

# \*ST商城上半年亏损4843.41万元 预重整工作正有序推进

■本报记者 李勇

正在积极推进预重整的\*ST商城，上半年业绩再现亏损。7月31日晚间，\*ST商城披露2023年半年度报告，数据显示，今年上半年，公司实现营业收入8216.89万元，同比增长31.21%；归母净利润亏损4843.41万元；扣非归母净利润亏损4850.91万元。

## 经营业绩再现亏损

资料显示，\*ST商城主要业务为商品零售，经营业态包括百货商场和超市两大类。据公司披露的经营数据，今年上半年，公司百货业态实现较大幅度增长，上半年共计完成收入7972.10万元；超市业态则出现较大幅度下滑。

报告期内，公司营业收入同比增长31.21%。对于营业收入增长的原因，\*ST商城表示，主要系第二季度公司加大自营商品采购，自营收入大幅增加所致。

不过收入的增长并未带来利润的增加，由于成本和费用的上升，公司上半年依旧出现较大幅度的亏损，其中归母净利润亏损同比扩大21.36%，扣非归母净利润亏损同比扩大19.27%。

对于上半年业绩进一步下降的原因，\*ST商城在相关公告中解释称，一方面，因公司资金较为紧张，存在债务违约，主要银行账户仍处于被冻结状态，对公司经营产生较大不利影响；另一方面，公司银行借款出现逾期，计提的逾期利息致财务费用大幅增加，也影响了当期利润。

半年报数据显示，截至今年6月30日，\*ST商城货币资金余额2202.37万元，其中有1604.93万元的银行存款被冻结受限，可自由支配的货币资

对于上半年业绩的进一步下降，\*ST商城表示

一方面，因公司资金较为紧张，存在债务违约，主要银行账户仍处于被冻结状态

另一方面，公司银行借款出现逾期，计提的逾期利息致财务费用大幅增加



崔建岐/制图

金仅为597.44万元。期末已逾期未偿还的短期借款总额为1.51亿元。

为缓解\*ST商城的资金紧张问题，公司控股股东领先半导体也为公司提供了流动性支持。据半年报，领先半导体向\*ST商城提供的总额不超过2500万元的借款目前已全部到账，并顺利用于\*ST商城旗下铁西百货的黄金、家电等自营业务的采购使用，对铁西百货自营业务恢复起到了至关重要的作用，同时也为场内联营业务的恢复提供了必要的信心支撑。

## 预重整期限得以延长

数据显示，自2018年以来，\*ST商城归母净利润已经连续五年出现亏损。截至今年6月30日，\*ST商城

净资产为-2.47亿元，已经资不抵债。今年上半年，相关债权人以\*ST商城不能清偿到期债务且资产不足以清偿全部债务为由，向法院申请对\*ST商城进行重整并同时申请对公司进行预重整，今年4月13日，法院决定对\*ST商城进行预重整。

不过，就在三个月预重整期限将满之时，经临时管理人申请，法院决定将\*ST商城预重整期间延长三个月。

“重整是对虽然存在破产原因，但还具有挽救价值和再生希望的这一类企业，通过业务上的重组和债务调整，以帮助债务人摆脱财务困境、恢复经营能力的一种制度安排。”辽宁同方律师事务所胡明律师告诉《证券日报》记者，重整一般都是以挽救债务人、保留债务人法人主体资格

和恢复持续盈利能力为目标而进行。

\*ST商城在半年报中也表示，公司目前各项预重整工作正在有序推进中，包括债权申报及审查、以及与相关意向投资人积极磋商洽商、并会同各方对意向投资人提交的重整投资方案初稿进行讨论、评议等事项。公司将积极配合临时管理人推进预重整阶段的相关工作。

“\*ST商城目前最为紧迫的问题是净资产能否在年底前顺利实现转正。”有不愿具名的市场人士认为，按目前的经营形势，\*ST商城依靠主营业务实现净资产转正的难度较大，公司只有加速推进预重整，为未来的正式重整创造好的条件，在年底前顺利完成重整，才有希望彻底摆脱退市危机。

# 达安基因上半年营收净利双降 公司称35亿元应收账款正有序收回

■本报记者 李雯珊

7月31日，达安基因发布2023年上半年业绩快报。数据显示，公司上半年营收为5.36亿元，同比下降91.97%；归属于上市公司股东的净利润为4.06亿元，同比下降88.68%；加权平均净资产收益率从2022年上半年的40.45%降至3.54%，同比下降36.91%。

