

跨境并购“难产” 西陇科学实控人拟转让部分股权

证券时报记者 童璐

面对重组“难产”带来的一系列问题,西陇科学(002584)实际控制人开始筹划通过转让股权方式引入战略投资者,公司预计将从6月14日起继续停牌不超过5个交易日。

同时,公司宣布收到公司实际控制人之黄伟波、黄伟鹏、黄少群先生(下称“黄氏家族”)的通知,实际控制人已经对其触及平仓线的股票质押业务和达到预警线的股票质押业务办理了补充质押手续,爆仓风险稍得纾解。

回溯至今年2月,西陇科学因筹划发行股份及支付现金购买上海宏啸科技有限公司(下称“宏啸科技”)股权并募集配套资金事项停牌。据披露,宏啸科技持有美国MIVIP公司80%股权。MIVIP在美国加利福尼亚州、内华

达州、佛罗里达州和纽约运营6家手术中心。每个手术中心都采用“达芬奇机器人”技术进行微创手术。据称,这种手术是用机械手替代人手的一种手术方法。机器人始终由外科医生控制,相对于传统的开放式腹腔镜手术,可以取得更好的手术效果。

和很多跨境并购安排一样,西陇科学控股股东决定先行“出海”。今年2月22日,西陇科学实控人之一黄少群牵头设立并购基金,通过并购基金受让悦乾投资持有的标的公司全部70%股权。标的公司100%股权的定价以标的公司整体估值为基础,由黄少群与悦乾投资协商确定,整体估值初步预计为26亿~32亿元人民币。

尽管标的公司“听上去很美”,但由于重大资产重组标的公司的主要资产位于境外,境外资产涉及审批程序较复杂等因素,5月31日晚间,西陇

科学宣布复牌,称将继续推进收购宏啸部分股权事项。

在当时召开的重大资产重组说明会上,西陇科学坦言“无法确保宏啸收购的胜算”,重大资产重组交易方案尚未最终确定,交易存在变更或终止的可能性。目前交易对手方黄少群正在积极开展基金的筹建和交易细节的论证。该重大资产重组事项本身比较复杂,公司管理层会协调解决。

此前,西陇科学已经用自有资金4.31亿元收购山东艾克韦生物技术有限公司73.78%股权,但这并没能阻挡长期停牌和重组“难产”带来的影响。

在6月1日复牌后的四个交易日,西陇科学连续跌停。6月6日晚间,西陇科学表示,因近日公司股价跌幅较大,公司实控人黄少群、黄伟波质押的股票部分已触及平仓线,可能存在平仓风险。西陇科学因平仓风险而从6月7日

起停牌。

如今,西陇科学表示,为了更好地经营和发展公司,更加充分发挥上市公司作为公众平台的作用,实际控制人正在筹划通过转让股权方式引入战略投资者事项。同时,实际控制人已经对其触及平仓线的股票质押业务和达到预警线的股票质押业务办理了补充质押手续。补充质押后,黄氏家族已累计质押股份2.29亿股,占实际控制人所持公司股票的比例为84.87%,公司总股本的比例为39.15%,质押比例仍然较高。



量子高科董事长:将推动睿智化学做大做强

证券时报记者 顾惠忠

量子高科收购睿智化学90%的股权交易即将完成。年收入不到3亿元的企业收购年收入9亿元的国内第一阵营的CRO(医药研发合同外包服务机构)公司,这样的收购是如何做到的?收购完成后,量子高科将成为怎样的公司?如何在医药研发服务产业上发力?

带着这些问题,证券时报记者日前采访了量子高科董事长曾宪经和睿智化学董事长惠欣。

做大做强医药研发服务业

益生菌是人体不可缺少的重要营养素,缺之入就会得病,而益生菌也是需要营养的。曾宪经说,2000年创立量子高科时,瞄准的就是大规模利用生物技术的酶工程生产益生菌的“粮食”,通过糖基转移酶把甘蔗产生的双糖转化为低聚果糖。在以荤菜为主的饮食结构里,人们每天吃十多克益生菌就能很好地维护身体里的益生菌环境。

曾宪经说,量子高科作为产业拓荒者,用了18年的时间,将益生菌这个产业从零做到了二。如果人们像吃米饭、吃鸡蛋、吃青菜萝卜一样吃益生菌,中国市场规模将有无限的空间。但要把这个产业做大,技术研发体系要加强,需要通过一大批搞生物医药研发的人才来把产业研究透。量子高科一直在全球寻找这样的合作机会。一年多前,刚好有个朋友给我推荐了睿智化学,当我了解到睿智化学生物类研发服务比例占近60%,觉得这就是踏破铁鞋无觅处的重组合作对象。当然,那个时候有人会说他们体量那么大,他们的利润比你高,你能不能跟他合作成恐怕是个问号,但我很坦然,我觉得我必须表达我的真诚。这个恋爱

