

Companies

事关九成收入 鑫富药业专利案今开庭

◎本报记者 陈建军

一桩事关鑫富药业未来经营业绩的专利诉讼,吸引广大投资者的关注。今日上午,这桩充满戏剧化的诉讼将在浙江省高级人民法院开庭审理。这桩专利诉讼案始于鑫富药业2007年12月4日的一则公告。鑫富药业披露,公司向浙江省杭州市中级人民法院诉请追究山东新发药业有限公司和上海爱兮提国际贸易有限公司

侵犯公司ZL2005 10123566.4发明专利的法律责任,要求两者分别赔偿7500万元和1万元。随后,新发药业提出了管辖权异议,但被驳回。该案今日在浙江省高院开庭,是审理新发药业不服一审被驳回而提出的上诉。除向浙江高院提出管辖权异议外,新发药业还请求国家知识产权局要求宣告鑫富药业所述的发明专利无效。新发药业副总经理盖乃明表示,

新发药业的技术及生产流程确与鑫富药业类似,但这种技术最先使用并申请专利的是日本一家公司,专利保护目前已经到期,而这家日本公司并未在中国申请专利保护,因而这种工艺可以看做是开放式的。在借鉴的基础上,新发药业进行了技术研发,并于2007年3月通过山东省科技厅验收,因而不存在侵犯鑫富药业商业秘密。这桩原本简单的专利侵权诉讼,演绎过程还充满戏剧化色彩。今年两

会期间,全国人大代表、浙江林学院教授徐秋芳就鑫富药业商业秘密被侵犯一案希望最高人民法院能积极协调和督办跨省执行案件,并提及新发药业董事长李新发、副总经理张开国被浙江省临安市公安局批准以涉嫌侵犯商业秘密罪刑事拘留,但因李新发随后被“补选”为东营市人大代表和“增选”为东营市人大代表,抓捕工作陷入僵局。记者昨天通过公安系统获悉,李新发目前并无案

底在身。鑫富药业人士表示,如法院判决新发药业构成专利侵权,预计会对公司以后年度的生产经营产生积极的影响;如果法院判决新发药业未构成专利侵权,那公司今后在维生素B5(D-泛酸钙)领域将面临更为激烈的竞争。记者从鑫富药业2007年年报中看到,维生素B5(D-泛酸钙)收入占鑫富药业主营业务收入的89.74%,其毛利率是66.98%。

伊力特 专注白酒主业效益显现

◎本报记者 王伟丽

伊力特今日公布年报,实现营业收入63849.18万元,较上年同期增长29.71%;实现利润总额13230.35万元,较上年同期增长19.99%;实现净利润10836.97万元,较上年同期增长9.02%。每股收益0.2425元。与以往不同得是,伊力特2007年的营业收入主要由三部分构成,白酒销售、宾馆收入、浓缩果汁,其他与主业无关的项目已逐渐剥离,货币资金较上年同期增长119.90%,广州金璇公司、张家界新大新、燕园科教项目等投资款陆续收回,南岗水泥股权及西域旅游开发股份公司等股权转让款均已到账。

据分析,我国白酒行业销售今年五年每年将保持10%以上的平均增速,白酒行业景气指数不断增长,面对良好的市场发展前景及激烈的竞争态势,伊力特的年报显示,2008年公司将继续稳步发展酒业,集中主要优势资源和资金,以“伊力特”品牌为龙头,做实、做大、做强白酒产业,发展以“伊力”牌为主导品牌的高质优粮食酒,以“伊牌”为辅助品牌的新型工艺酒,逐步成长为安全、质高、适价的国家名牌。在做好白酒业务的同时,还将利用伊犁河谷丰富的绿色食品资源,以野生果为龙头,做好伊犁河谷优势资源的整合工作,采取公司加农户的方式,开发新的绿色果蔬制品,带动相关产业的发展,力争实现营业收入7.2亿元,实现利润总额1.4亿元。

浙江阳光 再投巨资突破产能瓶颈

◎本报记者 赵旭

浙江阳光日前发布公告称,将投资2亿元设立福建阳光节能照明有限公司,在福建省漳州市龙池开发区征地300亩,建设一个新的节能照明产品的生产基地,主要用于生产环保长效一体化电子节能灯及LED照明产品。计划在2011年底达到2亿只高档环保长效一体化电子节能灯的产能,全面达产后,计划年销售收入15亿元人民币,年净利润1亿元。

