

88家公司增收不增利

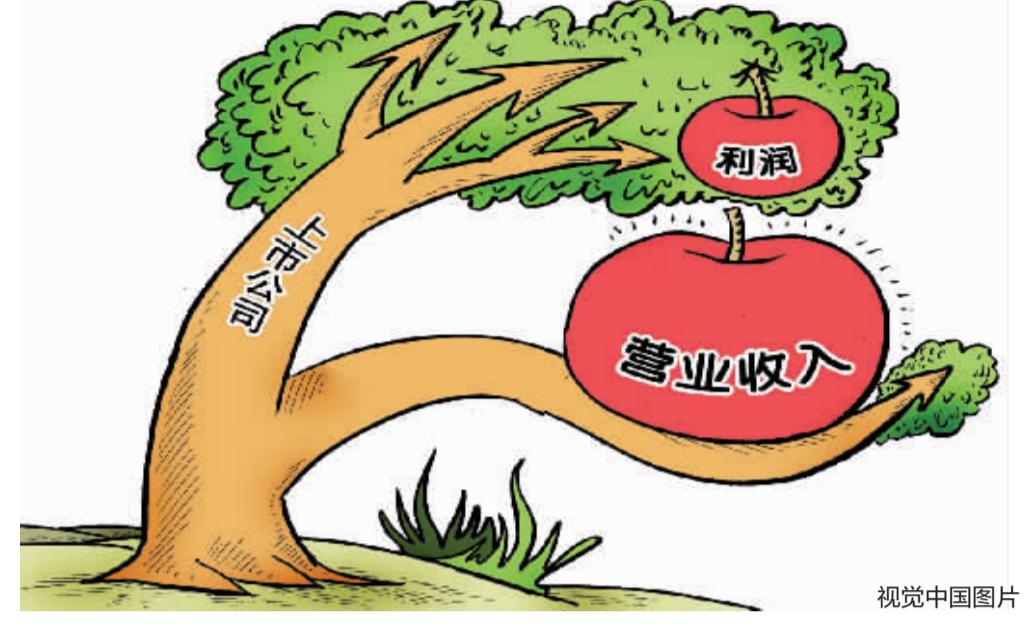
本报记者 董添

截至3月26日,Wind数据显示,566家公司发布了2017年年报。其中,88家公司出现营业收入增长但净利润下滑的情况。梳理发现,这与上述公司所在行业经营环境变化较大有关,包括原材料价格大幅上涨、行业出现“价格战”等。

原材料价格上涨

在上述“增收不增利”的88家公司中电力企业较多,文山电力、大连热电、皖能电力、深南电A、福能股份、华能国际等公司均位列其中。此外,长城汽车、安凯客车等大型车企业绩下滑较大。

电力企业“增收不增利”,主要与原材料价格大幅上涨有关。以华能国际为例,公司2017年实现营业收入1524.59亿元,同比增长10.36%;实现归属于上市公司股东净利润17.93亿元,同比下降82.73%。2017年,公司累计完成售电量3713.99亿千瓦时,同比增长25.56%。其中,火电售电量3625.92亿千瓦时,同比增长24.57%;平均上网结算电价414.01元/兆瓦时,同比增长4.39%。量价齐升推动营业收入同比增长。不过,燃料成本大幅上涨。2017年动力煤价格大幅上涨,电煤价格指数平均为515.99元/吨,同比增长35.46%。



视觉中国图片

汽车行业整体增速放缓,且自主品牌出现“价格战”拖累了相关公司业绩。以长城汽车为例,公司2017年实现营业收入1011.69亿元,同比增长2.59%;实现归属于上市公司股东净利润50.27亿元,同比下降52.35%。东北证券指出,受购置税优惠政策退坡及年初去库存影响,自

主品牌乘用车竞争加剧。公司降价促销,且销售费用有所增加。

部分公司规模较大

在上述88家公司中,2017年实现营业收入超过10亿元的公司66家;超过5亿元的公司78家,占比88.63%。在“增收不增利”公司中,不乏行业龙头企业。

以食用菌龙头企业众兴菌业为例,2017年公司实现营业收入7.4亿元,同比增长26.46%;实现归属于上市公司股东净利润1.42亿元,同比下滑10.24%;营业成本增长42.05%。根据公告,公司山东众兴三期金针菇项目于2017年量产,新乡星河一期投产和江苏众兴一期量产、二期投产,食用菌产量同比增加,但2017年公司销售单价下降,致使营业收入增长幅度小于营业成本增长幅度。

