两市首份中报发布

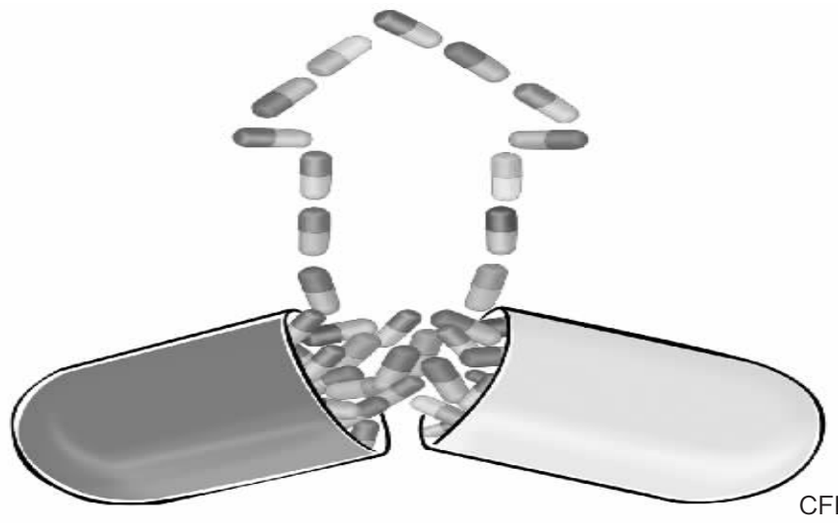
沃华医药中期净利增长近7倍

□本报记者 王荣

沃华医药7月5日晚披露2015年中期业绩报告，这也是两市A股上市公司2015年度首份中报。

上半年，沃华医药实现营业总收入18755.24万元，较上年同期增长10.71%；实现归属与母公司的净利润3828.42万元，较上年同期增长691.70%；每股收益0.11元。公司预计，1-9月份净利润将同比增长250%-300%。

公司称，业绩增长的主要原因是，公司主导产品心可舒片2013年进入国家基本药物目录，已完成国内大部分地区的销售网络布局。报告期内，心可舒片的销售市场不断扩大，优势市场趋于稳定成熟，促进收入持续增长。



CFP图片

高毛利产品铺开

心可舒片的销售市场渐趋成熟，促进收入持续增长。上半年，心可舒产品实现营收14416.98万元，同比增加9.75%，占公司总营收的76.87%。值得注意的是，该产品营业成本在上半年下降了24.8%，使得公司的毛利率同比增加了7.67%，达到83.30%。

公司称，沃华医药采用的预算制专业化临床学术推广模式，由于客户掌握在公司手中，可以确保以较高价格向经销商供货，且营业费用可以得到全面控制，使公司产品可以保持较高净利润水平。目前，沃华医药在全国22个省市设立了办事处，产品覆盖全国29个省市的6000多家医院、近万家门诊及大型药店，拥有千人的营销队伍。

公司在报告期内完成了对济顺制药51%股权收购工作，迈出了外部交易型战略的坚定步伐，提升了公司运营和资金使用效率，通过外延式扩张实现资源共享、协同增效，推进公司长期、持续、健康成长。公司收购济顺制药后，荷丹片与心可舒片在疾病预防和按病症联合治疗领域可以形成协同与互补，在生产、研发和营销环节可以实现全方位协同增效，成为公司新的利润增长点。上半年，荷丹片的营收为2225.42万元，同比增长了10.68%，毛利率为6.28%。

公司预计，2015年1-9月归属于上市公司股东的净利润变动区间为5547.68万元至6340.2万元，同比增长250%-300%。

医药行业平稳增长

截至7月5日，已有65家医药企业进行了中报业绩预告，其中54家利润预增，占比达83%，行业排名位居申万一级行业第二名。统计发现，海翔药业、沃华医药、中关村、上海莱士、凯利泰、海普瑞、亿帆鑫富、紫鑫药业以及新邦制药9家企业实现利润翻番。

