

淮河能源43亿元并购案“大瘦身” 交易必要性被问询后宣布放弃两标的

■本报记者 黄 群

在三次延期回复后,11月1日,淮河能源终于披露了对上交所问询函的回复,随之而来的还有对收购方案的重大调整。最新公告显示,淮河能源拟对本次交易的标的资产范围进行调整,原先重组方案中的淮浙煤电50.43%股权和淮浙电力49%股权不再纳入本次交易标的资产范围,新方案仅收购潘集发电公司100%股权,交易对方仍为淮河电力,交易对价由原先的43亿元降至11亿元。

为何要对收购方案做重大调整?对此,《证券日报》记者多次拨打淮河能源公开电话,但均无人接听。不过,淮河能源在公告中将调整原因归结为两点:一是原收购方案现金对价规模较高,交易完成后上市公司合并口径债务规模及资产负债率均有所提升,存在短期资金流动性压力的风险;二是原收购方案将新增较大规模的关联交易,影响上市公司独立性。

上海上正恒泰律师事务所合伙人李备战在接受《证券日报》记者采访时表示:“淮河能源在调整收购方案后可以减少交易规模,降低上市公司现金支付金额,避免上市公司出现短期资金流动性压力。也能减少上市公司潜在关联交易风险,增强公司独立性。”

重组方案“瘦身”

根据原收购方案,淮河能源拟向淮河电力支付现金购买其持有的潘集发电100%股权、淮浙煤电50.43%股权、淮浙电力49%股权,

上述资产将全部以现金方式支付43.27亿元对价。然而,交易所在审阅上述收购方案时发现了两个主要问题:一是交易完成后淮河能源关联交易不降反升,二是负债率也随之出现上升。由此,交易所对原收购方案的必要性、现金收购的合理性给予了重点问询。

对于原收购方案的必要性问题,淮河能源在回复中称,最初注入淮浙煤电、淮浙电力的目的是为了进一步解决控股股东淮南矿业与上市公司的同业竞争问题,保障相关资产完整性,提高标的公司整体经营效率。虽然交易完成后公司会新增一定规模的关联交易,但这些关联交易具备商业合理性,且定价公允,既有利于提高上市公司煤炭采购稳定性,又能降低标的公司相关成本,保障销售稳定性。

对于现金收购的合理性问题,淮河能源则表示,自身主营业务经营稳定,盈利能力较强,拥有稳定正向的现金流,具备收购实力。截至2023年8月末,上市公司合并口径货币资金约30亿元,母公司口径货币资金16亿元,而且还有尚未使用的11亿元银行授信规模,这些都足够覆盖原收购方案中的交易作价。

虽然在交易必要性与现金收购合理性两个主要问题上,淮河能源都作出了充分详细的解释,但最终其还是决定放弃另外两家标的公司,仅收购潘集发电公司100%股权。淮河能源坦言,原收购方案中紧凑的支付安排时间将对上市公司债务规模、资产负债率等指标造成一定影响,新增较大规模的关



联交易又会影响上市公司独立性,公司决定对原交易方案“瘦身”,交易作价下降至11.81亿元,全部以自有资金支付。

香颂资本董事沈萌对《证券日报》记者表示,并购重组属于重大资产交易,对股东的权益可能产生重大影响,因此交易的必要性是监管部门关注的重点。如果必要性不充分,则可能会给股东权益带来潜在风险,无论是不是关联交易都会受到监管部门关注,如果涉及关联交易还会重点关注是否存在利益输送等问题。

“在上市公司重大资产收购中,关于交易的必要性问题历来是监管关注的首要问题。”李备战告诉记者,同业竞争与关联交易作为判断上市公司独立性的两大依据,

这方面监管部门对上市公司的原则要求是,上市公司与关联方之间不得存在对上市公司构成重大不利影响的同业竞争,同时应尽量避免或减少关联交易。

前三季度净利下滑明显

公告显示,潘集发电公司2台机组分别于2022年12月及2023年上半年陆续投产发电。2022年1号机组实际投产发电上网期限较短,当年利用小时数极低,因此2021年及2022年为亏损状态。

