

万东医疗被美的“看上” 尚在走流程 已溢价43%

美的集团收购万东医疗部分股权计划是否会如愿以偿，尚需观察。但很明显，这一收购计划比较契合美的集团新的发展思路。

■作者 廖维

由于被美的集团(000333)“看上”，2月3日，万东医疗(600055)复牌后一字涨停，报11.23/股，总市值60.73亿元。

2月2日晚间，万东医疗公告表示，美的集团将合计受让公司29.09%股份，交易金额22.97亿元，本次交易完成后，美的集团将成为公司控股股东，公司的实际控制人由吴光明变更为何享健。值得一提的是，美的集团受让价每股14.60元，较协议签署前万东医疗2月1日收盘价溢价43%。

两家主营业务看起来完全不搭边的上市公司“牵手”，美的集团看上了万东医疗哪一点？有什么考量与影响？对双方又有什么帮助？

2月3日，时代财经以投资者身份分别致电美的集团与万东医疗。美的集团证券部工作人员向时代财经表示，万东医疗将在2月4-5日发布《详式权益变动书》，对收购事项做详细的解释说明。现在项目还在走流程，后续需要监管的审批与反垄断审查。等所有的都结束了，才会有比较明确的答案

万东医疗证券部工作人员则表示，由于项目保密做得比较好，其也是看了公告才知道。目前美的集团与公司层面交流不多，所以具体的不大清楚。至于美的集团掌握公司控制权的影响，见仁见智。

平平无奇万东医疗

公开资料显示，万东医疗于1955年创立，1997年在上交所上市，是我国医用X射线机行业龙头企业、医学

影像设备行业领先企业、医学影像服务行业创新企业，主营业务主要涵盖医学影像设备制造与销售及医学影像诊断服务。该公司的普及型射线产品占有率居全国前列，产品也出口至80多个国家及地区。

值得注意的是，在美的集团接手万东医疗之前，其已经五度“易主”。上市之初，万东医疗的控股股东为北药集团；2002年，博奥生物从北药集团处接手万东医疗64.86%的股权。因为种种原因，2006年，万东医疗重新成为北药集团控股子公司。2011年，因中国华润完成了对北药集团的整体收购，万东医疗的控股股东变更为华润北药投资有限公司。不过，由于其业绩表现一直都不理想，中国华润计划转让万东医疗。2014年，鱼跃科技斥资12亿元“接盘”万东医疗，并于2015年成为万东医疗的控股股东。

历史财报数据显示，在鱼跃医疗接手之前，万东医疗在业绩表现上并不突出，2010年至2014年间，其净利润增速常年为负，营业额增速也不甚理想。

鱼跃医疗接手的几年间，万东医疗2015年至2019年营业额分别为8.18亿、8.13亿、8.83亿、9.54亿、9.82亿，增速分别为10.59%、-0.59%、8.67%、7.98%、2.92%。

首创证券医药生物首席分析师李志新告诉时代财经，万东医疗之所以发展缓慢，一方面与其规模小、研发投入等偏低有关，也与医疗器械行业有关。其表示，医疗器械行业有一定的门槛，而且每个分支之间的壁垒比较高，市场相对来说没那么火，增长空间有限，这也

使得企业想要依赖内生性发展壮大比较困难，国内包括迈瑞等龙头大多是通过并购等方式实现壮大。

截至2019年末，万东医疗的专利仅35项，而其竞争对手迈瑞医疗、开立医疗、东软医疗的专利分别为2130项、432项、625项。2017年至2019年，该公司累计研发投入达2.23亿元，占营业收入的比例为7.92%。而同期，迈瑞医疗、开立医疗、东软医疗的研发投入占营业收入的比例分别为10.13%、19.18%、22.03%。

值得注意的是，尽管营业额增速缓慢，但其归属上市公司股东净利润的增速却是营业额增速的好几倍。五年间，其净利润增速分别达到56.85%、77.54%、52.52%、40.52%、10.14%。2020年前三季度营业收入增速达到15.58%，净利润增速为62.5%。

鱼跃医疗有什么魔力，使得其接手之后，万东医疗的净利润增速不仅转正，甚至反超营业额增速？又是否有借疫情利好脱手万东医疗的意图呢？对此时代财经致电鱼跃医疗，但截至发稿未能接通电话。

前述万东医疗工作人员表示，公司虽然营业额增速较低，但稳扎稳打，核心产品的专利都在自己手中，产品销售毛利率得到有效的提升。万东医疗此前公告称，目前尚不清楚公司控股股东鱼跃科技、公司实际控制人吴光明及股东俞熔是基于怎样的考量与美的集团签署的《股份转让协议》。