对于上半年营收净利双降的情况，达安基因董秘办相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示，“报告期内，受市场需求影响，公司业绩下降，所以上述指标下降。”

公开资料显示，达安基因主要从事荧光PCR检测技术研究、开发和应用，以及荧光PCR检测试剂盒的生产与销售。

此前，在达安基因发布的投资者关系活动记录表中，有投资者提问称，公司如何看待业绩下滑，以及未来业绩增长点在哪里？“公司发展已经上升了一个平台。公司员工人数尤其是研发人员数量这几年不断增长，产能、产品等发展都得到增强。未来公司的产品会往呼吸道病原体、流行性感冒病原体、消化道与食源性病原体、生殖健康与优生优育、肿瘤个性化、个性化药物基因检测等方面发展。”达安基因董秘张斌如是回复。

同时，张斌还对外介绍了达安基因的整个生产模式和运营模式。他表

示，公司从原材料、试剂到仪器设备都是自产的，达安具有完整贯通的核心原料—试剂—仪器—设备—配套耗材的规模化制造系统和供应链系统；从销售模式来讲，达安是采用以直销为主，经销商为辅的模式。

值得注意的是，从达安基因2023年一季度报告可以发现，公司有近35亿元的应收账款。《证券日报》记者就公司上半年应收账款的回款情况采访了达安基因上述董秘办人士，他表示，“公司应收账款正有序收回当中。”

张斌在投资者活动记录表中透露，达安采取的是直销模式，主要客户是二级以上的公立医院。其他的客户为第三方独立实验室，小型独立实验室公司不设置信用期，现款现货销售；大中型独立实验室与公司一直都保持合作关系，资信程度高，款项在持续收回。

“主要依赖核酸检测业务的体外诊断(IVD)企业业绩将会持续受到显著影响。目前来看，市场需求大幅度减少。”全联并购公会信用管理委员会专家安光勇认为。

张斌则认为，公司产品价格下降受行业政策及市场环境的影响。IVD行业整体的盈利能力虽然在下降，但是行业仍在较大的发展空间，市场是在不断变化的，这就需要企业保持持续的创新能力和持续地进行前沿的研究和技术创新，才能在行业未来发展把握机会。

# CRDMO和CTDMO业务模式驱动 药明康德上半年净利同比增14.61%

■本报记者 陈虹

7月31日晚间，药明康德发布2023年半年度报告。根据公告，上半年公司实现营业收入188.71亿元，同比增长6.28%；净利润53.13亿元，同比增长14.61%。

对于业绩变动的原因，药明康德表示：“报告期内，公司独特的合同研究、开发与生产(CRDMO)和合同测试、研发与生产(CTDMO)业务模式持续驱动公司收入稳健增长；公司在保持营业收入稳健增长的同时，通过不断优化经营效率，持续提升产能利用率，规模效应进一步显现。”

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示：“当前医药创新依然在稳步推进，需要大量临床试验数据采集和中间件，尤其是在医药研发领域，外包比自研性价比更高，且药明康德在研发外包方面业务大幅延伸，从单一的临床试验数据采集，延伸到中间件、临床前试验等。”

据了解，药明康德为全球生物医药行业提供一体化、端到端的新药研发和生产服务，在亚洲、欧洲、北美等地均设有运营基地。2023年上半年，公司新增客户超过600家，过去12个月服务的活跃客户超过6000家，全球各地客户对公司的服务需求持续增长。

报告期内，药明康德不断优化和

发掘跨板块间的业务协同性以更好地服务全球客户，持续强化公司独特的一体化CRDMO和CTDMO业务模式。今年上半年，公司来自美国客户收入123.7亿元；来自欧洲客户收入22.2亿元；来自中国客户收入32.3亿元；来自其他地区客户收入10.4亿元。

药明康德五大业务板块协同发展，一体化优势凸显。具体来看，报告期内，公司化学业务实现收入134.7亿元，同比增长3.8%，剔除特定商业化生产项目，化学业务板块收入同比强劲增长36.1%；测试业务实现收入30.9亿元，同比增长18.7%；实验室分析与测试服务收入22.5亿元，同比增长18.8%；生物学业务实现收入12.3亿元，同比增长13%；细胞及基因疗法CTDMO业务实现收入7.1亿元，同比增长16.0%。2023年上半年，药明康德为客户研发的两款新药已获批上市，一款为口服抗病毒创新药，一款为治疗肿瘤的药物。

对此，东北证券分析师刘宇腾认为：“药明康德新药已获批上市，未来公司将基于药品销售按客户协议获得分成收入。”