谈了一年多。可以这么讲,如果双方没有同频共振的高度认可,都不一定能走到一起。”

去年,睿智化学的整个业务跟量子高科原有的业务合并起来计算将近12亿元,80%来自于睿智化学,约20%来自于量子高科原来做生态健康制剂的业务。曾宪经说,目前,量子高科要集上市公司的全部力量推动睿智化学做大做强,在推动睿智化学继续深挖国际市场的同时,马上布局国内市场,并以此来推动微生态营养和微生态医疗业务快速发展。睿智化学以欧美客户为主,微生态营养原来的业务是以国内的大客户为主,可以通过睿智化学的快速发展,带动益生元业务走向欧美,走向全球。

说到未来3年的规划,曾宪经透露,量子高科将以生物医药研发服务为核心驱动力,聚焦“医药研发服务、微生态营养、微生态医疗”三大主业,全面升级成为全球健康产业创新领跑者,为此构建了四个事业部。除了生物医药研发服务和微生态营养事业部外,微生态医疗事业部就是将益生元领域里的微生态菌群基因技术和睿智化学生物医药的研发服务能力整合,把前沿性的技术产业化转化到微生态医疗行业里去。目前,这个事业部还是孵化状态,是为未来做准备的。另外有一个企业发展事业部,是支持前面三个业务板块的。

睿智化学成长性比较好

据介绍,睿智化学是从2002年开始做CRO的,开始是化药领域,2007年睿智化学转入生物制剂领域。2011年,进入小分子的生产,2015年进入大分子生产。现在肿瘤免疫很热,而睿智化学3年前就完成了布局,建立了核心数据库、核心化合物库,积累了核心技术能力。

睿智化学在海外市场,尤其是波士顿、旧金山有很好的口碑,被称之为技术性很强的一个机构。经过十多年的努力,生物类医药研发服务收入在睿智化学整个CRO业务中占60%以上,毛利也较化学药更高。其中80%以上的业务来自海外。

惠欣说,CRO最短平快的业务是标准化业务,但是睿智化学做了很多个性化的项目。个性化项目虽然短期对睿智化学的业务没有很大的正面影响,但是结交了一大批五湖四海做创新的很优秀的人,使得睿智化学走在科研技术的前沿,这个非常重要。

此外,惠欣称2002年的时候,大公司用中国CRO公司只是为了省钱,愿意教一点简单的东西,但从2007年开始就不愿意教了。新药研发日新月异,没人教你怎么办?去年以来,睿智化学跟安德森肿瘤医院、加州大学旧金山分校、麻省总医院等顶尖研究所的大牌科学家实验室合作。很多大药厂都是跟在这些大牌科学家后面的,睿智化学通过合作跟上最新技术的发展,使得自己永远赶得上一趟热闹的班。

惠欣表示,睿智化学目前重点在做两件事情,一是将过去培育的顶尖技术储备,通过扩大市场份额等把饼做大;二是为下一个风口做好准备,最近看到肿瘤免疫以外大量的资金投入到了五官上面,如耳鸣、眼部疾病、帕金森等,睿智化学正在做这方面的准备。

据了解,睿智化学具备了CRO和CMO(合同加工外包)整体能力,CRO业务这几年做得不错,尤其生物业务发展很快,而CMO业务(包括CDMO——指医药合同定制研发生产)是睿智化学现在着力加快发展的一块业务,而且相信这块业务的贡献比例会越来越来高。

惠欣说,睿智化学的CMO分成两部分,生物药(大分子药)和化学药(小分子药)。化学药的CMO这块,睿智化学的策略是要抓住上市许可人的制度所带来的

后端商业化生产的机会。这块业务已经在积极地开展,尤其是跟一些中型规模的初创企业的洽谈商业化生产。

在小分子大分子联合的领域(他称中分子领域),睿智化学考虑进入一些高端的、特殊药物的生产平台。比如多肽药物。因为传统的中国GMP生产设施是不符合这类药的生产要求的,睿智化学希望能做到弯道超车,能够取得更多的市场份额。

看好未来三年发展

当说到未来3年的成长性时,惠欣很有信心。他说,CRO的布局是越来越完善,生物业务方面已完成了人才、核心技术和设备的积累,一旦发力的话,发展的速度更快;化学业务也在升级,从过去以“卖人为主”到今天以技术方案来吸引客户,包括一揽子帮客户做新药服务。因此,CRO的业务发展是非常有保证的,而且会保持现在这种高速的发展,产品结构的优化会继续持续下去,从而提高公司的盈利能力。

