

# 光伏类公司中期业绩可期

□本报记者 王维波

截至7月10日，两市18家光伏类上市公司中，有8家发布了中期净利润预告，预计同比增长的有7家（包括预增、扭亏、续盈、略增），有1家预减。业绩增长的原由在于，行业获政策支持，景气度向好，公司主营业务收入增长所致。

## 7家公司预计中期业绩增长

预计业绩实现增长的公司包括精功科技、拓日新能、大港股份、中环股份，净利润同比增幅都在1倍以上，增幅最大的是精功科技，其预计2016年1—6月归属于上市公司股东净利润变动区间为2500万元至3000万元，净利润增长幅度为426.76%至532.11%。拓日新能预计2016年1—6月归属于上市公司股东的净利润变动区间为5600万元至6200万元，净利

润增幅为362.97%至512.57%。协鑫集成预计净利润变动区间为1.87亿元—2.63亿元，同比增长幅度为0—40%。净利润预减的上市公司为亚玛顿，预计下降29.34%。

事实上，从今年一季报财务数据看，光伏类上市公司业绩表现良好。根据万得资讯的数据，今年一季度按国信分类光伏板块整体营业收入同比增长77.62%，归属净利润整体同比增长316.12%，净资产收益率同比增长196.33%。其中，有11家公司归属净利润同比增长超过1倍，增长幅度最大的4家都在5倍以上。

## 行业景气度向好

从公司发布的净利润预增的原因来看，政策支持、行业进入景气周期是主要原因。

# 中国铝业上海公司60%股权挂牌转让

□本报记者 张玉洁

上海联合产权交易所信息，中铝（上海）有限公司60%股权正挂牌转让，转让价格为21亿元。本次转让前，中铝上海公司是中国铝业公司全资子公司。根据此前中国铝业发布的公告显示，中国铝业有意购买本次拟转让的60%的股权与另外两项大股东管理资产。资料显示，中铝上海公司拥有2栋位于上海世博园商务办公区的5A级写字楼，总建筑面积68612平方米。分析人士指出，在中国中铝2015年通过剥离亏损资产做“减法”实现扭亏后，本次拟购买集团优质资产，通过“加法”实现公司多元业绩增长或许是此次中国中铝参与购买大股东资产的主要原因。

## 拟置入集团资产

挂牌公告显示，中铝（上海）有限公司成立于2012年，注册资本为96,530万元，

主要经营国内贸易（除专项审批），从事货物和技术的进出口业务，房地产开发经营，项目工程管理，建筑业等行业。中铝上海公司不含有国划拨土地。

经审计的年报显示，中铝上海公司2015年实现营收75.08万元，净利润1.38万元，截至2015年年底，资产总计121,113.16万元，负债总计24,286.4万元，所有者权益为96,826.76万元。2016年前5个月，公司未实现营收，净利润为-675.39万元。

评估机构的评估报告显示，截至2016年5月31日，公司总资产账面价值为145,831.97万元，评估值为406,835.83万元。净资产账面价值为91,289.59万元，评估值为352,293.45万元，转让标的对应评估值211,376.07万元。

值得注意的是，资料显示，中铝上海公司位于上海世博园商务办公区的中铝（上海）有限公司中铝南方总部工程。

项目有一幢10层5A办公楼、一幢15层5A办公楼、一幢3层整体地下室。其中5A

如精工科技分析业绩增长的原因时表示，由于国内太阳能光伏市场的发展，公司太阳能多晶硅铸锭炉业务量出现较大幅度增长，因此预计2016年度1—6月份归属于上市公司股东的净利润将出现较快的增长。拓日新能也表示，国内光伏市场逐步好转，公司产能扩充业绩初显，国内市场销售收入增加。同时，已建成并网的光伏电站销售电费收入对上市公司业绩开始产生积极影响，公司净利润同比大幅上升。

光伏行业从2015年就在国家政策的扶持下逐渐好转，上市公司的业绩也开始向好，骨干企业变化更为明显。进入2016年，行业的这一趋势未变。从未来看，根据《太阳能利用“十三五”规划征求意见稿》，预计到2020年我国光伏累计装机规模有望达到150GW，较原有目标增长50%。2016—2020年间我国新增

