

河北威远生物化工股份有限公司



公司简介

河北威远生物化工股份有限公司 <http://www.veyong.com/>

是集农药原料药及制剂的研发、生产和销售于一体的现代化企业,隶属于新奥集团五大业务版块之一,是河北省首家上市公司(证券代码:600803

SH), 现有员工3000余人, 其中专业研发人员112人, 总资产12亿元, 2007年销售额达到8亿元。

公司秉承严格、精细、专业的质量目标, 先后通过了ISO9002:1994国际质量体系认证、ISO9001:2000国际质量体系认证, 完成了ISO14000环境管理认证、ISO18001体系认证, 正在通过美国FDA和欧洲COS认证。威远生化是业内率先实现全面信息化的现代化企业, 通过ERP系统, 建立了全面的管理信息平台。

产品

形成了金伊维、妙立素、奥来可、爱普利四大制剂知名品牌, 同时可生产粉剂、散剂、预混剂、小容量注射液、大容量注射液、消毒剂、片剂、口服液、混悬液、透皮剂等多种剂型百余种产品。产品行销全国各地, 并出口到亚洲、美洲、欧洲等国家和地区。依托威远生化研发优势推出了泰妙菌素、牛至油等科技含量较高的原料药及其相关制剂产品, 中国二类新兽药乙酰氨基阿维菌素原料药及其针剂产品作为奶牛泌乳期唯一可安全驱虫产品, 受到了国内外市场的热烈追捧。

历史沿革

河北威远生物化工股份有限公司于1992年7月经河北省体改委以冀体改委(1992)1号文和40号文批准设立, 原名河北威远实业股份有限公司, 1999年3月改为现名, 并更换了企业法人营业执照。同年10月18日, 经中国证券监督管理委员会证监字[1999]117号文批准, 公司以1998年度末的股本总额为基数实施配股, 配股后总股本为11,822.17万元。国家股由河北威远集团有限公司持有。2004年5月12日, 国务院国有资产监督管理委员会以国资产权[2004]365号文件批复同意公司控股股东河北威远集团有限公司产权变动方案及公司国有股权性质变更, 新奥集团股份有限公司及石家庄新奥投资有限公司通过整体收购河北威远集团有限公司而构成公司实际控制人变动。2004年12月28日, 中国证券监督管

理委员会以证监公司字[2004]116号文件批复同意豁免新奥集团股份有限公司、石家庄新奥投资有限公司因收购河北威远集团有限公司股权而控制5212.57万股公司股份而应履行的要约收购义务。新奥集团股份有限公司因收购河北威远集团有限公司80%股权而成为河北威远生物化工股份有限公司的间接控股股东。2006年4月4日，公司股权分置改革相关股东会议审议通过《河北威远生物化工股份有限公司股权分置改革方案》。按此方案，非流通股股东为其持有的非流通股获得流通权向流通股股东进行对价安排，流通股股东每10股获送2.5股，河北威远集团有限公司向流通股股东送出股份总数为16,524,000股。方案实施后，公司总股本不变。2006年5月30日，公司2005年度股东大会审议通过了《2005年度利润分配及资本公积金转增股本方案》。按此方案，公司以2005年末总股本为基数，向全体股东每10股转增10股，共转增118,221,713股。方案实施后，公司总股本为23,644.34万元。

经营概况

本报告期内，公司面对复杂多变的市场环境以及仍然严峻的经营形势，在推动资产重组工作进展的同时，推进产品结构调整；在扩大大田市场的同时，巩固国际市场渠道、拓展高端市场；上半年完成全年销售计划的50%。但在农药产品销售受到国际市场农化产品需求疲软、公司主导产品价格下滑，国内农作物遭受持续低温、干旱、暴雨等灾害性气候影响，给农药产品的正常销售造成较大不利影响，使国内农药企业均受到不同程度影响的大行业格局下，上半年实现营业收入38206.63万元，同比减少11.75%，其中：国内市场实现主营业务收入24357.70万元，同比减少22.34%；国际市场实现主营业务收入13123.13万元，同比增加16.22%；实现其他业务收入725.79万元。报告期内归属于母公司的净利润为-919.85万元。

1、国内大田市场拓展继续推进核心产品的大田市场销售，同时策划产品组合，深化终端促销模式，结合渠道管理系统的应用，强化对终端零售商的掌控，拉动了终端销售。

下半年将集中力量销售优势产品，统一时间、统一部署开展大型推广服务活动；抓住大田棉花用药高峰、推广适合小麦大田以及蔬菜使用的新产品，力争完成全年销售任务。

2、以国际市场产品注册带动销售，提升市场份额上半年按计划完成了五个国际市场产品注册；在加强老客户服务的同时，开发新客户，借助销售模式的转变，结合国际市场产品注册，拓展国际市场空间，在国际市场农化产品需求依然不旺的情形下，销售收入比上年增长16.22%。

下半年计划以原药产品为主，公司将依照重点市场重点客户的需求合理安排产品注册，以产品注册带动销售市场开拓，获得更稳定的市场；稳定原有产品市场的同时，关注新客户潜在需求，丰富产品结构，增强整体抗风险能力。

3、稳定阿维菌素生产，持续降低制造成本报告期内，对阿维菌素产品公司从生产过程中关键节点的把握着手，通过实施技术进步和管理提升，该产品生产成本较去年同期大幅度降低，达到了公司年初制定的降低制造成本的目标下半年将克服某些不稳定因素的影响，通过继续推行精益生产的过程管理，结合工艺技术进步，力争将阿维菌素产品成本控制在年初制定的目标之内。

4、加速技术创新，推进产品结构调整和升级报告期内，根据公司产品结构调整规划，推进四个新产品的工业化试车。

下半年将继续优化合成工艺，结合市场分析情况，拟定项目投资规划；积极跟踪各大科研院所，通过技术联盟的方式开发产品，提升研发的核心能力。

5、优化组织机构，打造优秀团队报告期内，公司继续推进组织机构优化，缩短了管理流程，减少沟通协调成本，管理效率得到提高；通过落实“员工关怀计划”、“家”文化的推广，营造团结向上的“家”文化氛围，推进管理作风转变，打造一支“以企业为家”优秀管理团队。

2010年上半年，公司经营层在推进资产重组工作进展的同时，按照“轻资产、大贸易”的思路，探索战略联盟运作模式，完成了销售收入过半的经营计划；下半年公司将在既有经营思路的指引下，继续拓展国内大田和国际两个市场，采取优化产品结构、提升服务水平、制定品牌战略等多种措施，抓紧技术进步和经营管理的关键节点，进一步降低生产成本，严格控制各项费用支出，在变化的行业环境中，迅速调整市场战略，转变思路，使企业早日走出困境。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/baike/1802.html>