

中环股份分饰“多角” 欧晶科技IPO存疑

距离内蒙古欧晶科技股份有限公司(以下简称“欧晶科技”)回复证监会反馈意见的最后期限已经越来越接近。作为光伏产业链的上游行业,欧晶科技与中环股份的关系在此次IPO进程中一直被市场所关注。由于中环股份与隆基股份在单晶硅片行业形成了双寡头垄断格局,这导致中环股份成为了欧晶科技的稳定“金主”,在2017-2019年均向欧晶科技贡献了近九成营收。需要指出的是,在报告期内中环股份还稳居欧晶科技第二大供应商的位置;另外,中环股份旗下两家子公司还曾是欧晶科技的历史股东。这些错综复杂的关系成为了证监会追问的要点,想要成功上市,欧晶科技还要对这些问题给出一个合理的解释。

贡献近九成营收

2017-2019年,欧晶科技对中环股份的销售收入占比分别约为87.87%、86.79%、86.4%,均近九成。

招股书显示,欧晶科技主营业务为石英坩埚产品、硅材料清洗服务、切削液处理服务。石英坩埚是单晶硅拉晶的主要原辅料,硅材料清洗、切削液处理是单晶硅片生产的重要工序,以上几块业务均处于光伏、半导体产业链上游。

从欧晶科技的主营业务收入情况来看,石英坩埚以及硅材料清洗是公司收入的主要来源。以2019年来看,硅材料清洗、石英坩埚分别产生营收2.46亿元、1.87亿元,分别占当期全部营收比例的43.78%、33.33%。

由于欧晶科技下游客户单晶硅片生产商中环股份与隆基股份形成了较为稳定的双寡头垄断竞争格局,公司报告期内营收高度依赖中环股份。数据显示,2017-2019

数量、路途长短、产品规格、产品更新换代、客户资质、回款安全性、行业下游的价格变化等因素,公司向中环股份及其关联方销售石英坩埚的单位价格低于第三方的销售价格。

对于向中环股份销售价格较低的原因,欧晶科技在回复北京商报记者采访函中表示:“中环股份及其关联方向公司采购石英坩埚数量多且稳定,对其定价优惠与公司的销售策略和内部价格调节机制相符。公司对中环股份及其关联方的销售,因距离近而运输成本低、包装物可循环重复使用,成本低于其他第三方客户”。

稳居第二大供应商

除了系公司“金主”之外,中环股份在报告期内还稳居欧晶科技第二大供应商。

招股书显示,2017-2019年,欧晶科技对中环股份的采购金额分别约为4961.8万元、7331.17万元、4679.31万元,分别占当期采购总额的比例为17.28%、14.16%、13.13%,均位列欧晶科技第二大供应商。

中环股份这种既是大客户又是供应商的情况引发了市场极大关注。投融资专家许小恒在接受北京商报记者采访时表示,针对存在同是客户和供应商的情况,一般情况需要核查合理性和必要性,是独立的购销业务还是委托加工、采用总额法还是净额法等。

针对相关问题,欧晶科技在回复北京商报记者采访函中表示,公司对中环股份同时存在销售和采购的情形,对中环股份采购是为了更好地实现销售目标的必要辅助行为。由于公司向中环股份及其关联方提供业务的特点,需要考虑近距离、低成本、高效率、快速响应客户需求、保证服务

质量、技术合作等多方面的因素,公司因此向中环股份及其关联方进行了采购,目前主要是向中环股份租赁房屋作为经营场所为中环股份提供服务,以及因租赁房屋而附带产生的水、电、采暖、气等配套采购。经过十年的合作,公司向中环股份提供产品及服务具备了较强的黏性。

对于向中环股份租赁房产一事,欧晶科技在招股书中也有介绍。欧晶科技表示,报告期内,公司硅材料清洗服务、切削液处理服务分别属于单晶硅片拉晶环节和切片环节的配套服务,需要在中环股份及配套方拉晶厂房和切片厂房附近租赁相应的厂房用于上述拉晶环节和切片环节的配套服务。因此,公司租赁了相关房产用于向客户提供硅材料清洗服务、切削液处理服务。

据招股书,欧晶科技共向中环股份方面租赁了6处房产。

对于该情况,证监会也要求欧晶科技说明向中环股份租赁房屋的期限确定要求、相关续签机制,必要性和合理性,租赁房屋面积占公司生产经营总体用房面积的比例等问题。

另外,欧晶科技在回复北京商报记者采访时表示,除了中环股份以外,公司的客户在数量上每年都有新增,公司的供应商也会动态调整。

曾系发起大股东

值得一提的是,中环股份与欧晶科技并不止于合作伙伴的关系,中环股份旗下公司中环光伏以及天津环欧还曾是欧晶科技的历史股东。

欧晶科技成立于2011年,彼时因石英坩埚供应紧张,中环股份全资子公司天津环欧联合余姚恒星与拥有石英坩埚生产经

验的宁夏晶隆合作设立了欧晶有限(欧晶科技前身),天津环欧持有42%的股份,系当时的第一大股东。之后在2013年欧晶有限进行了第一次股权转让,股权转让完成后,余姚恒星、天津环欧分别持有欧晶有限58%、42%的股份,天津环欧让出了第一大股东的地位。