## 多元化增长度过“寒冬”

中国铝业在今年3月发布的2015年年报显示，与2014年巨亏162.08亿元相比，公司2015年扭亏成功，实现净利润2.06亿元。不过，在铝行业产能严重过剩的背景下，中国铝业本次扭亏主要是依赖剥离亏损资产和政府补贴。年报显示，中国中铝2015年扣非后净利润为-64.32亿元，2015年中国铝业通过一系列剥离资产，对利润影响金额达到57.2亿元，与此同时，政府补贴则达到17.69亿元。

分析人士指出，目前从行业大背景来看，国际铝市场处于供过于求阶段，短期内难以回暖，同期国内产能还有所增加，铝行业要依靠主业盈利仍然较为困难。大股东优质资产注入或许是改善业绩的途径之一。

中国铝业公司董事长葛红林曾表示，做好“加减乘除法”是中铝公司提升自身竞争力和业绩的关键。做加法，坚持做强做优做精主业，加快培育新的增长点；做减法，淘汰落后，处置不良资产，止住“出血点”，减少“出血量”；做乘法，把创新驱动作为扭亏脱困和转型升级的新引擎；做除法，做大分子，做小分母，提高劳动生产率和资本回报率。

从中国铝业6月29日发布的公告来看，除了中铝上海公司60%的股权外，中国铝业还拟参与收购山西铝厂拟薄水铝石生产线等资产及与中铝公司合作开采贵州猫场铝土矿项目。若前述交易顺利实施，一方面中国铝业可以解决拟薄水铝石业务上的同业竞争问题，同时也将获得集团优质资产注入，有助于培育更多的业绩增长点，度过行业寒冬。

# 骨科医疗器械市场进口替代趋势渐显

□本报记者 常仙鹤

国内骨科医疗器械市场快速增长态势气势如虹，年复合增长率达18%。其中，创伤类、脊柱类和关节类三类骨科植入物在整个骨科医疗器械市场的份额合计超80%。后两者的技术壁垒较高，外资品牌占尽优势。不过，这两年来国家层面接连出台政策，试图扭转这一局面，国产大型骨科厂商有望借此机会扩大国内市场份额。

## 国内市场渗透率较低

根据行业权威机构EvaluateMedTec统计，中国骨科市场近年来处于快速增长长期，2015年市场规模达166亿元人民币，超过日本成为全球第二大骨科市场，约占世界规模的51%；2012—2015年复合增长率达18%，预计到2019年市场规模将超过300亿元。

根据中国外科植入物专委会数据，到2050年，我国老年骨质疏松症患者人数将增至2.12亿，而老年骨折患者超过30%与骨质疏松相关。我国各种关节炎重症患者超8000万人，现有肢残患者约75万人。同时，每年新增骨折损伤患者约300万人，庞大的患者基数为骨科医疗器械市场的加速扩容带来机会。

“目前国内还有相当多的患者没有接受植入物治疗。”威高骨科总经理弓剑波告诉中国证券报记者，在市场渗透率方面，我国创伤、脊柱和关节市场渗透率分别为4.9%、1.5%和0.6%，而美国分别为66%、38%、43%，相比于发达国家，我国仍然有较大的差距，未来具有很大的发展潜力。

在政策方面，骨科医疗器械行业属于国家重点扶持的鼓励类行业，《医疗器械科技产业“十二五”转向产业规划》等多项政策将骨科复材料、人工关节和脊柱等骨科植入物列为国家重点开发产品。

## 进口替代或成趋势

与跨国骨科企业相比，国产骨科企业在原材料、生产设备和工艺、资金人才等方面仍存在较大差距，致使高端市场大部分被外资品牌占据，国产医疗器械主要集中在中低端的仿制产品。

