

## 时代出版 “时代e博”正式上线

昨日，由时代出版（600551）下属的安徽教育网络出版公司投入巨资打造的全媒体数字出版运营平台项目——“时代e博”正式上线运营，“时代e博”的数字阅读、数字教育、电子商务三项核心内容服务同时对外开放。

“时代e博”在运营设计上突破了单一运营主体，实现了内容提供者、内容消费者、内容运营者三位一体的综合运营。尤为值得关注的是，“时代e博”项目实现了跨平台的阅读体验，数字阅读在版权保护的前提下，支持PC、手机、平板电脑等多终端进行跨时空地即时阅读，创造了网上阅读、网上学习的零障碍。

据介绍，“时代e博”项目已列入国家新闻出版总署“十二五”新闻出版改革发展项目库入库项目和安徽省现代服务业“十二五”扶持项目，同步申请国家科技部现代服务业扶持项目。同时，该运营平台创新了中国文化“走出去”合作形式，平台超前的运营模式吸引了国际出版机构的兴趣。目前，澳大利亚、加拿大等国外数字出版企业纷纷与安徽教育网络出版公司牵手，达成了“时代e博”数字出版战略合作协议。

时代出版公司相关负责人表示，未来将积极用好公司数字出版项目募集资金，进一步加大数字出版投入，提高产品形式和传播手段的创新力度，为文化与市场、内容与技术的嫁接、整合，创造更多、更丰富的运营桥梁和平台，力争将“时代e博”打造成为国内知名及“走出去”数字出版运营平台，将时代出版打造成中国新媒体数字出版基地。（程鹏）

## 联通与新浪微博 合作推出“红围脖”

近期，广东联通和新浪微博联合推出了以弘扬网络文明新风为主旨，建立健康向上思想交流基地，倡导构建微博良性发展生态圈的创新业务平台——“红围脖”，让3G用户能够享受更加丰富的无线互联网应用。

该业务在广东省内掀起多轮“我爱红围脖”热潮。目前用户超过800万，创造超过3000万次网络传播，在引导正面舆论、传播文明风尚中起重要作用。同时，“红围脖”专注无线互联技术开发，全国率先上线语音微博和视频微博功能，是当前国内唯一享有视频功能的微博客户端。

此外，广东联通还携手广东省委宣传部联合推出“3G学堂”，携手南方传媒集团联合推出“悦TV”等创新型3G业务。（马晨雨）

## 巨人网络 成立新游戏研发子公司

巨人网络内部人士昨日确认，该公司已成立一家名为巨贤网络的研发子公司，主攻一款名为《霸王》的网络游戏。该游戏已接近收官阶段，有望于近期推向市场。

巨贤网络是巨人对外披露的第八家子公司。《霸王》游戏经过3年打造，有望于近期推向市场。不过，该公司未披露游戏的定位与测试时间。

巨人于2009年5月提出内部“产权改革”计划，其核心是支持新设项目分拆成子公司。其中创业团队和母公司分别投资49%和51%，这些公司分拆后将独立负责网游产品研发。当年11月巨人宣布旗下首批五家子公司正式挂牌成立，其中包括《征途2》等自主研发游戏新军。公司高层表示，如果表现优秀，达到上市标准，将支持子公司分拆上市。（孙玉 赵缜言）

## 万家乐 1.35亿出售旗下物业

万家乐（000533）今日披露，为优化公司资产结构，公司将位于佛山市顺德区大良街道金榜居委会凤山西路10号及10号之一的物业，以1.35亿元的价格出售给佛山市丽莲瓦多贸易有限公司，交易双方于2011年6月24日签订了《物业转让协议》。

据悉，此次万家乐出售的物业原系2000年顺德市政府为抵偿原大股东所欠公司债务而注入万家乐的物业之一，占地总面积1.36万平方米，建筑面积1.31万平方米，土地用途为商业、综合，土地使用期限截至2050年。

万家乐表示，该物业在其注入时显著高估，且与公司主营业务不相关，由于其账面价值高于公允价值，在作为商业写字楼运作方面有先天性缺陷，因此物业经营年年亏损。2000年至今，该物业经营性亏损与减值准备合计累计达4683万元。万家乐通过市场竞价的方式以1.35亿元的价格出售该物业，较其账面净值高出6575万元，扣除转让及过户应缴税金1510万元，此次交易将使公司净利润增加5065万元。（李果）

## 医疗器械行业发展机遇

# 墙内开花墙外香 医疗器械公司加速海外扩张

证券时报记者 张珈

“围城里的人想出去，围城外的人想进来。”在迈瑞医疗董事长徐航看来，医疗器械行业是一座围城，国外大型医疗器械企业纷纷进入中国市场，而具有一定实力的中国企业则在耕作原有一亩三分地的同时，也在加速外延式扩张。

