

净利翻番，万福生科满血复活？

连亏两年，关键时刻局面大反转，“保壳生死战”暂时告一段落

■记者 黄利飞

4月24日，曾因财务造假而轰动资本市场的万福生科披露2014年年报，公司去年营业收入7749万元，同比下降64.78%；净利润510万元，同比增长102.7%。

这意味着，万福生科正式解除退市风险，总算可以在A股“站稳脚跟”了。不过，助其实现扭亏为盈的是非经常性损益收入，其中政府补助一项就有1765万元。

【业绩】主业巨亏，净利暴增102.7%

就在前几天，万福生科还挂出一则“关于公司股票可能被暂停上市的风险提示公告”，称公司2012年度和2013年度连续两年亏损，若公司2014年度继续亏损，根据深交所相关规定，公司股票将可能自公司2014年年度报告披露后被暂停上市。

4月24日，万福生科发布的2014年年报显示，公司报告期内实现营业收入7749.76万元，比上年同期下降64.78%；营业利润亏损821.3万元，比上年同期增长95.67%；净利润510.76万元，比上年同期增长102.7%。

尽管主业依然亏损，但净利润已经扭亏为盈，这意味着，万福生科的退市风险已经完全解除。

事实上，去年12月，湖南湘晖资产通过“司法划转”夺下万福生科控制权时，市场上关于“万福生科满血复活”的声音就不绝于耳。

【原因】出售子公司且获政府补贴

万福生科能够实现盈利，并非公司业务有所起色。

其董事会报告指出，2014年因公司财务问题持续影响，公司品牌效应及信誉进一步下滑，同时稻米加工企业利润日渐微薄，致使生产经营产生暂时性困难，为了不扩大亏损，公司于2014年9月初决定暂时性停产。

而且，至2014年前三季度，万福生科账面上还是亏损2719万元。年底能够盈利，主要是出售全资子公司——桃源县万福生科收储有限责任公司100%股权、收到桃源县人民政府1600万元奖补款项，以及三原博康机械同意免除公司210.25万元债务所致。

报表显示，万福生科的非经常性损益收入高达1332万元。

毫无疑问，这些动作都旨在“保壳生存”。

而令市场非议颇多的是，这厢地方政府大力补助和“救场”，那厢公司却被监管部门大肆罚款。公司2014年12月30日收到法院《刑事判决书》，因犯欺诈发行股票罪判处有期徒刑3年六个月，并处罚金10万元。

【未来】重组现转机，前途仍未卜

在2014年的董事会报告中，三湘都市报记者看到，除了梳理产业结构、调整技术工艺，渐渐从舆论的风口浪尖中“回神”的万福生科还主要做的一项工作，是整顿纪律制度、理顺管理流程，重新确定严格的行政、生产管理流程以及岗位职责要求，实行责任、职能、人员的重新定位。

在湘晖资产入主后，公司审议通过了董事会换届选举议案。一系列人事变动之后，市场盛传万福生科的重大转折呼之欲出。

但事实上，很长一段时间以来，湘晖资产除了对万福生科现有业务、资产有选择性地进行调整和处置外，并没有其他更大的动作。

直到今年2月，公司公告5000万人伙宁波煦晖。

根据入伙协议，万福生科每年保本收益率不低于8%，这将有效改善其财务状况；更重要的是，公司看好有机农业市场的发展趋势，而宁波煦晖将积极关注有机农业企业，为公司有机农业领域寻找投资机会，储备优质农业项目。

“争取有机农业产业在2015年度成为本公司新的利润增长点。”公司方面如是说。



手记

万福生科“复活”背后的资本风云

毫不夸张地说，万福生科曾一度濒临绝境，后因公司第一大股东龚永福、杨荣华夫妇逾期未还项目借款，二人合计持有公司约3508万股股份，司法划拨给“债主”桃源湘晖，后者顺势变成了万福生科的第一大股东，公司实际控制人易主卢建之。

公司在停牌20个月于2014年12月12日复牌后，竟走出了9个涨停板，股价从停牌前的5.65元涨至4月24日收盘23.51元，区间累计涨幅超过316%。

在很多人看来，桃源湘晖是万福生科的“救世主”，虽然湘晖资产早有“预谋”，但事实上这是一次多方力量“共谋”的结果。

据了解，万福生科上市是县、市、省三级推动，万福生科是当地的利税大户，地位十分重要。因而，万福生科造假事发之后，在被重罚与争取不被退市的节点上，当地政府会同多方多次与证监会部门接洽。

万福生科最终没有退市，结局圆满皆大欢喜。但不少“正义之士”认为，万福生科起死回生，并且股票大涨，实际上是显露出了我国资本市场关于上市公司退市的制度依然存在缺陷和漏洞。

日信证券的黄亮当时就坦言，如果不能及时作出修补和封堵，以后还会有更多的退市公司存在变相保壳的可能，资本借壳击鼓传花的游戏继续下去，最终受损的只会是广大中小投资者的利益。

