

广东高院再审裁定中止诉讼 承德露露商标纠纷案或迎“决胜局”

■本报记者 赵学毅 见习记者 张晓玉

承德露露与汕头露露的商标案日前有了新进展。

12月2日,承德露露发布公告称,公司于近日收到广东省高级人民法院《民事裁定书》,广东省高级人民法院就承德露露申请再审汕头市金平区人民法院、汕头市中级人民法院确认“商标许可合同”有效的一审、二审民事判决事项,裁定中止诉讼。

北京市知识产权专家库专家董新蕊在接受《证券日报》记者采访时表示:“广东高院中止诉讼的理由是合理的。本案必须要以关联案(万向三农公司起诉案)的审理结果为依据来综合判断,在万向三农公司起诉案属于已诉未结且结果对于本案影响重大的情况下,理应中止诉讼。”

“该商标案的下一步发展方向还要看万向三农公司起诉案的审理结果,如果万向三农公司起诉案对承德露露有利,那本案对承德露露有利的可能性更大;如果万向三农公司起诉案汕头露露获胜,则可能重新评判《备忘录》的合规性。”董新蕊说。

《备忘录》《补充备忘录》效力存争议

承德露露与汕头露露商标案的纠纷要从2015年说起,当时,承德露露筹划再融资事项时,意外获得《备忘录》、《补充备忘录》两份文件,签署方是露露集团(已更名为

霖霖集团有限责任公司)、承德露露、汕头露露、香港飞达企业公司共四方。其中,《备忘录》由承德露露时任董事长王宝林、总经理王秋敏与相关方代表等人在2001年12月27日签署,《补充备忘录》于2002年3月28日由承德露露时任董事长王宝林与相关方代表等人签署。

在发现《备忘录》、《补充备忘录》的存在后,承德露露与汕头露露一系列诉讼案件的核心均是围绕《备忘录》、《补充备忘录》展开的。根据此前汕头露露方提供的证据显示,《备忘录》与《补充备忘录》中许可汕头露露可以永久使用“露露”商标和专利,永久禁止承德露露经营南方八省市场,永远禁止承德露露生产经营利乐包装杏仁露。此次商标案就是由《备忘录》及《补充备忘录》的内容存在异议而对其效力存在的争议。

承德露露方表示,对《备忘录》与《补充备忘录》的真实性、合法性不予认可,认为上述备忘录的签署,未履行任何法定程序,包括上市公司董事会、股东大会等程序。其内容既具有不正当竞争性质的市场区域划分又有垄断经营项目的涉嫌的违法行为,造成公司拥有的商标、专利等无形资产使用权存在严重缺陷,阻碍公司的发展,严重损害了公司及全体股东的利益。

汕头露露方则表示,合同有公司董事长签名和公司印章,承德露露应该履行合同。

目前,围绕《备忘录》、《补充备忘录》的效力争议,双方已多次对

簿公堂,与此相关联的诉讼案件也存在多起。一是“商标许可合同纠纷”案件的再审,二是承德露露的控股股东万向三农集团公司对露露集团、汕头露露、香港飞达公司、承德露露提起的公司关联交易损害责任诉讼,三是承德露露对王宝林、王秋敏提起的董事责任诉讼。

目前,第二个和第三个诉讼均处于法院审理过程中。此次承德露露公告的便是广东省高级人民法院对“商标许可合同纠纷”案件再生的裁定。

纠纷案件审理 回归争议本质

据悉,商标案纠纷正式拉开帷幕在2018年,汕头露露因承德露露未按照约定全面履行《备忘录》和《补充备忘录》中应承担的合同义务为由向汕头市金平区人民法院提起民事诉讼。

2018年8月1日汕头市金平区人民法院受理此案。2019年6月3日,承德露露收到汕头市金平区人民法院一审判决。承德露露不服判决,于上诉期内向汕头市中级人民法院提起上诉。汕头市中级人民法院驳回上诉,维持原判。

承德露露方律师表示,在之前一审、二审程序中,他们曾多次申请汕头市金平区法院、汕头市中级人民法院中止诉讼,待万向三农公司起诉案终审判决后恢复审理,均遭到一审、二审法院的驳回。