最新经营数据显示,潘集发电公司2号机组于2023年2月24日投产,2023年6月份已实现扭亏为盈,2023年1月份-8月份已累

计实现净利润8004.79万元(未经审计)。

虽然潘集发电公司交易对方无需做出业绩承诺,但新方案对11.81亿元的对价支付安排做了约束:即在《资产购买协议》生效之日起5个工作日内淮河能源支付交易价款的50%(5.9亿元),剩余价款则根据潘集发电公司2023年-2025年业绩情况分三期作调整机制处理。

淮河能源最新三季报显示,1月份-9月份公司实现净利润5.65亿元,同比下降10.78%。从未来年度看来,收益法预测下潘集发电公司预计每年可产生约2.2亿元净利润。淮河能源表示,本次收购将有效提升上市公司未来盈利能力、增厚上市公司业绩。

森远股份控制权拟发生变更 业绩连亏多年实控人多次减持

■本报记者 李 勇

11月1日,森远股份复牌后强势涨停,当日股价报收于5.72元/股,共计成交105.7万手,换手率21.84%。有不愿具名的市场人士认为,森远股份近年业绩表现并不算好,复牌首日的大涨,可能是筹划控制权变更所带来的市场反应。

两大股东拟转让股权

目前来看,森远股份正筹划的控制权转让有两个股权出让方,一是公司现任控股股东、实控人郭松森,二是公司第二大股东齐广田,两人均是公司最初发起人,也均曾在公司担任董事长一职。

据公司10月31日晚间公告,郭松森和齐广田将分别向中科信控创新创业科技发展有限公司(以下简称“中科信控”)转让森远股份股票5810.64万股和2421.10万股,分

别占公司总股本的12%和5%。转让完成后,两人剩余股份分别为7460.24万股和2346.07万股,占公司总股本的15.41%和4.85%。

同时,郭松森还与中科信控签署了表决权放弃协议,将放弃所剩余的7460.24万股股份所对应的表决权。全部事项完成后,中科信控拥有股份及表决权的比例为17.00%,将成为森远股份新控股股东。

“股权转让后,郭松森与中科信控持股比例仍比较接近。”对于放弃表决权安排,国内咨询机构Co-Found智库研究负责人张新原认为,是为了顺利实现控制权的转让。

此外,郭松森还做出业绩承诺,交割完成后,公司原有业务将与新业务独立运营,核算,承诺原有业务2024年度、2025年度归母净利润合计为正,若未完成承诺,差额部分将由转让方向受让方现金补偿。

森远股份主营公路养护高端设备制造业务,产品包括沥青路面

再生设备、拌合设备、除雪设备(应急抢险设备)及市政环卫设备等,于2011年4月份在深交所创业板上市。不过,近年来公司经营形势并不乐观,最近5年中有4年亏损。截至今年三季度末,森远股份上市以来归母净利润累计亏损1.71亿元。

在公司业绩不甚理想的背景下,森远股份股东和高管频频出手减持。记者据历史公告统计,自上市以来,森远股份股东、高管合计减持9534.89万股,累计套现5.84亿元。其中郭松森合计减持5583.76万股,累计套现2.15亿元。齐广田合计减持3918.27万股,累计套现3.68亿元。郭松森和齐广田的持股比例已由上市初期的39.44%和29.59%下降到今年三季度末的27.41%和9.85%。

停牌前股价异动

资料显示,此次交易受让方中

科信控成立于2018年12月20日,注册资本500万元,目前直接对外投资5家企业,涉及数据处理、云计算等多项业务,目前无实际控制人。

据公告,中科信控还同意暂定向森远股份提供1.5亿元资金支持,不过该部分资金将专项用于提前偿还部分银行借款,以解除转让方为上市公司债务提供的全部担保,以便股权转让的顺利进行。