值得注意的是，2月1日晚，万东医疗才发布关于控股股东筹划控制权变更停牌的公告，但万东医疗股价在

2月1日就已经涨停。据了解，鱼跃医疗的董事长吴光明此前也是万东医疗的实际控制人，曾因涉嫌内幕交易被中国证监会行政处罚。

美的多元化布局

美的集团收购万东医疗部分股权计划是否会如愿以偿尚需观察。但很明显，这一收购计划比较契合美的集团新的发展思路。

据了解，2020年12月30日，美的集团发布了重新规划后的整体业务架构，从消费电器、暖通空调、机器人与自动化系统、创新业务四大板块更迭为全新的五大业务板块：智能家居事业群、机电事业群、暖通与楼宇事业部、机器人与自动化事业部和数字化创新业务。

美的集团董事长兼总裁方洪波1月15日在经营年会上说，美的今年的重点是创新、突破、布局，要敢于进行颠覆性投资。美的集团前述工作人员表示，收购万东医疗算是公司业务多元化的一部分。如果项目成功的话，应该会分划到数字化创新业务。不过，所谓创新只要与此前的主营业务有比较明显的差异即可，暂时没有比较明晰的划分。

李志新表示，家电巨头进入医疗器械行业是有优势的。家电行业分析师罗阳(化名)告诉时代财经，用国外行业巨头作为参照，飞利浦、西门子也是有家电业务向to B业务转向的过程，美的集团也将不断去尝试并走出适合的多产业布局之路。

天风证券研报指出，一方面，美的集团将空调、冰洗、厨热等to C事业部归为智能家居事业群，尽可能减少不必

要的内耗，以及从战略层面提升各品类协同；另一方面，提升其他to B业务的战略地位，以家用电器为起点，逐步进行多产业布局。

罗阳指出，此前美的收购库卡集团(世界领先的工业机器人制造商之一)时，已经表露出向to B端发展的意向，库卡集团同样拥有医疗协作机器人，这使得美的收购万东医疗有一个着力点。

罗阳认为，美的集团介入医疗器械更多是尝试性的。从各方面来看，收购万东医疗风险性不算大，符合美的集团稳健的风格，而且市场上更好的医疗公司也不见得有人卖，可以说万东医疗是现阶段最适合美的集团的医疗企业。不过他认为，若是项目成功落地，以美的比较看重执行力与公司文化的风格，有可能会在后续派人进驻万东医疗，介入管理，增加双方的协同性。

业内人士指出，由于医疗器械行业利润率非常高，行业近年增速在20%以上，想象空间非常大。同为制造业，在向高端制造业突破之时，医疗器械与家电设备的协同效应，可以给企业带去新的思路。这也使得各大拥有实力的各家电巨头涌入其中。

据了解，早在去年3月，董明珠便表示，格力电器将投资10亿元在医疗器械领域，研发生产高端医疗设备。当年，珠海格健医疗科技有限公司等相继成立。而另一巨头海尔集团也早已布局医疗领域。其旗下海尔生物在疫情期间先后研发并上市了医用空气消毒设备、负压隔离设备、高压灭菌设备等产品。[1]

(转自时代财经)

国产葡萄酒陷入“十年低谷” 张裕净利润“腰斩”

■作者 朱欣悦

导读：去年国产葡萄酒集体萧条是受几方面原因影响，其一大环境和疫情影响，宴请消费场景流失；其二，从品类来看，白酒和啤酒的双重挤压下，国产葡萄酒相对弱势；其三，消费者教育尚未普及；最后，与进口葡萄酒相比，国产葡萄酒的性价比并不高，且品牌溢价与进口葡萄酒相比差距悬殊。体量小、产能过剩，和国外竞品比处于劣势。这是国产葡萄酒面临的三大窘境。

近日，龙头葡萄酒企张裕发布的业绩预报给人当头一棒。业绩预报显示，去年全年张裕(000869.SZ)预计盈利4.68亿元-5.7亿元，较上年下滑59%-50%。

不仅如此，整体国产葡萄酒企业延续了此前的低迷，甚至可以说是哀鸿遍野。

业内认为，与葡萄酒成熟市场的葡萄酒企业对比，疫情带来了出口下滑，但疫情引发的禁足反而扩大了本地销量。因为葡萄酒就是一种家庭日常的佐餐酒饮。消费习惯的差异，是中国与欧美葡萄酒市场差异的根本。

张裕去年净利润预腰斩

对于净利润腰斩，张裕在公告中给出三个理由。

首先是受疫情影响，国内葡萄酒市

场整体持续萎缩，导致公司营业收入同比出现较大幅度下滑，削弱了盈利能力；其次，张裕集团将商标使用费差额扣除增值税后2.19亿元计入2019年度损益，因此2020年该数值的损益金额为零。最后，2020年收购了张裕集团旅游业务，并对2019年度的财务数据进行追溯调整。

