

上市虚假敲钟惊现“局中局” 视奕科技辩称上市造假因遭合同欺诈

■本报记者 龚梦泽

陷入“上市造假”风波的视奕科技，又迎来了新的剧情。

3月23日最新消息显示，视奕科技已尝试与粤商顾问的法人协商沟通退款事宜，但仍未得到正面回复。

值得一提的是，就在两天前，视奕科技发布道歉声明，披露此事是因为粤商上市顾问(深圳)有限公司(下称粤商顾问)和其法人王利涉嫌欺诈，才导致自己沦为行业笑柄。

对此，北京市中银律师事务所证券类诉讼律师崔杰在接受《证券日报》记者采访时表示，公司未上市而虚构上市对外宣传的行为，不能因不懂或者不知法律规定而免责。若顾问公司策划并参与该行为，共同承担责任(如有)。至于公司所称误导或诈骗，公司可以另行解决。

视奕科技 称千万元定金已转出

针对自办敲钟仪式冒充港股上市，视奕科技最早的回应为“只是公司内部的一个类似于代理商的年会”。同时，公司称是由于同飞扬集团的合作，才使得视奕科技通过上市公司股东介人的方式完成上市。然而，随着飞扬集团火速澄清，这一系列说辞旋即被无情“打脸”。

根据视奕科技最新公布的声明，故事被描述成另一个版本：2021年12月30日，视奕公司和粤商顾问签订了《关于上市公司股权收购意向委托协议》(下称“委托收购协议”)。双方在协议约定2022年3月31日前完成对上市公司的收购。

该协议约定，粤商顾问必须按约定发布公告，将要收购的权利转让给视奕公司，并协助将上市公司名称变更为视奕公司指定的名称，同时协助将上市公司指定的董事局主席变更为视奕公司



崔建岐 / 制图

指定的人员。协议签订后，视奕公司陆续向粤商顾问支付了委托收购意向金，另向粤商顾问支付了相关服务费用。

据视奕科技公布的事件纪要显示，《委托收购协议》指的收购对象即基石控股。粤商顾问的法定代表人王利声称，本人实际掌控了香港上市公司基石控股的58%股权。在王利的主导下，视奕公司还和基石控股的全资子公司Stable Wealthy Holdings Limited签订了一份关于双方在大健康产业及视力健康领域合作的《谅解备忘录》，备忘录合同签章处的签名是基石控股的执行董事张丽。

值得一提的是，“伪造上市敲钟”事件发生后，今年3月18日基石控股已发出公告，称与视奕科技并无直接或间接关系交易。视奕科技认为，公司已对港股目标上市公司实施要约收购，且向上市公司顾问转出1160万元定金。作为公司的上市顾问，粤商顾问的王利并没按照协议约定变更收购对象的名称，存在涉嫌欺诈并误导公司的行为，现已向辖区警方

报案并委请律师通过诉讼或仲裁维护公司的合法权益。

对此，北京威诺律师事务所主任，清华大学法学院研究生导师杨兆全律师对记者表示，对上市顾问来说，签订了顾问合同并收取了费用后，在明知没有完成上市相关工作的情况下，告知视奕科技已经完成上市，这可能涉嫌合同诈骗罪。上市顾问公司及相关责任人，可能被追究刑事责任。

“如果有客户因为视奕科技上市而与公司开展了交易、签订了合同，这种情况下，客户有权申请撤销合同。如果给客户造成了损失的，视奕科技要承担客户的直接损失。”杨兆全表示。

粤商上市顾问公司 注册资本仅100万元

“伪造上市敲钟”发生于今年1月22日，在被包括《证券日报》等多家媒体报道后，视奕科技才发现委托上市

顾问公司粤商顾问存在信息误导和合同欺诈。这意味着，视奕科技在“上市”2个月后才发现自己被骗了。

“常规理解而言，一个公司是否上市，自身会参与其中的重要环节，对股权变更、法定代表人变动、交易所文件确认等，都应该有所知晓。”杨兆全认为。

据《证券日报》记者查阅天眼查获悉，此次视奕科技委托的上市顾问公司粤商顾问，成立于2013年10月份，注册资本仅为100万元人民币。截至目前，该企业已存在30余条预警提醒。其中，公司刚刚于2021年11月22日进行过名称变更，变更前公司名为“深圳市三正汇智管理系统应用技术有限公司”。

有不愿具名的证券从业人员告诉记者，顾问咨询公司普遍轻资产运营，一般注册资本都不高，与公司规模和风险承担能力没有必然联系。无论是认缴还是实缴，和百万元级注册资本的公司签上千万的合作，还全程不管不问，是真的无知还是存在利益交换，就不得而知了。