森远股份在公告中表示,控制权变更不会导致公司主营业务发生重大变化,交易若能达成,将有利于公司未来的稳定发展,满足未来发展的需要。

不过,森远股份也在公告中表示,本次股份转让、表决权放弃相关事项仍需交易所进行合规性确认后方能办理转让过户手续,能否最终实施完成及实施结果尚存在不确定性。

《证券日报》记者11月1日曾以

投资者身份致电森远股份,公司相关工作人员在电话中表示,以当前披露的内容为准,至于新股东会否有进一步的长远规划,还要等具体转让完成,正式成为控股股东后,才会有下一步。

不过值得注意的是,据公开交易数据,自今年7月17日起,森远股份股票交易明显活跃。至停牌前最后一个交易日10月27日,69个交易日里森远股份区间涨幅为52.40%,而同期深证成指下跌11.82%,创业板综指下跌10.98%。

停牌前最后一个交易日,森远股份曾一度涨停,最终涨幅达15.22%,当日换手率17.02%。“停牌前股价的大幅波动可能会对控制权变更产生一定的影响。”张新原认为,如果股价上涨引起市场关注和投资者质疑,可能会对交易的进程产生一定影响。此外,停牌前股价大幅波动还可能会引发监管部门关注。

董事长面对面

华领医药创始人、董事长、首席执行官陈力:
药物开发回归科学本质
战略布局应关注核心忌盲目贪大

■本报记者 徐一鸣 见习记者 金婉霞

“公司有没有布局减肥适应症?”进入2023年,这是华领医药创始人、董事长、首席执行官陈力博士被投资人问得最多的问题。

2023年,常用于治疗糖尿病的药物诺和诺德靶向GLP-1的新药司美格鲁肽被证明可用于减肥,研究还表明,GLP-1类药物在慢性肾病、预防老年痴呆等疾病上也或有治疗潜力。GLP-1因此成了生物医药领域最炙手可热的赛道。

华领医药身处糖尿病药物赛道,难免会被拿来与其他同赛道公司做比较。陈力日前接受《证券日报》记者专访时表示,华领医药不会盲目追求减重领域的市场机遇。“华领医药更关注的是去解决还未被满足的临床需求。比如糖尿病的停药缓解和转归,由糖尿病引起的眼底病变,糖尿病肾病、血糖调控以及神经认知之间的关系等,这些领域是有价值、有意义的研发方向,我们正在开展相关的基础研究与临床探索。”

谈二型糖尿病治疗: 不可盲目采用欧美方案

2023年,将是华领医药交出完整商业化成绩单的第一年。由华领医药自主研发的全球首创新药葡萄糖激酶激活剂(GKA)多格列艾汀(商品名为“华堂宁”)于2022年9月份在中国获批上市,获批适应症为:单独用药,治疗未经药物治疗的成人二型糖尿病新发病人;与二甲双胍联合用药,治疗已单独使用二甲双胍但血糖控制效果不佳的成人二型糖尿病患者。2022年10月底,华堂宁开始商业化销售。华领医药今年的半年报数据显示,华堂宁于2023年上半年合计销售21.2万盒,平均每月卖出3.5万盒,实现销售收入7030万元。

《证券日报》记者注意到,在获批上市之初,因华堂宁的作用机制未经其他大药厂验证,其商业化进程一度不被市场看好,现有的销售数据已明显好于预期。对此,陈力给出了“科学”二字作为解释。

“由于饮食结构、基因人种等方面的差异,在糖尿病的发病机制、疾病特点等方面,中西方有着明显的差异。在治疗时,我们不应完全照搬西方的诊疗方案。”陈力称,在亚太地区,由于碳水摄入较多,糖尿病人群的主要疾病特征是胰岛功能损伤。数据显示,有75%的糖尿病患者表现为餐后血糖异常升高,因此,治疗时应以“使餐后血糖恢复稳定”为主要目标;而在欧美地区,糖尿病患者主要系由于体型肥胖导致的胰岛素抵抗,餐后血糖异常的情况相对较少,其治疗手段主要是“降低胰岛素抵抗”。

