

主板公司年报净利平均增速不及中小板创业板公司一半

见习记者 岳薇

A股公司2014年年报披露进程已过半。截至昨日,沪深两市已有2005家公司披露了经营业绩,去年营业收入和净利润同比分别增长6.24%和7.57%。

今年一季度,中小板和创业板的指数涨幅达50%,远超主板指数。2014年年报数据显示,两个板块净利润同比增幅也远超平均水平。

创业板3公司净利增幅跻身前十

截至昨日,中小板公司和创业板公司大部分已披露了2014年年报,整体业绩同比增长明显。其中,中小板公司营业收入和净利润同比分别增长12.66%和16.69%;创业板公司营业收入和净利润同比则分别增长26.12%和17.09%。

据统计,1961家公司中,净利润增长超过10倍的有7家。在净利增长前十的榜单中,化工行业和电子行业各有两家公司,分别为*ST仪化、和邦股份以及长电科技、华灿光电。

创业板有3家公司跻身净利增幅前十。其中,东方财富以3213.59%净利增幅领跑榜单。另两家创业板公司为福瑞股份和华灿光电,净利增幅分别为1732.47%和1155.01%,分列榜单第四位和第七位。

受益于证券市场回暖,东方财富的信息技术、金融数据和金融电子商务板块营收大幅增长,前两项业务的毛利率同比增长11.84%和29.97%。有赖于资本市场的持续活跃,东方财富今年一季度净利润预增约400%-430%。公司目前正在筹划重大事项,处于停牌中。

而福瑞股份和华灿光电分属医药生物行业和电子行业。由于药品生产成本下降,子公司诊断仪器业务稳步

2014年上市公司年报净利润增幅十强					
证券代码	证券简称	净利润(万元)	净利润同比增幅(%)	所属申万行业	上市板
300059.SZ	东方财富	16572.38	3213.59	传媒	创业板
600871.SH	*ST仪化	122975.30	1908.88	化工	主板
600756.SH	浪潮软件	7827.60	1758.58	计算机	主板
300049.SZ	福瑞股份	8988.98	1732.47	医药生物	创业板
000416.SZ	民生控股	8792.69	1392.97	商业贸易	主板
600584.SH	长电科技	15666.65	1308.59	电子	主板
300323.SZ	华灿光电	9090.62	1155.01	电子	创业板
002610.SZ	爱康科技	9201.68	988.58	电气设备	中小企业板
002446.SZ	盛路通信	4757.20	951.16	通信	中小企业板
603077.SH	和邦股份	67176.30	942.51	化工	主板

2014年年报行业净利润增幅十强			
所属申万行业	2014年净利润(亿元)	2013年净利润(亿元)	净利润同比增幅(%)
钢铁	64	29.7	115.49
电气设备	210.02	138.12	52.06
通信	112.06	77.82	44
交通运输	488.96	348.55	40.28
纺织服装	119.98	87.26	37.5
传媒	165.02	120.3	37.17
家用电器	400.92	302.64	32.47
计算机	220.61	172.41	27.96
农林牧渔	50.39	42.42	18.79
医药生物	422.19	358.95	17.62

岳薇/制表 张常春/制图

增长,推动福瑞股份业绩大增。受照明市场应用驱动,华灿光电的LED芯片产能和销售收入增长显著。

光伏医药业绩抢眼 钢铁企业微利

从细分行业来看,电气设备行业业绩表现可圈可点。受益于政策引导和市场驱动等因素,光伏产业公司增长强劲,固定资产投资也同比大幅增长。16家净利润翻番的电气设备公司中,爱康科技、隆基股份、天龙光电、银

星能源和京运通5家均主营光伏产品,除了天龙光电是靠出售资产扭亏为盈以外,其余公司光伏业务发展向好。其中,中小板公司爱康科技以净利润988.58%的增幅跻身十强榜单。

医药生物行业目前以净利润17.62%的增幅排名行业榜单第10位。有14家公司实现了业绩翻番。其中,福瑞股份净利润同比增长1732.47%,涨幅领跑医药生物公司。信邦制药、沃华医药、海翔药业和亿帆鑫富今年一季度连续喜报,净利润同比大幅增长。

值得一提的是,医药类公司近期在资本市场动作频频,这14家医药生物公司中,三精制药与哈药股份的重大资产重组已于近期完成,信邦制药和四环生物目前正在筹划重大事项停牌,广誉远的定增事项还在进行中。而近期转型涉足大医疗的朗玛信息,以及注入美年大健康,由纺织服装企业变身健康体检企业的江苏三友复牌后连续涨停,挑动资本市场神经。