86家内贸化学品航运公司 抢食万亿元级市场

细分“船王”兴通股份今日登陆沪市主板

■本报记者 李婷

3月24日，国内危化品航运业的龙头企业兴通股份登陆沪市主板。这是近一年来第二家上市的内贸化学品航运公司，同时也是A股第二家主营内贸危化品航运的上市公司。

公开数据显示，受益于石化产业快速发展，我国危化品物流运输市场呈稳步增长态势，预计到2025年市场规模将增长至2.85万亿元。

近年来，以兴通股份为代表的民营危化品航运公司凭实力快速扩展运力，并与中石化、福建联合石化、中海油、浙江石化、恒力石化等大型石化企业建立合作关系。

数据显示，2019年至2021年，兴通股份实现营收分别为2.92亿元、3.86亿元、5.67亿元，实现净利润分别为8681.35万元、1.23亿元、1.99亿元，呈现持续增长趋势。化学品运输收入在最近三年营收占比均在80%以上。从综合毛利率来看，公司近三年毛利率维持在50%以上。

业内人士对《证券日报》记者表示，我国运力管控仍较为严格，据交通运输部数据显示，2018年至2021年，我国沿海省际散装液体化学品船舶运力规模同比增速分别为6.33%、-0.58%、8.42%、6%，因此短期内市场总运力预计难以出现大幅扩张。

兴通股份副董事长、总经理陈其龙表示，危化品运输对于相关企业资质有较高的门槛要求，大型石化企业出于对货物运输安全和质量的考虑，会对运输服务商进行严格筛选并建立合格供应商资源库。入库的运输

服务商需满足其供应商管理相关的资质要求、管理制度及考核程序。

有分析师预测，在此情况下，短期内市场总运力预计难以出现大幅扩张，促使船舶运价有望实现增长，进而对业内企业的经营效益与利润水平的提升产生积极效应。

随着我国以炼化一体化建设开启石化产业提质升级，国内千万吨级大型炼厂数量不断增加，石油炼化能力快速提升，我国炼化能力由2010年的1232万桶/日增至2020年的1669万桶/日，期间年复合增速达3.08%，显著高于全球0.83%的增速水平。

截至去年末，共有86家内贸化学品航运公司，平均每家公司3.3艘船舶、1.87万载重吨。业内人士认为，虽然整个行业正处于快速发展阶段，然而内贸化学品航运市场一直存在较为分散的问题。此外，危化品业务具有较高的门槛，经营企业运营船舶均需取得相应区域的液货危险品水上运输业务经营许可。

兴通股份是国内沿海散装液体化学品航运业的龙头企业，自2012年以来，累计获得沿海省际散装液体化学品新增运力9.55万载重吨，占同期市场新增运力的22.32%，位列行业首位。截至2022年2月，兴通股份拥有散装液体化学品船、成品油船、LPG船共计18艘，总运力19.90万载重吨。

陈其龙表示，截至2021年12月31日，兴通股份散装液体化学品船运力规模占细分市场总运力的9.97%。公司此次上市募资10.76亿元，用于大规模购买船舶和数字航运研发项目，预计将通过扩充公司运力，进一步加强公司行业龙头地位。

叮当健康配送药品被指变质 药厂称不清楚其药品来源

■本报记者 许洁 见习记者 张安

在政策和市场的双重推动下，我国医药电商行业实现了迅猛发展，形成了B2B、B2C、O2O三种商业模式。日前，叮当健康科技集团有限公司(简称叮当健康)作为O2O模式的代表之一，开启了赴港上市的征程。

但用户买药的最终目的还是治病，如果药品存在问题，甚至对身体带来影响，所谓的便利性都将归零。

3月23日，用户高先生对《证券日报》记者称，其在某平台上的叮当快药店购买了一瓶治疗口腔疾病的西帕依固龈液，使用几天后不但症状没改善，反而出现了牙龈疼痛和口腔溃疡等症，其仔细观察后发现瓶内有大量黑色污垢，高先生因此对该药品产生怀疑。

那么，药品是真是假？如果有问题，又是哪个环节出了问题？

在采访中，《证券日报》记者了解到，高先生在叮当快药(北京西小口)店下单，购买了一瓶非处方药西帕依固龈液。高先生联系了叮当快药的客服，对方表示仅能退款，拒绝赔偿。为此，记者联系了叮当健康相关人士，探寻药品真假及来源。截至记者发稿，尚未获得答复。

记者还联系了药盒上印制的生产厂家新奇康药业股份有限公司(以下简称“新奇康药业”)，对方表示，经

过核查，他们并未授权叮当健康经销他们的药品，也不清楚他们是从什么渠道获得的。

记者根据药盒上的中国药品电子监管码查询发现，这款药品显示为正品。对于该药品的储存要求，新奇康药业向记者确认，这款药品是需要低温运输和保存的。因此，怀疑变质的原因或是因为储存不当。

