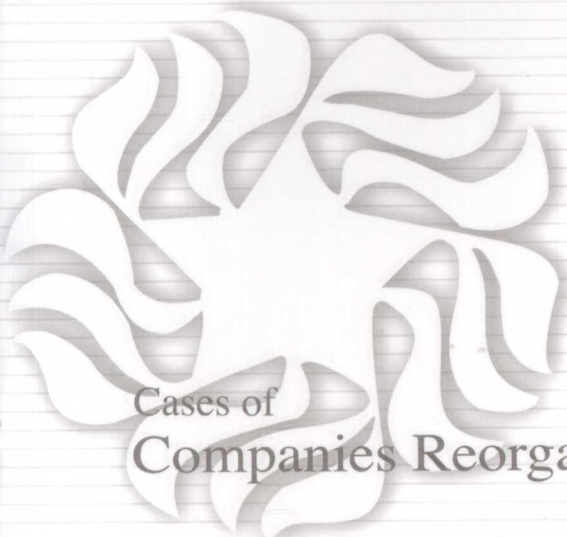


企业重组案例丛书



Cases of
Companies Reorganization
in China

中国企业 重组案例

第6辑

2008专辑·上

丁友刚 ◎ 主编

 东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press

企业重组案例丛书

Cases of
Companies Reorganization
in China

中国企业 重组案例

第6辑

2008专辑·上

丁友刚 ◎ 主编

FE
大连

东北财经大学出版社
Dongbei University of Finance & Economics Press

© 丁友刚 2010

图书在版编目 (CIP) 数据

中国企业重组案例. 第6辑, 2008 专辑. 上 / 丁友刚主编. —大连: 东北财经大学出版社, 2010. 1

(企业重组案例丛书)

ISBN 978 - 7 - 81122 - 856 - 4

I. 中… II. 丁… III. 企业合并 - 案例 - 中国 IV. F279. 23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 228114 号

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街 217 号 邮政编码 116025)

教学支持: (0411) 84710309

营 销 部: (0411) 84710711

总 编 室: (0411) 84710523

网 址: <http://www.dufep.cn>

读者信箱: dufep@dufe.edu.cn

大连美跃彩色印刷有限公司印刷 东北财经大学出版社发行

幅面尺寸: 170mm × 240mm 字数: 253 千字 印张: 13 插页: 1
2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

责任编辑: 李智慧 王 莹 责任校对: 毛 杰
封面设计: 冀贵收 版式设计: 钟福建

ISBN 978 - 7 - 81122 - 856 - 4

定价: 30.00 元

企业重组案例丛书

中国企业重组案例

- 第1辑 中央企业专辑
- 第2辑 制造业专辑 · 上
- 第3辑 制造业专辑 · 下
- 第4辑 第三产业专辑
- 第5辑 2007 专辑
- 第6辑 2008 专辑 · 上
- 第7辑 2008 专辑 · 下



摆在大家面前的这套“企业重组案例丛书”是我多年来在教学过程中积累起来的。最初的目的是想通过让同学们自己编写和讲解这些案例，学会搜集资料、整理资料、讲解案例以及点评别人的案例。随着几年教学的积累，案例越来越多，于是我萌发将其汇编成辑，以便与国内同仁们交流分享的想法。这个想法得到了东北财经大学出版社的支持——东北财经大学出版社多年来致力于中国财经学术和教育类图书的出版工作，并且不遗余力。

中国经济目前仍然处于高速发展阶段，企业重组事件异常活跃，几乎每一天都有企业重组的事件在上演。这当中有着丰富的学习和研究素材。我们在教学过程中，通常都是选择一些比较有典型意义的重组案例，让同学们去搜集资料，并根据我统一设计的框架去整理资料。然后，每位同学将自己所作的案例在课堂上报告，接受其他同学的点评和提问。课后，我带着同学逐一修改他们写作的案例。这样，可以让同学们在资料搜集能力、专业写作能力、综合分析能力、报告和评论能力等多个方面都得到一定的锻炼。同时，也让同学们了解到各个行业的发展状况、企业的发展状况、重组的过程与动机、重组的财务结果、股票市场对企业重组的反应以及重组定价、重组融资、重组支付、并购会计等财务学和会计学的知识和协同效应、纵向整合、规模经济、战略考虑等经济学和管理学方面的知识。多年来，教学效果反应良好。