2014年，强生、史赛克、捷迈邦美、美敦力等外企合计占我国骨科市场份额的65.58%；从细分领域来看，外资创伤类、脊柱类、关节类植入物分别占比57.05%、68.99%和69.38%。可以看出，创伤类是唯一一类没有被国外厂商主导的产品，但也预示着国产品牌在关节和脊

柱领域的增长空间更大，近5年来人工关节市场的复合增长率都超过了20%。

弓剑波对此分析认为，“目前创伤类产品已经可以实现国产化，一些中小医院基本上都是用国产创伤产品，未来国产厂商的增长将主要来自于脊柱和关节领域的进口替代。”在一线城市的三甲医院，人工关节基本上都是采用进口产品。究其原因，关节类产品技术门槛高制造工艺难，国产品牌目前还无法与进口品牌相媲美。

外资品牌虽然占优，但市场竞争态势正在生变。“随着医保政策的倾斜以及国产品牌技术积累，本土企业已具备相当的竞争力。”汇添富医药行业研究院林小伟介绍，目前国内不少地区的医保政策对国产医疗器械和进口医疗器械的报销比例规定约为7:3，因此进口替代效应会逐渐显现。

“对于国内大型骨科耗材企业来说，进入高端市场并取得成功具有重要意义，

国产品牌必须逐步提升产品品质和技术含量，将产品销售渗透到三级医院等高端市场，为中国患者带来性价比更高的骨科产品。”林小伟说，这是国内企业与跨国企业竞争的必经阶段。

## 国产品牌蓄势突围

从国际路径来看，排名前五的骨科产品制造商强生、史赛克、捷迈、Biomet、美敦力均通过不断兼并收购而持续扩大市场份额。施乐辉2007年收购北京普鲁士、捷迈2010年收购北京蒙太因、美敦力2012年出资8.16亿美元收购康辉、史赛克2013年收购常州创生等。

国内骨科医疗器械企业也在借助资本手段提高创新及生产能力，扩大市场份额。近年来具有较强竞争力的本土企业主要有威高骨科、微创医疗、凯利泰、春立医疗、创生、康辉公司等。其中春立、微创、创生、康辉等均已在香港或

## 威高骨科：高端产品可与外资巨头竞争

□本报记者 常仙鹤

日前，恒基达鑫公布了威高骨科拟借壳上市的方案，中国证券报记者近日赴威海实地调研了解到，威高骨科历时5年与海星医疗合作的高端人工关节产品将于年底推出，将在高端市场与外资品牌竞争。

## 高端关节产品将诞生

威高骨科总经理弓剑波表示，威高的创伤和脊柱植入物均已是国产龙头，关节产品成为公司的重点提升方向，人工关节新产品预计很快拿到注册证，将在三甲医院与外资品牌直接竞争。

骨科的三大品类中，创伤和脊柱类植入物主要用于临时固定，患者康复愈合后就可以取出；而关节类产品是永久性植入物，要能承受10—15年长期使用的应力和疲劳，技术门槛高制造工艺难，属于骨科领域的高端市场。国产品牌目前还无法与进口品牌相媲美，在一线城市三级医院等高端市场，人工关节基本上都依赖进口。

威高骨科大股东威高集团总裁张华威表示，目前国内骨科企业多处于品牌建设阶段，普遍采用以价低优势抢占二、三级及一级医院市场的策略。威

高骨科是我国最早切入高端市场的国内企业，要摆脱低价竞争的道路，必须抢占中高端市场，打破市场被外资操控的局面。

威高骨科历时五年研发的海星人工关节已向CFDA申请医疗器械证书，一旦获批，将使公司形成高端产品和中低端产品互补的格局，也使公司成为能够提供骨科手术用医疗器械全面解决方案的厂商。

张华威介绍说，公司先后培育或收购了“威高骨科”、“亚华”和“健力邦德”三大品牌，分别定位于中高端骨科植入物、中低端关节类和脊柱类植入物、创伤类骨科植入物细分领域，在市场上获得了较高知名度。在国内企业骨科市场中，威高骨科占据约12.01%的市场份额，在国内企业处于领先地位，其中创伤类占比10.38%，脊柱类占比24.95%，关节领域占比较低，但保持稳步增长、与国外领先品牌的差距也在不断缩小。