而后承德露露不服一审、二审判决,于2020年4月30日向广东



省高级人民法院申请再审。广东省高级人民法院于2020年10月26日举行再审听审程序。

此次再审的裁定结果为,广东省高级人民法院认为,本案必须以万向三农公司起诉案的审理结果为依据,而该案尚未审结,故本案中止诉讼。

对于商标案的纠纷,承德露露方表示,《备忘录》、《补充备忘录》严重影响了公司商标的统一及市场的完整,严重扰乱市场,干扰公司的生产经营,影响公司的战略实施和长远发展,但暂无法准确估算对公司本期利润及期后利润的具体影响。为维护公司及广大股东的合法权益,公司将把商标维权行动进行到底。

同时,广东省高级人民法院的裁定,揭开了《备忘录》、《补充备忘录》系重大关联交易合同的面纱,使得南北露露系列纠纷案件的审理回归了争议本质,案件审理迎来了重大转折。

承德露露诉讼代理人、北京市鼎业律师事务所吴逢堂律师在接受《证券日报》记者采访时表示:“广东省高级人民法院的裁定标志着广东省高级人民法院和汕头市中级人民法院将以关联交易损害责任纠纷为由全面审查《备忘录》、《补充备忘录》的效力,纠正了本案一、二审判决仅以商标使用许可合

委托表决权合规性惹关注 宝馨科技第三次易主尚难“修成正果”

■本报记者 陈红

继海南国资、盐城高新区投资集团接盘未果之后,江苏捷登紧接着成为了宝馨科技控制权的潜在受让方。

近期,宝馨科技发布公告称,江苏捷登智能制造科技有限公司(以下简称“江苏捷登”)拟通过受让股份以及委托表决权的方式,成为宝馨科技的控股股东,马伟成为新实控人。

11月30日晚,深交所就宝馨科技易主事项下发关注函,公司需说明委托表决权是否合法合规。

12月2日,《证券日报》记者就本次股权转让相关事宜致电宝馨科技证券部。其工作人员表示:“目前公司在草拟交易所关注函的回复,近期会披露公告,在没披露之前不方便给予回复。”

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示:“2019年,宝馨科技在业绩尚可的情况下,易主计划依然失败。今年,公司半年报、三季报业绩九年陷入亏损境地,对于收购方来说,是否接盘这样一个企业,还是需要仔细斟酌的,本次易主成功的可能

性并不是很高。”

股份转让溢价近八成 委托表决权合规性惹关注

具体来看,宝馨科技公告显示,公司控股股东陈东和江苏捷登签署了股权转让协议,前者拟将其持有的部分股份合计2770万股,占公司总股本5%,转让给后者,同时陈东及汪敏合计将其持有的股份1.01亿股,占公司总股本18.25%表决权委托江苏捷登行使,本次交易完成后,江苏捷登将以合计持有公司23.25%的股份表决权,成为公司新的控股股东,实际控制人则由陈东及汪敏变更为马伟。

资料显示,江苏捷登成立于2020年10月份。江苏捷登为本次收购设立的主体,由南京捷登与港口集团投资设立。其中,由马伟100%股权控制的南京捷登持有江苏捷登70%股权,由靖江经委占65%股份及靖江国资委占35%股份的港口集团持有江苏捷登30%股权。

“宝馨科技近几年经营情况一般,2018年是公司净利润最高峰,也就只有9431万元,而2020年前三季度又出现了4682.96万元的亏损。业务缺乏亮点,是实控人退缩

的主要原因。而本次实控人只是表决权委托,让渡控制权,并没有完全抛弃上市公司股权。故此可以认为,实控人只是想要让新的实控人改变企业的经营现状。”

本次交易除了高溢价备受市场关注外,委托表决权的合规性也引起了深交所的关注。记者注意到,11月30日晚,深交所就此事下发关注函,要求宝馨科技结合委托表决权对应的股份性质、限售情况、承诺事项等,说明表决权委托的原因及合法合规性;本次表决权委托是否有对价支付安排或其它类似安排。

值得一提的是,本次股份转让总价为约1.94亿元,折合每股7元/股,较宝馨科技11月26日收盘价3.92元/股大幅度溢价近八成,由此也让本次交易备受市场关注。

高溢价或是收购方对宝馨科技未来发展信心的象征,实际上,本次股权转让还附带了18.25%的表决权让渡协议。“溢价是一种市场行为,由于本次收购获得控制权,所以溢价里面包含了一定的控制权价值。所以从这个角度看,溢价是合理的。”盘和林向《证券日报》记者说道。