计提商誉减值损失,成为相关企业“增收不增利”的重要因素。以克明面业为例,2017年公司实现营业收入22.69亿元,同比增长4.89%;实现归属于上市公司股东净利润1.13亿元,同比下降17.79%。公司表示,报告期内实现对五谷道场的收购,营业收入纳入合并报表范围。不过经评估机构评估,公司计提了商誉减值损失。

招商蛇口 去年净利增长27.54%

招商蛇口3月26日晚间公告,2017年公司实现营业收入754.55亿元,同比增长18.69%;实现归属于上市公司股东净利润122.2亿元,同比增长27.54%。公司拟每10股派发现金红利6.2元(含税)。

报告期内,公司专注为家庭客户提供精品住宅,目前已布局近50个城市及地区。2017年,公司通过招拍挂、合资合作、兼并收购等方式资源获取方面实现长足进展,在一线、核心二线及周边重要城市获取土地资源计容建筑面积1023万平方米。其中,权益面积694万平方米。(董添)

郭广昌申请辞去 复星医药董事等职务

复星医药3月26日晚间公告称,董事会接到郭广昌、康岚的书面辞职函,郭广昌向公司董事会申请辞去非执行董事和董事会战略委员会委员职务;康岚向公司董事会申请辞去非执行董事和董事会提名委员会委员、薪酬与考核委员会委员职务。

复星医药同时公布年度报告。2017年公司实现营业收入185.34亿元,同比增长26.69%;归属于上市公司股东的净利润为31.24亿元,同比增长11.36%。公司拟每10股派发现金红利3.8元(含税)。(崔小粟)

启明信息 发力智能制造等领域

3月26日晚,启明信息披露了2018年度投资计划和中长期发展规划。公司全年计划投资1.15亿元。其中,研发投入4817.4万元,重点投资智能制造、智慧城市(MAC)三个领域。

在智能制造领域,开展数字化运营服务,将大数据增值服务应用于整车产品生命周期的各个环节;提升软件开发服务咨询能力,扩大咨询团队规模;提升智能制造解决方案市场占有率,拓展海外市场。

在智慧汽车领域,成为智能网联入口产品集成供应商,扩大自主品牌车型覆盖度,拓展合资车型及集团外市场;提升智能网联平台用户规模,加大运营力度;将国家智能网联汽车应用(北方)示范区建成国际一流的智能网联汽车测试体验区;新能源及智能化技术服务达到行业领先地位。

在智慧城市领域,智能交通及物流行业集成业务达到行业领先,开展智能交通及物流行业应用业务,推广启明云基础平台业务。

启明信息表示,将持续在前沿技术研究、新产品研发、技术创新上投入研发资金,全面做好软件开发服务、解决方案咨询、数字化运营、智能网联产品、车联网平台运营、数据增值应用、交通/物流集成、应用运营服务和城市生态数据增值九大重点战略业务,支撑企业发展战略。(宋维东)

浙江设立 省级并购服务平台

3月26日,浙江省并购联合会(简称“联合会”),宣布全国首个省级并购服务平台在浙江成立。该联合会共有会员193家。其中,上市公司133家,拟上市公司24家,律师事务所、券商等专业服务机构36家。

新组建的并购联合会将联合各方力量,整合浙江省内外并购资源,助力浙江企业通过并购重组做大做强。

浙江省政府副秘书长陆建强指出,联合会是浙江省政府推动组建的“以并购为渠道推动开放型经济发展的重要的功能平台。”联合会会长、正泰集团董事长南存辉表示,联合会将牵头组建“并购项目库、路演中心和融资服务为一体”的并购信息库平台,开展并购项目对接和服务,重点推进以上市公司为主体的并购重组,形成以并购为核心的服务体系。