张华威表示，公司形成了客户参与研发的机制，通过自身积累、外部合作等方式不断加大研发投入、丰富产品结构，公司现已取得124项专利、26项医疗器械备案凭证、71项医疗器械注册证、6项美国FDA上市许可。

美国上市，凯利泰为创业板上市公司，目前国内规模最大的威高骨科于近期宣布拟借壳恒基达鑫登陆A股。据了解，威高骨科已在市场获得较高知名度，今年将推出面向高端市场的海星人工关节产品，将在三甲医院与跨国企业直接竞争。

“目前国产骨科品牌有七八十家，未来会集中于十家左右。”弓剑波表示，国内众多骨科企业小而散，集中在低端市场低价竞争，最终将会倒掉一大批。“骨科医疗行业是资金密集型行业，新产品开发周期长。同时，这个行业越来越需要企业能提供制造材料、基础设备精密程度、渠道覆盖、售后服务、物流配送等系统化解决方案。”他预计，国家骨科医疗器械的招标政策有望在三到五年内落地，更有利于有技术积累、有原创性研发优势、产品质量控制好、品类齐全且有较高品牌价值的企业在竞争中胜出。

## 改革销售模式

张华威介绍，为了响应国家减少药品流通环节的政策，公司正在尝试自己建立覆盖全国的物流系统，直接面对终端客户，减少中间环节。

公司过去坚持经销商分级覆盖和各区域平台配送的模式，这也是目前国内市场主流的商业模式。威高骨科与超过600家经销商建立了业务关系，业务范围覆盖全国超过800家三级以上终端医疗机构。

近年来，威高骨科各类骨科植入物产品销量逐年增长；销售均价保持稳步上升态势。数据显示，2015年营业收入达到6.69亿元，为国内骨科医疗器械领域规模最大的公司；2013—2015年，威高骨科各年净利润均超过2亿元，处于国内同行业较高水平。

但随着公司产品更新速度加快，这种模式会造成经销商压货，未来公司将在保留经销商的结算和售后服务功能的基础上，以厂家寄售的形式销售，这种模式将厂家和经销商的目标统一，也会尝试由威高骨科或者集团直接开票，减少中间环节。张华威最后表示，要通过改革和不断研发创新推动威高骨科健康快速发展。

## 两市首份中报出炉 中文在线上半年净利同比增12%

7月10日晚间，中文在线发布了2016年中报，这是两市首份中报，中报显示，中文在线上半年实现营业收入2.2亿元，较去年同期增长75.23%；归属于上市公司股东净利润783万元，同比增长12.46%。基本每股收益0.03元/股，同比增长10.14%。中

文在线表示，报告期内公司整体规模进一步扩大，业务发展能力不断增强，通过持续的业务模式创新，研发投入、市场拓展，以用户为中心，依托内容及出品运营优势，紧紧围绕“文学+”、“教育+”发展战略，推动业务稳定发展。（张玉洁）

## ■ 新三板探营

## 京广传媒挂牌 打造实体书店经营新模式

7月7日，京广传媒正式登陆新三板。这是新三板首家以实体书店为根基，拓展到书城，再延展到文创产业园、艺术教育等综合文化领域的挂牌企业。

## 探索“文化+”

当前，实体书店面临转型升级，文化产业发展方式也亟需转变，京广传媒正在探索“文化+”的发展方式。6月16日，国家新闻出版广电总局等11部委召开全国实体书店发展推进会，印发了《关于支持实体书店发展的指导意见》，其中“加快推进城市实体书店创新发展，加大扶持乡镇实体书店建设力度”是《意见》的核心。

国家新闻出版广电总局规划发展司副司长李建臣表示，实体书店要想实现《意见》中提出的发展目标，除国家支持，更需要企业的自力更生，创新发展，将文化产业与金融业嫁接，充分发挥经济杠杆作用，是促进产业转型升级发展一大路向。

