

· 产业动态 ·

十年首次亏损  
麦趣尔遭遇扩张难题

北京商报讯(记者 钱瑜 实习记者 周应梅)6月13日,就预披露与实际净利润差异较大一事,深交所发监管函称,麦趣尔集团股份有限公司(以下简称“麦趣尔”)存在违规披露。此前,麦趣尔在三季报中预计2018年度归属于上市公司股东的净利润为1883.54万-2825.31万元,实际却亏损1.54亿元。

2019年2月2日,麦趣尔披露业绩预告修正公告,预计2018年度净利润为亏损8500万-1.7亿元。2019年4月25日,2018年年度报告显示2018年度经审计的净利润为亏损1.54亿元,同比下降918.29%。北京商报记者翻看麦趣尔历年年报发现,这不仅是麦趣尔自2009年以来首次亏损,而且是年度净利润下滑幅度最大的一次。

对于净利润亏损的原因,麦趣尔解释称,这是由于子公司浙江新美心食品工业有限公司(以下简称“新美心”)形成的商誉计提减值准备1.16亿元,导致公司出现亏损。

新美心是宁波最大的烘焙食品公司,旗下产品品牌为“绿姿”。2015年,麦趣尔为改变乳制品营收占比过大的现状,发力烘焙食品,出资2.98亿元收购新美心。作为一家老牌食品公司,新美心门店产品类型均为现烤及配送相结合,其中配送预包装食品占多数。但随着用户消费习惯的转变,年轻一代消费者更加青睐于新鲜现烤类烘焙产品。

麦趣尔尝试通过改造绿姿现烤门店提高营收。数据显示,2018年麦趣尔新开及改造门店36家,至2018年12月底,绿姿旗下共有63家现烤门店,通过改造营收有所提高。但改造门店数量有限,门店改造的集群效应仍未体现,销售提升幅度没有达到预期目标。另外,麦趣尔在门店的订单管理、进销存管理方面做了战略调整,导致退货成本增加,毛利率下降。

但新美心并没有成为麦趣尔的“摇钱树”,反而拖累了原本不错的业绩表现,公司市值也从2014年上市时的33亿元降到了20.84亿元,损失超过10亿元。之后,麦趣尔也曾进行多次收购,但对公司业绩的提振效果并不佳。

业内人士认为,透过麦趣尔的多次收购,也可以观察到麦趣尔正在进行产品多元化以及布局更多渠道,这种思路值得肯定,但在这一进程中,还应以稳健为重,先求质再求量。

北京商报记者就此次麦趣尔收到监管函以及未来的发展计划等问题联系麦趣尔相关负责人进行采访,但截至发稿尚未收到回复。

专利变现终于不再是外国企业的“专利”。6月13日,因主动收取美国最大移动运营商Verizon 10亿美元专利使用费,华为再次引发热议。从企业的角度来看,专利收成为正当收入,也是巨额研发投入的回报;而对于以华为为代表的中国企业而言,从专利付费者变为专利收费者,则是实现了跨越式的进步。

## 主动收取专利费

因使用华为230余项专利,美国电信运营商Verizon被华为要求支付总计超过10亿美元的专利使用费。这则消息来自一位知情人士,相关报道援引该知情人士的话称,华为提到的这些专利涉及到了Verizon的20多家网络设备供应商,其中也包括一些美国科技公司,另外网络设备供应商会在专利费方面对Verizon提供某种经济补偿。这些专利涵盖了核心网络设备、有线基础设施以及物联网技术等。

据悉,在今年2月,华为方面就向Verizon公司及20多家供应商发去了信件,要求支付专利使用费。上周,华为和Verizon公司代表在美国纽约曾经见面,并对专利问题进行了探讨,但Verizon拒绝向媒体透露具体的谈判内容,因为内容涉及潜在的法律问题。

Verizon公司人士表示,已经将此事上报给美国政府,并称这些问题并不仅仅涉及Verizon,还称在当前的地缘政治局面下,任何涉及华为的问题都会对整个产业带来影响,并引发国内和国际上的关注。

