

## 助国内首单可报销企业电子发票落地

## 东港股份电子发票业务再获进展

□本报记者 任明杰

继去年6月27日联合京东商城开出国内第一张电子发票后,东港股份在电子发票领域的竞争中再次占得先机。今年6月27日,中国人民财产保险股份有限公司与北京市国税局电子发票平台瑞宏网(www.e-inv.cn)实现正式对接,顺利接收国内第一单企业电子发票,从而扫清了电子发票全面推广应用的障碍。这标志着东港股份作为解决方案的提供商,再次引领了中国电子发票市场的发展。

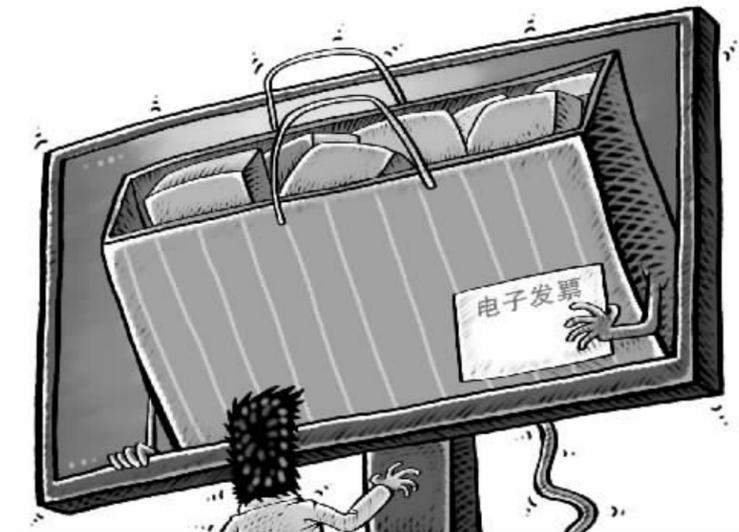
## 电子发票报销落地

6月27日,也就是国内第一张电子发票开出一周年之际,在国家发改委、国税总局、财政部、国家档案局以及北京市相关委办局的现场见证下,中国人民财产保险股份有限公司与北京市国税局电子发票平台实现正式对接,顺利接收国内第一单企业电子发票,企业电子发票报销问题终于落地。

据了解,电子发票的推广应用一直面临着一些障碍,首当其冲的是不能作为报销凭证。报销时如果还需要将电子发票打印出来,既面临容易复制的问题,无法保障发票的唯一性,也将造成新的成本浪费,不少企业采购者因此放弃了尝试电子发票,严重制约了电子发票的拓展应用。如何解决好电子发票合法报销,杜绝伪造信息、重复报销等问题,是深入推进电子发票应用的关键。

不过,自去年6月27日中国第一张电子发票落地以来,电子发票的进展一直超出市场预期。去年年底,国家发改委、财政部、国税总局、国家档案局四部委联合下发《关于组织开展电子发票及电子会计档案综合试点工作的通知》,要求中国联通、中国电信以及中国人保财险在会计档案电子化管理基础上,对接东港股份以及电商企业等电子发票系统,增加电子发票管理工作,形成完整的电子会计档案。试点企业逐步完成了修订、信息系统接口研发、技术安全保障体系的搭建等一系列工作,实现了电子发票开具、取得、报账、归档的全流程闭环管理。电子发票报销问题于2014年6月27日的落地也就水到渠成。

“从去年我们联合京东开出第一张电子发票后,目前为止电子发票已经开出了1800



CFP图片

多万张,但是,这些都是个人发票,不能实现报销,这一问题也一直是年来阻碍电子发票大规模推广应用的最大难题。现在这一难题的成功突破,可以说是具有里程碑意义的。”东港股份负责电子发票业务的副总裁刘宏在接受中国证券报记者采访时表示。