我国新医改持续投入、人口老龄化和居民保健需求增长已经成为医疗器械行业的加速器。近期卫生部方面表示，“十二五”期间将大力支持国产医疗器械发展，进一步开启行业的想象空间。昨日A股医疗器械板块呈现普涨格局，其中九安医疗微幅高开后市迅速被拉至涨停。

### 资本力量成整合催化剂

今年二季度理邦仪器和千山药机两家公司相继登陆创业板，A股市场的医疗器械板块越做越大，借助资本市场发展壮大已经成为大势所趋。迈瑞医疗、康辉医疗、创生控股和威高股份则先后赴美国、香港等境外市场上市融资，医药卫生体制改革给行业发展注入额外动力，成为释放需求和启动潜在空间的诱发力量。

卫生部规划财务司副司长刘殿奎近日公开表示，十二五期间将大力支持国产医疗器械发展，实施集中采购时优先采购国产医疗器械。刘殿奎强调，医疗卫生体制改革为国产医疗器械产业发展提供了前所未有的机遇和广阔发展空间，当前卫生部开展的集中采购项目中，中标设备均以国产为主。

来自中金的分析认为，中国医疗器械行业市场潜力巨大且正处在整合发展临界点，迈瑞医疗、威高股份、鱼跃医疗、乐普医疗已经通过合资、并购走向多元化，康辉医疗、九安医疗、阳普医疗、新华医疗等公司则是细分领域的佼佼者。

徐航告诉证券时报记者，迈瑞医疗目前的市场策略主要有两大要点，首先是抓住国家在医疗改革方面的机会，牢牢把握在中国已经取得的低端客户优势。尽管国家这几年加大对基层医院投入，但是由于人才稀缺，还没有形成真正市场需求，仅占市场总容量的10%。

徐航还表示，迈瑞医疗还将凭借创新优势提升技术实力，公司每年都把10%销售收入投入到研发当中，当前研发费用约为6个亿。据徐航介绍，迈瑞目前在中低端市场也已经占据较大优势，目前要加紧向国内高端医院进军。

### 外资龙头抢占国内市场

在国内上市公司摩拳擦掌的同时，海外巨头也来势汹汹，近期业内大事件此起彼伏。6月22日，强生亚太医疗器械研发中心正式启用，主要服务于中国、印度等新兴市场，开发符合中国人、印度人人体特征的骨关节等医疗产品。两天之后，日本最大医疗器械生产商尼普洛合肥基地开工，占地约285



新型医疗仪器

宋春雨/摄

亩，一期投资3亿美元，将生产血液透析器、注射剂、医用玻璃管瓶等医疗器械。

在国外公司看来，中国绝对是发展最迅猛的医疗器械市场。“强生亚太区医疗器械与诊断产品开发副总裁黄大立在前日举行的‘中欧-成为2011创新中国高峰论坛’上公开表示，强生在苏州建立研发中心，目的就是满足中国等亚太地区患者的需要。

随着新医改向基层医疗倾斜，我国加强基层卫生体系的建设，海内外医疗器械龙头也不约而同将注意力投向基层医疗。通用医疗集团大中华区总裁兼首席执行官段小缨表示：“我们希望用3~5年的时间，在中国市场上把通用现有业务中高端和基层8:2的比例调整至5:5。”

在海外龙头虎视眈眈的同时，部分其他领域的国内公司也开始跨界夺食。国内日化领头羊之一的隆力奇也吹响了进军医疗保健器械市场的号角。该公司有关负责人表示，隆力奇将在蚌埠市建立医疗保健器械生产基地，推出子午流注低频治疗仪、脑健康仪、清肺仪等家用型医疗器械，发展目标包括国内和国际市场。

公开数据显示，我国医疗器械销售额持续扩大，近十年来复合增长率21%，进出口市场也保持高速增长态势。中国医药保健品进出口商会数据显示，2010年进出口总额达226.56亿美元，首次突破200亿美元大关，同比增长23.47%。2011年1月至4月，我国进口份额较高的医疗器械产品以中高端为主，与外资龙头相比，国内医疗器械企业在高端领域仍处劣势。

### 中国企业蓄势出海

面对强敌压境，国内医疗器

械行业上市公司也在蓄势出海突围。除了在中国已有的市场，更需要把眼光投向世界。”据徐航介绍，迈瑞医疗2000年左右正式确定进军海外策略，把海外市场列为未来发展方向。

据他透露，公司在海外市场毛利并不比国内市场多，但是市场规模很多。迈瑞医疗开辟国际市场还有一个初衷，墙内开花墙外香，当墙外香了，国内客户自然就会更加认可。”徐航还表示，由于各国政策法规管理存在差异，国家食品药品监督管理局在医疗器械方面控制较严，迈瑞医疗的产品一般先登陆欧洲市场，半年后卖到美国，最后进入中国市场。