中国企业改革与发展研究会研究员吴刚向《证券日报》记者表示:“八成溢价是否合理,这取决于收购方的估值模型和对协同效

应的预判。作为持有江苏捷登股权的国资监管部门,应该做好尽职调查,充分评估风险,严格审核交易程序,防止造成国有资产流失。”

本次交易除了高溢价备受市场关注外,委托表决权的合规性也引起了深交所的关注。记者注意到,11月30日晚,深交所就此事下发关注函,要求宝馨科技结合委托表决权对应的股份性质、限售情况、承诺事项等,说明表决权委托的原因及合法合规性;本次表决权委托是否有对价支付安排或其它类似安排。

三度出售控制权 实控人亟需资金“解渴”

自2019年以来,宝馨科技多次筹划控制权变更事宜,但均未果。近年来,宝馨科技业绩遭遇滑坡。财务数据显示,2019年宝馨科技实现归属净利润6629.74万元,同比下降29.7%。今年前三季度,宝馨科技实现归属净利润则亏损4682.96万元,同比下降159.8%。

面对此局面,宝馨科技实际控制人陈东及汪敏在过去一年半中,积极对外出售公司股权。2019年12月底,第一次易主海南国资宣

告失败;2020年9月份,第二次易主盐城高新也折戟;第三次准备易主江苏捷登。

值得一提的是,三次股权转让,模式均为部分股权高溢价转让+大比例持股表决权让渡模式,其中前两次定价分别为8.60元/股、7.67元/股,均比本次股权转让价格7元/股高,由此可以看出,宝馨科技控制权是越卖越便宜。

而在陈东、汪敏接连转让宝馨科技控制权的背后,其所持股份已处于高比例质押状态。截至今年三季度末,陈东持有公司股份约1.1937亿股,其中约1.1894亿股处于质押状态。

对于转让股份的原因,宝馨科技曾在深交所的问询回复中表示:“由于公司实控人陈东及汪敏质押比例较高,为解决其资金问题,故拟转让其持有的公司股份部分股份。”

“国资人主要坚持市场化原则,要求符合企业的主业,符合国有资本布局的方向。”吴刚向《证券日报》记者说。

“本次易主涉及国有资产,需要国有股东或其董事代表同意,此次易主还有一定的不确定性。”吴刚进一步向《证券日报》记者表示。

需求恢复 现货供应紧张 多家公司连番上调钛白粉产品价格

■本报记者 刘欢

涨涨涨……7月份以来,钛白粉“涨势”不断。进入2020年的最后一个月,钛白粉再次迎来涨价潮。12月1日至3日,龙鳞佰利、山东东佳、中核钛白、山东道恩等多家钛白粉企业宣布上调产品价格。

卓创资讯钛白粉分析师田晓雨接受《证券日报》记者采访时表示:“影响钛白粉价格的因素主要包括成本和供需两方面。本轮涨价过后,钛白粉的价格预计还会上涨。”

多家公司上调产品价格

“从目前各个企业发出的涨价函来看,国内销售价格的涨幅在500元/吨-800元/吨。”田晓雨告诉记者。

12月1日,龙鳞佰利宣布,即日起,公司各型号钛白粉销售价格

在原价基础上对国内各类客户上调500元/吨,对国际各类客户上调100美元/吨。攀钢集团成都钒钛资源发展有限公司宣布自12月1日起,将国内钛白粉含税价国内价格上涨700元/吨,国际价格上涨150美元/吨。

随后,山东东佳、中核钛白、山东道恩等多家企业也相继发布涨价函。山东东佳宣布,公司钛白粉系列产品自2020年12月2日起国内销售价格上调800元/吨,国外销售价格上调100美元/吨。

中核钛白公告称,从12月3日起,在现有钛白粉销售价格基础上,全面上调公司各型号钛白粉销售价格。其中,国内客户销售价格上调600元/吨,国际客户出口价格上调100美元/吨。

值得注意的是,中核钛白此番涨价是进入下半年以来第六次上调产品价格。公司已先后于7月14日、8月7日、9月8日、10月10日、10月29日上调主营产品钛白粉的价格。

中核钛白表示:“公司后期将密切跟踪钛白粉价格的走势及供需情况变化,及时做好钛白粉产品的调价工作。此次主营产品价格的全面上调有助于进一步提升公司的持续盈利能力,预计对经营成果产生积极影响。”