信达证券分析师指出，随着新医改政策红利边际效益递减，加上医保控费、招标降价、反商业贿赂等因素影响医院用药终端，从2011年开始，医药行业整体业绩增速逐年回落，目前已进入平稳增长阶段，预计2015年行业利润增速将维持在12%-15%之间。

据权威统计，2015年1-4月，医药制造业累计销售收入同比增长9.40%，相比2014年同期下降3.68个百分点；累计利润总额同比增长11.93%，相比2014年同期下降2.82个百分点。

上述分析师指出，各省基药、非基药招标有望在今年下半年提速，伴随着药品价格改革、公立医院改革继续推进，行业政策将持续影响用药格局。

绩优医药股迎长线投资机遇

□本报记者 戴小河

“若市场进入震荡整理阶段，投资思路应以找寻安全边际和基本面为主。”众从医药行业分析师认为，目前医药各领域的行业空间和业绩兑现能力并没有出现根本性转变，中长期投资者可以积极布局基本面好有成长性的公司，如迪安诊断、华邦颖泰、乐普医疗、康美药业、康恩贝等。

三大逻辑看好迪安诊断

迪安诊断是两市唯一一家以独立医学实验室为主营业务的上市公司。2014年，公司实现营业收入13.35亿元，较上年增长31.48%；实现归属母公司净利润1.25亿元，较上年增长44.71%。其中，医学诊断服务业务收入达8.3亿元，同比增长33.9%。

方正证券首席研究员崔文亮表示，基于三大独特逻辑看好迪安诊断成长性。首先是分级诊疗等多重因素将推动检测业务社会化，第三方检测行业有望迎来井喷式增长。随着互联网医疗新势力的崛起，“未来医院”等新生模式将有望实现对传统医院集成的检测、诊断、药品销售等各个环节的拆解，实现药房社会化、检测社会化和诊断环节医生身份的社会化，从而为第三方检测行业带来巨大的增量市场。公司与阿里健康签署战略合作协议，将提供基于阿里健康云医院平台的互联网检测服务。

其次，检测、诊断及治疗已经进入个性化时代，公司有望以技术为核心，开发出以疾病为基础的多个诊断平台，相比传统医院更具竞争力。随着基因测序、检测诊断技术的发展，检测已经不再是治疗的辅助角色，而是向上下游延伸。向上游延伸，就是预测疾病，如基因测序；向下游延伸，就是指导临床治疗，实施个性化治疗。当前，肿瘤分子诊断指导个性化用药和治疗已经日渐普遍；未来，糖尿病、免疫类疾病等多个领域都将实现个性化治疗。

再次，通过与阿里健康合作，公司已经实现从传统业务的B2B延伸到B2B2C。另外，公司通过与韩国最大的健康管理公司SCL合作，成立韩诺健康，针对高端人群进行个性化诊断和慢病管理，成为公司B2C业务的落地点。

华邦颖泰主业快速增长

华邦制药是国内首屈一指的皮肤科和结核病处方药企业。公司7月3日晚披露的上半年业绩快报显示，2015年上半年，实现营业收入34.09亿元，同比增长30.94%；实现净利润3.99亿元，同比增长71.3%。

海通证券医药研究员余文心认为，华邦制药通过公司内部有效的资源整合，处方药领域将实现皮肤科结核科为主力+大处方药的全方位布局的产品线格局，进一步增强公司处方药领域竞争力。而O2O渠道拓展将加快公司发展步伐。2015年4月，公司定增预案称将投入2亿元进行渠道建设，其中8000万元投入OTC药物线上线下渠道建设。今后公司有望通过积极的O2O布局，一方面积极拓展线下渠道，另一方面与电商平台合作，进入更大的皮肤病OTC市场。

“医疗服务、康复产业布局值得期待。”余文心预计，公司将结合现有内部外部医疗服务资源，与当地医疗机构深度合作，积极开拓专科医疗服务业务；同时，公司实际控制人以及上市公司旗下均拥有丰富的旅游资源，未来公司将依托丰富的旅游资源、与医院层面良好的关系以及后续在医疗服务领域的布局开拓康复业务，积极探索新的盈利模式。

