●责任编辑:张广德　电话:(0531)85196558 E-mail:zhanggd@dzwww.com　2023年11月20日　星期一

盈康生命拟1.239亿收购优尼器械7成股份

收购前夕,这一自然人入股

在盈康生命看来，本次收购标的有利于双方优势互补，业务协同发展，助力公司由设备领域向耗材领域的延伸，为高压输注生态产业提供全方位解决方案

盈康生命是海尔旗下重要的医疗器械上市平台。

◆导报记者　王雅洁
见习记者　杨佳琪　济南报道

从设备延伸至耗材，海尔旗下医疗器械板块上市公司盈康生命(300143.SZ)再下一城，收购医疗器械细分龙头70%股权。日前，盈康生命发布公告抛出一纸收购案:下属全资子公司盈康一生(深圳)医疗器械有限公司(下称“盈康深圳”)收购优尼麦迪克器械(深圳)有限公司(下称“优尼器械”)70%股权,交易总金额为1.239亿元。

经济导报记者注意到，在优尼器械被收购前的数月，曾有一位自然人入股，然而盈康生命在报告中并没有披露。对于这一行为是否属于“突击”入股，目前成疑。经济导报记者多次拨打盈康生命在公告中披露的董事会秘书联系电话，一直未接通。此外，盈康生命对优尼器械的估值采用收益法评估后的增值率为260.65%。而被海尔子公司收购前，“幸运”入股优尼器械的这位股东赢麻了，短短三个月浮盈近6倍。

被收购前三个月新股东入股

能被海尔旗下上市平台相中，优尼器械是一家怎样的企业?

据披露，优尼器械成立于2015年，注册资本为2500万元，是国内领先的一次性使用高压造影注射器生产制造商，连续多年获评国家高新技术企业。产业链涵盖从清洗、检测、注塑、组装、包装、灭菌等各个环节。优尼器械创始团队拥有超过20年高压注射器生产工艺经验，不良率低，量产能力强，产能上限近400万套。

经济导报记者了解到，优尼器械拥有强大的朋友圈。目前优尼器械销售网络覆盖全国，在全国各地拥有大批三级甲等医院的客户。在国际市场方面，优尼器械产品的品质得到美国、巴西、印度尼西亚、俄罗斯等多个国家和地区的认可，并与其形成了长期稳定的开发和供销合作关系。

盈康生命则在医疗器械领域主要围绕肿瘤预、诊、治、康的关键场景和设备进行产品布局，覆盖了放射治疗、生命支持、影像增强、慢病治疗等四大应用场景。其中高压输注作为影像增强场景的重要组成部分，是公司重要的关注点之一。其下属全资子公司深圳圣诺医疗设备股份有限公司目前已拥有CT/MRI/DSA全系列高压注射器设备产品线。

根据交易方案，盈康深圳以支付现金1.22亿元的方式购买张文国、周家杰、尹丽、李东成、谢萍萍合计持有的优尼控股(全称“深圳优尼麦迪克控股有限公司”)70%股权的方式，间接收购优尼控股直接持有的优尼器械68.88%股权，同时以支付现金192.64万元的方式直接收购刘国平持有的优尼器械1.12%股权。本次交易完成后,盈康生命将直接持有优尼控股70%股权,间接持有优尼器械70%股权,优尼控股、优尼器械将成为盈康生命下属控股子公司,纳入公司合并报表范围。

其中，因收购可获得现金192.64万元的刘国平值得关注。因为刘国平这一自然人股东就是在今年8月份，此次收购前的数月，“幸运”入股这家被收购资产的股东。

经济导报记者注意到，根据收购公告，从优尼器械目前股权结构来看，仅有两位股东。其中，优尼控股股权比例为98.40%，刘国平持股1.60%。

实际上，经济导报记者查询国家企业信用信息公示系统发现，优尼器械在之前一直由优尼控股全资控股，在2022年和之前未发生股东股权转让情况。但在2023年8月10日，即本次收购交易之前的3个月，原股东优尼控股将1.6%的股份转让给刘国平，刘国平以40万元认缴。

对于被收购标的近期股权变动，盈康生命在公告中并未披露，仅透露刘国平出生于1982年，为中国国籍男性。

而在此次交易中，刘国平将其持有的优尼器械1.12%股权(对应优尼器械注册资本人民币28万元，即标的股权)转让给盈康深圳，标的股权的转让对价合计人民币192.64万元。

在不少股民看来，“突击”入股三个月盈浮近6倍，这桩买卖实在是划算。

对于在公告中未公开披露优尼器械股权变动情况及被收购标的是否存在“突击”入股行为，经济导报记者多次致电盈康生命，但一直无法接通。同时经济导报记者向盈康生命发送采访函，截至发稿暂未收到官方回函。

对于优尼器械，经济导报记者也拨打了官网电话，对方工作人员表示，公司不接受采访。同时优尼器械年报披露联系人在接通记者电话后表示，“不了解相关情况，具体问领导。”但他也表示，不方便提供其他联系方式。

从设备延伸至耗材将实现协同发展

被收购标的优尼器械的质地如何呢?

