

入主蓝丰生化 郑旭意欲何为

作为天能重工(300569)创始人,郑旭一手推进了天能重工易主珠海国资,并在易主成功后逐步退出了公司高管团队。不过,离开天能重工的郑旭并未闲着,辞职当年创立了安徽旭合新能源科技有限公司(以下简称“旭合新能源”)发展光伏业务,如今还看上了A股上市公司。蓝丰生化(002513)最新公告显示,郑旭将通过折价收购股权成为公司新任实控人,还将继续通过旗下企业认购蓝丰生化定增股份进一步加强控制,合计将耗资约7亿元。从经营情况来看,扣非后净利润连亏四年的蓝丰生化很难算是优质资产,在入主之后,等待郑旭的将是不小的挑战。

合计耗资7亿元

停牌4个交易日,蓝丰生化接盘方浮出水面,郑旭将成为公司新任实控人。

蓝丰生化公告显示,6月16日,郑旭与江苏苏化集团有限公司(以下简称“苏化集团”),苏州格林投资管理有限公司(以下简称“格林投资”)签署《股份转让协议》,约定苏化集团、格林投资分别向郑旭转让其持有的蓝丰生化3433.41万股、3312.33万股无限售条件的流通股股份,合计占公司总股本的18.04%,交易价格约为2.97亿元。同时,苏化集团、格林投资同意将持有的公司股份的表决权委托郑旭行使。

此外,蓝丰生化原控股股东海南锦穗国际控股有限公司(以下简称“锦穗国际”)、TBP Noah Medical Holdings(H.K.) Limited合计将其持有的7.65%公司股份转让给安徽翼顺投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“翼顺投资”);郑旭与翼顺投资签署《一致行动协议》,约定翼顺投资作为郑旭的一致行动人,决策意见与郑旭保持一致。本次权益变动中的表决权委托生效后,蓝丰生化的控股股东、实控人将变更为郑旭。

值得一提的是,除了受让股权、受托表决权,郑旭还将进一步通过认购定增股份加码蓝丰生化控制权。公司同日公告称,拟定增募资不超过4.03亿元,由郑旭100%持股的青岛今茗投资咨询有限公司(以下简称“今茗投资”)全额认购,上述定增事项如完成,蓝丰生化控

2019-2022年蓝丰生化经营情况一览

时间	营业收入	归属净利润	扣非后净利润
2019年	15.04亿元	-5.17亿元	-5.22亿元
2020年	13.42亿元	0.15亿元	-0.48亿元
2021年	14.44亿元	-4.91亿元	-4.86亿元
2022年	14.45亿元	-3.21亿元	-2.56亿元

股股东将变更为今茗投资。

经计算,郑旭通过股权转让以及认购定增股份所支付的价款合计约为7亿元。北京商报记者注意到,无论是股权转让价格还是非公开发行价格,均出现一定折价。截至停牌前,蓝丰生化报4.86元/股,其中本次股权转让价格为4.41元/股,本次非公开发行价格为3.8元/股,其中非公开发行价格折价较多,折价超两成。

针对公司相关问题,北京商报记者致电蓝丰生化董秘办公室进行采访,不过对方电话未有人接听。

手握光伏资产

拿出7亿元“杀入”蓝丰生化,郑旭的资金实力不容小觑。纵观郑旭履历,郑旭曾长期任职上市公司董事长、高管,为天能重工前实控人,如今还担任一家光伏企业实控人。

出生于1965年的郑旭,毕业于西安石油

大学,曾在油气系统打拼多年,一路成长为中国石油天然气第七建设公司金属结构厂厂长。已经做到厂长的郑旭并没有安于现状,而是选择辞职经商,创立青岛泰胜电力工程机械有限公司(系天能重工前身),并带领天能重工于创业板上市。

2020年,天能重工受到珠海市国资委的青睐,珠海市国资委从郑旭手中接过了天能重工的控制权。郑旭也在2021年卸任公司董事长一职,担任总经理、副董事长;2022年,郑旭先后辞去总经理、副董事长的职位,不再担任天能重工任何职务。截至4月13日,郑旭仍是天能重工第二大股东,持有公司13.56%股份。

离开了天能重工的郑旭,开始向光伏方向发力。2022年7月,郑旭成立旭合新能源,郑旭直接持有其65%股份,并担任旭合新能源董事长。旭合新能源官网显示,公司专注于超高效N型晶硅光伏产品的研发、制造、销售和



