如通过降本增效或工艺改进对冲成本上升。如果不能完全对冲,就会影响产品的利润。

“应该鼓励企业积极创新,寻求更多利润空间,带动产业升级,这是企业的使命。”胡麒斌认为。

制造企业如何应对上游突发情况?胡麒斌认为,一是,有条件的企业可利用期货市场进行套期保值;二是,做好生产环节的降本增效;三是,提升产品附加值,增强对成本上升的消化能力。

宋嘉表示,当前制造业行业分工、生产环节环环相扣,少数关键零部件的供应不稳定或将影响产业链的稳定性。产业界应该研究推动建立起市场化的长效价格与供应协调机制,形成坚韧、有序的供应链生态系统和长效价格体系,以保证整个产业生态的和谐、规范发展。