## 再次引领电子发票市场

随着国内第一单企业电子发票的顺利接收,东港股份继一年前联合京东开出第一张电子发票后,在电子发票领域的竞争中无疑再次占得先机。

“无论是去年国内第一张电子发票,还是一年后的今天国内第一张可报销企业电子发票,东港股份一直是电子发票方案的制定者、建设者和技术服务商。”刘宏表示,“而且,国内第一张可报销企业电子发票的落地,也为制定全国性电子发票及电子会计档案业务和技术规范标准做出了有益探索,对相关制度安排和法律保障提供了很好的决策参考。”

2014年5月5日,公司公告称,公司与电子商务交易技术国家工程实验室签订了《电子发票战略合作协议》,双方同意,基于

双方的各自资源和技术优势,在电子发票业务推动方面紧密合作,共同推动电子发票业务在全国的发展,共同制定和推动电子发票业务规范、技术规范、平台规范、接口规范等标准规范以及相关业务系统规范等,并在合适的时机向国家相关部门上报相关技术和业务规范,共同参与制定全国性电子发票相关规范。该协议的签订,对于公司参与制定电子发票的相关标准及规范具有积极作用,将有助于进一步提升公司在电子发票业务领域的影响力。

国泰君安证券认为,这次合作显示公司在电子发票技术规范、平台规范、接口规范等方面走在业界最前沿,有望成为全国性电子发票的标准制定商。而且,随着规范的制定,试点或将继续扩大,公司在电子发票领域的发展前景将更加光明。

刘宏告诉中国证券报记者,公司旗下的瑞宏网作为北京国税局目前唯一授权的电子发票查验平台,在这次国内第一单可报销企业电子发票落地的过程中发挥了重要的作用,“瑞宏网在这个过程中提供了重要的技术保障,其与人保财险档案电子化的衔接成功,成为这次可报销企业电子发票顺利落

地的关键,通过瑞宏网,报销过程可实时查验,成功解决了发票的唯一性问题,避免了重复入账。”

## 电子发票业务离盈利再进一步

企业电子发票报销问题的落地,意味着电子发票业务离盈利问题的解决又近了一步。

实际上,东港股份的电子发票业务在很大程度上是一则“两只靴子”的故事。其中,“第一只靴子”——电子发票诞生和可报销已经落地,而“另一只靴子”——盈利问题却一直不见声响,随着企业电子发票报销问题的落地和电子发票的加速进展,盈利问题无疑将渐行渐近。

今年3月份中国证券报记者前往公司调研时,刘宏介绍说:“电子发票到目前为止仍然在试点中,还没有一个明确的收费模式,需要等待国家相应政策的出台。目前8个试点城市的电子发票项目的运营都是由政府主导的,而资金由企业自筹。我们提供了技术支持,目前对公司的经营收入尚不能带来实质性影响。”

其实,电子发票未来可能的盈利模式已经可以想象。在电子发票发展较为完善、与内地税收体制也较为接近的台湾地区,卖方、买方和独立第三方电子发票增值服务中心成为三大电子发票运营模式。其中,第三方增值服务中心的服务内容包括发票开立、发票作废、发票列印、发票查询、发票基本资料维护、账务作业等,并通过凭证费用和电子发票开立/存证费用等方式进行收费。

不过,目前各试点城市电子发票应用模式的不同,也令电子发票的盈利模式存在着一定的不确定性。但是,随着此次国内首单可报销企业电子发票的落地,以东港股份建立第三方查阅平台(瑞宏网)为代表的“北京模式”再次在电子发票的盈利模式之争中占得先机,“我们的技术标准都是普适性的,这种模式完全可以大规模复制和推广。”刘宏表示。

同时,由于发票系统平台拥有大量商务和财税数据,基于大数据平台的衍生盈利模式,无疑为市场打开了更大的想象空间。东港股份总裁史建中曾指出,“拿瑞宏网来说,目前一天就能开出10万份的电子发票,未来的流量有多大可以想象。我们目前仍然希望瑞宏网能作为一个平台保持纯净,等待时机。”