财务数据显示，2022年和今年上半年，优尼器械分别实现营业收入6141.74万元、3567.67万元;净利润分别为1475.18万元、1157.14万元;经营活动产生的现金流量净额分别为2134.22万元、928.15万元。2023年6月30日，公司资产总额7122.46万元，净资产5509.54万元。

对于优尼器械的价值评判，盈康生命采用了收益法进行评估，得出的评估值为19870.00万元，相较于账面价值的5509.54万元，评估增值14360.46万元，增值率为260.65%。对此，盈康生命在公告中解释，优尼器械是国内少数拥有一次性使用高压造影注射器完整产品体系的生产企业，其产品拥有较高声誉和广泛的业内认知度。经过多年发展，已积累了较强的行业经营优势、客户资源和品牌优势等。同时，本次交易标的资产采取轻资产经营方式，无自有土地、房屋，具有较好的持续盈利能力。

花大价钱收购优尼器械，对于盈康生命来说是怎样的战略布局?在盈康生命看来，本次收购标的有利于双方优势互补，业务协同发展，助力公司由设备领域向耗材领域的延伸，为高压输注生态产业提供全方位解决方案，快速提升公司整体竞争实力。

盈康生命在回答投资者提问时也表示，本次交易完成后，公司将实现高压注射场景设备+耗材的产品线闭环，将有利于市场空间进一步扩大，提升用户粘性;还有利于公司进行资源整合，提升现金流及盈利水平，增强持续经营能力。

经济导报记者观察到，近两年来，盈康生命完成多项收购，包括收购河北爱里科森和深圳圣诺医疗等。相关收购成效显著，业绩表现也明显向好。根据财报显示,2023年上半年,盈康生命营业收入为7.24亿元,同比增长25.90%;归属于上市公司股东的净利润7066.00万元,较上年同期增长49.42%。

对于上述业绩表现，盈康生命表示，主要系医疗器械净利润增长所致经营活动产生的现金流量净额为1.10亿元，同比增长246.94%。

对优尼器械的收购，目前盈康生命尚未最终完成。盈康生命提醒，若交易完成后，优尼器械将成为盈康生命的下属控股子公司，收购之后的业务整合风险也需要注意。整合能否顺利实施以及整合效果能否达到预期还存在一定的不确定性。

<<上接1版

在海上风电项目发展之际，相关产业也带动落地,推动地方产业发展。比如,国电投山东能源公司在半岛南3号、V场址和U场址项目上,总计投资211亿元,累计已引入外资1.4亿美元,实现主机、塔筒、升压站、海缆等主要设备和施工的本土化,半岛南3号与V场址项目建设期间带动产业落地投资达41亿元。

近日，2023东营市招商引资项目(上海)集中签约仪式上，3个海上风电制造项目签约，分别是东营经济技术开发区海缆生产基地项目、海上风电大型机电传动系统研发测试中心项目、海上风电运维项目3个招商引资项目，计划总投资15亿元。海缆生产基地项目计划投资10亿元，主要建设中高压海底电缆及中高压陆地电缆项目，项目建成后预计达到年产800公里中高压海底电缆的生产能力。

据介绍,“十四五”期间,山东规划渤中、半岛南、半岛北三个海上风电基地,总装机规模达3500万千瓦。下一步,山东将聚焦打造千万千瓦级海上风电基地,到2025年,开工建设1200万千瓦,建成并网800万千瓦。

据思瀚产业研究院预测，我国目前海风累计装机量约为30GW,若考虑近海远海总计400GW未来发展空间,则还有10倍的成长空间,海上风电建设是一个具备长期发展潜力的行业。受政策以及建设成本下降的推动,2023年开始我国风电工程建设市场将恢复较为稳定的增长趋势,预计2025年我国新增装机容量将达到88GW，市场规模稳定提升。