至于CMO业务,去年睿智化学整个收入接近10亿规模,但是CMO只占了20%。对睿智化学来讲,要想保持一个快速发展的势头,CMO业务一定要发力。惠欣说,做CMO业务关键是要抢后面的业务,但是这块业务没有人会让你轻易插队,你必须从前期培育。以前是说到临床的时候插进去,现在要从一开始做这个项目的时候介入。”

最后,惠欣坦率地说,睿智化学也认识到一站式服务的重要性,以前由于CMO的产能不足丢了很多单子,做到临床就无法承接了。过去强调每笔CRO业务都要赚钱,但CMO的前提是要有一定的研发投入,如果每笔生意都要赚钱的话,往往是捡了芝麻丢了后面的大西瓜。目前,睿智化学转变了理念,重点培育一站式服务,这样就更容易跟新药研发企业建立起战略合作关系。

日照港集团澄清:与营口港集团逾期债务无关

证券时报记者 崔晓丽

因控股股东营口港集团无力偿还5.3亿本息,营口港600317昨日一度跌停。对于媒体报道提及的“营口港集团与日照港集团之间存在大额担保”一事,日照港(600017)向证券时报·e公司记者表示,公司已经与控股股东日照港集团就此事进行了沟通,营口港集团的该笔贷款由中国银行提供担保,与日照港集团无关。

日照港集团曾为营口港集团在进出口银行辽宁省分行贷款提供担保,今年无到期担保贷款。

目前,日照港经营业绩正在进入快速上升时期。日照港集团总经理刘国田日前在“服务中西部客户座谈会”上表示,未来一段时期将以建设“世界一流大港强港”为奋斗目标,实施新旧动能转换工程,加快港口转型升级。到2021年新增港口通过能力1亿吨,新增港口吞吐量1亿吨,使港口吞吐量达到4.5亿吨以上,把日照港建设成为“一带一路”综合性枢纽港,全球重要的能源、原材料和集装箱中转基地。

日照港位于中国海岸线中部,地处环太平洋经济圈、东北亚经济圈和黄(渤)海经济圈结合部,具有重要战略地位。该港口所处经济腹地辽阔,约占中国面积的三分之一以上,腹地资源丰富,企业众多,经济发展快、潜力大,货物运输需求旺盛。

据介绍,今年瓦日铁路正常运营以来,运输能力、运输效能不断提升,搭建了一条晋豫鲁煤焦企业最高效、最便捷的出海大通道。刘国田表示,下一步将继续完善港口功能,对接中西部特别是瓦日铁路散货运输需求,加快推进“东煤南移”工程建设,将石臼港区南区四个泊位改造成为专业化煤炭泊位,提升煤炭、焦炭运输能力。加快南区焦炭码头后方堆场建设,尽快形成堆存能力,满足焦炭快速增长需要。加快岚山区20万吨级通用泊位建设,提高岚山区开普型船舶接卸能力。加快西区泊位集装箱化改造,进一步提升集装箱作业能力,提升集装箱服务水平。加快集疏运、船舶作业、火车货运管理、库场管理等信息化系统建设,延展舟道网服务链条,提升港口数字化、信息化水平。

万马股份携手中科院研究所共谋核心技术突破

证券时报记者 李小平

万马股份(002276)发布公告,公司与长春应化所——浙江中科院应用材料有限公司签署合作协议,双方将围绕万马新智造、新材料、新能源等方面的技术需求,在行业亟待解决的重大科技问题方面合作开展课题研究,并加快推动公司现有新成果的落地及应用,合作为期三年。

据了解,合作方长春应化所,与上海有机所、大连化物所、北京化学所并列为“中科院四大化学所”,被誉为“业内四大牛所”之一。长春应化所始建于1948年,经历70年的传承,该所共取得科技成果1200余项,创造了百余项“中国第一”,目前已发展成为集基础研究、应用研究和高新技术创新研究于一体的综合性化学所,成为我国化学界的重要力量和创新基地。

万马股份表示,双方此次合作,将充分发挥应化所现有科技基础和产业基础条件,针对线缆和材料业内的新产品、新方向,为万马股份的科学规划、决策提供咨询建议,并为攻克技术难题提供技术支持和人才引荐。此外,利用长春应化所的领域

资源与学术经验,加快公司现有新成果的落地和应用,并为新成果应用到省级、国家级重点项目提供相关渠道。

在新材料领域,我国普遍存在大而强的问题,与欧美发达国家相比,技术创新能力明显不足,中高端领域的大多数产品仍然依赖进口。

万马股份作为一家优秀的民族企业,坚持自主创新,注重新产品的研发和生产,部分材料产品已经实现进口替代。公司开发的高压电缆“110kV超净XLPE绝缘料”填补国内空白,曾被科技部列入国家重点新产品计划立项项目。此外,公司还是国内少数几家拥有抗水树电缆料、中高压电缆绝缘料及内外屏蔽料等高端材料供货能力的自主品牌企业之一,打破了该种材料长期被国外厂商垄断的市场格局。