“并购是一个系统工程。联合会将专注于浙江企业‘走出去、引进来’的内在需求,作为连接上市公司、优质项目、专业机构之间的桥梁,着力打造‘覆盖浙江、辐射全国、链接全球’的一站式并购服务平台。”联合会执行会长兼秘书长龚小林说。

同时,联合会与中欧国际交易所签署战略合作协议,将发挥各自平台特长,实现优势互补,联合打造浙江企业与欧洲(德国)资本市场的交流合作平台,推进“凤凰行动”计划在欧洲的落地实施。(黄鹏 陈一良)

步森股份控股股东增持

步森股份3月26日晚公告称,公司实际控制人赵春霞为进一步巩固其对上市公司的控制地位,拟通过控股公司重庆安汉时科技有限公司(简称“安见科技”)及浙江安见产融网络科技有限公司(简称“安见产融”),为安见科技全资子公司)受让上海睿鸷资产管理合伙企业(有限合伙)(简称“上海睿鸷”)合伙份额的方式,取得上海睿鸷所持上市公司13.86%的股权。本次合伙份额转让完成后,安见科技将直接和间接合计持有上市公司4180万股股份,占上市公司总股本的29.86%。上市公司的控股股东和实际控制人未发生变化。(李慧敏)

智飞生物高成长密码揭秘

■ 高端访谈

本报记者 郭新志 实习生 李乾

智飞生物董事长蒋仁生最近在读一本“投资教父”瑞·达利欧(Ray Dalio)的畅销书《原则》。“这本书为投资人士所写,但内容同样适用于企业经营管理。”一个初春的午后,蒋仁生对中国证券报记者谈及读后感,对于一家疫苗生产企业而言,尤其要讲原则、重规范。三个小时的访谈中,“规范”一词频频在蒋仁生口中出现。蒋仁生认为,疫苗产业已步入高速增长期,保守测算到2022年,中国内地疫苗销售规模将由去年的210亿元增至525亿元。公司已全方位布局,抢占先机,静待花开。

强化自营模式

中国证券报:公司在代理以及自主疫苗产品方面如何进行选择?

蒋仁生:无论是自主研发还是代理销售,选择品种时一定要“专业、专业、再专业”,决不能跟风。疫苗企业须将社会效益放在首位,以控制疾病、解决病痛为出发点去做产品。只要把握住市场“痛点”,辅以专业知识,对疾病流行、市场需求等进行综合分析、研究、判断开发相应的产品,社会效益上去了,利润将随之而来。

2002年,我们拿到了兰州生物制品研究所(简称“兰生所”)A群C群脑膜炎球菌多糖疫苗代理销售权。这款产品当时被市场认为没有前景。但我们通过分析,判断C群脑膜炎可能在国内爆发。2005年,C群脑膜炎疫苗市场需求爆发,这款产品成为“爆款”。

我们代理兰生所Hib疫苗也是类似的情况。当时外企在国内一年的销售量不到100万支。2004年我们拿到代理权,2005年就销售了100多万支,2006年销售300多万支,2007年600万支,高峰期销量超过1000万支。

中国证券报:公司为何要选择自营模式?

蒋仁生:我们的自营特色比较突出,这与我个人的基层工作经验和风险控制有关。大专毕业后,我被分配到灌阳县卫生防疫站工作,一干就是14年。1991年,我被调到广西省防疫站,参与全省的免疫规划与防治工作,一干又是9年。

在基层工作期间,体会到了基层群众、接种人员的需求痛点。当时的情况与现在不同,一个防疫站要负责138个大队群众的疫苗接种,由300多名村医、背着药箱挨家挨户“上门接种”,提前或者延后接种都不允许,接种工作压力极大,且接种质量难以保证。我在调研中发现,有的乡镇卫生院接种工作达标率很高。该卫生院利用农村赶集的时候,向村民发

放接种告知,在规定时间、地点接种。这就是后来疫苗“定点接种”的雏形。当初代理的A群C群脑膜炎球菌多糖疫苗就是通过这种模式销售成功。

同时,我们创立了“规范化接种”销售模式,即知情、自愿、自费在门诊做规范化的常规接种。知情,即要有通知书送达家长手中;自愿,接种对象须在通知书上签字,自愿接种。这一模式使我们代理的Hib疫苗大获成功。

疫苗产品比较特殊。当时,产品出来后要经过省级防疫站——地市防疫站——区县防疫站——基层卫生站,最后才能到达百姓手中。

由于中间环节多,风险无形之中放大了很多。2002年的时候我们就意识到这个问题,很多环节难以控制,但每个环节又很重要,因此我们选择自营的模式。自建销售网络,内部规范,有效地控制了各环节间可能产生的风险。同时,疫苗产品需要专业的人才队伍去宣传、推广。这些都必须依靠专业的自营队伍去完成。

中国证券报:自营模式如何解决人力成本高的问题?

