

冷暖何休

——盘点上市药企上半年业绩预告

既有预增 1284.66%的，也有预减 60%的，医药类上市公司半年报业绩预告之悬殊，备受市场关注。上证报记者梳理发现，上市公司热衷的重组、并购效果各异，导致各自的业绩反差巨大。此外，由于中药等传统企业增长稳定，而原料药受海外经济不景气影响而持续下滑，也造成不同细分行业间公司在业绩上出现较大差距；与此同时，医药上市公司对基因、细胞等新技术的迷恋与偏爱，则构成了今年上半年医药行业的亮点之一

◎记者 宦璐 ◎编辑 邱江

统计数据显示，截至昨日，已有 58 家医药上市公司发布了上半年业绩预告，其中预增 19 家，续盈 4 家，略增 20 家，略减及不确定的 5 家。

业绩有喜有忧

昨天，鑫富药业股价以大涨 9.33% 报收，而前一个交易日更是一字涨停。虽说有重组并购获批的观点，但公司“靠谱”的业绩则是股价的最有力支撑。据鑫富药业的业绩预告，2014 年 1 月 1 日至 6 月 30 日归属于上市公司股东的净利润约 10000 万元至 13000 万元，比上年同期增长约 965.12% 至 1284.66%。

无独有偶。金达威股价从去年底的 9.44 元一路攀升至昨日盘中触及 24.28 元高点，年内涨幅达 1.57 倍，其背后同样是“给力”的业绩。金达威预计今年上半年实现净利润约 9098.56 万元至 10918.27 万元，同比增长 150%—200%。

此外，嘉应制药也预计上半年净利润约 3400 万元至 3500 万元，同比增长 374.54% 至 360.98%。

在“报喜”的企业中，以岭药业上半年预增 20% 至 40%，太安堂预增 45% 至 55%。中国中药协会会长房书亭向记者分析指出，中国中药产业仍是医药产业中增长最稳定的一个细分行业，涌现出一批有竞争力的药企，单个品种过十亿的，出现了很多个。

在“报忧”的公司中，九安医疗预告首亏，预计实现净利润约 -850 万元至 -500 万元，主要是因为可穿戴设备在境外销售的投入较大。而浙江医药的预减则在意料之中，因公司的主业大宗原料药维生素 E 的价格在海外一直不振，导致业绩下降 40% 至 60%。

并购效果各异

沃森生物的大幅预减则给偏爱生物板块的投资者泼了一盆冷水。今年一季度，沃森生物实现归属上市公司股东净利润 -5136.81 万元，同比大幅下滑 298.65%。公司预计上半年度净利润同比会有较大幅度下降。

业内人士向记者表示，沃森生物的业绩大变脸，或与扩张步伐太快有关。公司上半年募集资金 22.2 亿元，截至去年末已使用 18.9 亿元，收购了大安、泽润、嘉和、普诺、



实杰、圣泰和鹏乔等，这些公司除药品代理当年可贡献收益外，其余多处于研发投入和生产建设阶段，从而产生了大量的亏损。因此，并购需谨慎。

不过，玩转并购“魔方”的也有大公司在。如，恒康医疗上半年预增 44% 至 63%，因公司持续收购医院业务，打造新的利润增长点。恒康医疗被业内称为医疗服务的“并购王”，曾先后收购了成都平安医院肿瘤业务、德阳美好明天医院、资阳健顺体检医院、蓬溪骨科等医院，2014 年以来又收购了邛崃福利医院、辽渔医院、赣西医院，在医疗服务领域的布局全面展开，公司目前总床位数已达 2000 余张，预计未来几年仍会通过并购、扩建等路径快速增长。

据一位券商人士向记者透露，恒康集团要求上市公司加大对医院的收购步伐，规划到 2016 年，实现营收、利润翻两番，医疗服务业务在主营占比达到 70%，医院床位达到 1 万至 1.2 万张。