2015年,天津环欧将所持欧晶有限42%的股份转让给了中环光伏。之后欧晶有限进行了一次增资,并整体变更为股份有限公司,截至2017年5月中环光伏持有欧晶科技28.8262%的股份。

但在2018年1月,欧晶科技表示,为配合公司资本运作,解决同业竞争,提升供应商实力,中环光伏将持有的公司28.8262%股权以公开转让的方式转让给万兆慧、余姚恒星、华科新能,交易价格为1.53亿元。自此,中环光伏正式退出欧晶科技股东行列。

对于上述现象,证监会也进行了重点关注,要求欧晶科技具体说明余姚恒星、宁夏晶隆的业务背景和演变,与石英坩埚业务领域之间的关系,与天津环欧联合设立公司的合理性,梳理中环系自公司设立以来对公司的出资情况。此外,证监会还要求欧晶科技具体说明2018年1月股权转让前,与中环系存在同业竞争的具体情况,认定存在同业竞争的依据和原因。

著名经济学家宋清辉在接受北京商报记者采访时表示,IPO企业的关联关系是监管层关注的重点,能否说明这些关系存在的合理性是企业要解释的重点。

另外,在反馈意见中,证监会也要求欧晶科技结合《首发业务若干问题解答》及中环股份混改进展,说明在中环股份退出公司股权后,双方合作的稳定性及业务持续性,是否导致未来持续经营能力存在重大不确定性。北京商报记者 董亮 马换换

科兴制药:重组蛋白龙头圆梦科创板

成功发行上市

12月14日,科兴制药正式在A股上市。随着科兴制药的上市,科创板又迎来一家生物药企业。

据了解,科兴制药成立于1997年8月,是现代生物制药的先行者。科兴制药是一家主要从事重组蛋白药物和微生态制剂的研发、生产、销售一体化的创新型生物制药企业,专注于抗病毒、血液、肿瘤与免疫、退行性疾病等治疗领域的药物研发,并围绕上述治疗领域拥有一定中药及化学药技术沉淀。

回溯IPO进程,科兴制药于今年5月向上交所报送IPO申报材料。今年9月1日,科兴制药的科创板上市申请获通过。历经7个月的考验,科兴制药终于圆梦A股。

科兴制药成功上市,离不开在行业深耕数十年的底蕴。经过20多年的医药研发与产业化技术沉淀,科兴制药目前已构建了较为完整的生物药研发体系,覆盖从药物发现、药学研究、临床前研究、临床研究至产业化的全过程医药创新能力,拥有重组蛋白分泌表达技术平台、重组蛋白药物产业化技术平台、长效重组蛋白技术平台、微生态制剂研发及产业化技术平台等核心技术平台。

行业深耕20余载,科兴制药自我“造血”能力也不断提升。财务数据显示,2017-2019年,科兴制药实现的营业收入分别为61584.01万元、89061.17万元、119076.63万元,复合增长率39.05%。

营业收入增长的同时,科兴制药的利润空间也进一步释放。2017-2019年,科兴制药实现的归母净利润分别为5939.16万元、9416.37万元、15981.04万元,复合增长率64.04%。在今年上半年,科兴制药实现的营业收入为56618.69万元,对应的归母净利润约9454.68万元。

拥有20多年商业化经验的科兴制药,

秉承“精益制药、精益用药、守护健康”的理念,科兴制药(688136)在行业深耕20余年。依托重组人促红素、重组人干扰素 α 1b、重组人粒细胞刺激因子以及酪酸梭菌二联活菌的核心产品,科兴制药奠定了行业的江湖地位。12月14日,科兴制药正式登陆科创板,圆梦A股。伴随科创板的首发上市,科兴制药迈向新阶段和新征程。资本加持下,科兴制药的核心竞争力有望得到进一步的提升,同时也将助力公司早日实现“成为高品质生物药的领导者”的美好愿景。

搭建了完善的销售网络。据公司招股书,其搭建的立体销售网络遍布全国各省市地区,与国药控股、上海医药、华润医药、海王集团、九州通、重药控股、白云山、南京医药、陕西医药等全国及区域性大型医药流通企业开展深度合作,经销网络遍布全国,终端覆盖各级医院、卫生服务中心、诊所、药店等,其中医院超过5000家,此外公司积极布局基层医疗服务机构,实现渠道下沉。