展望未来，药明康德董事长兼首席执行官李革称：“公司2023年上半年收入、利润和自由现金流持续稳健增长。公司独特的CRDMO和CTDMO业务模式能够高效地满足全球客户日益增长的需求，并持续驱动公司的未来发展。2023年公司可实现全年5%至7%的收入增长目标。”

# 迈瑞医疗拟1.15亿欧元收购体外诊断公司 进一步完善海外供应链平台

■本报记者 李雯珊

7月31日晚，迈瑞医疗发布公告称，通过全资子公司迈瑞全球(香港)有限公司及全资孙公司迈瑞荷兰(Gorka Holding GmbH)签署协议，拟以现金形式收购由Gorka Holding GmbH持有的DiaSys Diagnostic Systems GmbH公司(以下简称“DiaSys”)75%股权，收购估值约1.15亿欧元。交易资金来源为自有资金，交易对价以现金方式支付。

针对上述收购事项，迈瑞医疗总裁吴昊向《证券日报》记者表示，“迈瑞医疗与DiaSys有着很强的业务互补性。通过这次收购，迈瑞医疗将有效完善海外供应链平台，支持体外诊断业务向中大大样本量客户群突破。”

公开资料显示，DiaSys成立于1991年，总部位于德国Holzheim，是全球知名体外诊断品牌，在生化试剂、质控品和校准品领域深耕30余年，有着丰富的经验积累；同时在欧洲、亚太和拉美地区均拥有生产基地。

“本次收购完成后，迈瑞医疗将持

有DiaSys75%股权，DiaSys及其下属子公司将纳入迈瑞合并报表范围。交易完成后，交易双方还将按各自持股比例向DiaSys共同增资4000万欧元，用于支持未来业务发展。”迈瑞医疗相关人士向记者表示。

“DiaSys拥有丰富的产品及成熟的生产布局，这与迈瑞完整的体外诊断产品(IVD)产品解决方案和全球化网络形成优势互补，是IVD业务实现协同的理想合作伙伴。双方将发挥各自优势，协同共赢，在全球范围内实现全面可持续发展。”DiaSys创始人Dr. Günther Gorka认为。

根据迈瑞医疗2022年年报显示，公司主要涉及生命信息与支持产品、体外诊断类产品、医学影像类产品等三大业务。

“各条线业务稳健增长，高端客户持续突破。公司生命信息与支持产线的产品竞争力已经全面达到世界一流水平，在海外市场也加速渗透高端客户群，海外市场生命信息与支持业务也将恢复中高速增长。”华安证券医药行业首席分析师谭国超认为。

# 教育企业跨界节能环保领域谋转型 博通股份拟收购新三板公司驭腾能环55%股份

■本报记者 刘剑

7月31日晚间，博通股份发布公告称，公司拟向驭腾集团、陈力群、博睿永信等发行股份及支付现金，购买陕西驭腾能源环保科技有限公司(简称“驭腾能环”)55%股份，交易作价2.97亿元，同时拟配套募资不超过1.89亿元。

博通股份表示，本次交易完成后，上市公司在保持原主营业务的情形下，进入行业前景良好、竞争优势突出、盈利能力较强的节能环保服务业务，上市公司将转型为高等教育和节能环保服务双轮驱动的双主业格局。

博通股份主营业务是高等教育业务，由公司持有70%股权的西安交通大学城市学院开展，该学院依托西安交通大学的学科资源、师资力量以及教学管理优势，根据现代科学技术发

展趋势和地方经济社会发展需求设置专业。财务数据显示，2022年公司实现营业收入2.37亿元，同比减少0.12%；实现营业利润0.38亿元，同比减少21.24%。

通过本次交易，博通股份希望进一步促进上市公司战略的转型以及对节能环保服务行业的布局。标的公司驭腾能环成立于2010年9月份，2022年10月份在新三板基础层挂牌，是一家深耕节能环保领域的企业，公司面向焦化、钢铁、电力等高污染高耗能行业，在工业余热回收利用领域，提供节能环保工程改造的核心装备和技术，并通过合同能源管理和工程总承包的业务模式开展节能工程综合服务。

财务数据显示，2022年，驭腾能环实现营业收入1.59亿元，实现归母净利润0.30亿元。从公司的产品分类来看，工程总承包项目营业收入1.02亿

元，占驭腾能环营业收入的比重高达64.15%，合同能源管理项目营业收入0.42亿元，化工产品营业收入0.13亿元，技术服务及其他类0.01亿元。

公告显示，本次交易驭腾能环全部股东权益价值为5.42亿元，较驭腾能环所有者权益账面净资产增值4.48亿元，增值率高达475.84%。驭腾能环整体交易作价为5.40亿元，55%股份交易作价则为2.97亿元，博通股份采用发行股份及支付现金方式支付全部交易价款2.97亿元。本次交易股份支付对价为1.89亿元，根据公司发行价格18.60元/股计算，公司拟向交易对方发行的总股份数量为1013.95万股股份，现金支付对价为1.08亿元。