截至目前，我们已经积累了 148 个这样的案例。根据这些案例的特点，我们将其分成七辑出版，其中，1993—2006 年间的典型企业重组案例按照专题汇编成第一辑至第四辑，2007—2008 年间的重组案例按照时间汇编成第五辑至第七辑。具体地说，第一辑为中央企业专辑；第二辑和第三辑为制造业专辑（上、下）；第四辑为第三产业专辑；第五辑为 2007 专辑；第六辑和第七辑为 2008 专辑（上、下）。

改革开放以来，特别是近 20 年以来，中国企业发展波澜壮阔。我们有幸在学习和欣赏这道美丽风景的同时，采撷到了其中的几朵浪花。希望通过我们的工作，能对中国企业发展过程中的精彩片段作一些点滴记录。因为这套丛书来自于教学过程，所以更希望这套丛书能够为从事企业并购重组课程教学和学习的师生提供一份可资参考、交流和讨论的资料。

这些案例主要出自学生之手，书中引用诸多他人的宝贵资料，同学们已经尽可能注明了文献出处，但仍恐有疏漏之处，敬请谅解！

参与这套丛书编辑整理工作的还有许哈瑜、蔡诚、蔡磊、邹双娟、古捷、姚姿、李碧荣、羊芳蔚、宋颖、曹振昌、陈坚宁、关韵琴、黄尉伦、施志君、王振峰、文宝英、张小冰、许建宁、徐达伟等同学，在此一并感谢！

丁友刚
2009 年 9 月



感谢暨南大学企业发展研究所及管理学院的“十五”211 建设项目“管理理论与应用”对本丛书的资助出版！

目录

案例 1	医药业最大跨国并购案：拜耳收购“白加黑”	1
案例 2	报喜鸟 1.2 亿元全资收购上海宝鸟	14
案例 3	古越龙山收购绍兴女儿红 95% 股权	27
案例 4	国美电器 8.11 亿元收购永乐中国最后 10% 股权	37
案例 5	和记行收购香港新概念控股有限公司 60% 股本	50
案例 6	湖北宜化斥亿元收购鹿台山煤业 51% 股权	61
案例 7	上海家化 0.65 亿元收购四川可采 51% 股权	75
案例 8	金牛能源成功收购沧州化工 40.85% 股权	88
案例 9	美的收购小天鹅获国资委批准	100
案例 10	青岛海尔收购海尔电器 3.93 亿股股份	113
案例 11	青岛啤酒 7 694 万元收购青啤集团 22 家子公司股权	128
案例 12	青岛啤酒购烟台啤酒 39% 股权获经营权	135
案例 13	双鹤药业并购神州制药	145
案例 14	顺鑫农业收购顺鑫天宇 100% 股权	158
案例 15	穗恒运 A 收购广州证券 20.025% 股权	167
案例 16	新华都集团收购港澳资讯	181
案例 17	用友软件 4.25 亿元并购两软件厂商	188



医药业最大跨国并购案：拜耳收购“白加黑”

2006年10月25日，德国拜耳医药保健公司（以下简称“拜耳”）与东盛科技启东盖天力制药股份有限公司（以下简称“东盛盖天力”）在京正式签署《业务和资产买卖协议》。拜耳收购东盛盖天力旗下的“白加黑”等三大 OTC 药品品牌、相关生产设施和全国销售网络。总交易金额达到 12.64 亿元。这是迄今为止跨国巨头与国内药企之间最大的一笔并购案。此次收购拉开了跨国公司兼并国内医药企业的大幕，标志着跨国公司在华业务正进入全面深入的新阶段。