北京商报记者就此联系到华为方面,对方表示不予置评。美国无线运营商T-Mobile US以及AT&T也未能对媒体置评请求做出回应,美国另一家

## 华为:从专利付费到收费



电信运营商Sprint拒绝置评。

资料显示,Verizon是由美国两家原地区贝尔运营公司——大西洋贝尔和Nynex合并建立BellAtlantic后,与独立电话公司GTE合并而成的。正式合并后,Verizon一举成为美国最大的本地电话公司、最大的无线通信公司,全世界最大的印刷黄页和在线黄页信息提供商。

## 正常盈利手段

2018年,Verizon曾与华为达成合作,销售华为手机。之后,因为美国官方的压力,Verizon与另一家美国运营商AT&T被迫取消了与华为的合作。更久以前,华为也曾拿下Verizon价值数十亿美元的网络设备订单,同样因为官方压力,该订单被迫取消。

运营商财经网总编辑康钊表示,Verizon是美国三大电信运营商之一,而华为是全球主要设备商之一,在4G、5G、物联网方面拥有很多专利,因此Verizon在很多方面必定会涉及到华为的专利。

根据华为公布的数据,在运营商业务方面,截止到今年3月底,华为和

全球各大运营商签订了40个5G商用合同,发出了7万多个5G基站。

在消费者业务崛起之前,运营商业务一直都是华为的立身之本,直到2018年,华为消费者业务营收才超过运营商业务。2018年,在运营商业务领域,华为推出极简5G和SoftCOM AI领先解决方案,并在品质家宽、IoT等领域开拓创新推动运营商新增长,实现销售收入2940亿元。

华为收取专利费属于正常的盈利手段,包括爱立信、诺基亚等电信设备商,以及高通这样的芯片商也需要靠专利费存活。如高通高度依赖专利授权,专利授权才是其最关键的收入来源。尽管专利授权费仅占高通2018财年收入的23%,但却占其净利润的大部分。2018财年,高通芯片部门QCT的收入超过170亿美元,但净利润只有30亿美元,高通专利授权部门QTL公布的收入为51亿美元,利润率为68%,净利润达到35亿美元。

## 实现专利反制

这并不是华为第一次就专利问题主动出击。2016年5月,华为在美国和

中国同时提起对三星公司的知识产权诉讼,要求三星公司就其知识产权侵权行为对华为进行赔偿。此后,华为为进一步在深圳中院和泉州中院对三星提起诉讼,要求三星立即停止侵权行为,并提出总计8050万元的赔偿。

这几次,华为扮演的角色不再是防御者,而是进攻方。在产业观察家洪仕斌看来,这主要得益于华为重视研发的企业战略,以及在过去多年发展积累的成果。

WIPO发布的2018年专利国际申请数量显示,华为的专利数量是第2位日本三菱电机的约两倍,远远领先于其他公司。华为继2017年之后连续两年排在首位。2018年的特点是5G相关申请数量增长明显。据悉,华为在2018年向WIPO提交了5405项专利申请,较2017年的4024项增长34%,专利申请中约三成与5G相关。而华为近十年累计投入的研发费用超过4850亿元。

“华为收取美国运营商的专利费,有助于提高其在美国公众中的科技实力印象,打击超级大国封杀华为的信心。”资深通信专家马继华说。

不过,康钊指出,华为向美国电信运营商Verizon索取专利费,是中国企业挥舞专利大棒的极少数案例,因为中国企业像华为这样大规模投入基础专利的企业太少,难以用专利来作为武器。

马继华也表示,现在好像只有华为等有限的几家有这个底气,未来希望会越来越多。

值得关注的是,按专利申请的国别来看,中国的进步明显。来自中国的申请数量为5.3345万项,占整体的21%,逼近美国5.6142万项的22%。

北京商报记者 石飞月

GREE 格力

KINGHOME 晶弘冰箱

TOSOT 大松

格力  
BEIJING  
GREE SALE  
2019/06/07  
大钜惠

2019.6.7-6.18

让世界爱上中国造  
Made in China, Loved by the World

扫码领取优惠



品悦1P空调

限量活动价

1899元  
KFR-23GW/(23592)NhAa-3(含管)(清爽白)北京格力电器  
(服务号)北京格力电器  
(订阅号)