另外,钢铁企业净利润总额仅为64亿元,同比增幅虽然领跑榜单,达115.49%。不过,不少公司净利率只有千分之几,属于微利。

资本魔方:企业家需要培育



资本魔方创始人 虞涤新

证券时报记者 朱筱珊

越来越多的创投机构开始搭建平台,为项目提供增值服务。各家模式俱不相同,有聚集企业家的企业家俱乐部,也有整合创业者的千人计划大赛。现在,上海18家创投机构组成了创投联盟,为中小企业家开展创业教育。在聚集企业家的同时,也将潜在被投资项目整合在同一个平台上。虞涤新正是此平台“资本魔方”的创始人。他曾任德隆集团执行总裁和安达信公司合伙人。在与虞涤新的访谈中,他详细阐述了“资本魔方”成立的原因以及中国中小企业面临的转型之难。

好项目需要培育

马云曾说过,优秀的企业家需要选择。虞涤新则认为,优秀的企业家更需要培育。在他看来,这句话充满无奈,却也充满机会。毕竟各行各业都是二八定律:只有20%的人可以成功。不过,不能因为80%的人都不会成功而放弃努力。

证券时报记者:在政府鼓励大众

创业、万众创新的政策下,创投行业进入到一个新的发展阶段。您认为目前创投机构在投资过程中什么因素是最大的难点?

虞涤新:创投投资的难点在于好的项目很难找,承载好项目的人更难找,为此需要寻找及培育。这样我们就顺势而为,建立“资本魔方”。“资本魔方”是一个平台,是个教育平台,更是培育项目的平台,还是资源链接的平台。平台的定位是随着时代需求变化而变化。金融是为产业服务的,所以我们是金融产业服务者。

如果给企业资源和资金,他们将更易成功。同时,企业家的思想需要打通。来自软银、红杉等优秀机构的投资人对此也有很多同类感悟。所以我们愿意在看项目的同时,帮企业主做一些提升与改变。这个平台的内容涵盖创业、项目、思想传播以及资源对接。在平台的基础上,寻找项目变成一件相对轻松,而且快乐的事情。

我们本质上还是一家创投机构。借助“资本魔方”,我们投资了30多个项目,主要集中在早期和早中期。行业涵盖互联网、新材料、服务业、养老以及节能环保等行业。从创投角度说,追求上市并非唯一的资本退出路径。套利和出售也是资本退出的方法。

证券时报记者:投资项目考虑的因素有哪些?在运营过程中难点在什么地方?

虞涤新:首先选行业。选择自己本身熟悉的行业投资。其次是选人。投资人不应该因为赶时髦而盲目进入某个行业。当然,我们必须时刻保持一颗求知的心,去理解、跟上,然后是引领新兴行业。

如果选完项目就走人,会造成资源的浪费。如何有效聚集、运营这些资源,就成为资本魔方的责任。行业、企业规模、企业家思想等方面的差异会导致我们丢掉很多资源。最终,我们总结出来,资源不能什么都吃,只能吃最

擅长的。余下的资源要么丢掉,要么分享给别人。如果在给企业家教育的过程中发现好的项目,在平台上通报一声即可。各家机构都有各家机构的原则和风格,资源聚合才能产生最好的效果。

证券时报记者:目前国内多家创投机构都试图打造以自身为核心的平台,整合资源。资本魔方特点在哪?

虞涤新:我们也是众多的创投机构之一,在创投的偏好或风格上相差不多。核心点在于我们注重对企业家群体的打造和培育,让合作更加紧密,让企业家更能承载我们给予的资金及其他资源,还让这些资源在高度信任的基础上有序链接。

企业只有不断纠错才能找到发展路径。优秀企业主可以在这找到资金、智慧,还有客户、供应商资源。这也是汇集投资人的平台。我所在的投资圈永远都是合作共赢的方式,我很愿意将我身边的这些宝贵资源与投资圈的朋友们分享。在这里,信息和知识可以自由地流动,减少寻找项目的成本。

传统企业盲目转型是阵痛

在举办了55期创业研讨会,与众多企业家交流后,虞涤新深刻觉得传统企业有转型的必要,但不能盲目转型。华南区的企业家有着明显聪明、敏锐的特性,但需要找到方向。这也是为何他将“资本魔方”从长三角延伸至珠三角。达晨创投、创东方和同创伟业等众多创投机构都将一同参与。

证券时报记者:在与众多企业家交流的过程中,您觉得珠三角的企业有何地域性特点?