1. 行业背景

随着 2005 年医保制度的实施和医药管理体制改革的不断推进，非处方药品（通称 OTC 药品）市场应运而生。随着中国国民对 OTC 药品的认知度逐步提高，自我药疗意识增强，OTC 药品市场将继续保持较快的发展速度。中国是世界上最活跃的 OTC 药品市场之一。2005 年，中国 OTC 药品市场达到 42 亿美元，仅次于北美、西欧和日本市场，位居世界第 5 位，增速达到 11%，成为全球市场中增长最快的地区。从 2006 年 8 月 1 日起，国家发改委将医保目录内所有 OTC 药品的定价权下放到省级发改委，这一新政策将影响整个 OTC 药品市场，甚至促使整个 OTC 药品市场格局发生重大变化。OTC 药品占总体药品销售的市场份额将不断上升。

OTC 药品是指那些不需要医生处方，消费者可直接在药房或药店中购买的药品。OTC 药品是由处方药转变而来的，是经过长期应用、确认有疗效、质量稳定、非医疗专业人员也能安全使用的药物。OTC 药品市场是一个比较特殊的市场，OTC 药品是典型的品牌消费，因为药品关系到人们的健康与生命，而一般消费者又难以识别药品质量的优劣，因此品牌成为消费者做出购买决策的一个重要依据。北京医药行业协会秘书长戴盛明表示，OTC 药品由消费者自行选购，不仅覆盖面大、市场容量大，品牌影响力也大。同时，与处方药相比，OTC 药品对终端网络和商业渠道的要求也较高。

中国的 OTC 药品直接面向消费者，以消费者为中心，由消费者自行选购，不需要经过医生，与处方药相比显出更多的一般消费品的特征，对消费者愿望和需求反应比较敏捷，因而市场的潜力非常大。鉴于中国的国情，OTC 药品市场还有很

大的增长空间，也正是跨国企业投资 OTC 药品市场的重要原因之一。



2. 企业背景

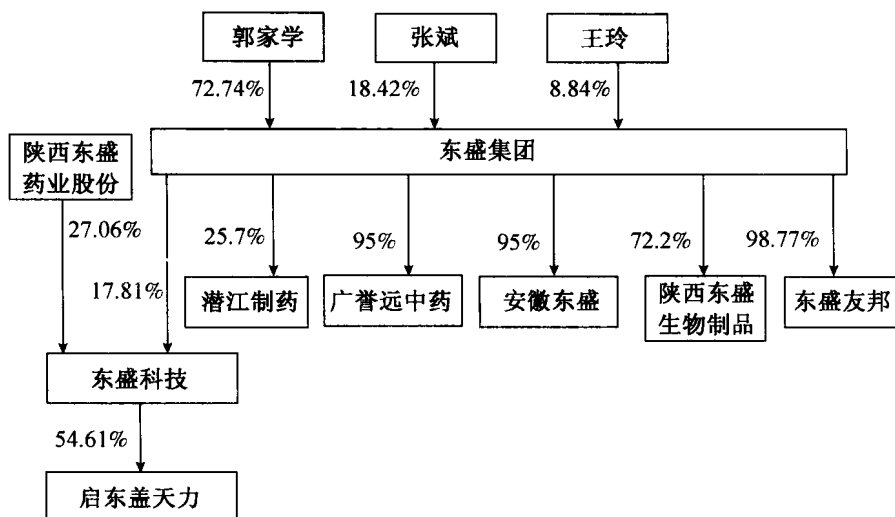
2.1 东盛集团

1987 年 12 月 9 日，郭家学辞职下海，开始创业。1991 年底，成立西安人民医电研究所，研究开发销售医疗器械和经营办公自动化产品，并为柯达、爱克发、西门子等国际公司代理销售医疗器械产品。1994 年，成立西安嘉宝企业，业务扩展至综合贸易、汽车租赁、对外投资等。1995 年初，成立西安东盛饮品有限责任公司，主营茶叶饮品。经过 8 年的艰苦创业，东盛已具雏形。

1996 年底，东盛开始涉足医药行业。1996 年 12 月，兼并国有企业陕西卫东制药厂（现东盛科技制药一厂），进入高科技制药领域，开创了陕西省民营企业兼并国有企业之先河。1998 年 7 月，兼并国有企业西安化工医药总公司，成立了陕西东盛医药有限公司。1999 年，控股中美合资陕西济生制药有限公司。1999 年 11 月，成功控股上市公司青海同仁铝业股份有限公司，注入高科技医药产业，并进行产业主体置换，于 2000 年 3 月更名为“东盛科技”（股票代码“SH600771”），这是东盛发展史上的重要里程碑。