相关统计显示，全球医疗器械行业成长性优于药品市场，未来将维持10%~15%的复合增速。在这种背景下，不少A股公司也将注意力投向海外。昨日强势涨停的九安医疗曾动用超募资金800万美元在美国设立全资子公司，尝试以自有品牌开拓海外市场，经营范围包括电子产品、医疗产品的研发和销售。九安医疗的苹果概念曾吸引了不少投资者，该公司首款配套苹果的产品iHealth电子血压计今年年初已经在美国上市，并进入苹果网上商店和零售店。

此外，鱼跃医疗、新华医疗也拓展海外市场。鱼跃医疗去年海外市场实现收入9849万，同比增99%，公司将海外市场定位为OTC（非处方药）、医院市场之后第三阶段发展的核心增长点。鱼跃医疗制氧机已经通过美国FDA认证，公司2005年与APM关于禁止轮椅等相关产品外销的约定已经于2010年解禁，可以恢复对美国出口。有分析人士认为，制约鱼跃医疗产品出口的主要因素在于轮椅和制氧机的产能不足，目前优先保证内销市场。

## 产销两旺 医疗器械公司中报业绩可期

医疗器械A股公司去年取得骄人战绩，从业绩预告情况来看，今年上半年有望再续辉煌。Wind统计显示，截至6月28日，两市14家医疗器械公司中已经有九安医疗、鱼跃医疗、阳普医疗、尚荣医疗、领先科技5家公司预告了中期业绩。

得益于行业形势良好，上述公司总体业绩不俗，但部分公司也受到人力成本和原料价格攀升的压力。鱼跃医疗、阳普医疗、尚荣医疗、领先科技4家公司预计上半年业绩同比增长，九安医疗表示，受到用工荒波及，年初的生产线工人紧张致使一季度的生产受到影响，预计业绩增减变动幅度为-15%~15%。

上述已披露业绩预告的公司之中，阳普医疗业绩增幅最大，预计上半年净利润同比增长80%~100%。阳普医疗表示，公司2011年上半年主营业务发展势头良好，财政补贴则使得业绩锦上添花。截至6月24日，阳普医疗合计收到财政补贴615万元，其中计入上半年营业外收入545万元，导致公司2011年半年度业绩增长迅速。

鱼跃医疗、尚荣医疗分别预增50%~80%、0%~30%。鱼跃医疗称，

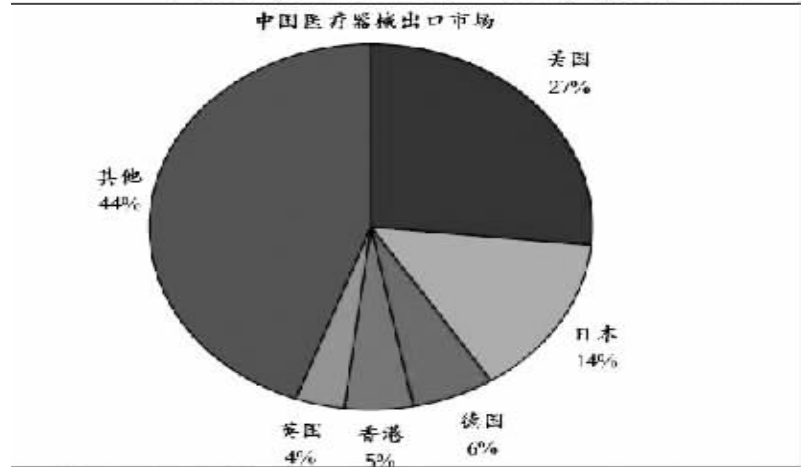
业绩增长得益于优势品种持续推动业务增长，公司采柱血压计、听诊器、雾化器等老品种保持在20%以上的稳定增速，电子血压计、数字X光机、制氧机、缝合线等新品种增速较快，在50%以上。

值得一提的是，不少业内人士向记者表示，看好医疗器械市场潜力，但也对行业利润率存有担忧。高华证券近日针对医疗器械行业进行调研，结果显示大部分企业认为未来2~3年行业销量需求将保持强劲，年均复合增长率将为25%~30%。但上述企业同时表示，中国可能在下半年开始对高端医疗器械和耗材进行省一级的招标，以控制总体医疗成本，而省级政策与中央政策不同，预计下一轮招标时价格将下调。

另有分析认为，国外大型医疗器械企业加速进入中国市场，以及内资品牌的价格战将导致竞争加剧，都将压低行业利润率。事实上，行业利润率下滑趋势在部分上市公司的定期报告中已有体现。其中，鱼跃医疗季报显示，今年一季度综合毛利率34.7%，同比下降2.9个百分点，主要因为原材料成本上升、生产成本波动。