虞涤新:华南企业家两极情况比较多。聪明、敏锐,外向型经济,转型时间早都是华南企业家的特性。然而,在转型过程中他们也比较迷茫。华南区的企业家一直都是资本运作的先行者,稍有不慎也可能走进盲区。华南区

企业家的创新精神要保留、推崇,只是对金融行业的理解更需风险意识。

资本魔方”之前在深圳也一直有活动,虽然根据地处长三角。这次,华南区创投界的主力军达晨创投、创东方、同创伟业等与我们合作,从而和深圳地区优秀投资人进行深度链接。我们将平台资源给大家,方便深圳企业家获取这样的机会。

证券时报记者:传统企业是否有转型的必要?

虞涤新:为了吸引人的眼球或者新的盈利点,传统经济往往想往新经济转型。但转型根本上取决于未来盈利的能力。为时断而时续是不可取的。鼓励大家借助互联网、大数据、云计算等思维进行转型。但企业不能盲目。以O2O行业为例,现在都在说O2O的商业模式好,但如何落地,如何产生稳定的现金流,如何获取长远的价值仍是转型企业真正需要解决的问题。

转型的必要性是有的。理解客户需求,超越客户需求。企业要在不断努力奋进的阶段中,这一切的核心点在于企业家这个人:能否理解行业,能否驾驭企业,能否凝聚团队,能否追求行业中长远的利润。

四年前,我曾提议一家企业主发展养老服务。可惜这位企业家禁不住诱惑还是去投资了房地产,现在被房地产拖住了,也丢掉了养老服务行业的先发商机。我一直认为企业家是需要培养的,当然来自实践中的那些教训对他们来说可能会更深刻。因此,在资本魔方的平台上,投资人要有耐心和坚持,对企业家对一些信念和培育。

双钱股份重大资产重组 上半年有望完成审批

证券时报记者 杨丽花

昨天,华谊集团就双钱股份600623重大资产重组暨华谊集团核心资产重组上市问题举行媒体沟通会。据了解,大股东华谊集团将加快推进方案审批进度,双钱股份重大资产重组有望在上半年完成审批。

公告显示,双钱股份拟以12.51元/股的价格向公司大股东华谊集团非公开发行9.31亿股股份,用以购买后者持有的能化公司100%股权、新材料公司100%股权、精化公司100%股权、投资公司100%股权、天原公司100%股权、信息公司55%股权及财务公司30%股权等核心资产,拟收购资产整体作价116.47亿,华谊集团对上市公司持股比例由65.66%上升至83.22%。从而实现华谊集团的核心资产重组上市。同时,双钱股份拟12.56元/股的价格,非公开发行不超过2.97亿股,募集配套资金不超过37.33亿。

通过本次重组,双钱股份将在原有业务平稳发展基础上,注入大股东华谊集团下属的能源化工、精细化工及化工服务等板块核心资产,构筑公司新的业务架构,初步形成以纵向产业链为核心和以横向服务化工产业链为主的“化工制造”+“化工服务”双核驱动模式,由生产制造逐步向系统方案提供商转型,大幅度提升公司综合实力、核心竞争力、持续盈利能力和抗风险

能力,以多业务驱动模式实现公司的可持续发展。

对于注入资产质量,从总体来看,重组注入资产总额稳定增长,2014年末较2013年末增长了10.43%。从资产结构上看,注入资产的非流动资产占比较高,报告期内的平均占比为61.59%,主要原因是标的公司化工品生产业务占比比较大,涉及固定资产投资较高所致。

此外,拟注入人投资公司持有股权的上海并购基金作为财务性投资开始运营。上海并购基金首期规模30亿,存续期为7年,其中投资期为5年,退出期为2年。

投资公司通过参股上海并购基金,将有助其新业务孵化平台的建设,协助未来上市公司收购、培育优质资产或具有发展潜力的项目,通过引进拥有持续性营业收入和稳定盈利的新业务,在保持现有各化工板块主业优势的同时,形成多主业齐头并进局面。

