

■ 年报前瞻

电力企业高增长可期

□本报记者 欧阳春香

在煤价大幅下降、下游来水丰富等多重利好刺激下,电力行业不负众望,2014年业绩喜人。据Wind统计,截至1月14日,A股11家电力公司发布了业绩预告或快报,其中预增7家,业绩预亏预减3家,还有1家不确定。华电能源以1100%的净利润最大增幅居首。

近期,《关于进一步深化电力体制改革的若干意见》已获国务院常务会议原则通过。随着2015年电力改革“风起”,“一带一路”推进电力设备走出去,2015年特高压迎来核准和开工高峰,多重利好使得电力行业在2015年被市场普遍看好。

年报业绩喜人

在7家业绩预增公司中国投电力最受瞩目,并成为2015年券商十大金股之一。

国投电力预计,2014年归属于上市公司股东的净利润同比增长60%以上,上年同期盈利33.05亿元。公司表示,业绩增长的主要原因是雅砻江水电来水好,新机组投产发挥效益,以及火电发电成本下降。

川投能源预计,2014年公司实现归属于上市公司股东的净利润同比增加154%,上年同期盈利13.66亿元。

国投电力和川投能源业绩大幅增长的原因,都受益于二者参股的雅砻江水电公司锦屏一级、锦屏二级电站2014年新机组投产和2013年投产机组在2014年全面发挥效益,发电量同比大幅增加。

区域来水良好和煤价下行是水电和火电企业业绩增长的主因。分开来看,水电企业中,地处长江流域的多家上市公司表示,业绩增长的主要原因是受来水较好影响,发电量大幅增加。其中,国投电力2014年度发电量同比增21.56%,明星电力2014年度销售量比上年同期增加13.38%。

净利润增幅352.27%的黔源电力也受益于此。黔源电力预计2014年度归属于上市公司股东的净利润为2.45亿元-2.5亿元,同比增长352.27%。

岷江水电2014年营收为8.3亿元,同比增长7.52%,净利润1.54亿元,实现扭亏为盈,而上年同期值为-1.62亿元。公司表示,2013年“7.09”泥石流自然灾害等报废资产损失及抢险支出6763万元。

地处广东的梅雁吉祥则因为降雨量较去年同期减少25%而预亏,预计归属于上市公司股东的净利润较上年同期减少57.87%。

对于火电企业来说,2014年平均标煤单价较去年下降12%左右。煤价持续下跌,火电企业成本端下降,毛利率目前处于历史较高水平。华电能源1月14日晚间披露业绩预告,由于公司技改、节能及调整煤炭结构,预计



新华社图片

2014年归属于上市公司股东的净利润1.2亿-1.7亿元,同比增750%-1100%。

预计亏损的企业中,乐山电力是由于控股子公司乐天威硅业公司破产清算,公司将根据乐天威硅业公司现状对相关资产进行减值测试并计提减值准备,可能导致归属于母公司净利润为亏损。

改革主题贯穿全年

2015年是电力改革的破题之年。新电改方案的基本框架是“四放开一独立一加强”,即输配以外的经营性电价放开、售电业务放开、增量配电业务放开,公益性和调节性以外的发供电计划放开,交易平台独立,加强规划。华北电力大学能源与电力经济研究中心主任曾鸣认为,从长远目标来看,电改的核心问题有四个,一是系统整体最优规划;二是放开两头管住中间;三是促进可再生能源与传统能源实现最优组合;四是保证普遍服务。同时电力系统可以减少对售电侧市场经济效率的影响,电网拆分不拆分、调度或者交易机构独立不独立都要基于这些核心目标来确定。

银河证券分析师认为,此轮电改的投资机会既来自市场化属性大幅提升的售电侧,也来自成本优势显现的发电侧。在售电侧,售电端充分市场化,参与主体增加,发电公司、电力设备公司均存在产业链延伸的能力和可能。同时,在售电端变革中,分布式能源接入与节能服务(分布式光伏、电动车充电设施等)的商业模式创新,将孕育出新的投资机会。