董事长陈森浩日前表示,世界上已有欧盟、澳大利亚等多个国家和地区宣布从2009年开始禁用白炽灯,我国也以财政补贴的方式大力推广绿色照明,未来的5至7年全球对全球节能灯的市场需求进一步扩大,中国产节能灯已被国际上发达国家认可,将会是节能灯的重点生产国家,这对节能灯生产领域的龙头企业浙江阳光而言是机遇。公司现在急需突破产能瓶颈,因此将至少投入5亿元,分三地运作,在5至8年中形成上虞公司本部、江西和福建漳州三个基地总计10亿支的产能,并且将节能灯系列从光源延伸到灯具,其中灯具将从去年的不到1千万套在5至8年的时间里增加到5千万至7千万套。

■报表探究

合营企业:合并还是不合并

◎本报会计研究员 朱德峰

上海汽车对上海通用与上海大众等合营企业不再按比例合并法进行合并。而外运发展却对中外运敦豪等合营企业采用按比例合并报表。各上市公司对此出现了不同的会计处理。上市公司无论是否对合营企业按照比例合并方法予以合并,都不妨碍其最终得出的“归属于母公司所有者的净利润”,但对资产与收入的规模以及业务结构形成一定的影响。

上海通用和上海大众2007年度的营业收入分别为64607.36亿元与51136.96亿元。由于对合营企业仅采用权益法核算,不再按比例合并法进行合并。因此上海汽车2007年度1040.84亿元的营业收入中并不包括上海通用与上海大众的半数收入。而上海通用与上海大众半数的经营成果则体现为上海汽车“对联营企业和合营企业的投资收益”。

外运发展年报中披露:中外运敦豪2006年系其控股子公司,采用全额合并法;而2007年作为合营公司,采用比例合并法。外运发展在半年报中本已明确“合营企业中外运敦豪不再纳入合并范围”,但在年报中却表示“根据相关部门的批准对合营企业采用按比例合并报表”,而其“按按比例合并的方法”这一表述也值得投资者密切关注。

中外运敦豪2007年度的营业收入为53.81亿元,在根据50%的持股比例进行比例合并后,外运发展2007年度85.38亿元的营业收入中,约有三成来源于中外运敦豪。

上海汽车同时还对2006年度的合并财务报表进行追溯调整,未将合营企业纳入该年度的合并范围。上海汽车2006年年报中披露的主营业务收入为305.03亿元,而在2007年年报中经“重述”的2006年度营业收入为195.24亿元。上海汽车也正是以此为基础计算得出其2007年度营业总收入比上年增长了433.68%。

新大洲本田摩托有限公司是新大洲A的合营企业,新大洲A年报显示期初按50%比例合并了新大洲本田,期末则按新会计准则的规定未将其纳入合并范围。但并未对其2006年度的营业收入进行调整,仍为18.68亿元。由于新大洲本田2006年度的主营业务收入为32.06亿元,因此新大洲A当年八成以上的收入来源于新大洲本田。

新大洲A2007年营业收入为6.32亿元,其分析比上年减少66.15%的主要原因就是2007年度未合并新大洲本田。事实上如果新大洲A对其2006年度营业收入进行追溯调整,扣除新大洲本田的半数营业收入后,约为2.65亿元;其2007年度实际增长了138.64%左右。

大连友谊 通过购并赢取主业优势

◎本报记者 吴光军

大连友谊日前召开的临时股东大会通过向特定对象非公开发行股票方案,拟通过定向增发收购大连桃源商城商业发展有限公司,谋求发展强化主业。

据了解,大连友谊是一家百货零售业、酒店服务业、房地产业为主营业务的综合性公司,零售业是主要产业和重要利润来源,占公司主营业务收入的60%以上。

大连地区商业竞争尤为激烈,大连市零售商业人均面积为1.12平方米,位居全国前列,市区内大型综合性零售项目市场已趋于饱和。大连友谊为了在激烈的商业竞争中获得优势,力图通过收购来实现资源整合,从而获得生存与发展的机遇。目前,大连友谊下属两家公司——友谊购物广场和大连友嘉整体租赁桃源商城的1#楼,两公司每年需支付约1800万元的租金,且租金每五年增长4%。这是两公司在培育期经营压力大,亏损局面难以改变的主要原因之一。如本次收购完成后,桃源商城将成为大连友谊的全资子公司,友谊购物广场、大连友嘉和桃源商城将由外部合作关系转为内部协调关系,这为三家公司的资产整合及重组创造了良好的条件。

据介绍,在本次收购完成后,大连友谊将择机对三家子公司进行整合,从而可大幅度的降低经营成本,减少税负,提高大连友谊的整体盈利能力;另一方面,本次收购桃源商城股权所取得的物业资产地理位置优越,还可以获得物业的资产增值。