手握四大核心产品

科兴制药近年来业绩之所以稳步提升,主要是公司已形成了相对丰富的产品结构。

科兴制药招股书显示,目前公司主力产品共有四款,包括重组人促红素、重组人干扰素 α 1b、重组人粒细胞刺激因子以及酪酸梭菌二联活菌。从收入情况来看,2017-2019年以及2020年1-6月,科兴制药上述4个产品占主营业务收入的比例分别为99.44%、98.88%、99.09%和99.38%。

科兴制药的4款主力产品中,重组人促红素是拳头产品。据公司招股书,



2017-2019年以及2020年1-6月,科兴制药的重组人促红素的销售收入分别为28092.54万元、43517.74万元、55939.28万元和27853.93万元,2017-2019年复合增速41.11%,占公司主营业务收入的比例分别为45.66%、48.9%、46.99%和49.21%。

据了解,重组人促红素注射液系国家基本药物目录、国家医保目录(乙类)品种。在国内重组人促红素市场,科兴制药产品重组人促红素注射液(商品名:依普定)2017-2019年度市场占有率排名第三。

重组人促红素产品依普定在国内同类产品,出口优势明显。报告期内,科兴制药的重组人促红素出口巴西、菲律宾、印度尼西亚等20多个国家。

重组人干扰素 α 1b则是科兴制药的另一款重磅产品。2017-2019年以及2020年1-6月重组人干扰素 α 1b的销售收入分别为19611.97万元、26776.72万元、35298.39万元和17850.59万元,2017-2019年复合增速34.16%,占公司主营业务收入的比例分别为31.88%、30.09%、29.65%和31.54%。

科兴制药的重组人干扰素 α 1b在市场中亦有优势竞争地位。科兴制药注射用重

组人干扰素 α 1b(商品名:赛若金)2017-2019年度市场占有率排名第二。

值得一提的是,科兴制药的重组人干扰素 α 1b被列入工信部2020年2月14日发布的《疫情防控重点保障物资(医疗应急)清单》,在国家卫生健康委员会发布的《新型冠状病毒感染的肺炎诊疗方案》试行第一至七版,明确指出:目前没有确认有效的抗病毒治疗方法;可试用 α -干扰素雾化吸入。

科兴制药表示,公司将在抗病毒领域进一步巩固现有产品的市场领先地位依托在干扰素领域的优势,科兴制药目前重组人干扰素相关在研产品还有3项。

科兴制药将持续大力发展国际市场,目标实现海外60个以上的国家/地区的注册与市场准入。

强化研发驱动力

以创新为驱动力的科兴制药,也取得了一些不错的成绩。据招股书,公司技术中心2017年被认定为山东省省级企业技术中心,2018年被认定为济南市蛋白药物工程实验室,2020年被认定为广东省基

因工程重组蛋白药物工程技术中心”。

截至招股说明书签署日,科兴制药拥有各类专利36项,其中发明专利24项。

当然,成绩只能代表过去。伴随着科兴制药的成功上市,其有着“聚焦生物制药主航道,推动生物制药高品质发展,致力于成为创新型生物医药的标杆企业”这一更高追求。

科兴制药称,未来将秉承“精益制药、精益用药、守护健康”的发展使命,聚焦于生物药发展战略,并将在研发、产业化、市场营销、人才及组织等方面持续推进,保障生物药发展战略落地。

从募投项目中,也可以看出这一点。据公司招股书,科兴制药本次A股IPO募集资金将用于药物生产基地改扩建项目、研发中心升级建设项目、信息管理系统升级建设项目和补充流动资金。

科兴制药当前在研生物药项目达到8项。其采用深耕优势技术和拓展前沿生物技术相结合的产品战略,按照“近期-中期-远期”的阶段规划产品线,储备了梯队化、系列化、递进式的生物药物在研项目。

科兴制药近期的产品开发策略,是系统深挖并拓展现有重组蛋白类产品和微生态制剂产品的适应症,改良现有产品剂型,形成一个品种多个剂型的产品布局,提高产品适用范围和患者依从性,实现现有产品的系列化。

中期产品开发策略,是在现有核心技术平台基础上,科兴制药按照研发管线布局规划,在抗病毒、血液、肿瘤与免疫、退行性疾病领域等集中布局新产品,生物类似药与创新药结合,实现技术的更新迭代,形成新的技术优势领域和产品优势领域。

远期产品开发策略,科兴制药将进一步整合全球生物医药研发资源,在立足自身优势的基础上,引进、消化、改良形成科兴独有的技术优势,并利用全球的智力资源、药政资源,开发全球市场。