基于前述科学机理,华领医药在大规模临床研究中还意外发现,一旦患者的血糖被“稳态调控”后,还能有一些其他获益。

“从药物的研发历史来看,当一个崭新靶点开始应用于临床时,它的应用场景或许还未被完全开发;在药品上市后,许多临床专家和科学家仍会对这一靶点进行持续、深入研究,从而不断扩展其在临床上的使用价值。”陈力称,目前,华领医药也正在开展华堂宁上市后的研究工作。具体方向则包括有:糖尿病足、糖尿病肾病、脑卒中、糖尿病神经病变等。

对于创新药的商业化问题,陈力表示,在国内市场上,华领医药将积极推进拟于今年年末进行的医保谈判工作。同时,他也坦言,作为一家创新药企,华领医药对于医保谈判较为生疏,需要补足的功课还有很多。

在海外市场上,华领医药加快在亚太地区的布局,开辟新的市场。“我们积极参与了上海合作组织的相关活动,希望能在药品贸易上有一些新的机会。”陈力对《证券日报》记者表示。

谈企业经营: 专注与聚焦

言及企业的发展战略,陈力思考良久,谈起了自己的思考。

“说起创新药,大家总是说‘十年十个亿’(指行业内认为创新药研发至少需要历经十年时间,期间研发成本至少需要10亿元),很多人都忘了,‘十年十个亿’的背后其成功率只有2%。新药研发,是一个高风险、高投入的行业。”陈力强调,因此,企业在进行战略布局时,必须有十年以上的前瞻性,还要能够抵抗住期间市场的波动风险。陈力抛出了几个问题:

“如果一家药企刚开始针对一个靶点进行研发,而同一个靶点,至少已经有三家企业的药品上市了,那么,等到这家企业的药品获批上市了,上市的产品专利就面临过期的风险,怎么去解决销售的问题?”

“十年研发,新药有幸获批,这时候,企业的经营工作其实才刚刚开始:药品上市后如何销售?怎么做合规?产能怎么建设?这是一套全新的工业体系,科学家出身的CEO和创始团队能否妥善处理这些事项?”

“十年间,如果遇到市场环境波动,又要怎么办?一些创新药企在起步阶段,就建立了几大疾病领域、十几条研发管线,可是创新药不是在实验室做出来的,是需要和医生一起选择合适的病人、选择合适的用药途径,一步一步地研究出来。一旦研发管线铺得很大,成本、时间、人员和精力怎么分配?如果遇到资本寒冬,现金断流,又何以继之?”

言毕,陈力徐徐给出了自己的答案,这也是华领医药始终坚持的发展路径:专注与聚焦。

在他看来,对于创新性生物技术公司,一定要专注于技术长板领域,做最深入的研究,把它做到最好或者最快,唯有如此,才有机会去实现产品的价值。

陈力最后表示,对于创新药企来说,由于“十年十个亿”以及2%的研发成功率限制,因此,既不能盲目求速度,也不可攀比规模,唯有行稳方能致远。

天眼查赋能外向型企业 助力企业“走出去”

“出海”是诸多企业关心的热点,更是焦点。“走出去”已成为中国企业打造第二增长曲线的重要目的。然而,在企业走向国际化的过程中,面临着诸多挑战和风险,而海外安全风险便是其中的重点之一。

为践行外事为民宗旨,加大外事惠企政策宣传力度,增强涉外企业员工海外安全风险防范意识及应对处置能力,更好服务涉外企业走出去以及国际化业务开展,北京市政府外办、北京石景山区外办、中关村石景山园管委会于10月27日联合天眼查举办外事政策及服务企业宣传活动,60余家外向型企业国际部门负责人员线下线上参加活动。

活动中,外办负责同志围绕亚太经合组织为便利区域内商务人员往来推出的“APEC旅行卡”的申办和管理服务进行了专题授课。市政府外办领事保护专家库成员、中国人民公安大学张杰教授围绕海外企业及个人风险管控与危机应对这一主题,面向广大企业进行了专题讲座。

活动最后,天眼查受邀对其海外企业信息查询功能进行了演示介绍。该功能旨在服务企业跨境业务开展,规避海外商务风险等,能为企业的国际化战略提供有力支持。



“APEC旅行卡”专题授课现场



天眼查受邀讲解海外企业信息查询功能