而在发电侧,竞价上网是发电侧的最大变化,企业的边际成本优势将充分显现。能源基地的火电项目具有低燃料成本的天然优势,一

旦经特高压电网外送至高电价服务区(京津冀、华东、华南等),则竞价优势显现。水电公司发电成本低,竞价能力强。

如火如荼推进的国企改革则有望成为点燃此轮电力行情的催化剂。国企改革对电力行业的影响,主要体现在五个方面:一是继续提升资产证券化率,资产注入将异常活跃;二是市值管理,股东诉求一致;三是提高经营效率,释放利润;四是发展混合所有制;五是产业资本估值提升。

资产注入将增厚公司业绩。电力央企旗下控制的上市公司较多,每家上市公司均需进行定位(避免同业竞争),在这个过程中,“小公司,大集团”的投资标的存在“质变”机会。地方国有企业改革的步伐更大、更快。

2015年高增长可期

2015年,影响火电行业盈利的三大核心因素利用小时、煤价、电价都将保持基本稳定,行业盈利能力趋于稳健。

部分电力公司2014年业绩情况

证券简称	业绩预告类型	业绩预告/快报摘要
国投电力	预增	增长60%以上
川投能源	预增	增长154%左右
德恒运A	预增	净利润约5.91亿元-6.61亿元,增长70%-90%
华电能源	预增	净利润约1.2亿元-1.7亿元,增长750%-1100%
明星电力	预减	净利润9678.91万元
乐山电力	续亏	净利润为亏损
梅雁吉祥	首亏	有可能出现亏损
黔源电力	扭亏	净利润约2.45亿元-2.5亿元
涪陵电力	略增	增长37%左右
岷江水电	预增	净利润1.54亿元
桂东电力	不确定	累计净利润存在重大不确定性

数据来源:Wind资讯

携手比尔·盖茨基金

澳柯玛成功研发埃博拉疫苗储存箱

□本报记者 董文杰

澳柯玛与比尔·盖茨的投资基金Global Good在疫苗储存设备上的合作近日取得重大创新,公司成功研发出专门用于保存埃博拉疫苗的储存箱Arktek。首批10台Arktek目前已运抵西非埃博拉防疫前沿进行试点,将为世界卫生组织在西非埃博拉疫区的疫苗冷冻储存提供解决方案。

冷链技术新突破

埃博拉疫苗保存箱Arktek产品是疫苗低温储存领域的一项重大创新。该产品可以满足埃博拉疫苗在-60℃至-80℃的储存要求,解决了西非缺乏电力供应地区埃博拉疫苗的长时

间保存问题,能够挽救更多受埃博拉病毒威胁的生命。

目前市场上常规依靠制冷系统驱动的疫苗保存箱,在断电情况下,符合疫苗储存温度保存时间一般在10-16小时。而Arktek疫苗储存箱即使在热带环境下,也可保持箱内-60℃至-80℃冷冻环境长达120-144小时。

据悉,为保证疫苗接种、配送计划,确保有限资源的快速统一调配使用,澳柯玛利用GPS定位技术、温度精确采集技术、温度记录仪系统、手机数据采集无线传输等技术,为埃博拉疫苗保存箱Arktek建立了智能数据监控系统,通过智能化监控平台即可进行数据统计分析处理,对Arktek内部温度、布放位置、运行状态、电池电量、机器故障等进行实时监控分析及

管理。

1月14日,澳柯玛疫苗冷链项目团队在塞内加尔拜访当地的卫生站并进行外场实地试验。在由美国帕斯适宜卫生科技组织PATH发起的西非卫生部长闭门会议上,Arktek得到了参会各国卫生部门的高度认可。

合作走向多元化

埃博拉疫苗保存箱Arktek产品是澳柯玛与美国Global Good共同研发的重大成果,并对双方合作的产品多元化和产业化进程有重要意义。

公开资料显示,美国Global Good是由比尔·盖茨投资的基金。2013年7月,公司与Global Good就疫苗储存设备的产业化签署合作协议,公司将生产和销售Global Good的疫苗储存设

备,并获得其技术许可以及在发展中国家的独家技术授权。该产品获得成功,有助于增强和巩固公司在医疗冷链领域的领先地位。

据澳柯玛超低温公司负责人介绍,澳柯玛将通过与Global Good的技术合作,开发更多具有世界领先水平的疫苗保存、超低温制冷技术创新产品,共同推进全球疫苗储存、超低温制冷技术的进步变革。