而《意见》的出台为京广传媒的业务拓展指明方向，在促进城乡文化产业发展和文化市场繁荣、巩固先进文化传播阵地、推动全民阅读、建设书香社会、提高全民素质等方面具有重要作用。

## 打造城市文化地标

在登陆新三板之后，京广传媒将展开国内、国际布局，致力于打造中央文化区。中央文化区是以文化体验为主题，包括图书阅

## 东旭光电 发布世界首款石墨烯基锂离子电池

7月8日，东旭光电举行石墨烯基锂离子电池产品发布会，推出了世界首款石墨烯基锂离子电池产品——“烯王”。东旭光电与泰州市新能源产业园区管委会签署了“烯王”产品线落地协议，而且还与美国凯途能源公司等下游应用端厂商签署了研发及产业化合作战略协议。东旭光电投资负责人王忠辉表示，该产品的落地，开启了石墨烯在能源领域的应用时代，证明了碳源汇谷石墨烯制备以及石墨烯包覆锂电池正负极材料两大核心技术的领先和成功，彻底打开了石墨烯在消费电子锂电池、动力锂电池以及储能领域锂电池的应用空间；标志着东旭光电的业务第一次从B2B扩展到B2C，也预示着东旭光电石墨烯产业化正式拉开序幕。

该产品所使用的石墨烯基锂离子电池性能十分优良，与普通电池相比不仅可在满足5C条件下，实现15分钟内快速充放电，而且该石墨烯基锂离子电池可在-30℃~80℃环境下工作，循环寿命更高达3500次左右。通过发布会现场测试，“烯王”充电用时15分钟，是普通充电产品的1/24。

上海碳源汇谷首席科学家郭守武教授表示，解决锂离子电池快充技术难关，这是相关产品现在急需解决的任务之一，因此“烯王”所采用的石墨烯基锂离子电池技术将给行业带来颠覆性变革，同时也突破了国际上对“碳包覆磷酸铁锂技术”的技术封锁。

本次发布会上，上海碳源汇谷与泰州市新能源产业园区管委会签署了石墨烯基锂离子电池产品线落地协议。同时，东旭光电与上海交大合作成立了“东旭光电—上海交大石墨烯技术研发中心”。（张玉洁）

## 万方发展试水智慧医疗

万方发展日前发布重大资产出售及购买预案，公司拟出售绥芬河盛泰90%股权，同时分别以1.86亿和6亿现金收购信通网易60%股权以及执象网络100%股权，公司将不再经营木材销售业务，主营业务增加医疗信息化软件开发及销售业务，互联网医疗、智慧医疗和互联网药店，O2O平台运营，公司进一步向智慧医疗领域转型。

万方发展主要从事土地一级开发业务及木材批发零售业务，受门头沟土地一级开发项目拆迁进度放缓等因素的影响，公司的土地一级开发业务近两年来未能实现收入。2015年度，受宏观经济调控、国内经济发展放缓、外币汇兑损失等因素影响，上市公司下属子公司绥芬河盛泰的木材批发零售业务也出现亏损，公司开始战略转型，积极发展“智慧化医疗”相关业务，并于2015年11月5日与四川省卫计委签订了《战略合作框架

协议》，发挥各自在“互联网+医疗”方向的优势，共同打造智慧化医疗服务生态圈。

本次收购的信通网易，是一家从事医疗信息化软件的研发、集成及提供技术维护服务的高新技术企业，主要为医院、各级区域医疗卫生管理机构等客户提供医疗信息化整体解决方案，公司系列产品全部基于Java企业级开发技术，整体技术处于国内领先地位。执象网络，主要从事医药网站建设与运营、药品零售行业互联网解决方案及配套运营、互联网药品交易平台建设（B2C模式）等业务。

信通网易2016年、2017年及2018年承诺净利润分别为1718.37万元、2362.37万元及3268.63万元；执象网络2016年6—12月、2017年至2021年度承诺净利润分别为871.19万元、1097.45万元、2259.89万元、4473.50万元、7494.70万元、9653.86万元。（尹哲辉）