蒋仁生:我们构建了覆盖全面、深入的推广服务网络,覆盖全国30个省、自治区、直辖市,包括300个地市、2600个县,覆盖26000余个基层卫生服务点(乡镇接种点、社区门诊)。

截至去年底,公司员工为1811人。其中,销售人员1089名,远高于同行。人力支出的确较高。但我们拥有五种自主产品、三种代理产品及一种推广产品。

产品多了,销售收入上去了,人力成本不会是太大的问题。未来5—10年,我们以自营模式为主的销售方式不会改变。事实上,国外同行也是采取自营模式为主。

HPV疫苗提振业绩

中国证券报:如何独家拿到默沙东四价宫颈癌疫苗(HPV)在中国内地的代理权的?

蒋仁生:当时默沙东的药品和疫苗隶属同一部门销售。相比葛兰素史克(GSK)、巴斯德等公司,默沙东的整体销售实力较弱,其疫苗产品在中国市场一直没有起色。

我们当时的产品不多,有寻找重磅产品的需要。随后主动邀请默沙东高层到公司考察。2011年,默沙东全球总裁到访,考察了公司的自营模式,智飞强大的销售网络、客户关系得到了默沙东高层的高度认可。2011年,和默沙东签订了框架性的合作协议,2012年签订了四价HPV疫苗的正式合作协议。

默沙东的价值观、企业文化与我们的比较相似。同时,我们的销售网络优势、市场运作能

力都经过多年市场检验,默沙东比较认可。

中国证券报:自主品牌和代理产品的比重如何?

蒋仁生:我们目前走的是“自主研发+独家代理”相结合的商业模式。目前在售的产品包括AC-Hib三联疫苗、ACYW135脑膜炎球菌多糖疫苗、AC结合疫苗、b型流感嗜血杆菌结合疫苗、微卡5种自主产品;四价HPV疫苗、23价肺炎疫苗、灭活甲肝疫苗3种代理产品;1种推广产品——冻干甲肝疫苗。

主打的自主产品为AC-Hib三联疫苗,代理产品的主打品种为四价HPV疫苗。从去年的情况看,自主产品与代理产品营收比约为4:1,自主产品的毛利率为95.15%。“自主产品为主,代理产品为辅”是公司发展经营的长期策略。

中国证券报:一季度HPV疫苗业绩贡献较大,默沙东后续能否保证供应?会否提价?

蒋仁生:今年一季度预计盈利2.3亿元~2.7亿元,同比增长281.32%~347.63%。业绩大增的重要原因之一,就是代理产品四价HPV疫苗已于2017年11月正式投放中国内地市场。该产品陆续在26个省(区、市)级单位中标,销量持续稳步上升。

根据协议,2017年9月~2021年6月的基础采购计划包括,2017年约5.42亿元、2018年约13.72亿元、2019年约17.84亿元、2020年约22.30亿元、2021年约6.17亿元。

公司与默沙东合作多年,彼此相互认同。

HPV供应量会有保证,且不会随意提价。

重磅产品上市在即

中国证券报:公司未来持续增长的动力来源在哪?目前在研产品进展情况如何?