据悉,与Arktek同时运抵西非的还有澳柯玛自行研发的-86℃超低温冷冻保存箱。该-86℃超低温冷冻保存箱,采用智能复叠制冷技术、三维立体制冷技术等多项超低温关键技术,达到国际领先水平,能够满足埃博拉疫苗在-80±1.5℃的长期恒温储存要求,有效地解决西非地区疫苗储存难题。

福瑞股份发起多项维权诉讼

为核心产品国产化铺路

□本报记者 戴小河

福瑞股份近日公告,已就无锡海斯凯尔医学技术有限公司涉嫌侵犯专利权、商标权及不正当竞争问题,发起多项诉讼。福瑞股份所指的被侵权产品,是其核心利润来源产品FibroScan,这是一款肝病无创定量诊断设备,系福瑞股份子公司法国Echosens公司的拳头产品,近来为推进国产化,福瑞股份接连出招维权。

专利维权大动干戈

自2014年9月以来,法国Echosens公司已先后在河南郑州中院、北京一中院和河南许昌法院就海斯凯尔涉嫌侵犯专利权、不正当竞争、侵犯商标权等问题提起诉讼。法国Echosens公司驻中国区首席代表邓丽娟表示,“这些诉讼全部获得法院受理并立案,目前正在等待开庭审理。”

福瑞股份如此大动干戈的原因在于,公司认为占据50%以上利润的核心产品——肝病无创定量诊断设备FibroScan被无锡海斯凯尔的FibroTouch产品仿制,多项专利与商标被侵犯。

公开资料显示,海斯凯尔成立于2010年7月,是一家超声诊断仪为主要经营业务的公司。该公司官网称,其研发的FibroTouch是全球首台影像引导的肝纤维化无创检测系统,采用第三代瞬时弹性成像技术,是全球最先进的瞬时弹性成像技术平台。

有业内人士称,海斯凯尔2013年7月份上市的FibroTouch产品,同法国Echosens公司的FibroScan在产品外观、功能、介绍以及实质性技术等方面存在众多相似之处。这引起福瑞股份不满。

“他们在市场推广中使用Echosens的商标。比如一家与海斯凯尔合作的服务机构直接使用我们的FibroScan宣传册,但现场实际使用的检

测仪器却是海斯凯尔的FibroTouch,这给公司造成了不可估量的损失。”邓丽娟表示,海斯凯尔官网上多次出现侵犯我们名誉权的描述。

福瑞股份总经理林欣表示,公司发起诉讼前曾与海斯凯尔管理层接触,试图通过协商解决上述纠纷,但海斯凯尔公司始终未以积极态度予以回应。

FibroScan国产化或提速

有投资者表示,在处理完与一体医疗的专利纠纷后,公司又将与海斯凯尔对簿公堂,或为营造良好的市场环境,为FibroScan的国产化铺路。

国信证券医药分析师告诉中国证券报记者,如果FibroScan实现国产化,将释放巨大经济效益。首先是产品将在价格方面大幅增强市场竞争力,销售放量增长,对改善福瑞股份的业绩会有显著效果。其次是此举符合医保控费的宏观环境,可以节省医院的采购成本,并减少肝

鄂尔多斯

定增议案被股东大会否决

□本报记者 王荣

鄂尔多斯1月14日晚间公告,定增购买实际控制人内蒙古鄂尔多斯电力冶金股份有限公司13.2%股权的议案被否。

公告显示,鄂尔多斯2015年第一次临时股东大会14日举行,大会表决了包括重组事项在内的共12项议案。除《关于聘任为公司进行2014年度审计和内控审计的会计师事务所的议案》获得通过外,剩余11项与重组有关的议案均遭到否决。

其中,关于鄂尔多斯此次定增草案的多数提案反对率高达73.35%,剩余提案反对率为28.73%,均高于26.47%的支持率。

鄂尔多斯11月6日晚间公告,公司拟发行2.41亿股、每股7.78元向上市公司实际控制人、间接控股股东鄂尔多斯投资控股集团购买电冶公司13.2%股权,交易完成后上市公司对电冶公司的持股比例由60%上升到73.2%。以2014年8月31日为预估基准日,电冶公司13.2%的股权对应的归属于母公司所有者权益为177262.91万元,采用市场法的预估值为187533.46万元,预估增值率为5.79%。该方案公布后,公司股价连续两个涨停。