从万马股份近年发布的公告来看,万马股份此次与中科院王牌研究所合作,通过“外脑”寻求技术领域突破,除加快推动万马股份现有研发成果转化之外,随着相关成果在省级、国家级重点项目中陆续得到应用,还将有利于进一步推动国内新材料行业的升级和发展。

世界杯新起点,在未来,洲明有更大梦想

2018年俄罗斯世界杯开幕在即,这场四年一度的世界顶级足球盛事注定是这个夏天球迷的狂欢节!在这场盛会的背后,少不了许多精心筹备办赛的环节,而最值得花心思的就是如何呈现更完美的比赛效果,所以体育场馆和LED显示屏的配备就显得尤为重要。

洲明科技——行业领先的LED显示产品和解决方案供应商,成功亮相2018年俄罗斯世界杯四大主赛场,向全世界球迷展现高清显示效果,传递精彩瞬间!从奥运会到世界杯,洲明科技的LED显示产品和解决方案受到多项国际顶级赛事的青睐,已成为体育市场的主流供应商。

在本届世界杯筹备期内,洲明科技为6个著名场馆提供总面积近10000㎡的LED显示屏,其中卢日尼基体育场、喀山体育馆、莫尔多维亚竞技场和萨马拉竞技场入选本届俄罗斯世界杯场馆,洲明科技为上述世界杯四大主赛场提供的LED显示屏总面积为4510㎡。在为期一个多月的世界杯比赛中,洲明科技的LED显示屏将成为赛事实况转播、比分与球员信息显示、高清实时慢动作回放、广告媒体播放等

功能于一体的显示媒介,为世界各地的球迷们传递精彩的瞬间。

洲明科技在行业内向来以产品和服务闻名,在本届世界杯场馆中,洲明科技为喀山体育馆外墙提供了3650㎡的大屏,经过对当地环境气候专门的调查研究,考虑到冬季风速大等原因,选择了通透度高而且重量轻的格栅屏,解决了防风 and 减重两大难题。

与其他LED显示屏供应商不同的是,洲明科技提供完整的体育娱乐视听解决方案。在提供LED显示设备的基础上,洲明科技通过整合音响设备和具体功能应用系统,提升了整个赛事的服务品质,除了可以满足赛事直播、积分、慢镜头回放等一些基本需求外,更将一些前沿的技术应用到赛事服务上。比如虚拟直播技术的应用,可以实现在同场比赛中,不同国家、不同地域及LED屏幕广告内容的多样化,提高了体育赛事广告赞助商的收益及曝光需求。随着社交媒体的发展,洲明科技也实时开发了社交互动软件和相应的程序,通过现场的LED显示屏和球迷及粉丝形成互动,增加观众体验,提高赛事影响力。

根据2014年11月国务院颁布《关于加快发展体育产业、促进体育消费的若干意见》46号文,数据显示,提出到2025年,中国体育产业总规模将达到5万亿元。成长快、空间大是我国体育产业发展的两大特征。体育场馆作为职业体育赛事以及观赏性体育最重要的物质基础和承载者,其建设也进入了快速扩张期,这就意味着与其配套的LED体育显示屏也将迎来利好时期。

洲明科技从2年前开始布局LED显示屏在体育行业的应用,积极开拓体育行业市场,并已多次为海外顶级赛事提供LED显示屏解决方案,如2013年喀山大运会、2014年索契冬奥会、2016年巴西奥运会等。基于坚实的品牌积累、强大的研发实力、健全的国际服务网络支持和专业的体育应用产品及解决方案,洲明科技也成为了更多世界级体育赛事的供应商,如2017年世界游泳锦标赛、2017年印度板球超级联赛、2017年国际冠军杯,以及此次的俄罗斯世界杯等。

据洲明科技体育部负责人表示,洲明科技体育行业将持续整合行业资源,两年内建设国



际体育应用解决方案中心,通过打造综合性服务体验中心,为国际赛事提供更加多元化的商业合作模式,依托全球销售网络和本地化服务团队,进一步提高综合服务能力,从产品供应商进一步走向运营服务商,力求三年内实现在体育场馆LED显示屏市场中份额达到30%的目标。在通往未来的路上,洲明科技一直在不懈前进。

面对此次2018年俄罗斯世界杯,洲明科技将以一贯的国际一流水准亮相,为其打造顶级体育赛事的完美呈现效果,为各大国际品牌建立起与球迷的沟通桥梁。同时,借助世界杯的大舞台,洲明科技期望能够撬动全球体育市场,更期望向世界彰显中国的科技创新力和品牌文化力,展现来自“中国智造”非凡魅力。

(CIS)