通过本次重组,双钱股份将进一步优化公司业务结构,扩大公司业务规模,壮大公司主营业务。本次拟注入双钱股份的三大板块,能源化工、精细化工、化工服务”均为华谊集团当前最具竞争力的业务板块,其主要产品均是华谊集团经营多年并拥有品牌壁垒的“拳头”产品,包括甲醇、醋酸、醋酸乙酯、工业气体、涂料、颜料、农药及中间体、化工贸易等。

美克集团助力美克家居战略布局

证券时报记者 宋雨

随着美克家居(600337)多品牌战略”和“大家居战略”在国内的深入推进,公司销售收入规模将迎来飞速发展。为增持对美克家居的控制权,保证美克家居业务战略的成功实施,美克家居控股股东美克集团将以10.72元/股的价格,现金认购美克家居本次非公开发行的全部27,985,074股股份。

美克集团已与公司签署了认购协议。若发行成功,本次募集的3亿元资金将全部用于补充公司流动资金。”美克家居董事会秘书黄新表示:“公司控股股东对公司业务发展给予的资金支持,将加快公司产业结构的转型和战略规划的实现。”

黄新介绍说:近年来,美克家居品牌发展战略迅速推进,完成了从制造商向零售商乃至品牌商的转型。2014年,公司终止了从事二十年之久的OEM业务,产能100%供应自有品牌。今年,美克美家在75家门店的基础上,计划在全国新增门店15家,完成

6家店面的迁址建设。子品牌A.R.T.业务拓展也非常迅速,2015年计划新开自营店6家,加盟店60家。”

记者了解到,4月,A.R.T.计划在中国开展美国生活周活动,9月开展美国设计师中国巡展活动,以加大对中国加盟业务的大力支持。与此同时,美克美家也正备战即将推出的美克美家9个套系的迭代升级产品、美克美家黑标产品及EA、Caracole等新品。

黄新表示,美克目前实施的多品牌战略是公司的第二次战略转型。公司需要不断布局拓展新品牌渠道来覆盖不同细分市场,并不断对现有门店进行迭代升级,让顾客拥有更好的线下购物体验。同时,公司也在积极推进OBO战略,为消费者不间断(包括线上)提供无缝购物体验,将实体店、网络和移动端整合在一起,成为无缝零售商,实现公司数字化非传统增长。

2015年,美克家居计划实现营业收入近30亿元,利润近3亿元。

人福医药拟深耕医疗服务领域

证券时报记者 曾灿

收购北京巴瑞以后,人福医药(600079)正式进军医疗服务领域;而去年以来对数家医院的布局,则让公司在该领域的拓展再进一步。昨日,在人福医药举行的年度业绩说明会上,董事长王学海表示,公司将深耕医疗服务领域,并坚信经过未来2-3年的培育,医疗服务板块将成为公司新的利润增长点。

过去和医院谈合作,对方只知道我们是制药企业;但现在不同了,经过这两年的布局,大家都知道我们要投资医院的。”王学海表示,尽管受到诸多利益相关体的制约,公司当前参与医疗服务领域的进展存在困难,但“每个医药企业都有一个做医院的梦”,这项业务将持续推进。

人福医药目前已经明确,将公司定位为区域深度医疗服务商,未来3-5年内,该公司将在湖北省内至少布局20家医院。

而根据医院的不同类型,人福医药还将采取不同的并购方式。王学海介绍说,对于国企职工医院改制,公司在产权上直接控股该类医院,医护人员

员身份转换基本上不存在障碍。而针对存在改制障碍的公立医院,在不改变产权权属的前提下,人福医药会通过托管方式获得医院的经营权。目前,公司在湖北钟祥、老河口的两家医院均属于托管类。

县级人民医院将是首选,而以武汉为主的大城市的大型医院,公司可以通过合作共建或改制方式,建成类似于上海国际医院的专科、高端医院。”王学海在谈及投资标的时表示,容易改制、控股的地市级非中心医院也将成为公司的备选投资对象。

据人福医药初步测算,投资每个医院平均成本3亿左右,其中1/3来自资本金,还有2/3来自固定资产贷款或采取融资租赁等合适的方式并入。

在昨日的交流会上,有很多投资者都问及投资医院的盈利模式。对此,王学海介绍说,人福医药在该板块主要有三种模式:一是控制对医院药品、耗材、医疗器材的全供应链管理;其次是依托医院的医师、医疗优势,建设诸如月子中心、美容中心、康复中心等非医保项目;三是在医院开设特色专业科室并建立品牌,并规划在未来接入移动医疗端口,统一上线。