蒋仁生:从目前情况看,疫苗产品已经重塑,并步入高速增长期。随着人们疾病预防意识的提高以及新型疾病的出现,需求开始释放。我认为,到2022年,中国内地疫苗销售额将由去年的210亿元增长到525亿元左右。至2030年,中国疫苗销售额将达到或超过1000亿元。

公司目前拥有五个自主产品、三个代理产品、一个推广产品,自主在研项目20项(包括正在申请文号的、获得临床批件及临床前的项目)。产品涉及流脑、肺炎、微卡、流感、EC诊断试剂、人用(双倍量)狂犬疫苗等。研发产品梯次结构清晰,层次丰富。

公司自主研发的专利产品AC-Hib三联疫苗为全球独家产品,填补了国内流脑和流感嗜血杆菌联合疫苗空白,市场表现出色,未来销量有望持续增长。A群C群脑膜炎球菌多糖疫苗结合疫苗、ACYW135脑膜炎球菌多糖疫苗

市场表现良好。这些产品都是公司业绩增长的基石。

代理产品中,HPV疫苗逐步放量,市场前景可观。23价肺炎疫苗、灭活甲肝疫苗有望保持稳步增长。此外,20项自主研发项目中的5个项目已取得阶段性进展。

中国证券报:五价轮状病毒疫苗、微卡审批进展如何?

蒋仁生:公司代理默沙东的另一重磅品种五价轮状病毒疫苗2017年进入了优先审评序列,目前状态已经变更为“在审批”,今年有望获批上市销售,市场前景较好。

正在申报生产的微卡(预防)和EC检测试剂,这两个产品都是针对结核病,一个是结核潜伏感染人群预防用疫苗,一个是能够鉴别卡介苗接种与结核感染的体内诊断试剂,用于筛查结核带菌者。结核杆菌是最聪明的细菌,感染人体后,平时就待在细胞里,人一旦疲劳或抵抗力下降它就马上跑出来。人类一直没有很好地控制这种细菌。2017年世卫组织的报告显示,全球1040万人患结核病,2016年180万人死于结核病,全球70亿人中的20亿人体内潜伏着结核菌。

防治结核病的第一项重要工作是筛查,找出带菌人群然后及时治疗。传统方法是采用PPD检测,但PPD没办法区分卡介苗接种还是感染,目前有干扰素检测试剂,但价格高,要千元左右。智飞生物研制的EC检测试剂可满足简单易行、灵敏、廉价的要求,潜在需求量很大。

而微卡(预防)是全球第一个完成III期临床研究用于预防结核潜伏感染人群发病的疫苗。假设每年筛查5000万人,若20%阳性,就有1000万的带菌者。如果其中的30%转化为使用微卡,市场空间非常大。若微卡(预防)、EC诊断试剂顺利获批上市,公司长期盈利能力将得到保证。

中国证券报:智睿投资扮演何种角色?

蒋仁生:重庆智睿投资有限公司(下称“智睿投资”)是公司参股10%设立的投资有限公司,是一个项目孵化平台、投资平台,以股权投资形式对有发展前景的生物技术和产品进行孵化和培育,主要瞄准肿瘤(如单抗、CAR-T等)代谢类疾病、心血管类疾病等几大病种药物进行投资。目前拥有研发人员近500人,通过平台式研发模式,按照“项目来源国际化、项目选择精准化、项目研发管道化、项目生产本地化”原则,已经投资十亿元。这些领域潜力大,智睿投资孵化的产品预计五年左右上市。智飞生物将依靠自身研发、孵化稳步发展,同时不排除好的并购项目。

■ 记者手记

“规范”如影随形

本报记者 郭新志

今年2月,记者与一些疫苗企业的一线人员交流,他们不约而同地提议,去智飞生物看看。

公司得到行业高度认同引发了记者的兴趣。3月初将采访提纲传给了公司,期间几度商议采访时间,均因公司需要遵守相关监管要求而被推迟。最终,采访被推延至3月19日下午3:30,公司当晚发布年报。

话匣子打开之时,已64岁的蒋仁生首先聊的是他看的畅销书《原则》,让我颇为惊讶。蒋仁生说,目前只看到1/3,但非常认同作者瑞·达利欧的观点,坚信“无规矩不成方圆”,事

必有“规则”、人人必守“规范”。

熟悉蒋仁生的人都称呼他“老蒋”。工作之余,老蒋最大的喜好是钓鱼。

老蒋的人生充满传奇。1953年,老蒋出生于广西灌阳县水车乡同德村秀水屯,在家里排行第四,上有两个姐姐,一个哥哥,下有一个弟弟和一个妹妹。高中毕业后,他成为村里小学的民办教师,语文和数学一肩挑。高考恢复后