“降费潮”再度拉开大幕　基民感受不明显

提高投资回报是关键

◆导报记者　刘勇　济南报道

临近年底，基金的“降费潮”又拉开了大幕。

近日，明亚基金公告称，自11月13日起在公司直销柜台和网上交易系统申购明亚久安90天持有期债券A时,申购(含定期定额投资)费率为0。而此前交银施罗德基金发布公告称,自11月9日起,调整交银施罗德天利宝货币市场基金C类基金份额的销售服务费费率优惠由0.18%/年降至0.01%/年。此外保罗德邦锐兴债券E、华润元大稳健债券C等产品的销售服务费率均为0.1折的“跳水价”。

受访的业内人士表示，基金市场竞争激烈的当下，降低销售服务费率已经成为吸引投资者的一种重要手段。同样，降费是大势所趋，基金公司不管主动还是被动都需要降费。“但如果基金公司只是单纯地通过降低销售服务费率来吸引投资者，而没有提供更好的投资回报和优质服务，那么这种做法很可能对公司发展造成影响。因此，降费后基金公司为保持盈利能力和吸引投资者，也会推出有特色的基金产品。”济南一家资产管理公司的资产规划师卢翔分析说。

擎起降费大旗

“11月以来，多家基金公司发布旗下部分基金新增代销机构及参与其费率优惠活动的公告，同时，更有基金公司直销渠道费率优惠直接降至不收取费用。”济南一家商业银行的客户经理韩静静在接受经济导报记者采访时表示，“东方红资管、长城基金、华商基金等近10家公募基金均公布对旗下基金认/申购费率优惠的公告。”

除了认/申购费率优惠，一些固收类基金产品销售服务费率也出现打折。今年下半年以来，已宣布参与基金销售服务费优惠活动的固收类基金产品(不同份额分开计算)超40只，销售服务费率的平均折扣低至约1.4折。

如汇添富基金公告称，旗下债券型基金汇添富高息债基金自11月8日起，管理费率由每年0.7%降低至每年0.4%，托管费率由每年0.2%降低至每年0.1%。

德邦基金公告表示，将旗下德邦锐兴债券E类基金份额销售服务费年费率由0.25%调整至0.0025%,活动时间为2023年8月7日至2024年7月31日。华润元大稳健债券C于9月5日至9月15日,将销售服务费年费率由0.10%降至0.001%。

此外，德邦锐兴债券E、华润元大稳健债券C等产品的销售服务费率低至0.1折优惠；兴全天添益货币A、交银天利宝货币C、信诚智惠金E等规模在10亿元以上的较大规模固收产品，近期的销售服务费也纷纷跌破1折。

除上述产品外，浦银安盛盛鑫、申万菱信鑫享稳健、浙商汇金聚利一年、人保鑫盛纯债等多只固收类基金也都宣布了降管理费的决定,有部分产品管理费降至0.5%/年,也有产品管理费调低至0.3%/年。

在卢翔看来，此次“降费潮”与7月份证监会发布公募基金费率改革工作安排、引导费率降低有直接关系。“根据改革方案，证监会拟逐步规范公募基金证券交易佣金费率，降低主动权益类基金费率水平，新注册产品管理费率、托管费率分别不超过1.2%、0.2%，预计将于2023年底前完成。”卢翔表分析说，“此前一些没有优化调整基金费率模式的基金，在今年最后1个多月肯定会快马加鞭进行调整，以保证在规定时间内完成。”

倒逼基金公司提质

“除了响应政策号召,给投资者减负外,同样也是为了配合营销。当下市场行情表现欠佳,投资者认购基金热情降温,降幅一定程度上有助于提升投资者认购热情。”韩静静表示。

在另外一家银行的理财经理张萍看来，通过“打折”等各种形式让利于客户，或可以提升基金投资者“获得感”。此举的确能够增加产品的销售额，提高基金公司收益和增强竞争力。

张萍告诉经济导报记者，基金管理费、托管费都从基金资产中每日计提，每个工作日公告的基金净值已扣除相应费用，无须投资者另行支付，因此，基民对相关费用的感受度不高，但付出的成本却是实实在在的。

“在市场行情好基金赚钱的时候，基金费率是否合理等问题并不明显，但在市场波动时，基金亏钱的时候问题就突显出来了。”张萍解释说，“由于我国基金公司的盈利模式是收取固定管理费。因此,当基金开始亏钱的时候,基金公司早涝保收依旧赚钱,‘基金公司赚钱,基民不赚钱’的矛盾较为突出,降费则有利于缓解这一矛盾。”