事实上，高先生的经历也并非孤例，在投诉平台以及社交平台上，用户对网购药品的吐槽层出不穷。

为进一步加强药品质量监督，规范药品网络零售配送行为，今年3月初，北京市药品监督管理局研究制定了《药品网络零售配送质量管理指南(征求意见稿)》。这份征求意见稿对药品的配送和保存有明确的要求。征求意见稿中提出，提供药品网络零售配送服务的企业在药品配送过程中需要暂时储存的，储存场所应当具备与药品配送规模相适应的仓储设施，且符合相应的仓储条件。此外，“送药上门”要用药品配送车辆或者药品配送箱来进行。

叮当健康递交的招股书显示，2021年公司的营收增速较之前有所放缓的同时，其亏损额还在进一步扩大。一方面是因为销售费用居高不下，另一方面也因开设智慧药房，自建配送骑手团队等人工开支增加所致。

本版主编于德良 责任编辑石柳 制作曹秉琛
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

10家生物疫苗公司年报管窥行业现状： 研发投入不心疼 只怕股东没信心

■本报记者 谢岚 见习记者 李如是

同花顺数据显示，截至3月23日，生物疫苗概念板块共有10家公司披露2021年度报告。其中，有9家公司均实现了营收同比增长。

研发投入94.61亿元

《证券日报》记者根据年报数据整理，10家生物疫苗公司的研发投入总金额为94.61亿元。其中有2家公司的研发投入金额同比增长幅度均超过100%，沃森生物为138.68%、万泰生物为116.91%。

2021年，万泰生物生产的二价HPV疫苗(馨可宁)累计批签发量突破千万；沃森生物的13价肺炎球菌多糖结合疫苗(沃安欣)(以下简称“PCV13”)销售收入较上年同期增长约66%；PCV13获得批签发495.0808万剂，较上年同期增长10.88%。

已披露年报的10家生物疫苗企业中，有6家均呈现研发投入增长趋势。

沃森生物董事长李长春表示：“公司成立20余年来，累计为研发创新投入30多亿元，占营收比位居同行之首。研发

管线包括前沿的mRNA疫苗技术路线。”

10家公司中，复星医药去年的研发投入总金额高达49.75亿元，其在研项目不仅包括mRNA疫苗，还有多款创新药、抗体药物以及细胞治疗等技术。

加速国产HPV疫苗研发

除新冠疫苗外，HPV疫苗也成为多家疫苗企业竞争的主要焦点之一。

3月16日，成大生物发布公告称，与康乐卫士合作开发的十五价HPV疫苗收到国家药品监督管理局核准签发的《药物临床试验批准通知书》，这也是首个获批进入临床试验的国产十五价HPV疫苗。

“把淘特10元店更加场景化，用户在任何场景中都能够想到淘特10元店就可以一站式购齐，解决了挑选的麻烦，让消费者更加方便。同时，淘特100和淘特10元店要解决快速发货、按时履约、包裹质量更好的问题，这些是依托于淘特供应链整合和建设的能力，让履约质量更高。”汪海表示，这两个体验的改变都会给消费者带来更美好的生活。

在3月18日年报披露的当晚，沃森

生物宣布子公司上海泽润拟对玉溪泽润以现金方式进行增资，增资金额为3.3亿元。公告显示，本次增资将进一步增强玉溪泽润的运营能力，提高其抗风险能力，推进二价HPV疫苗的产品上市，促进玉溪泽润的健康发展。

目前国内市面流通的HPV疫苗主要是万泰生物生产的二价HPV疫苗，以及由智飞生物独家代理的默沙东四价和九价HPV疫苗。智飞生物尚未公布年报，但已预告今年的净利润增长幅度为2倍至2.2倍。智飞生物与默沙东的合作始于2011年，如今其HPV疫苗业务营收占比达80%以上，为公司贡献了大量销售额。

但已上市的HPV疫苗产能远远不能满足女性对于该疫苗的需求。国产HPV疫苗由此开启了研发加速模式，HPV疫苗大幅增产后，或会对进口品种产生冲击，影响未来的HPV疫苗销售格局。

华西证券研报显示，政府为适龄女孩免费接种HPV疫苗，进一步激发了市场需求。目前国内HPV疫苗接种率在适龄女性中的渗透率仅约7%。按照30%/45%/60%渗透率计算，国内还需HPV疫苗2.8亿支/4.5亿支/6.2亿支，远未达到

峰值。

分红与回购稳信心

同花顺数据显示，已发布年报的10家生物疫苗概念公司中，有9家都公布了分红计划。其中，长春高新每10股派发现金红利8元(含税)，成为目前单股派发最大现金红利的生物疫苗企业；梅花生物总计将发出12.21亿元的“大红包”。