海信电器 高清地面数字电视亮相

◎本报记者 刘海民

在日前举行的第十六届中国国际广播电视信息网络展览会(CCBN)上,地面数字电视的技术及产品成为最受关注的热点。海信重点展示了最新开发的47寸、42寸大屏幕高清地面数字电视以及数字机顶盒等相关技术和产品,率先满足了国家地面数字电视信号的接收和播放需要,海信成为国内首家掌握地面数字电视核心技术并率先批量推出整机产品的企业。

据悉,从2005年开始,海信积极布局地面数字电视市场,不仅在青岛、北京出租车、飞机场、火车站以及三星级以上酒店安装了液晶电视,实现了地面数字电视市场的战略布局,而且还出口到香港市场,积累了丰富的研发、生产经验。

荣信股份 设计改造工程顺利投运

◎本报记者 吴光军

荣信股份设计的唐山中厚板材有限公司轧钢工程新增120t精炼炉滤波改造工程,近日顺利进入了投运。

唐山中厚板在35kV母线上有精炼炉一台,因其负荷性质可能使无功冲击较大,并伴随大量谐波电流产生,功率因数低,给电网造成无功冲击引起的电压波动,同时谐波电流流入系统发热,设备运行可靠性降低,从而加大了生产成本。为了解决以上问题,荣信股份进行了精心设计和制造,投运测试结果表明,电压畸变满足国家标准,功率因数在0.95以上,注入系统的谐波电流满足国家标准,改善电网质量,抑制电压波动,消除系统谐波电流,提高了功率因数,从而保证了系统用电的安全与可靠。

开发效益钢种 宝钢股份着力提升盈利能力

◎本报记者 杨伟中

在宝钢股份在昨天下午举行的网上路演中,该公司总经理伏中哲表示,宝钢股份要在上年度克服多种不利因素后全面完成年度计划的基础上,今年度将花大力气从管理上、技术上和产品结构优化等方面进一步加以提升,争取超额完成董事会预定的经营目标,提升产品盈利能力。

有投资者问公司如何评价下游各行业对钢材涨价的承受能力,钢价这样的上涨是否会抑制需求?伏中哲表示,整体来看,在持续多年的原材料(包括钢材)涨价过程中,下游各行业保持了较强的承受能力,并取得较好的经营成果。

他强调,需要指出的是,宝钢股份产品以高附加值、高技术含量的汽车板、家电板、电工钢、管线钢、能源用管、船板、特种合金等精品钢材为主,同样公司用户关注更多的是宝钢产品的内在品质,而对价格并不特别敏感。

针对关于去年公司利润同比有所下降而2008年各方面成本更高的不利因素,公司如何保证利润的提问,宝钢股份董秘陈纓表示,2007年公司碳钢毛利高于2006年,但受不锈钢和特钢下半年亏损拖累,全年每股收益0.73元,略低于前一年的0.75元。2008年度的确面临较大的成本压力,但是宝钢高端的产品定位,差异化的竞争战略,较强的成本控制力,将为保持稳定的盈利水平提供保障。

对此,伏中哲谈到了其中一个



手段就是产能扩张,今年将在克服宝钢分公司1#高炉大修因素以后,计划钢产量同比提高约77万吨。他指出,宝钢股份2005年以来新建的项目一部分为提高公司优势产品的产能规模,另一部分重点优化现有产品结构,提高深加工程度。陈纓也表示,在2007年新投产项目设计产能500万吨的基础上,2008年公司计划产钢达2455万吨,而部分机组的投产后将进一步增加公司产品深加工程度,优化产品结构。

陈纓还回复了有关宝钢未来是否会增加在金融领域的参与度的提问。她称,宝钢历来重视金融领域的研究和运用工作,也深刻关注到目前银根收紧而融资成本节节攀升的态势,为此,公司正在积极寻求一种集分离可转债等直接融资方式、本外币借款和贸易融资等间接融资方式在内的多元化融资模式,以降低综合融资成本;同时也审慎研究运用规避汇率、利率等价格波动风险的金融衍生工具,

不断提升公司通过金融平台规避和抵御风险的能力。

在解答公司今年一季度和全年经营情况问题时,陈纓表示,2008年宝钢股份不锈钢板块在2007年4季度基本扭亏的基础上,通过提高现场制造能力,大力开发效益钢种,优化产销规模,相信一季度毛利能够环比继续提高。她指出,公司已宣布调高一季度合同价约5%,二季度继续上调12%,为2008年上半年的业绩表现奠定良好的基础。

现场考试 陕西上市公司高管培训注重实效

◎本报记者 王原

陕西上市公司监管工作暨高管人员培训会日前在西安举行,相当有新意的是,培训结束前的半个小时,100多名董事、监事和高管被要求完成“现场考试”,令人耳目一新。

作为2008年证监会布置的重点工作,对上市公司董事、监事和高管的培训一直是陕西证监局上市处的重中之重。当天会议上,陕西证监局相关领导作了名为《规范规范运作基础,有效防范风险,大力推进辖区上市公司质量稳步提高》的报告,要求