原料涨价叠加供需利好

经过多轮上涨,钛白粉市场主流价格已从6月底的12500元/吨上涨至16000元/吨左右。生意社发布消息称,12月2日,钛白粉最新价格为16666.67元/吨,最近5天上涨4.17%,10天上涨5.26%,60天上涨16.28%。

对于钛白粉价格持续上涨的原因,田晓雨表示:“主要受到两大因素推动,一是原料钛精矿持续涨价,企业成本压力不断增大;二是需求端在恢复,现货供应方面持续紧张。”

据生意社数据显示,11月11日钛精矿报价为1970元/吨,较10月13日1625元/吨相比上涨了近25%,与9月份1400元/吨相比上涨了40%。12月2日,钛精矿报价为2075元/吨,同比上涨55.43%。

“矿源的减少导致钛精矿整体产量减少,此外,钛矿大厂陆续开始检修导致钛矿供应减少,现货紧张,进而推动了钛精矿价格的持续上涨。钛精矿价格上涨直接拉动了钛白粉企业的生产成本,不少企业随之上调产品价格。”田晓雨表示。

对于后期钛精矿的价格走势,钛白粉行业分析师杨逊认为:“短期看,钛精矿实单价格或继续保持高位。”

根据海关总署提供统计数据,2020年10月份我国钛白粉出口量为110236.39吨,环比减少1.43%,同比增加38.84%。2020年1-10月份钛白粉累计出口量为999776.4吨,同比增加21.81%。业内人士表示,钛白粉前三季度的

总出口量基本达到2019年全年的水平。全球疫情新形势下,钛白粉的水平出口再次创新高,预计2020年出口总量或突破120万吨。

此外,钛白粉现货供应紧张也是其价格持续上涨的重要原因之一。“进入12月份,部分企业按照计划停产检修,将进一步加剧国内现货市场紧张态势。”田晓雨认为。

在供应紧张的局面下,大多数企业订单量充足。中核钛白在互动平台回复投资者提问时表示:“目前公司在手订单充足,将以产销平衡为目标实现效益最大化。”安纳达回复投资者提问时表示:“目前公司满负荷组织生产,持有的订单较多,预计产、销量均能完成年度计划,且较上年度有一定幅度增长。”

谈及钛白粉价格后续是否会上涨?田晓雨向记者表示:“从目前上游原料涨价趋势和供需情况看,钛白粉价格仍有进一步的上涨空间。”

价值引领投资 2020沪市公司质实先行

紧抓历史性机遇 中科软打造保险信息化龙头

■本报记者 向炎涛

“自主创新和可控已成为未来信息化进程中愈发重要的趋势,将迎来历史性发展机遇。”近日,《证券日报》记者跟随上交所走进中科软,该公司执行高级副总裁邢立在接受记者采访时表示,我国软件业在应用软件领域竞争能力较强,国内软件企业从用户渠道获取、需求理解、服务能力等方面与国外厂商相比均有一定的优势。

作为保险行业信息化龙头企业,中科软依靠自主技术为金融、政务、教育、医疗等领域客户提供应用软件开发,公司近年来加大与国产基础软件、硬件开发商的合作,根据客户需求在大型应用系统开发过程中积极适配国产软件,取得了领先的市场地位。目前,人民保险、泰康保险、中国人寿、新华人寿等都是中科软的客户。

打造保险信息化龙头

“一方面我们坚持技术、领域知识双驱动,加大研发,提高产品及解决方案在保险领域的深度;另一方面坚持从行业中来,到行业中去,提高创新能力,提高解决客户痛点,痛点能力,进一步提高产品及解决方案的广度;再有,我们践行保险+战略,构建更完善的保险生态,多层次为客户创造价值。”中科软执行高级副总裁孙熙杰对《证券日报》记者说。

谈及保险业务未来增长空间,孙熙杰认为,随着中国内地保险市场的发展,保险深度和保险密度有一定提高,但和发达地区比还有很大提高空间。从保险深度看,即使GDP没有增长,如果中国内地的保险深度能达到中国香港的水平,保费规模还有5倍以上的空间。而从保险密度看,如果达到中国台湾的水平,保费规模还有10倍空间,如果达到中国香港的水平,还有20倍的空间。从银行保险行业总资产来看,目前美国银行业总资产大约是保险业的两倍,而中国银行业的总资产是保险业的10倍以上,保险业有较大的发展空间。