新技术受青睐

在工信部相关人士看来，中国医药

产业已经迈入两万亿的大关，再像以往那样动辄 20% 至 30% 的行业整体增速已经不太现实，医药产业不得不“换挡前进”。

对于一个两万亿的行业来说，企业要实现持续的增长，需要在坚守传统与求新变革中寻求平衡，特别是上市公司。值得惊喜的是，今年上半年，已有医药类上市公司瞄准国际医药研发前沿，纷纷向基因测序、细胞治疗等新技术领域进军。如近期连续四涨停的节能环保，其董事长翟建国多年深入研究细胞技术，他告诉上证报记者，免疫细胞这个市场，不缺钱，不缺需求，不缺技术，但缺乏企业家以实业企业的方式组织经营和管理。“目前，全市场的免疫细胞存储都没有 1000 万份，行业的基础薄弱，这么大的一个行业，我们为什么不去做呢？”

虽然在目前的半年报报告中，这些新技术尚未产生效益，但对于企业未来提升国际竞争力，不断创造新的市场需求方面，其将成为未来的最大增长点。

盘活工业用地可望破题 上海国资集团跃跃欲试

◎记者 赵一蕙 ◎编辑 邱江

“上海工业用地的再开发，将会成为地区产业发展的新引擎。拥有大量土地资源的国企将迎来春天。”尽管在日前由上海国有资本运营研究院发起的“国资智库沙龙”上，业界对守着大片工业用地的上海大型集团一片看好之声，但毋庸讳言的是，这些大型集团面临的挑战和困惑也不少，包括如何同政府和企业实现“共赢”、“存量补地价”如何破解等等。不过，已有大集团开始探索，各方正关注下半年能否有可供参考的“盘活”案例出现。

“整体”“零星”皆可

今年 4 月，上海颁布《关于本市盘活存量工业用地的实施办法（试行）》以及《关于加强本市工业用地出让管理的若干规定（试行）》。正值上海国资国企改革新一轮高峰，上述政策恰逢时机的推出，被认为将在新一轮国资国企改革中发挥巨大“潜能”，为国企盘活存量工业地产提供了及时的政策导向。

《办法》指出，上海工业用地可通过区域差别化规划对工业区块进行结构调整和能级提升；集中建设区内的现状工业用地可按照规划加快转型。此外，与市级规划相匹配的用地结构、产业布局、发展规模和转型方向以及区级转型规划也是工业用地盘活方向。

方式上，存量工业用地的整体转型可根据不同方案进行，可实施区域整体转型发展。另一层面，对于有些零星工业用地的盘活方面，可采取扩大用地的方式，由零星工业用地的原土地权利人结合开发。

另外，工业用地还可申请使用权收储，收储后公开出让产生的收益的，在收储补偿的基础上，企业可以按照土地储备收益的一定比例，由市、区县土地储备机构再给予补偿。

“总体来说，目前的工业用地盘活，相当于在土地储备的基础上，再分两类：一类是整体盘活，一类是零星盘活。方式上以整体为主，我们不希望是一块一块零星盘活。因此，零星盘活设置的条件比较严。比如周边已经建成的情况下，不适宜整体开发，而且不允许转性为住宅。而整体盘活就没有提这方面要求。所以说，对整体盘活的范围的确定，是通过各个区县的工业用地专项规划来确定的。”上海市建设用地和土地整理事务中心主任顾守柏如此总结。

大集团愿望更迫切

“上述政策下发后，手握大量工业用地的上海国企地位大大提升，包括民企在内的各路资本都

希望通过同国企在这方面的合作，能够占领上海地产市场的一席之地。”上海易居研究院院长助理崔霁称。

事实上，在上海国资系统中，大集团的“盘活”工业用地之心更为迫切。以久事、国盛等为代表的大型投资平台，以及上汽、上海电气、仪电、华谊、纺织等为代表的大产业集团，集聚了大量需要“再利用”的工业用地。其中，上海电气集团、上海华谊集团等已经开始介入工业用地的再开发研究，有些甚至已经有了明确的“盘活”标的。