2000 年，东盛展开了一系列资本运营活动，其中包括：2000 年 11 月，受让江苏启东盖天力制药股份有限公司 80% 国有股股权；2001 年 8 月，认购青海制药集团股份有限公司 52.9% 股权，并间接控股青海宝鉴堂国药有限公司；2002 年 4 月，托管珠海丽珠集团 12.72% 国有法人股股权；2003 年 5 月，受让山西广誉远中药有限公司 95% 股权；2003 年 6 月，受让湖北潜江制药股份有限公司 29.51% 国有法人股股权，并间接控股湖南时代阳光医药集团有限公司；2003 年 6 月，通过控股组建上海国大东盛大药房有限公司；2003 年 8 月，受让国药集团安徽国怡药业有限公司 100% 股权及其淮南第三、第四制药厂；2003 年 8 月，受让云药科技股份有限公司股权；2003 年 9 月，受让安徽淮南四达药业有限公司 100% 股权；2003 年 12 月，受让河北邢台英华医药有限公司股权。

自 1996 年底涉足医药产业以来，东盛集团通过一系列的资产重组，与国内多家医药企业实现了强强联合，取得了医药研发、生产和营销的强大优势。凭借着国际化的专业管理团队，高效、完善的行销网络，专业的品牌管理队伍，娴熟的资本运作能力，东盛集团已经发展成以高科技医药产业为主体的大型集团企业，也是国内医药行业内具有一定影响力的品牌企业。集团控股、参股 4 家医药类上市公司，拥有 2 个国家级药品生产基地，2 个博士后流动工作站，与 30 多家医药企业实现了强强联合。东盛集团架构如图 1—1 所示。



资料来源 www.sentao.com.cn/news_img/20081028104553

图 1—1 东盛集团架构

2.2 东盛科技

东盛科技是东盛集团旗下的一家子公司。公司拥有驰名全国的品牌资源，拥有“白加黑”、“盖天力”、“维奥欣”、“小白”糖浆、四季三黄软胶囊、瑞珠滴眼液、青海牌麻醉药、宝鉴堂国药、济生大输液、龟龄集、定坤丹等一大批国内知名药品品牌。其中，“白加黑”首创日夜分开给药的独特方法，是国内感冒药市场的领导性品牌；瑞珠滴眼液是国内第一支不含防腐剂的 eye 药水；“维奥欣”被评定为国家级重点新产品；“远”字牌定坤丹和龟龄集是为数不多的国家中药保密处方，在 OTC 药品市场占有一定份额。

2.3 东盛科技启东盖天力制药股份有限公司

东盛盖天力前身是启东制药厂。2000 年 8 月，启东盖天力制药股份有限公司与东盛科技实现强强联合。2001 年 1 月，更名为东盛科技启东盖天力制药股份有限公司。东盛盖天力为东盛集团做出了很好的成绩。

“白加黑”感冒片、“小白”糖浆、“信力”止咳糖浆是东盛科技的三个 OTC 药品核心品牌，其中以“白加黑”最为代表。“白加黑”是其于 20 世纪 90 年代中期开发的产品，在国内第一次采用日夜分开给药的方法，形成了巨大的市场冲击，仅半年就分割了全国 15% 的感冒药市场，在几乎是合资品牌垄断的感冒药市场上取得了一席之地。“小白”糖浆是专为治疗儿童发热、咳嗽、鼻塞、头痛而研制的，是曾被誉感冒药史上的一次革命的“白加黑”的延伸产品。“信力”止咳糖

浆适用于急性慢性呼吸系统疾病，上呼吸道感染，急性慢性支气管炎、支气管哮喘、肺结核引起的咳嗽，亦可用于因吸入刺激物引起的刺激性咳嗽，在中国 OTC 药品市场占有一定的份额，口碑也很好。