所有培训人员必须清醒认识到新环境下对公司治理和规范运作提出的新要求。证监会上市部相关专家以《流通上市公司信息披露规则和高管人员行为规范》为题,强调了积极履行信息披露义务的重要性。会议结束前,一份涉及多项重点培训内容的

“试卷”被分发到各公司参会高管手中,要求在半小时内完成答案。对此,上市处负责人表示,考试并不是目的,而是希望上市公司高管能够尽快地理解规范运作的要求,并在规范运作的前提下通过创新性的工作提升上市公司质量。

苏宁电器扩张连锁伺机进军海外市场

◎本报记者 张良

苏宁电器董事长张近东近日在北京举行的“中国家电连锁行业趋势论坛暨苏宁电器发展策略研讨会”上透露,苏宁对于并购的态度没有改变,只要条件成熟,苏宁并不排斥并购的手段,不过苏宁一贯坚持走自己的路,2010年,当苏宁实现全面领跑的时候,苏宁就要开始进入国际化市场,而香港将是苏宁国际

化的桥头堡。当2010年我们实现全面领跑的时候,就是我们具备一个国际化管理能力标准和能力的时候,就是我们进入世界的时候。”张近东说,具体说就是2010年苏宁要开始进入国际化市场,苏宁首先考虑的是香港,这里将是苏宁国际化的桥头堡。

张近东表示,其实早在两年前,苏宁就提出了连锁发展,包括

租、借、购并在内的多种形式的连锁模式。对于未来三年公司全面领跑的发展目标,公司完全按照自主发展的模式来规划的,并没有考虑并购的因素。但他同时强调,苏宁对于并购的态度没有改变,只要是条件和时机成熟,苏宁并不排斥并购的手段。

中国连锁经营协会会长郭戈平认为,随着国际市场的发展,制造商独立去打拼国际市场,不如和渠道

商一起共同开拓国际市场,这样会更有效果,中国的企业进入国际市场,跟外国的企业进入中国市场,是完全不同的一种介入方式,关键在于国内的企业究竟如何组合联合开发。但是说到国美和苏宁等国内家电连锁企业,具备不具备开拓国际市场的业绩,或者不是最佳的进入时机,还得根据企业的具体情况而定,不过国际市场的需求还是存在的。

中国国航多管齐下有望形成新增长点

◎本报记者 徐玉海

中国国航日前在京召开2007年年报业绩媒体交流会。公司董事会秘书黄斌透露,2008年中国国航有望形成一系列的增长点,推动业绩与市场地位继续同步提升。他还表示,东航与南航等其他航空公司展开业务合作并不影响中航有限提出的“中东合作”计划的实施,中航有限仍会积极寻求双方沟通,以建立对话、合作的基础。

增长点之一将是货运业务。黄斌介绍说,受机队结构、区域市场增速放缓等因素影响,去年国航货

运业绩不佳,货运吨公里收益为1.82元,较2006年下滑了7.07%,但自今年一季度以来,货运经营形势已发生质的变化。截至目前,其下属国货航已实现扭亏为盈,而通过大力调整货运机队结构,将机龄较长的波音747飞机淘汰,并合理调配航线,国航货运业务整体效益正稳步提高。此外,国航还计划对国货航股权结构进一步调整,争取以加快对其整合步伐,继受让中信泰富所持股权之后,国航今年将寻求机会收购首都机场所持国货航30%股权。

以“两舱”(即公务舱和商务

舱)业务为重点的客运业务结构调整也将进一步提升国航的盈利品质。黄斌告诉记者,去年国航欧洲航线40%以上的盈利增长来自于新“两舱”,美国航线则达到90%以上,未来国航凭借软硬件水平已达国际一流的新“两舱”服务,在高端商务旅客市场还有很大拓展空间。而奥运对高端业务的拉动同样明显,目前国航设计的“奥运开闭幕式门票+机票”的套餐产品已全部售罄。

黄斌还表示,投资收益、航油套期保值等因素也有望增厚国航今年业绩。根据2008年初国航设

定的航油套期保值中间价80美元,目前相关套保操作收益已超过亿元,而根据公司规定,国航境外用航油的50%左右都可进行套保操作。在投资收益方面,尽管国航2007年投资收益同比2006年锐减65%,但这主要是由06年一次性转让港龙航空股权近25亿元收益所造成的,去除这一因素,国航2007年投资收益实际增长了86%左右。黄斌表示,增长来自于所投资的国泰航空、深圳航空、山东航空等的业绩增长,而根据2008年市场形势判断,相关投资收益仍有望继续增长。