上海之前已经有过类似盘活工业用地的经典案例，如：包括上港集团的上港十四区功能结构调整，已按照上海市宝山新城总体规划，实施整体转型发展；上海机场的虹桥东片区综合改造也在进行中。但是，业界认为，这些案例都是在办法出台前进行的，而且是一事一议，具有特殊性。因此，还需要一个具有标杆意义的真正“样本”出现，供大企业作为“参考”。

由于“盘活”工作未规模化，之前成功的经验并不很多。“主题选择非常重要，要对产业有推动。”与会的上汽集团资管部门相关负责人表示，以上汽集团的“花园坊”为例，该片区原为上汽集团旗下的乾通汽车附件有限公司的旧厂区，如今定位为“节能环保产业园”，引入上海环境能源交易所所在的上海节能领域的政府职能部门，以及行业协会和中介机构。为此，上汽还专门成立了相关子公司入驻园区。“我们深感节能环保对产业发展的重要性，所以非常准确地找到了园区再开发的主题定位，不仅能够发挥集聚效应，也能对公司的产业链有所带动。”

经验之谈有限，面对未来“盘活”的大命题，企业也颇感困惑。以上海电气集团为例，其需要盘活的工业用地主要集中在闸北、杨浦、闵行、嘉定、宝山等区域，目前也正在进行研究规划。“比如，办法规定，可通过存量补地价方式，实施整体转型发展或分期整体转型发展。但是，不排除补地价会造成企业的持有成本相当高，毕竟基于企业是制造业而非开发企业的定位，集团也不可能给予资金上的支持，这就是一个矛盾。此外，盘活离不开同区县政府的合作沟通。对于区政府而言，关注的是就业、税收，而企业关注的是产业链的带动，如果不一致，很难成功。”上海电气集团的资管负责人称。

此外，关于制造业企业如何在“盘活工业土地”中不迷失自身定位、在“留下”和“出走”之间的考虑，也是企业集团关心之所在。

“快活的话，希望下半年能有案例出现。但不一定有这么快。”一位负责人说道。

中亚天然气管道建设提速 或拉低进口价格

◎记者 姜闻璟 ◎编辑 龚维松

我国中亚、中缅、东北亚和海上四大天然气进口通道的布局已定，上证报记者获悉，中亚中国天然气管道 D 线项目年底开建，预计 2016 年通气，届时，中亚天然气管道将成为中亚地区规模最大的输气系统。分析人士指出，多元化的管道气有助于拉低我国整体天然气进口价格，同时带动新疆发展。

据悉，7 月 3 日，中石油中亚天然气管道有限公司副总经理孟繁春在中吉“丝绸之路经济带”研讨会上介绍，中亚天然气管道 D 线设计输量 300 亿立方米/年，D 线投产，中国从中亚进口天然气规模将达到 850 亿立方米/年，达到中亚地区规模最大。

另据介绍，D 线途经中亚四国，从南疆乌恰县进入我国，与西气东输五线相接。届时，新疆将有霍尔果斯和乌恰县两处进口气入境口，同时拉动南疆周边管道和基础设施建设，这也符合我国近期制定的援疆产业政策。

就在半个月前，从北疆入口、与西气东输三线相连的中亚天然气管道 C 线点火投产，输气能力 70 亿立方米/年。中国石油大学教授、中国油气产业发展研究中心副主任刘毅军也认为，中亚气达到一定规模，随着国内西三线配套不断完善，国内市场发育更

成熟，管道整体运营更有经验，管道建设速度加快是必然趋势。

除了中亚之外，各个方向的气源多元化也在持续推进。记者同时获悉，俄罗斯对华输气管道西伯利亚力量昨日正式动工，另外，经阿泰至新疆的中俄西线管道谈判将进入最后阶段，届时中俄管线年输气有望达 700 亿立方米。