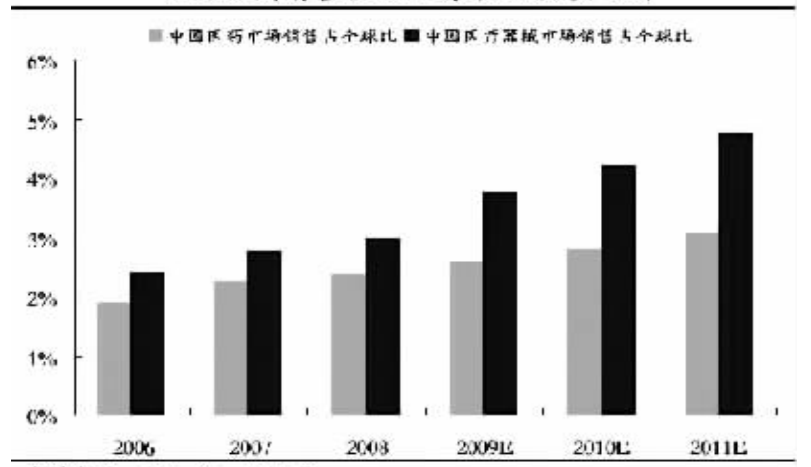
（张珈）

中国医疗器械45%出口美国、德国、日本



资料来源：中国医保商会、国家统计局

中国医疗器械销售收入全球占比稳步上升



资料来源：IMS, Frost&Sullivan

## 斥资5亿设财务公司 新奥谋金融版图扩张

证券时报记者 吴中略

在国内外大力拓展清洁能源业务之际，新奥集团又试图以财务公司为基点拓展其金融版图。

6月28日上午，注册资金为5亿元的新奥财务有限责任公司在河北廊坊正式成立。这是河北省内第一家外资金融控股公司，第一家为数年前批准的华北制药集团下属的财务公司，目前已被冀中能源整合。

目前，新奥财务公司股东分别为新奥（中国）燃气投资有限公司、蚌埠新奥燃气有限公司、新奥能源物流有限公司、新

奥燃气工程有限公司等4家企业。其中，隶属于新奥集团的新奥能源控股有限公司（原新奥燃气控股有限公司）是2000年在英属开曼群岛注册成立的外资企业，其在中国的投资性外商独资企业为新奥（中国）燃气投资有限公司，持有新奥财务公司70%股权，这奠定了新奥财务有限责任公司外资金融机构的基础。

公司称，设立财务公司是新奥集团在产融结合方面的一次有益尝试，也为其未来的发展奠定了新的基础。新奥集团董事长王玉锁在庆典仪式上表示，公司设立财务公司三大好处，一是无风险赚

钱。二是培养金融方面的团队，为公司以后参与对金融机构的整合奠定基础。三是促进集团的管理升级。据悉，目前新奥集团还拥有河北金融租赁公司。

一般而言，大企业在集团化经营过程中，企业内部资金运动错综复杂，资金管理尤其是流动资金管理，涉及到母子公司之间、子公司与子公司之间的利益约束问题，而财务上的联结也在筹资、投资等方面相互影响制约，这增加了财务管理的风险。

而随着国际业务量的增加和跨国投资的出现，集团公司还将面临不同国家环境、货币、外汇管制等诸多问题，外汇风险等不确定风险

相应增大。

作为一家新兴的跨国企业，新奥集团正面临着上述挑战。截至2010年底，新奥集团总资产近400亿元，其100多家控股公司和分支机构分布在国内100多座城市及亚洲、欧洲、美洲、大洋洲等地区。这个庞大的企业网络需要一个能有效筹集、分配、监控资金，同时能熟练运用相关技能规避财务风险和外汇风险、办理财务结算和协调利益关系的平台。

新奥财务公司由此应运而生。公司总经理崔刚对证券时报记者表示，公司定位为集团资金管理平台和金融服务平台，将以加强企业集团资金集中管理和提高企业集团资金使用效率

为目的，并意图突破传统财务公司的功能限制。

据崔刚介绍，新奥财务公司6位高管中有4位具有金融企业背景，包括总经理崔刚在内的3位高管分别来自建设银行、中国银行和农业银行，还有一位来自基金公司，负责公司投资银行部，目前正在筹划一只清洁能源产业基金，致力于把外界社会资本和新奥集团从事的相关能源项目进行对接，如成功将突破此前财务公司投行部业务仅限于顾问咨询方面的局限。

如此一来，新奥财务公司将以项目为基础，在提供传统商业银行业务的同时又提供资本运作方面的服务。