另外，公司曾公告称，拟对颖泰嘉和增加注册资本6796万元，改制设立股份有限公司，并拟申请挂牌新三板。预计颖泰嘉和顺利挂牌新三板后，将进一步提升公司品牌影响力，吸引范围更广、数量更多的投资者，增强核心竞争力。

员工持股计划逢低加速建仓

□本报记者 张玉洁

在上市公司重要股东大手笔增持公司股票积极“护盘”的同时，不少上市公司员工持股计划开始加速建仓，还有多家上市公司因筹划员工持股计划而停牌。员工持股计划参与者主要是熟悉公司情况的高管和骨干，此时他们逢低建仓传达的积极信号不言而喻。

多家公司火速完成建仓

自员工持股计划去年放行以来，目前两市已经有超过100家上市公司发布实施员工持股计划预案，其中有超过60家上市公司完成建仓。从目前已经公布预案的案例来看，通过二级市场购买股权的占50%以上。

分析人士指出，员工持股计划的成本价事实上形成了公司股价的一个安全垫，一旦公司股价跌破员工持股成本价格，公司股票的相对投资空间就会出现，尤其是对那些业绩确定的推出高杠杆员工持股计划的公司而言。因为员工持股计划一般主要覆盖公司核心重要人员，这些人员对公司情况较为了解，一旦市场转暖，部分高杠杆品种或率先迎来反弹。

据不完全统计，6月底至今，两市已经有华策影视（1733.27万股）、红宇新材（215.28万股）、卫星石化（826.54万股）、飞马国际（508.33万股）、永贵电器（230.78万股）、广联达（372.5万股）、中际装备（157.58万股）、益佰制药（487.18万股）等多家上市公司完成全部或单期员工持股计划建仓。部分公司员工持股计划建仓，使得公司股价短期内获得一定支撑。6月30日，受华策影视员工持股相关资管计划在二级市场上购买提振，华策影视股价强势涨停。

多家公司逢低推出员工持股计划

除了积极建仓之外，近期还有中安消、大元股份等多家公司发布公告计划推出员工持股计划并停牌。尽管此时公司火线停牌不排除有“避险”的动机，但公司逢低推出员工持股计划也传达出对公司股价的信心。

泰禾集团7月1日晚披露员工持股计划(草案)，公司拟委托资管机构在6个月内分3期实施，总规模不超过12亿元，按照不超过2:1的比例设立优先级份额和劣后级份额，通过二级市场购买等方式完成。此次员工持股计划将覆盖董监高及业务骨干500人。海通证券认为，本次员工持股方案上限为12亿，占当前流通市值的13.79%，一旦方案完成后，不仅有利于实现员工激励，对企业股价也将起到稳定作用。

福星股份7月3日晚公告，公司拟推员工持股计划，设立资金总额不超2亿元，对象中包括10位管理人员，具体总人数未定。福星财富集合计划资金总额不超过6亿元，按照2:1的比例设立优先份额和次级份额。

值得注意的是，上述两家推出员工持股计划的公司均使用了3倍杠杆。一般来说，使用杠杆的员工持股计划的公司往往反映出管理层对于公司中期股价的信心，这些公司在市值管理方面也更加积极。

安利股份首期员工持股计划完成股票购买

安利股份公告称，截至7月3日，“华林证券—安利股份第1期员工持股定向资产管理计划”通过集中竞价方式累计买入安利股份股票453.43万股，购买均价约12.90元/股，占公司总股本的比例为2.09%。至此，公司第1期员工持股计划已完成股票购买，所购买的股票锁定期至2016年7月2日。

安利股份表示，公司逆市强力推进员工持股计划，是对各种因素的综合分析、判断，是股东、员工对公司发展前景的信心体现。未来，公司将会进一步提升公司经营管理水平，扎扎实实做好经营，员企同心，抢抓机遇，创新发展，实现企业与股东、员工共同发展，共享成果。

据了解，本次员工持股计划参加对象为公司部分董事、监事、高级管理人员，及公司及控股子公司其他符合认购条件的员工，参与员工总人数不超过340人；筹集资金总额上限为5850万元，其中员工自筹资金不超过650万元，控股股东以自有资金提供的借款不超过1300万元，控股股东以其持有的部分安利股份股票质押融资提供的借款不超过3900万元；委托资产管理机构通过二级市场购买等法律法规许可的方式取得安利股份股票。（余安然）