气源多元化是增强议价能力的重要砝码。史丰蕾认为，我国上游需要将气源多元化，有利于谈判时候获得更好的议价权。“从整个天然气进口结构来看，来自海上的 LNG 现货是最贵的，管道气供应较为稳定，供应量，价格相对便宜，买更多管道气有助于拉低整体天然气进口价格。”她说。

一边是管道修建不断加速，供应更充足，另一方面，近期国内天然气市场需求相对疲软，去年 7 月的天然气涨价削弱了下游用气积极性，新一轮涨价时间窗口来临，下游产能进一步承压。

对于过剩的担忧，多位分析人士指出并不是大问题。“市场本身需要一个发育期，长远来看，随着经济过渡转型期，天然气消费比重大幅上升还有巨大的需求空间。”刘毅军说，现在合同一签 20、30 年，不能用一两年的眼光来看待天然气供需问题。“在机会合适的时候应先抢占资源。”他总结到。

联想携众机构力挺 迪信通如愿登陆港交所

◎记者 王炯业 ◎编辑 邱江

尽管香港市场发售不足一半，但在联想集团等机构投资者力挺之下，曾两度折戟 IPO 的迪信通 H 股得以完成发售，今日登陆港交所。

昨日，作为内地知名的移动通信连锁企业，迪信通发布配售结果，发行价 5.3 港元，预计募集资金约 7.97 亿港元。此前，公司拟定向全球发售 1.67 亿股，发行价区间为 5.3 港元至 7.1 港元，最高可融资 11.9 亿港元。

据公告，香港市场公开发售的股份认购不足一半，共计收到 315 份有效申请，认购合约约 687.1 万股香港发售股份，仅相当于香港发售股份总数的 41%；剩余未获认购的股份则重新分配至国际发售。目前，国际发售已获适度超额认购，最终数目为 1.6 亿股，约占总数的 95.9%。

“底价发行与发售股份不足都折射出投资者对公司的认购并不热情。”一位投行人士表示。

不过，迪信通此番发售股份获得了多家机构的力挺。据公告，联想集团、奇虎 360、联通创新创业及 Most Success 分别认购 3290.7 万股、2925.05 万股、475.3 万股及 438.75 万股，分别占全球发售股份的 19.74%、17.55%、2.85%、2.63%，合计 42.78%。这些投

资者部分已与公司达成战略合作，如 6 月 20 日，迪信通宣布与 360 达成战略合作，内容涵盖手机销售、软件服务、应用升级、手机售后等服务。

事实上，迪信通的 IPO 之旅并非一帆风顺。早在 2005 年，迪信通启动第一次的上市准备，拟登陆港交所，却因故取消。此后，公司转到 A 股 IPO，不料 2013 年证监会公布的 IPO 企业申报信息表中，公司的状态突变为“终止申请 IPO”，“战略调整，进行重大战略调整，并非主动撤回”是公司对外表态。

据悉，迪信通自成立以来，始终致力于移动通信终端的销售和服务，公司主要业务收入来源手机销售业务，先后与三大电信运营商，以及苹果、三星等多家厂商达成战略合作关系。

两度折戟 IPO 的迪信通被市场质疑其盈利模式。在电商大行其道的背景下，加之行业竞争激烈，依靠传统的门店销售模式使得公司净利润率连年下滑，未来能否持续盈利令人怀疑。不过“打造 O2O 平台，发展移动互联网业务，扩大智能解决方案范围”是迪信通通过招股书传递出的转型方向。

业内人士指出，公司的上市得益于获得虚拟运营商牌照，这给其传统连锁卖场提供了新的转型方向，也为其打通通信业务、从线下到线上渠道的 O2O 平台提供契机。

58同城牵手新鸿基 开拓互联网金融业务

◎记者 王炯业 ◎编辑 邱江

7 月 7 日，生活服务类平台 58 同城与小额贷款公司亚洲联合财务有限公司（下称“亚洲联合财务”）在京共同签署长期战略合作谅解备忘录，双方决定就互联网金融业务展开合作。