## 露笑科技 上半年业绩预降八成

□本报记者 于萍

露笑科技披露中报业绩预告,公司预计上半年盈利480万元-680万元,同比下降84.70%-78.33%。公司去年同期盈利3137.38万元。

露笑科技表示,受经济环境影响,市场竞争较为激烈;募投项目产能尚未完全释放,人力成本、管理成本、财务费用的不断上升,导致毛利率的下降。

今年一季度露笑科技的经营状况并不理想。公司一季度亏损554.85万元,业绩同比下降了163%。公司在一季报中曾预计,上半年实现净利润500万元-1500万元,同比下降52%-84%。

## 美的集团 获准要约收购小天鹅

□本报记者 于萍

美的集团与小天鹅A双双公告称,获得中国证监会出具的《关于核准美的集团股份有限公司公告无锡小天鹅股份有限公司要约收购报告书的批复》,中国证监会对美的集团公告的《无锡小天鹅股份有限公司要约收购报告书》无异议。

公告显示,美的集团拟向小天鹅除美的集团以及TITONI INVESTMENTS DEVELOPMENT LTD.以外的全体流通股股东发出部分收购要约,要约收购数量为1.26亿股,占小天鹅现有总股本的比例为20%。公告称,美的集团与小天鹅将尽快启动要约收购程序,《要约收购报告书》全文将于近日公告。

根据此前披露的信息,在实施权益分派方案后,美的集团要约收购小天鹅A股的要约收购价格为10.45元/股,B股要约收购价格为10.05港币/股。6月27日,小天鹅A股价收于10.17元。

## 金瑞科技 拟定增募资做大电池业务

□本报记者 王小伟

自6月中旬停牌的金瑞科技6月30日公布非公开发行A股股票预案,拟定增募资不超过6.68亿元,用于镍氢电池和锂离子电池正极材料项目的建设,以做大做强镍氢电池和锂离子电池产业。

金瑞科技此次拟向不超过10名特定对象,非公开发行不超过7000万股,发行价格不低于9.54元/股,募资总额不超过66780万元,扣除发行相关费用后将用于金驰材料年产10000吨电池正极材料生产基地、金瑞科技年产7000吨锂离子动力电池多元正极材料项目的建设。

金瑞科技表示,镍氢动力电池是混合动力汽车所用动力电池体系中最早被实际验证并被商业化、规模化的电池体系。从产品的产业化成熟度、安全性考虑今后5-10年内,镍氢动力电池仍将占据相当的市场份额空间。氢氧化镍作为镍氢电池的正极材料,至2020年其市场需求有望保持稳定增长。而随着锂离子动力电池在新能源汽车应用方面的高速增长,多元正极材料凭借其性价比、能量密度、安全性等方面的优势,逐渐成为新一代的动力电池主流正极材料,特别是在“特斯拉”的带动下,目前正极材料产品中比容量最高的二元正极材料(NCA)的发展迎来了一个高潮。

## 兄弟科技

## 拟50亿打造矾山工业园基地

□本报记者 于萍

兄弟科技6月30日公告称,公司与江西省彭泽县人民政府签署投资合同书,公司将选址彭泽县矾山工业园作为公司战略发展基地。该基地主要规划为精细化工、生物化工、医药化工及其他产品的研发、生产与销售等业务。

按照规划,未来项目总用地规划共约3000亩,其中首期项目用地为800亩。公司计划总投资额约50亿元,其中首期项目投资额约12亿元。公司计划在10年内完成所有项目的投资建设,其中,首期项目出让土地挂牌价为4万元/亩,公司按挂牌价支付。土地使用年限为50年。江西省彭泽县人民政府确保如期提供土地使用证的情况下,公司在3年内投产。