康得新拟推员工持股计划

康得新7月5日晚发布2015年员工持股计划草案。此次员工持股计划参与员工不超过380人，拟筹集资金总额为不超过0.8亿元，并通过资管计划募集资金上限为6.4亿元用于购买和持有公司股票。以7月2日前20个交易日公司股票均价35.84元/股测算，该计划预计涉及公司股票上限不超过1800万股，不超过公司总股本的0.125%。

根据公告，员工持股计划设立后委托长信基金管理，并计划认购长信基金设立的长信基金-涌信A号的次级A3份额。长信基金-涌信A号份额上限合计为6.4亿份，按照不超过2.2:1的比例设立优先级份额和次级份额，次级份额按照1.67:1的比例设置次级A2份额和次级A3份额（合称“次级份额”），长信基金-涌信A号主要投资范围为购买和持有康得新股票。公司控股股东康得集团有限公司为长信基金-涌信A号优先级和次级A2份额的权益实现提供担保。

长信基金-涌信A号以二级市场购买等法律法规许可的方式取得并持有康得新股票。股东大会通过员工持股计划后6个月内，长信基金-涌信A号通过二级市场购买等法律法规许可的方式完成康得新股票的购买，且锁定期不少于12个月。（张玉洁）

新三板公司6月拟定增募资168亿元

□本报记者 傅嘉

6月份，新三板定增市场在经历5月份小幅脉冲后出现回落，尽管拟定增公司数有所上升，但拟募资额下降至168.58亿元，主要是估值水平大面积回落所致。

定增市场小幅回落

Choice金融终端数据显示，6月份，共有392家公司公布增发预案，预计募资168.58亿元。相比于5月份超过200亿的定增规模，6月定增市场回落态势较为明显。

6月份，新三板定增市场呈现出小额分散的特点，并没有出现巨量增发的案例。齐鲁银行拟定增6.29亿股，每股3.18元，预计募资20亿元，成为6月定增市场规模最大的定增案例。拟定增募资额10亿元以上的新三板公司还有银橙传媒、达人资管、思考投资等。

齐鲁银行在新三板挂牌并定增，成为6月新三板市场的大事件。6月29日，齐鲁银行登陆新三板，成为新三板市场首家成功挂牌的城市商业银行。其挂牌同时宣布发行股票，公司拟发行不超过6.29亿股股份，募集资金总额不超过20亿元。

分析人士认为，齐鲁银行的挂牌具有较高的示范效应，未来或有更多的城商行登陆新三板。根据媒体报道，桂林银行已经启动新三板挂牌的筹备工作，贵州银行、潍坊银行、德州银行和莱商银行等多家城商行也在筹备新三板的挂牌事宜。

估值水平下滑明显

定增估值水平的大面积下滑，成为6月新三板定增市场的又一大现象。

Choice金融终端数据显示，6月计划定增的新三板公司拟发行价格平均静态市盈率仅为25.16倍，创下近几个月的新低。而5月份为45.41倍，4月份为33.21倍，3月份为29.42倍，2月份为23.69倍。分析人士认为，6月定增估值已经和2月水平靠拢，考虑到2月份新三板行情尚未启动，表明新三板市场定价已经回归理性。

新三板二级市场低迷是促成定增估值水平下调的主要原因。据统计，6月份，新三板市场仍然处于熊市之中，指数单月下跌接近20%。分析人士认为，低迷主要是制度红利释放远低于预期造成的。

苏宁张近东追加限售承诺

□本报记者 李巍

继联合50家中小板企业发布资本市场维稳倡议声明后，苏宁云商7月5日下午又发布公告追加限售承诺称：苏宁云商集团股份有限公司控股股东、实际控股人张近东及其全资子公司苏宁控股集团有限公司，基于对公司未来发展的强烈信心，张近东及其全资子公司苏宁控股集团有限公司承诺合计持有公司2,261,541,981股股份在2015年7月9日限售期满后继续追加限售，即自2015年7月10日起三十六个月内不进行转让。