经济导报记者在采访中发现，降费对消费者来说，感觉不明显。

“降低管理费多少能带来一点安慰,但感受不太明显。”济南一基金投资者卢静介绍说,“如果投资基金能赚钱,管理费高低就不那么重要了。毕竟自己吃肉，也得让基金公司喝汤吧。”

在卢翔看来，降费对消费者是有益的，但需要注意的是，选到对的基金很难，部分基金公司因为各种原因而承压，“有些基金公司的基金只有一只,因此这样的基金公司就需要注意了。”卢翔说,“小基金公司不仅管理的基金少,基金份额也不会很高,因此存在基金经理离职的风险，同时小份额基金也存在清盘的风险。”

据不完全统计，目前共计有30余家基金公司旗下产品不足10只。而且部分产品的规模不足1亿元，在清盘边缘徘徊。

“不能因为费用低而选择这种基金公司。”卢翔说,“选择基金要看基金公司的规模和以往业绩,同时也要考虑基金经理经验、理念、策略等因素,要综合考量基金经理管理年限、历史业绩、投资风格等。”

“基金公司应该通过产品创新、优质服务、提高投研水平来更好满足客户，这才是良性竞争，毕竟，基金长期的业绩表现才是给客户创造价值的核心要素。”卢翔分析说。

在业内人士看来，费率下降在短期内虽然有助于提高投资者认购基金的热情，但拉长周期来看，降费并不足以带动长期销量的增长。投资者认购基金的主要目的还是为了理财收益，因此基金收益、基金公司品牌影响力、市场环境、基金公司服务质量等才是提升销量最核心的因素，也是未来基金公司得以长期发展的根本。

中国长城资产管理股份有限公司山东省分公司对山东省寿光市现代装饰木制品有限公司债权资产处置公告

中国长城资产管理股份有限公司山东省分公司（以下简称“我公司”）拟对持有的山东省寿光市现代装饰木制品有限公司债权资产进行处置，涉及债权总额4，281.52万元，其中：债权本金3，290.00万元，利息991.52万元（利息计算截至2023年11月10日，下同，之后产生的利息以及与不良贷款债权相关的从权利、垫付费用等亦在本次处置范围内）。该债权由山东寿光御品庄园食品有限公司、魏光涛、韩松君、韩佩贤、张秀芹提供保证担保；魏光涛、韩松君提供抵押担保，抵押物为魏光涛、韩松君名下位于寿光市孙家集街道政府驻地房地产。债务企业位于寿光市。关于上述债权资产的具体担保方式、诉讼、抵押及查封资产等详细情况以及主从债务人情况，请见我公司网站（http://www.gwamcc.com）刊登的处置公告或与我公司有关部门接洽查询。

处置方式：该债权可债务减免、拍卖、要约邀请竞价、金融资产交易所挂牌转让、协议转让、其他处置方式等，单户处置或与其他债权打包处置。

交易对象：具有完全民事行为能力、支付能力的法人、组织或自然人。但以下主体不得购买：（1）国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、资产公司工作人员、原债务人管理人员、参与资产处置工作的律师、会计师、评估师、拍卖人等中介机构人员等关联人或者上述关联人参与的非金融机构法人；(2)参与不良债权转让的资产公司工作人员、原债务人管理人员或者受托资产评估机构负责人员等有近亲属关系的人员；(3)债权资产项下的债务人及关联企业等利益相关方；(4)失信被执行人或失信被执行人的法定代表人、主要负责人、影响债务履行的直接责任人员、实际控制人；(5)债权资产所涉及的债务人、相关担保人、其关联方及债务人、相关担保人委托的主体；(6)列入反洗钱、反恐怖黑名单的人员；(7)其他依据法律法规、司法解释或监管机构的规定不得收购、受让标的债权的主体。

交易条件：一次性付款或分期付款。

公告发布日期：2023年11月20日。

有效期限：自本公告发布之日起10个工作日内有效。

以上信息仅供参考，具体债权情况最终以借据、合同、催收通知书、法院判决书、调解书、裁定书、相关部门产权登记、工商管理部门登记等有关法律资料为准，请投资者自行调查判断并自行承担购买债权后可能存在的风险。

上述债权自本公告发布之日起至公告有效期届满日受理对上述债权资产相关处置的征询和异议，以及有关排斥、阻挠征询或异议以及其他干扰资产处置公告活动的举报。

受理公示事项

联系人：高经理

联系电话：0531-82079601

联系地址：山东省济南市经七路168号

分公司监察审计部门联系人：高经理

联系电话：0531-82079779

中国长城资产管理股份有限公司
山东省分公司