公告显示,彭泽县矾山工业园位于长江彭泽段下流临江地带,拥有一级岸线约4.7公里。该区域是以石油化工、精细化工、造纸业为产业核心,集存储、生产、加工、运输为一体的生态化工集中控制区。

兄弟科技称,该项目符合公司发展战略,如项目顺利实施,将是公司完善产业链、丰富公司产品迈出的重要一步。项目全部达产后,预计年产值将达百亿元。

资料显示,兄弟制药主要从事维生素和皮革化学品的研发、生产与销售等业务,主要产品为维生素K3、维生素B1、铬鞣剂和皮革助剂。

## 二六三

## 移动转售业务将与联通合作

□本报记者 于萍

二六三6月30日公告称,公司与中国联通签署附生效条件的《移动通信转售业务试点合作协议》,中国联通为公司提供基于3G网络的移动通信业务批发,公司可在双方商定范围向用户提供移动通信转售业务。

协议要求的生效条件包括:二六三获得开展移动通信转售业务所必需的行政许可、审批或备案等;公司承诺拥有履行协议所需的、法律法规规定以及工信部要求的各项资质、牌照或资格等。

二六三表示,该协议签署完毕后,公司仍需向工业与信息化部递交移动通信转售业务试点申请材料,待审核通过后方可获取移动通信转售试点资格,开展相关业务运营。

目前,二六三已经形成了企业通信业务板块、增值通信业务板块和海外互联网综合通信服务板块的业务布局,公司与联通、电信保持了良好的合作关系。

## 发行股份+支付现金

## 京山轻机4.5亿收购加码自动化业务

□本报记者 于萍

停牌两个月后,京山轻机于6月30日披露了重组方案。公司拟通过发行股份和支付现金相结合的方式购买惠州市三协精密有限公司100%股权,交易价格为4.50亿元。通过此次收购,京山轻机将加码工业自动化业务。

## 评估增值率达8倍

此次交易中,京山轻机将购买王伟、叶兴华、戴焕超、冯清华、金学红、池泽伟、深圳市睿德信投资管理有限公司合计持有的惠州三协100%的股权,其中,以4.07元/股的价格发行股份购买惠州三协86.50%股权,以支付现金方式购买惠州三协13.50%股权。同时,公司拟以4.07元/股的价格向京源科技发行

3685.50万股股份募集配套资金1.50亿元,用于支付此次交易的现金对价及补充上市公司流动资金。

以2013年12月31日为基准日,惠州三协股东全部权益价值账面值4768.20万元。采用收益法评估,评估值为45052.72万元,评估增值率达到844.86%。此次交易完成后,王伟及其一致行动人叶兴华预计持有上市公司股权比例将超过5%。

值得注意的是,此次交易前,惠州三协100%股权曾以1591.02万元作价由万宝塑胶转让至艾美迦实业,后以相同价格由艾美迦实业转让至惠州三协现股东。对此,公司表示,前两次转让作价与此次交易作价存在差异,主要是交易背景不同造成的,惠州三协最近三年股权转让,除此次交易外,均系惠州三协股东持股结构的内部平移。

## 加码自动化业务

在京山轻机确立的未来发展核心中,计划重点开拓工业自动化领域业务。此次交易也意在惠州三协专业工业自动化业务和精密制造业务。

惠州三协自2001年成立以来,一直从事精密零部件的研发、生产和销售。2012年以来,惠州三协开始涉足自动化设备的研发、生产和销售业务,与德赛电池开展了业务合作。2013年惠州三协向德赛电池提供多条手机电池自动化生产线设备,实现销售额1.10亿元。统计显示,惠州三协对惠州市德赛电池有限公司的销售额占营业收入的比重为54.20%。目前,惠州三协正开拓其他市场与自动化产品。

不过,京山轻机也表示,惠州三协进入自动化领域时间短,成功项目较少,整体规模依

然不大,业务模式尚未达到完全成熟,未来发展存在一定的不确定性。

2013年惠州三协实现营业收入2.03亿元,归属于母公司所有者的净利润3433万元,分别相当于同期京山轻机营业收入和归属于母公司所有者的净利润的28.05%和337.12%。今年一季度,京山轻机亏损356.85万元。