另据了解，截至目前，金一文化、网络通信、荣之联、京新药业也纷纷加入资本市场维稳倡议，倡议企业已达54家。

恒生电子 上半年净利预增60%-100%

□本报记者 王荣

恒生电子7月5日晚公告，公司预计2015年半年度实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期（法定披露数据）相比增加60%-100%。去年同期的净利润为11394.85万元。

公司称，受益于金融市场的发展、创新与变化，客户需求持续增加，公司主营业务获得较快发展，致使公司今年上半年净利润比上年同期有较大增长。

恒生电子2015年一季度公司实现营业收入2.74亿元，同比增长36%，净利润7220万，同比增长25%。这意味着今年二季度即4至6月份公司的业务实现了飞速上涨。

国海证券 上半年净利预增350%

□本报记者 张玉洁

国海证券7月5日晚发布业绩预告称，公司预计2015年1-6月净利润为10.82亿元至11.22亿元，较上年同期2.45亿元同比增长341.95%至358.29%；预计基本每股收益为0.47元至0.49元。

公司表示，上半年证券市场活跃，沪深两市指数持续攀升，交易量放大。在此市场行情下，公司紧紧围绕经营目标，把握市场机遇，积极推进传统业务转型和创新业务发展。上半年公司证券经纪业务、投资银行业务、证券自营业务收入均实现大幅增长，归属于母公司股东的净利润较上年同期大幅度增加，取得了较好的经营业绩。

国海证券同日披露的财务数据显示，公司母公司2015年6月实现营业收入4.23亿元，净利润1.98亿元，期末净资产为73.22亿元。

万达院线 上半年收入34.8亿增43.3%

□本报记者 张玉洁

万达院线7月5日晚发布经营简报，2015年1-6月，公司累计收入34.8亿元，完成上半年计划135%，同比增长41%。其中票房收入28.5亿元，完成上半年计划138%，同比增长43.3%。

简报称，上半年，公司实现线上票房收入突破15.5亿元，同比增长300%；会员量突破4000万人，会员消费占比超过80%；观影人次6477万人次，同比增长37.5%。截至2015年6月30日，公司拥有已开业影院191家，1694块银幕。

中天科技 与上海电缆研究所合作

□本报记者 张玉洁

中天科技7月5日晚公告称，公司近期与上海电缆研究所签署联合研发平台战略合作协议，双方拟共同进行特种导电材料、特种输电线、特种电缆等新型线缆产品技术开发和成果转化等。

根据协议，中天科技积极支持和参加上海电缆研究所所发起的针对线缆领域的基础共性技术研究，并愿意承担必要的研究经费、样品提供和试验测试等工作。双方在裸电线、特种电缆、装备电缆、通信电缆、海缆等多领域建立标准合作机制，进行国内外标准信息、立项等的沟通、交流与合作；同时进行技术人才培养等。

公司表示，与上海电缆研究建立联合研发平台，将促进产研结合，同时将充分发挥各自在科研开发、检测服务、制造服务和工程应用等方面的优势，共同提升技术创新能力及推动科研成果产业化进程，有效促进中天科技创新战略的发展。

福田汽车 再获234辆新能源订单

□本报记者 王荣

福田汽车7月5日晚公告称，公司近期分别与广东、湖南、江西等地的公交系统运营商或租赁公司签订了共计234辆福田欧辉新能源客车的系列销售合同。其中，纯电动公交车共25辆，混合动力车共209辆。

公司表示，上述订单的顺利履行，不仅有助于公司新能源产品在国内外市场的进一步推广，也有利于降低PM2.5排放，从根本上减少汽车尾气排放对空气造成的污染，有效地保护城市空气的清洁。

这是公司今年上半年第二次公告获得新能源汽车大单。今年2月份，公司分别与广州嘉福汽车有限公司、徐州市公共交通有限责任公司、长沙宝骏巴士有限公司签订了共计258辆欧辉新能源客车销售合同。