此外，康希诺-U、沃森生物等6家疫苗企业在今年公布了股份回购计划，拟投入总金额15.7亿元至17.5亿元，其中已完成的回购计划成交总金额为10.1亿元。根据回购计划，沃森生物拟使用自有资金回购公司股份，用于实施员工持股计划或股权激励计划，回购上限为600万股，回购价格不超过人民币70元/股，预计回购金额不超过4.2亿元。

腾讯证券研究院专栏作家、财经评论员郭施亮对记者表示：“对上市公司来说，研发并非一朝一夕可以看到成果，还需要提升股东的投资信心，包括核心技术的提升、市场份额的扩大、分红与回购力度的增加等，这些都可以增强企业的竞争底气。”

淘特上线10元店、淘特100 捕捉消费需求趋势打开下沉市场

3月23日，上线两周前夕，淘特举办产品沟通会，淘特总裁汪海宣布淘特上线淘特10元店、淘特100。“淘特10元店、淘特100是消费者的购物入口，也是淘特和产业带工厂一起做好产品的孵化器。”汪海说。

这是淘特继2021年品牌升级之后，再次推出深耕产品力的力作。在2021年3月25日，淘特上线一周年之际进行了品牌升级：从工厂直供到产地直供、品牌直供，打造全品类源头直供的性价比电商平台。

按照消费者的需求场景去分类，淘特10元店定位于覆盖各个生活场景的小物件小商品，以各种生活小场景为导购方式，并基于每个场景做了更

深和更实用的开发。依托线上直营模式，通过工厂直供、入仓全检、一站式购齐，可实现一个包裹发货。淘特100店、淘特100是消费趋势下的需求，主打性价比品质商品“大牌平替”，助力孵化工厂品牌。

“把淘特10元店更加场景化，用户在任何场景中都能够想到淘特10元店就可以一站式购齐，解决了挑选的麻烦，让消费者更加方便。同时，淘特100和淘特10元店要解决快速发货、按时履约、包裹质量更好的问题，这些是依托于淘特供应链整合和建设的能力，让履约质量更高。”汪海表示，这两个体验的改变都会给消费者带来更美好的生活。

好的生活。

据悉，淘特10元店、淘特100频道内的产品，来自1688超级工厂以及淘特合作工厂。基于消费洞察，淘特与工厂在研发、制造、品牌、履约上全面合作，通过M2C(产地直连消费者)模式，从根本上简化和变革商品流通方式，用高时效、低成本、好服务的优质性价比商品，打开广袤下沉市场，服务好消费者。

“这些具备中国领先制造能力、价格低、品质有保障的中国优质工厂跟淘特合作，我们就有机会不断为消费者提供更好的产品，可以源源不断地把中国优秀的制造能力跟消费者的需求满足去做到一个匹配。”

对于与工厂合作模式下淘特自身的竞争力，汪海强调称：“淘特是联合工厂为消费者生产好产品，有各自的强项，淘特对消费者趋势的洞察，以及淘特能够建立强的履约体系去保证消费者拿到东西是及时和安全的，工厂的强项是制造能力，把各自的强项放在一起，为消费者创造符合他们需求的产品，这是淘特和制造业共同产生的一个模式。”

2020年11月份，多蒙电器入驻淘特，靠单价100元、200元的破壁机、绞肉机、沙冰机等搅拌类小家电，四个月内卖出了15万台，登上淘特类目标首。

从为知名品牌做产品代加工，到把“打造属于自己的品牌”，越来越多

“工厂店”作为新的目标。车间里生产出来的源头货，去掉了中间商，工厂发货直接提供给消费者，这是原本就有生产制造能力的工厂想要完成的——从上游生产端席卷到下游销售端的消费革命。

青岛第五元素有限公司今年开始与淘特合作，上线一款做了很多独特设计的紫外线牙刷消毒器。“很多研究表明，牙刷上的细菌含量很高。我们希望通过这款产品，让所有人知道健康生活从一把牙刷开始。”汪海幽默地说，“牙刷本不应该放在牙刷里。”

此次产品沟通会上，淘特还升级了官方补贴、限时抢购、好看三个

频道，更好的满足消费者在吃、穿、用方面需求。

2022年2月24日，阿里巴巴集团发布2022财年Q3财报显示：在国内商业板块，新业务淘特作为中国零售市场业务矩阵的重要组成部分，与淘宝形成良好互补。当季度，淘特支付订单量同比增长超100%。

据中国社科院工业经济研究所课题组此前发布的《外贸转内销与电商平台数字化转型价值研究》，阿里巴巴电商平台基于长期沉淀的数字化能力，能够全方位赋能外销型制造企业和产业带，培育新型产业组织模式，激发“外销转内销”的商业活力。

(CIS)