公告显示,此次交易对方承诺惠州三协2014年、2015年、2016年经审计的归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别不低于4200万元、5040万元、6048万元;三年承诺合并报表中扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润合计1.53亿元。

京山轻机表示,通过此次收购,将使公司原有业务的软硬件产品和市场客户资源得到延伸扩展,并将构建包装机械业务、汽车零部件业务和工业自动化业务协同发展的业务体系。

## 康得新将携手捷众推广裸眼3D技术

□本报记者 于萍

康得新6月30日公告称,公司下属控股子公司张家港康得新光电材料有限公司与北京捷众广告有限公司签订合作协议,双方将就裸眼3D技术展开合作。

协议显示,通过定期沟通等方式,捷众与

康得新将在裸眼3D等新光学视觉媒体的应用上进行技术交流及研发合作。捷众将充分利用其拥有的250000个媒体位等媒体平台,推广裸眼3D新技术的应用。捷众将优先采用采购康得新的裸眼3D技术及全系列产品。康得新将利用自身技术优势,为捷众提供具有先进技术及可靠质量的裸眼3D等全系列产品,为捷众提供从创意制作、光学设计、光学膜材等一站式服务的3D业务解决方案等。合作双方就产品型号、价格、订单下达、付款方式以及违约条款进行了明确的规定。康得新为捷众上述产品的唯一供应商。此次合同自2014年7月1日至2015年6月30日。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

据介绍,捷众是专业从事全国楼宇电梯轿厢内镜框广告的媒体公司,目前旗下拥有25万个广告位,覆盖了全国96个城市。康得新表示,双方共同搭建裸眼3D新视觉媒体解决方案的合作平台,对康得新2亿平米光学膜产能释放及裸眼3D膜在广告领域推广应用具有重要意义。

## 公司债券6月30日起暂停上市

## \*ST中富董事长称公司已度过最困难时期

□本报记者 傅豪

因连续两年亏损,\*ST中富公司债券(第一期)于6月30日起在集中竞价系统和综合协议交易平台暂停上市。不过,珠海中富董事长陈志俊在接受中国证券报记者专访时表示,目前公司已经度过了最困难的时期,作为一家具有悠久历史的饮料包装龙头企业,\*ST中富有能力再次启航。

据介绍,受原有客户提高自我配套比重

以及市场竞争等影响,2013年\*ST中富出现客户采购量下降、闲置产能增加等问题,导致2013年公司营收下降约10%,毛利率水平下降至12.69%,跌至自公司1996年上市以来的最低点。

陈志俊表示,2013年下半年开始,公司采取多项措施优化经营效率。这些措施包括:关闭经营效率低下的工厂和生产线,缩减人员编制,持续控制成本费用。根据2014年公司一季度报告,公司毛利率已经上升

至17.77%,环比2013年四季度上升5.08个百分点,但仍低于公司历史平均20%以上的毛利率水平,说明公司成本管控仍有提升空间。

从2014年4、5月份的经营情况来看,公司基本情况呈现进一步好转的趋势,尤其随着饮料消费旺季的到来,公司二季度营业利润有望转正。为弥补原有客户订单下降的局面,公司正积极开拓新客户,取得了良好效果,公司新拓展的客户包括恒大

冰泉等。

对于将于2015年5月到期的公司债券本息偿还等问题,陈志俊表示,公司有信心完成债券的本息偿付。他介绍说,目前公司经营情况好转,经营现金流正常,一季度末账面现金5.6亿元,二季度有望实现经常性利润扭亏。而且,当地银行对于公司持支持态度。公司也在积极盘活可变现资产,公司可变现土地较多,一季度公司已经通过转让土地获得超过1亿元的资金流入。