2.4 德国拜耳

德国拜耳医药保健公司于 1863 年由弗里德里希·拜耳在德国创建，为世界 500 强企业，也是世界化学及制药工业领域中最大的国际性企业之一。1899 年 3 月 6 日拜耳获得了阿司匹林的注册商标，该商标后来成为全世界使用最广泛、知名度最高的药品品牌，被人们称为“世纪之药”，并为拜耳带来了难以想象的巨额利润。1925 年公司同其他几家化学公司合并建立法本化学工业公司，第二次世界大战后被拆散。1951 年成为独立的法本继承公司，称拜耳颜料公司，1972 年取名“拜耳公司”。

拜耳的四大支柱产业是高分子、医药保健、化工以及农业。公司的产品种类达到 1 万多种，是德国最大的产业集团。下属 3 家子公司分别是拜耳材料科技、拜耳农作物科学和拜耳医药。

2007 年，拜耳医药全球的协议销售额为 148.7 亿欧元，其中，处方药所在的拜耳先灵医药占据了 69.3%，OTC 药品所在的保健消费品仅占 17.8%。拜耳在中国上市的主要产品有“拜新同”、“西普乐”、“美克”、“拜唐苹”、“尼膜同”、“优妥”、“优迈”、“特斯乐”、“拜斯明—25”等。



3. 收购过程

2006 年 10 月 25 日，拜耳与东盛盖天力在北京签署《业务和资产买卖协议》。根据协议，拜耳耗资 10.72 亿元收购东盛止咳及感冒类西药 OTC 药品业务及相关资产，即“白加黑”感冒片、“小白”糖浆、“信力”止咳糖浆三大 OTC 药品品牌、相关生产设施和全国销售网络。若双方在交割期间 3 个品种业绩达到约定标准，拜耳还将向东盛方面额外支付 1.92 亿元，因此总交易金额将达到 12.64 亿元。

经过长达近一年的时间，商务部终于在 2007 年 10 月 11 日同意拜耳收购“白加黑”等西药感冒药业务资产等，但是新的问题又产生了，因为 2006 年 10 月 25 日签署《业务和资产买卖协议》将要过期。

由于 2006 年 10 月 25 日签署的《业务和资产买卖协议》时效为一年，因此东盛科技与拜耳需要协商关于延长协议终止日的很多相关细节的效力问题，双方不得不重启谈判，其中最重要的是汇率问题，若按最新的汇率进行交易，东盛可能损失 1 亿元。

2008 年 2 月 29 日，由于原协议到期，东盛科技与拜耳签署了《补充协议》，约定将交割的时间延至 2008 年 6 月 30 日，并明确地说明原有的协议中条款均保持

有效。其中，增添了两个交割条件：（1）东盛科技 2007 年相关业务销售收入不低于 3.3 亿元；（2）以《补充协议》签署日和交割日之间任一个公历月末最后一日为截止日，任一 12 个月业务的相关销售额不低于 2 亿元。

2008 年 7 月 1 日，双方进行了资产交割。根据协议约定，拜耳支付了 10.72 亿元的资产购买款（其余 1.92 亿元价款将在《补充协议》两个交割条件达到的情况下才予以支付），东盛科技所拥有的抗感止咳类西药 OTC 药品业务转让给拜耳医药，标志着中国医药界最大并购案正式落幕。



4. 动因分析

4.1 从东盛科技角度考虑

东盛科技是国内制药行业的龙头老大，在 2005 年，药品销售收入已达到 5.3 亿元，据东盛科技 2005 年年报显示，在所有药品销售之中，OTC 药品的销售收入占有所有药品销售收入的 80% 之多（见表 1—1）。

表 1—1

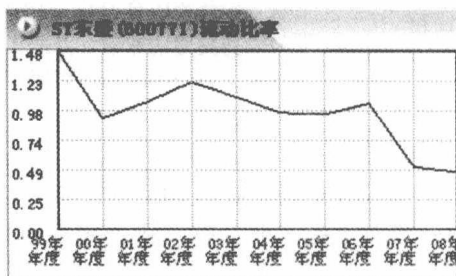
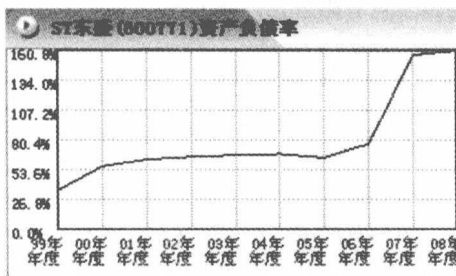
东盛科技 2005 年主要药品销售收入及成本