孙熙杰认为,目前我国保险业IT投入占保费规模的比例还不到1%,而发达国家能达到5%左右,我们还有很大的空间。据CCID预测,2020到2024年,我国保险解决方案市场年均复合增长率有望达到22.6%,到2024年市场规模将达到250亿元。中科软在保险行业市场占有率处于领先地位,具有较强的客户粘性,公司将更加受益于保险行业IT投入的增长。

随着疫情防控常态化,保险线上化也成为了疫情及后疫情时代的新需求。中科软执行高级副总裁王欣告诉《证券日报》记者,经此一“疫”,人们对保险的重视程度进一步加深,为未来保险公司收入的加速增长带来了可能性,同时国内与国外保险行业的差距也会逐渐缩短,保险公司各类业务的创新发展也将带动保险行业IT投入的持续增长和IT创新需求的不断涌现,为公司在保险信息化领域带来新的机遇。公司将通过加大技术创新和领域知识积累,不断推出新的系统、平台及解决方案,关注保险行业各类业务模式的商业变革,通过保险科技实现对客户的赋能。

践行“保险+”战略

除了成为保险行业信息化解决方案的龙头,中科软也开始探索保险与其他行业的连接模式,提出“保险+”战略。目前中科软已经推出“车险+交通”、“寿险+医疗+公共卫生”等全新服务生态,积极参股创新公司进行新业务布局。

中科软执行高级副总裁谢中阳对记者表示,公司从保险优势领域向其他领域拓展的优势在于,保险行业本身复杂的业务特性使得公司在长期开发保险核心系统及解决方案过程中积累了更为丰富的开发经验和工程实施能力,以及对各项复杂技术的应用能力,为公司在其他领域拓展信息化建设奠定基础。此外,保险行业具有与各行业融合的特征,保险嵌入各行业应用场景,促进各行业数字化转型的过程为公司实施“保险+”战略创造了业务机会。

经过20余年的发展,中科软已将业务拓展至保险、银行、证券、医疗、政务、教育、交通、农业、旅游、气象、邮政、航空、通信、新闻等行业,在不同领域公司均会面临一定的竞争和挑战,但公司也通过不断努力,实现技术积累和服务质量的提高,在保险、公共卫生等行业细分应用领域形成领先优势;在政务、教育、交通等领域成为重要的市场参与者、竞争者。

中科软执行高级副总裁孙静对《证券日报》记者表示,目前公司保险信息化领域收入占总业务收入比重在50%左右,未来公司将在不断巩固保险IT领域竞争优势,扩大市场规模,实现存量业务稳定增长的同时,通过公司“保险+”战略,以保险行业为立足点,扩大业务辐射范围,在扩大业务领域的同时,创造新的盈利点。同时,践行“国际化战略”,增加海外业务量。随着新技术、新业态、新热点的不断涌现,加大研发力度,推广前沿技术在现有业务领域内的应用,不断增加客户粘性,形成业务增量。

抢抓自主可控机遇

中科软执行高级副总裁邢立认为,国家网络信息安全在政策、技术、市场三重因素的催化下,安全可控推进进程十分明显。政策方面,安全可控上升到国家战略高度,国家在研发投入、知识产权保护、政府补助等方面均提供了有力支持;技术方面,我国的科技创新能力显著提升,知识产权和科技论文等主要创新指标进入世界前列;市场方面,安全可控相关的软、硬件产品和应用服务市场更加广泛,自主创新和可控已成为未来信息化进程中愈发重要的趋势,将迎来历史性发展机遇。

谢中阳对记者表示,公司在“十四五”时期,将继续坚持以中科院的“三个面向”战略为指引,“面向国家信息化战略需求”抓住重要领域市场,努力解决“卡脖子”的关键技术,关注行业应用软件和系统软件的发展走势,增强行业综合技术实施能力;“面向世界信息化科学前沿”注重复杂系统信息模型研究,追踪新技术热点,充分利用软件工程领域工业界和学术界融合的趋势,强化领域模型和方法论的创新,形成自有品牌和技术体系;“面向国民经济信息化主战场”抓住重点行业市场,推动信息创新与自主可控,增强“国家队”的影响力,加大软件向服务转型的商业模式创新。