如意集团去年业绩预增5倍

□本报记者 欧阳春香

如意集团1月14日晚间公告,公司2014年度归属于上市公司股东的净利润比上年同期上升515%-565%(约541%),盈利约2.35亿元,上年同期盈利3662万元;每股收益约1.16元。

如意集团表示,公司2014年度净利润增长,主要得益于公司的控股子公司远大物产集团有限公司及其子公司多年来一直专注于大宗商品营销贸易领域,在拓展上下游渠道的同时,不断深化业务转型,建立了大宗商品期现结合,套期、套利交易为主的经营模式,盈利水平得到提升,因此公司2014年业绩相对2013年同期预计同比上升。

华控赛格 预计去年亏1亿元

□本报记者 欧阳春香

华控赛格1月14日晚间向下修正了2014年年度业绩预告,由此前预计的亏损4400万至5000万元下调至亏损1亿至1.1亿元,而2013年的净利润为-3720万元。亏损增加主要是由于浙江贝力生物科技有限公司计提坏账准备。

公司提示,鉴于公司2013年度经审计的净利润为负值,如果公司2014年度经审计后的净利润仍为负值,公司将被实行退市风险警示。

ST明科拟定增募资7亿元

□本报记者 王荣

ST明科1月14日晚间公告,拟向控股股东正元投资有限公司和北京郁金香天凯资本管理中心(有限合伙)以不低于5.64元/股的价格,非公开发行股票1.24亿股,募集资金总额不超过7亿元,4亿元用于偿还金融机构借款,其余用于补充流动资金。

公告显示,正元投资拟以现金认购1.11亿股,郁金香资本拟以现金认购0.12亿股。本次非公开发行完成后,正元投资持有公司股权比例由15%上升至35.21%。

公司近年来资产负债率逐年上升,2012年末、2013年末资产负债率分别为58.17%、65.70%,截至2014年9月30日,公司资产负债率为72.78%。高额财务费用以及每年为偿付利息所支付的现金成为公司沉重的财务负担,严重影响了盈利能力。

公司称,通过本次非公开发行股票,公司资本实力有所增强,抗风险能力和融资能力将得以提升,有利于公司顺利实施产业转型。

易华录

建互联网与产业创新基地

□本报记者 欧阳春香

易华录1月14日晚间公告,公司近日与北京邮电大学签订了战略合作协议,双方决定共同进行互联网与产业创新基地的建设。

双方将结合互联网发展趋势与公司的三大业务板块(智慧城市、智能交通、公共安全)的建设战略需求,积极推进两化融合和信息服务产业发展,重点开展合作研究。同时,将以传统行业与互联网行业的融合发展为切入点,共同尝试前瞻性的新技术、新应用的研究,探索政府资源、企业资源与互联网资源有效整合新模式;其次,双方将在人才培养尤其是高层次应用型人才培养方面开展全方位合作。

易华录表示,公司目前正在开展互联网业务探索,借助双方合作的创新基地,在互联网领域研究形成突破,将成果有效应用于产业发展,共同推动公司产业升级和转型。

病患者的经济负担。

FibroScan在中国市场的推广是公司全产业链战略的核心环节。2014年上半年,公司实现营业收入2.63亿元,较上年同期增长18.34%,实现归属于上市公司股东净利润1600万元,较上年同期增长175.98%。公司收入和利润实现双增长,主要原因在于FibroScan各系列产品实现销量257台。公司预计全年销量有望突破600台。

一位不愿具名的私募基金经理对FibroScan在中国市场的推广前景满怀期待。他表示,FibroScan目前在国内肝纤维化诊断领域未有劲敌,技术护城河足够宽广。虽然国内偶尔有FibroTouch等类似产品出现,但均未能赶超FibroScan在技术上的领先优势。医疗器械产品要获得业内的认同和推广,需要技术积淀与时间积累。此外,福瑞股份的维权诉讼行动,也将增加类似产品的销售难度,为FibroScan国产化与市场推广赢得时间。