金额单位：元

项目	收入	成本	收入占比（%）
OTC 药品	461 228 200	134 967 822	86.90
处方药	50 837 029	9 527 226	9.57

这次出售的三大品牌中的“白加黑”的销售额已经达到 3.3 亿元。而且，根据调查资料所知，在众多感冒药品牌中，“白加黑”销量一直稳居前三名。可见，这三个 OTC 药品在东盛科技的药品销售中占据了非常重要的位置。

那么，东盛为什么要出售拥有巨大收益的产品呢？据郭家学说，“是因为资金链紧张，才不得已而为之”。东盛科技的资产负债率和流动比率如图 1—2 所示。



资料来源 和讯财经

图 1—2 东盛科技的资产负债率和流动比率

郭家学表示，东盛出现资金紧张主要是因为“公司过快的扩张，在发展战略

和增长方式、企业增长模式和主营业务上都存在着一些失误”。根据资料所知，东盛 1996—2004 年一直在进行收购活动，在短短 8 年时间内就进行了 20 多次收购活动，平均每年 2~3 次（见表 1—2）。

表 1—2

东盛并购历程简表

时间	交易内容	标的价款（万元）
1996 年 12 月	兼并国有企业陕西卫东制药厂，进入高科技制药领域	600
1998 年 7 月	兼并国有企业西安化工医药总公司，成立了陕西东盛医药有限公司	
1999 年	控股中美合资陕西济生制药有限公司	
1999 年 11 月	控股上市公司青海同仁铝业股份有限公司，实现借壳上市	10 687.26
2000 年 11 月	受让江苏启东盖天力制药股份有限公司 80% 国有股权，将“白加黑”、“盖天力”等品牌收入囊中	1 200
2001 年 8 月	认购青海制药集团股份有限公司 52.9% 股权	7 000
2002 年 4 月	托管珠海丽珠集团 12.72% 国有法人股股权	
2003 年 5 月	受让山西广誉远中药有限公司 95% 股权	零收购
2003 年 6 月	受让湖北潜江制药股份有限公司 29.51% 国有法人股股权	20 800
2003 年 6 月	通过控股组建上海国大东盛大药房有限公司	
2003 年 8 月	受让国药集团安徽国怡药业有限公司 100% 股权及其淮南第三、第四制药厂	
2003 年 8 月	受让云药科技股份有限公司股权	
2003 年 9 月	受让安徽淮南四达药业有限公司 100% 股权	
2003 年 12 月	受让河北邢台英华医药有限公司股权	
2004 年	联合国药集团合资成立中国医药工业有限公司，参与云药集团的竞购，并取得其 50% 股权	49 800
2004 年底	从光大集团收购丽珠集团 12.72% 股份，成为名义第一大股东	17 000

资料来源 www.sentao.com.cn/news_img/20081028104553

东盛科技进行上述收购活动需要大量的资金支持，其中一项资金来源是向银行借款。统计数据表明，东盛科技用在收购扩张方面的资金总额达到 14 亿元左右，而每年仅支付资金利息就高达 1 亿多元；此外，东盛科技还被大股东东盛集团和二股东东盛药业占用金额一度达 15.88 亿元。2006 年底，东盛科技还存在累计未披露对外担保达 9.56 亿元，资金链全线告急。

根据东盛科技和启东盖天力的财务报告，东盛科技在 2005 年底的总资产约为 23.87 亿元，净资产约为 4.40 万元，资产负债率已经超过 70%；启东盖天力在

2005 年底的总资产约为 2.60 亿元，净资产约为 -205.50 万元，资产负债率已经超过 100%（见表 1—3）。

表 1—3

东盛科技和启东盖天力 2005 年度财务状况

金额单位：万元

项目	东盛科技	启东盖天力
总资产	238 737.02	25 981.79
净资产	44 031.92	-205.50
流动负债	184 210.50	26 187.29
长期负债	2 096.00	
负债合计	186 306.50	26 187.29
资产负债率（%）	78.04	100.79