曾被出具警示函

值得一提的是,在天能重工任职期间,郑旭曾因公司未及时披露关联交易,而作为主要责任人被出具警示函。

具体来看,证监会官网显示,2022年4月11日,天能重工发布《关于日常关联交易补充确认及2022年度日常关联交易预计的公告》,公司董事会和监事会对2018年以来公司相关日常关联交易进行了补充审议确认。其中,2021年度天能重工及子公司与上海风领新能源有限公司发生关联交易金额20478.27万元,2020年度、2021年度与青岛正明电力设备工程有限公司等公司发生的关联交易金额合计数分别为1700.67万元、3259.32万元。

青岛证监局表示,相关关联交易在发生时,天能重工未按规定履行审议程序和临时信息披露义务,未按规定在相关定期报告中进行披露。彼时担任总经理的郑旭,与公司时任董事长欧辉生、董事会秘书方瑞征对公司存在的上述问题承担主要责任。青岛证监局决定对公司及相关责任人出具警示函。

上海海汇律师事务所律师娄霄云表示,上述监管措施一般不会被认定为严重的证券市场失信行为,对本次收购是否会造成影响需要看监管层如何认定。

郑旭斥重金收购的蓝丰生化资质如何?财务数据显示,2019—2022年,蓝丰生化实现的营业收入分别约为15.04亿元、13.42亿元、14.44亿元、14.45亿元;对应实现的归属净利润分别约为-5.17亿元、1482万元、-4.91亿元、-3.21亿元;对应实现的扣非后净利润分别约为-5.22亿元、-4757万元、-4.86亿元、-2.56亿元,其中扣非后净利润已连续四年出现亏损。入主之后,如何改善公司业绩,还需要郑旭动一番脑筋。

北京商报记者 丁宁

净利连降 卓谊生物IPO预警

主营人用狂犬病疫苗的长春卓谊生物股份有限公司(以下简称“卓谊生物”)要向A股发起冲击。近期,深交所官网显示,卓谊生物主板IPO获得受理,公司拟募资10亿元。不过,闻关IPO背后,卓谊生物似乎有些“底气”不足,公司报告期内净利连降,并且近年来公司在市场推广上的花费毫不手软,连年大增,这也直接推高了公司的销售费用。

市场推广费逐年攀升

报告期内,卓谊生物的市场推广费出现猛增。招股书显示,卓谊生物是一家从事疫苗产品研发、生产及销售的高新技术企业,公司目前核心产品为冻干人用狂犬病疫苗(Vero细胞),该产品目前也是公司的主要收入和毛利来源。

据卓谊生物介绍,冻干人用狂犬病疫苗(Vero细胞)系公司自主研发,具有不添加抗生素及防腐剂、过敏反应发生率低等优点,该产品自上市以来获得了各级疾控中心和接种者的认可,目前已进入全国大部分省、自治区及直辖市的疫苗采购目录,是国内狂犬病疫苗的主要供应商之一。

核心产品被广泛采购背后,这或许也离不开卓谊生物的大肆宣传。

数据显示,2020—2022年,卓谊生物市场推广费连年大增,分别为3004.57万元、1.16亿元、2亿元。

医药专家魏子柠对北京商报记者表示,对于医药类IPO企业而言,推广费用尤其敏感,一直都是商业贿赂的高发区。“在实践当中,医药企业召开学术会议,邀请的一般都是医生、经销商等客户单位,部分推广费用最终以其他的形式回馈给客户方,这也是医药企业的灰色地带。”魏子柠如是说。

连年大增的市场推广费也推高了卓谊生物的销售费用。报告期内,卓谊生物的销售费用分别为5260.41万元、1.41亿元、2.2亿元,占营业收入的比例分别为17.17%、33.97%、41.53%,销售费用金额较高且报告期内持续增长,而在上述销售费用中,

净利逐年走低

另外,卓谊生物报告期内净利逐年走低也值得关注。

数据显示,2020—2022年,卓谊生物实现营业收入分别约为3.06亿元、4.16亿元、5.3亿元;对应实现归属净利润分别约为1.16亿元、1.05亿元、8773.63万元;对应实现扣非后归属净利润分别约为1.16亿元、1.05亿元、8701.1万元。

不难看出,卓谊生物近年来营业收入同比增长,不过归属净利润、扣非后归属净利润均出现同比下滑的情况。

独立经济学家王赤坤对北京商报记者表示,营业收入增长,净利润却在走低,这种情况是监管层关注的重点,不仅是IPO公司,上市公司营收增净利降的情况也一直在被追问。“不过,这些也不是审核时的必要障碍,可能需要企业详细说明出现这种情况的原因以及合理性。”王赤坤如是说。