根据公开数据，去年1-9月张裕实现净利润为4.04亿元，按此计算，第四季度张裕预计实现净利润为0.64-1.66亿元。前三个季度张裕净利润分别为2.33、0.74和0.97亿元。

而2019年张裕单季度净利润则分别为4.56、1.47、1.37和3.89亿元，差距明显。

张裕集团董事长周洪江在接受媒体采访时，形容2020年是“国内葡萄酒市场近十年最艰难的一年”。

葡萄酒资深人士股凯对蓝鲸财经记者表示，疫情之下张裕利润下滑是完全正常的，毕竟它有着中国最完善也是最庞大的葡萄酒产、销团队。张裕的酒庄旅游收入一直是重要收入来源之一，疫情对其业绩影响极大。

张裕在2020年12月17日投资者关系活动记录表中自陈，公司目前经营压力仍较大，还没有找到非常有效的与消费者持续沟通以及产品在终端快速动销的方法。我们判断今年行业可能已经见底，下行空间不大。

中银证券最新研报也直呼，2020年

业绩下滑幅度较大，低于我们和市场的预期。

“不过积极的变化正在发生，随着消费场景恢复正常，张裕有望进入向上拐点期，预计2021年报表业绩将展现出较高的弹性。”中银证券研报指出。

行业哀鸿遍野，三大困境待解

在疫情放大镜下，不止是张裕，上市葡萄酒乃至整体国内葡萄酒企都陷入困境。

ST通葡(600365.SH)去年1-9月营收4.17亿元，同比下降52.85%，净利润亏损0.19亿元，同比剧烈下滑692.66%，去年因涉及违规担保金额，被实施其他风险警示，成为ST通葡。

ST威龙(603779.SH)去年前三季度2.64亿元，下滑47.62%，净利润亏损1.64亿元，执掌这家企业14年的创始人王珍海也失去了实控权，黯然离场

西部创业(000557.SZ)对外宣布去年盈利约1.68亿元，比上年同期增长约274.55%，但是其主要业务已经转移至铁路运输。在其去年半年报中也提及，受新冠肺炎疫情疫情影响，葡萄酒销售收入和利润较上年同期出现较大幅度下滑。

在港上市的王朝酒业去年上半年的收入也减少32%至0.89亿港元。

据中国酒业协会公布的2020年1-11月数据，155家规模以上葡萄酒企业利

润总额为2.56亿元、同比下降51.85%，可以说是哀鸿遍野。

中国酒类流通协会葡萄酒专业委员会秘书长王祖明此前公开表示，(去年)7、8、9这三个月能活着才是第一位。

一位从事葡萄酒行业多年的专业人士对蓝鲸财经记者表示，去年国产葡萄酒集体萧条是受几方面原因影响，其一大环境和疫情影响，宴请消费场景流失；其二，从品类来看，白酒和啤酒的双重挤压下，国产葡萄酒相对弱势；其三，消费者教育尚未普及；最后，与进口葡萄酒相比，国产葡萄酒的性价比并不高，且品牌溢价与进口葡萄酒相比差距悬殊。

体量小、产能过剩，和国外竞品比处于劣势。这是国产葡萄酒面临的三大窘境。

“在国内做葡萄酒很苦，与白酒相比，葡萄酒的周期长且利润率要低得多，还是一个对上游要求比较高的品类。从下游来看，白酒是本土文化，直接与茅台五粮液酒企的产品对标，消费者一目了然非常清晰，但葡萄酒就很难达到。我入行的时候业内就在提葡萄酒是朝阳产业，十多年过去了，国产葡萄酒还停留在朝阳产业。”上述人士无奈表示。

股凯认为，与葡萄酒成熟市场的葡萄酒企业对比，疫情带来了出口下滑，但疫情引发的禁足反而扩大了本地销量。因为葡萄酒就是一种家庭日常的佐餐酒饮。消费习惯的差异，是中国与欧美葡萄酒市场产生差异的根本原因。

事实上，随着澳大利亚葡萄酒双反调查落地，业内普遍认为，2013年-2014年国内对欧盟的双反调查，间接促进了新世界酒的崛起。这一次的倾销调查则是国产葡萄酒的机遇。

特别是从宏观方面也有利好，一是国家提出的经济内循环，即国内企业生产的东西，主要依靠本国市场消化，同时尽可能扩大内需。二是去年国家领导人视察国内葡萄酒重要产区之一宁夏时明确指出，随着人民生活水平不断提高，葡萄酒产业大有前景。

张裕总经理孙健对蓝鲸财经记者表示，考虑到去年是疫情之年，今年虽然仍有疫情发生，但对葡萄酒行业来说，基本不会也不应该有去年那样的糟糕表现了，大概率事件应该是会好于去年。本身葡萄酒年份的规律也是这样的：差年份过后，往往是个好年份。[2]

(转自蓝鲸财经)