资料来源 www.sentao.com.cn/news_img/20081028104553

东盛因扩张过快而来不及消化，加上几次大的并购失误，正是导致东盛资金危机的最根本原因。其中，对云药集团的收购损失最大。

2004 年 10 月，东盛动用 4.98 亿元对云药集团的进行收购。在收购过程中，云南省国资委给予东盛的条件极为苛刻：截至 2007 年，新云药集团要达到销售收入 120 亿元，税收 11 亿元，净利润 3.40 亿元。同时，云药集团最有价值的资产“云南白药”品牌不出售、不入股。如果没有达到目标，云南省国资委将从国药工业的 7.5 亿元投资中扣除，并相应减少国药工业的股权比例。

到 2006 年 4 月，东盛由于无力履行当初向云南省政府许下的诺言，东盛退回其在云药集团 50% 的股份。一反一覆，东盛科技元气大伤。

4.2 从拜耳角度考虑

自 2005 年以 23.8 亿欧元收购瑞士罗氏的 OTC 药品业务，拜耳就一举成为全球第三大 OTC 药品生产商，但是其在中国境内的 OTC 药品业务则远远不及较早进入的西安杨森和葛兰素史克。2005 年以来，中国的 OTC 药品市场发展迅猛。根据 2005 年的全球 OTC 药品市场调查所知，中国的 OTC 药品市场仅次于北美、西欧和日本的市场，位居世界第 5 位，增长速度已经达到 11%。这促使拜耳加快其在中国市场的发展步伐。另外，自 2006 年 8 月 1 日起，国家发改委将医保目录内所有 OTC 药品的定价权下放到省级发改委，这一新政策影响了整个 OTC 药品市场的发展，促使整个 OTC 药品市场格局发生重大变化。

OTC 药品的市场培育过程非常漫长，大众接受时间长，而收购则是一条捷径。据拜耳的高层透露，拜耳为了增加其 OTC 药品业绩，不仅需要依靠内部增长，而且需要通过外部收购来实现。拜耳此次收购的资产除了“白加黑”感冒片外，还有“小白”糖浆和“信力”止咳糖浆，以及与此相关的生产设施和销售渠道。这就表明，在这次收购活动中，拜耳不仅得到了一块 OTC 药品的金字招牌，还得到了一个生产基地和一套现成的销售网络，这加快了拜耳在中国 OTC 药品市场上的发展。中国医药市场的特点是 OTC 药品市场发达，而 OTC 药品正是拜耳的短板。

拜耳医药保健公司主席阿瑟·希金斯曾表示：“此项交易符合拜耳医药保健公司加强 OTC 药品业务的全球战略，我们很高兴能够在本地市场获得这样一个机会来进一步加强我们的业务。”拜耳通过收购中国的本土品牌“白加黑”，成功地在竞争激烈的 OTC 药品市场中同西安杨森和中美史克争得一席之地。此次收购是拜耳对自己产品线的补充，使其更全面、更丰富，全面提升其在该市场中的盈利、销售和生产能力，并有利于打造自己的品牌。



5. 结果评价

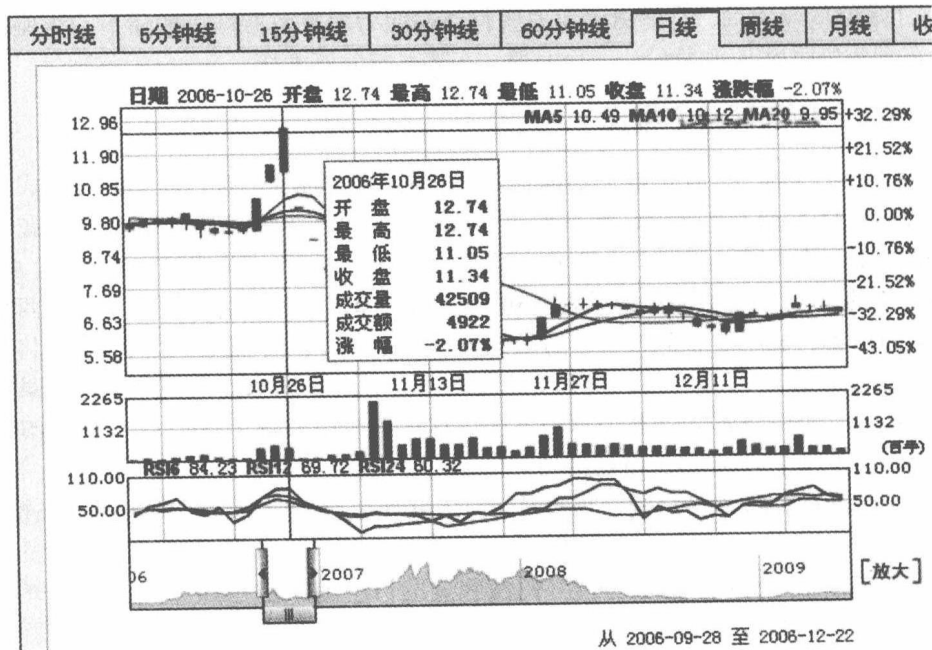
经过两年的时间，拜耳和东盛终于在 2008 年 6 月完成了中国制药领域最大的一起外资并购。虽然此次资产收购活动一波三折，但是在结果上却可以称得上是双赢的局面。