“博通股份上市近20年，近年来经营情况一波三折，成长能力及盈利能力明显不佳，显示出公司经营环境较为复杂，转型发展迫在眉睫。此次并

购有助于公司进入新的赛道，提高企业运营效率、改善当前困境，实现多元化发展，对公司中长期战略发展具有重大意义。”北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星在接受《证券日报》记者采访时表示，“不过由于此次资产交易为跨界转型，博通股份还将面临企业文化、经营模式以及业务整合等多项挑战，如此高的增值率也值得商榷。从目前的情况来看，是否具有竞争力、实现扭亏以及高质量发展，尚无定论。”

IPG中国首席经济学家柏文喜向《证券日报》记者进一步表示：“一个高等教育行业上市公司跨界收购节能环保企业谋求转型发展，涉及到的跨界经营经验、人才缺乏等问题可能引发运营风险，因此在收购整合过程中必须平衡好投资多元化与运营专业化的关系。”

# 海波重科探索第二增长曲线 签署1.17亿元5G基站建设项目工程合同

■本报记者 李万晨

海波重科探索第二增长曲线取得新进展。7月31日晚间，公司公告称，与智冠嘉(北京)通信工程有限公司(以下简称“智冠嘉”)签署《5G基站建设项目工程合同》，合同金额1.17亿元。当日海波重科还与智冠嘉签署《5G铁塔及相关通讯业务合作协议》。

海波重科董事会秘书冉婷在接受《证券日报》记者采访时表示：“在国家大力推动5G新基建的背景下，为促进双方共同在5G铁塔建设及通讯工程施工领域开拓市场，共享资源、优势互补、合作共赢，海波重科和智冠嘉决定建立战略合作伙伴关系。”

海波重科是国内综合竞争实力领先的桥梁钢结构工程企业之一，主营

业务为桥梁钢结构工程，业务范围包含桥梁钢结构的制作、安装、技术研究、工艺设计和技术服务。

智冠嘉是一家专业5G通信信号覆盖解决方案供应商。同时，依托强大的产品和技术能力，为政府及各行业运营商提供相关信息化产品和技术支持，与中国移动、中国联通、中国电信、中国广电等通信运营商保持长期良好的合作关系，是中国移动股份有限公司、中交总承包分公司战略合作伙伴。

公告显示，海波重科与智冠嘉签订的5G基站建设项目工程合同，工程地点覆盖全国范围，主要分布在山西、河南。双方均将对对方纳入战略合作伙伴范畴，共同在5G铁塔建设及通讯工程施工领域开拓市场，共享资源、优势互补、合作共赢。智冠嘉拟

将其在山西、河南境内的5G基站铁塔建设施工项目择优发包给海波重科实施，在未来1年-2年之间智冠嘉拟向海波重科陆续发包实施基站站点工程不低于2000个，工程合同额不低于7亿元。

冉婷向《证券日报》记者表示：“此次合作标志着公司业务从桥梁钢结构领域拓展到5G基站铁塔领域。客户资源更广，两块业务协同发展，同时公司也在5G基站领域进行更深更广的业务探索。”

事实上，为摆脱钢结构单一主业，近年来海波重科还快速切入风电、光伏等新能源基建领域。而此次签订5G基站相关项目的合作，是公司探索第二增长曲线的重要成果。

冉婷表示，从传统基建领域进入到5G新基建领域，能够对桥梁钢结构

主营业务形成强有力的补充，有利于进一步提升公司的社会知名度和品牌影响力。

但目前，钢结构业务仍然是海波重科收入的主要来源，受多重因素影响，公司业绩有所波动，而对于夯实钢结构建造主业、修复业绩，冉婷向记者表示：“今年第一季度、第二季度基建市场明显回暖，项目信息明显增多，同时公司也调整了经营策略，积极参与招投标，争取承接更多订单，目前已有部分项目即将落地，生产经营加速恢复。”

华创证券分析师王彬鹏表示，钢结构板块的增速较过去几年有所放缓，但整体经营水平仍具较高的韧性。海波重科积极探索第二增长曲线，此番拓展5G业务，或将为业绩增长开拓新路径。