对于公司近年来净利走低的情况,卓谊生物在招股书中表示,公司为扩大市场份额、巩固客户关系加强与推广服务商的合作,导致销售费用增长;此外,公司加强狂犬病疫苗以及其他新产品的研发投入导致研发费用增长;为及时响应客户需求,避免供货不及时影响客户关系,结合前期市场情况,公司2021年度采取了相对积极的排产计划,由于前期公司产品的有效期相对较短,使得2022年底公司较多产品超过失效日期或距离失效日期不足6个月,进而当年度资产减值损失显著增加。

产能利用率明显下滑

报告期内,卓谊生物产能利用率也出现明显下滑。

数据显示,2020—2022年,卓谊生物拳头产品冻干人用狂犬病疫苗(Vero细胞)的产量分别为624.4万支、1073.76万支、957.47万支,产能利用率分别为99.9%、71.58%、63.83%;销量分别为466.82万支、583.5万支、741.99万支,产销率分别为74.76%、54.34%、77.5%。

不难看出,卓谊生物近年来的产能利用率出现明显走低。对于2022年的产能利用率、产销率情况,卓谊生物表示,公司结合库存情况与市场环境,适当调低了产量,本期产能利用率较2021年的71.58%有所下降,产销率较2021年的54.34%明显提升。

此次冲击主板上市,卓谊生物拟募资10亿元,其中9亿元拟投入主营业务,包括公司疫苗项目(人用狂犬病疫苗智能化生产车间)、疫苗研发项目,分别拟投入募资8亿元、1亿元,另外1亿元拟补充流动资金。

研发投入上,报告期内,卓谊生物的研发费用金额分别为2365.33万元、4195.21万元、5299.93万元,占各期营业收入的比例分别为7.72%、10.09%、10%。

据卓谊生物介绍,除狂犬病疫苗外,公司其他疫苗在研项目主要包括重组人乳头瘤病毒(双组分)嵌合病毒样颗粒疫苗(昆虫细胞)、人乳头瘤病毒16型DNA治疗性疫苗、佐剂流感病毒疫苗(MDCK细胞)、口服人源性轮状病毒活疫苗及A-CYW135群流脑多糖结合疫苗等,相关在研项目尚处于临床前研究阶段,未来仍需持续较大规模的研发投入。

据了解,卓谊生物实控人为冯幸福,合计能够控制公司51.84%的表决权,出生于1961年4月,中国国籍,拥有澳大利亚永久居留权,本科学历,毕业于中国科学技术大学,目前担任公司董事长、总经理。针对相关问题,北京商报记者向卓谊生物证券事务部发去采访函,不过截至发稿,对方并未回复。

北京商报记者 马换换

S 侃股 Stock talking

千元股不该只有贵州茅台

周科竞

最新数据显示,A股的千元股只有贵州茅台一只,最新股价为1797.69元,此外,排在第二位的是吉比特,股价为528.44元。

5000多只股票的A股市场,千元股仅一只,数量太少了,除了贵州茅台,A股价值千元的股票还有不少,但缺少价值发现,包括机构投资者在内没能正确挖掘价值股的潜力。另外,上市公司也对股价恐高,稍微高一点就高送转,自降身价。

股价究竟是高好还是低好,一直也没有一个明确的结论,但是从贵州茅台的走势看,高股价的确不是累赘,而且也明确地向投资者表达了自己优质优价的特征,所以本栏说,高股价对于上市公司来说,至少没有坏处。

那么为什么很多上市公司都愿意通过高送转来不断降低股价呢?原因主要在于股价太高将会把投机者排除在外。很明显,贵州茅台里面大多是价值投资者,他们长期持有股票不动,就算投机资金想要在茅台上投机,都很难拿到足够多的筹码,如果强行拉高股价,将会吸引原本的价值投资者逢高卖出持股,让投机者得不偿失。于是投资者可以发现,贵州茅台的股价走势相当稳定,几乎没有多大的波动,股价的小幅变化,也是因为业绩或者业绩预期发生变化所致,即贵州茅台已经成为了很多价值投资者的核心资产,这样的待遇,A股市场上似乎没有第二家。

如此看来,高股价阻碍了投机者的进入,于是股价由价值投资者打造的,如果强行提高股价,就又成了题材炒作的老套路。打造千元股,需要上市公司业绩不断增长,公司减少或者取消股本扩张,回报投资者采用现金分红的方式,不适用送股和转增股本,不断堆积上市公司业绩含金量。这样假以时日,公司的每股收益将会越来越高,公司股价也会越来越高,自然而然千元股也会越来越多。

作为机构投资者,需要做的只是找到有价值的股票,然后买入并持有,一直长期持有就好,这样对于千元股的养成才是最有好处的。