5.1 股价分析

ST 东盛股价走势如图 1—3 所示。

和讯网 > 股票行情 > 实时行情 > ST 东盛 (600771)

◎ 个股资料 ○ 实时行情



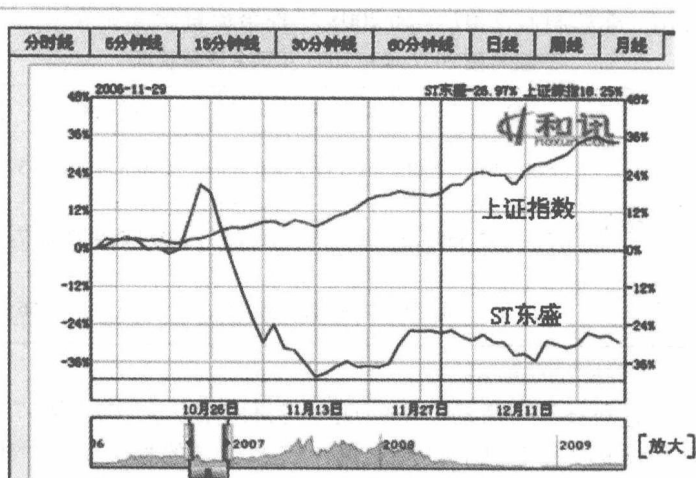
资料来源 和讯财经

图 1—3 ST 东盛股价走势图

2006 年 10 月 26 日, 上证综指呈现涨势, 但东盛科技复牌后下跌了 2%。而金融界一项网上调查显示, 对于东盛科技出售三大 OTC 药品品牌, 有近一半的人并不看好这次出售, 认为优质资产变卖将对东盛科技的发展前景造成不利的影响。

从东盛科技与上证指数比较 (如图 1—4 所示) 可知, 东盛科技的股价和上证指数呈反向变动, 这可以清楚地了解到股民并不看好东盛科技未来的发展, 对东盛科技出售该资产后的经营情况感到担忧。

和讯网 > 股票行情 > 实时行情 > ST东盛 (600771) ◎ 个股资料 ● 实时行情



资料来源 和讯财经

图 1—4 东盛科技和上证指数走势比较

5.2 财务业绩分析

东盛科技 2007 年和 2008 年主要经营业绩指标见表 1—4。

表 1—4

东盛科技 2007 年和 2008 年主要经营业绩指标

金额单位: 万元

项目	2008 年	2007 年	增长额	增长比例 (%)
营业收入	30 772	53 119	-22 347	-42.07
营业成本	13 466	21 636	-8 170	-37.76
营业税金及附加	507	1 048	-541	-51.62
管理费用	22 322	9 631	12 691	131.77
资产减值损失	3 831	2 268	1 563	68.92
投资收益	2 821	1 874	947	50.53
营业外收入	94 724	332	94 392	28 431.33
营业外支出	4 783	70 627	-65 844	-93.23
利润总额	55 121	-75 317	130 438	173.19
所得税	18 445	1 317	17 128	1 300.53

资料来源 东盛科技 2008 年年报