该合作一度被市场认为是新鸿基与腾讯的“攀亲”。7 月 6 日晚间，新鸿基宣布，旗下间接拥有 58% 股权的附属公司亚洲联合财务与 58 同城正在商讨订立若干合作计划，以建立长期合作，将于 7 月 7 日正式签订并对外发布。该公告引来各方关注，原因在于 6 月份腾讯刚入股 58 同城，当时腾讯以 7.36 亿美元投资拿下 58 同城完全摊薄后的 19.9% 股权，同时获得 58 同城 8 个董事席位中的一个新增名额。

但记者从 58 同城了解到，公司否定了该项合作与腾讯的关联。至于未来的互联网金融业务是否与腾讯打通，58 同城相关负责人向记者表示，所有合作伙伴未来是否打通，那是未来的事情，是可探讨的部分，但现在讨论为时尚早。只能说“一切皆有可能”。

58 同城“牵手”新鸿基旨在开拓“互联网金融业务”。根据合作谅解备忘录，未来 58 同城将向亚洲联合财务进行服务推荐或介绍；亚洲联合财务则将有针对性地为 58 同城用户提供定制化的融资产品和融资服务，同时提供用户风险控制服务。

世界杯竞彩逼近百亿 七成销量来自互联网

◎记者 严翠 ◎编辑 阮奇

在世界杯的助力下，近期彩票销量异常精彩。

昨日，国内彩票行业专业研究机构彩通咨询发布最新数据显示，上周（6 月 29 日—7 月 6 日）竞彩销量达 25.75 亿元，其中竞彩足球销量 25.00 亿元。尤其是 7 月 5 日，竞彩单日销量达 6.44 亿元，刷新单日销售记录。

总体来看，6 月 12 日至 7 月 6 日，世界杯竞彩足球销量已达 96.6 亿元，逼近 100 亿元。“在还剩最后四场重量级比赛的情况下，世界杯竞彩销量超过 100 亿元已成定局，预计期间将达到 120 亿至 150 亿元。”彩通咨询创始人李剑对上证报记者表示。而四年前，2010 年南非世界杯期间，竞猜型足球彩票销量才刚刚超过 22 亿元。

“今年竞彩销量远超预期。”李剑告诉记者，平日全国竞彩单日销量不足 1 亿，此前预计世界杯期间足球竞彩销量增长将达 3.4 倍，而目前最大销量已超过 6 倍。

据悉，今年世界杯期间彩票销量出现超预期上涨，主要有三个原因。第一，互联网、手机渗透率大为增强，整体销

量中，70% 来自互联网；第二，彩票行业普及率提高，购彩用户大为增加，此前多为男性彩民，如今越来越多的女性将购彩视为时尚，纷纷购彩，而 90 后用户则明显明显增长；第三，用户购彩金额扩大。

而早在世界杯开赛前的 6 月 5 日，本报曾报道，在巴西世界杯开赛之际，20 余家知名公司已抢先通过投资、加大营销等布局互联网彩票市场。国内互联网彩票龙头 500 彩票网首席财务官潘正明告诉记者，正如此前预料的那样，该公司世界杯期间竞彩销量是平日的 3 至 5 倍，同时其他彩种也受此刺激有所增长。

另外，365 彩票网相关负责人也向上证报记者透露，世界杯开赛至昨日，公司彩票销量明显增加，其中竞彩最为明显，在 7 月 5 日销量达到世界杯期间最高，为平日六倍左右，而双色球销量也达平日两倍左右。从购彩渠道来看，手机端增长最为明显，目前已经超过互联网售彩金额。

多位业内人士向记者表示，随着互联网与移动互联网的不断渗透，互联网彩票将呈现超寻常增长。此前业界普遍认为，互联网彩票销量今年将突破 600 亿元，2015 年有望达到 1000 亿元。