好在，2014年11月16日，《股票上市规则》新修订正式生效，其中就明确规定了上市公司因涉嫌违规披露、不披露重要信息被依法移送公安机关的，上市公司将被实施暂停上市及终止上市，而根据“法不溯及以往”原则，万福生科幸免于难。

出行

骑行大湘东 过不一样的“五一”



大湘东旅游景点在三湘华声全媒体的大力推介下，已经吸引了越来越多的读者，而4月24日华声户外大湘东旅游初步方案的见报，更引来众多“粉丝”关注。

骑行爱好者兴趣浓

“骑自行车上下班既可以逃离堵车，又能够省油环保。”家住长沙市伍家岭的曹佳是一名骑行爱好者，她的代步工具是一辆捷安特运动自行车，她告诉三湘都市报记者，无论是平时上下班，还是周末节假日去较远的地方游玩，自行车都是主要的交通工具。

听说华声户外有意组织大湘东旅游的户外活动，曹佳立马就来了兴

趣，她说如果“五一”的时候能够和其他骑行的小伙伴们一起到大湘东走一趟，应该会有一个不一样的假期。

去年怀化首届环怀自行车骑行活动，有近2000名自行车选手按照指定路线进行穿城骑行。“既宣传了怀化风光秀美的旅游资源，又倡导了绿色低碳出行方式。”当地旅游局工作人员说。

华声户外将推详细方案

华声户外负责人江岸说，大湘东旅游景点特色较多，有山有水，有的地方值得细细品味，有的地方可以一行而过，所以旅游的方式，可以骑行，也可以自驾，还可以漂流和徒步。华声户外称，接下来还会制定出更加详细的执行方案，力争给参与者最新鲜、最印象深刻的旅行体验。 ■记者 黄利飞

新品

渤海银行“好e通”上线

4月21日，渤海银行“好e通”直销银行正式上线，并同步推出五大拳头产品，主打便捷、易用、安全、增值，致力于为客户打造全新的“零距离”金融服务体验。

渤海银行直销银行是渤海银行“好e通”网络银行服务体系的重要组成部分，该服务体系是渤海银行充分利用移动互联网、大数据、云计算等信息科技手段，不断创新业务模式，拓展服务渠道，着力打造的专业化、多元化、特色化、人性化的综合性网络服务平台。

据悉，渤海银行“好e通”直销银行主要为客户提供多样化、安全便捷的理财投资服务。渤海直销银行打造了完整的产品线，“添金宝”、智能存款、“好聚财”、“浩瀚理财”和基金产品五大特色主打产品齐上阵，全力打造综合性互联网金融服务平台，满足不同客户的需求。

除此之外，渤海银行“好e通”直销银行还精选了10只不同类型的基金，以满足具有一定投资经验、不同风险偏好的客户的理财需求。 ■通讯员 曾玲 记者 潘海涛

资讯

渤海银行“互联网+”战略再升级

2014年以来，随着互联网金融的飞速发展，银行业也在积极探索基于互联网技术创新与客户需求的全新金融服务业态与模式。作为一家年轻的全国性股份制商业银行，渤海银行在互联网金融的创新上不遗余力，继网上银行、手机银行、微信银行、短信银行与智能银行后，渤海银行又于近日推出了“好e通”直销银行，进一步完善了其“互联网+”战略布局。

在经营模式上，渤海银行“好e通”直销银行将线上线下相结合，线上在互联网和新地区招揽互联网群体客户（包括分支机构筹建期），发展新兴品牌；线下作为银行传统业务的电子渠道，共享客户和服务，进而可退可守的经营模式保障了“好e通”直销银行的未来发展。

据悉，2015年，渤海银行互联网金融业务将重点围绕网络金融、移动金融和智慧银行服务三大业务领域，加快直销银行、电子商务、综合服务和数据应用四大平台建设，打造具有渤海银行特色的“存、贷、汇、融、投”五大产品体系。

■通讯员 曾玲 记者 潘海涛

“互联网+”时代，渤海直销银行率先突围

2015年两会上，李克强总理首次提出“互联网+”战略，互联网金融也迎来了新的发展阶段。为了在互联网时代抢占先机，应对“宝宝们”、P2P等产品的冲击，国内各大传统银行纷纷加入到“直销银行”行列之中，以至于该项业务呈现出爆发式增长。

直销银行作为传统商业银行拥抱“互联网+”战略的重要步骤，被各大银行所倚重。但是监管上的尴尬、业务部门之间的竞争让直销银行的发展饱受羁绊。

为了解决这个问题，各家银行采用不同的应对策略。渤海银行“好e通”直销银行采用了相对更务实灵活的定位方式，将直销银行作为全行互联网金融的核心载体和平台，致力于打造产品和服务闭环，为线上线下客户提供全方位的服务，“好e通”直销银行负责人表示，直销银行的推出带来了更智能化的操作和更优秀的用户体验，将助推银行业“互联网+”战略模式的转型升级和整体服务品质的全面提升。

■通讯员 曾玲 记者 潘海涛