



和佳股份

解密“宝宝”家族

肖周

体验“智慧医疗”

本报记者 何川

“我国医疗器械产业既有着发展速度快、市场规模大等特点，也存在生产企业数量多、规模较小、技术力量偏弱等弊端。”中投顾问研究总监郭凡礼表示，随着医疗卫生体系建设投入加大和国产高端医疗器械研发能力增强，未来基层医疗卫生机构中器械市场规模的扩张，将给医疗设备个股带来机遇。

作为业内首创推出具有自主知识产权的“肿瘤微创综合治疗解决方案”及系列治疗设备的厂商，和佳股份已形成肿瘤微创治疗设备、医用分子筛制氧设备及工程、常规诊疗设备和医疗设备代理经销四大业务板块。从公司业绩来看，2011至2013年，其归属净利润分别为0.79亿元、1.24亿元、1.74亿元，同比分别增长74.7%、56.58%、40.69%，而今年一季度公司实现归属净利润0.52亿元，同比增长48.21%。截至5月25日，8家机构预测公司今年全年净利润增长58.71%。

“整体订单项目确认延后和新收购子公司不及预期拖累了公司2013年业绩表现，今年一季度公司整体订单进入业绩释放期，预计全年订单有望达到20亿元。”华创证券分析师于洋表示，整体大单有望锁定未来两年业绩增长。

《健康中国2020战略研究报告》提出，未来8年将推出涉及金额达4000亿元的七大医疗体系重大项目，其中1090亿元将用于县医院建设。此外，卫生计生委同国家发改委将投资1000亿元，支持建设全国2000所县医院、5000所社区卫生服务中心，并对基层医疗卫生机构中的装备配置开展医疗器械集中采购工作。郭凡礼表示，当前和佳股份三大产品线如微创肿瘤治疗设备、DR影像、分子筛制氧设备等，在医院配备率都不高，行业处于快速成长期。

此外，商业模式创新也使得公司先发优势明显。“公司设计整体解决方案，以帮助医院建立医学学科的模式增强客户黏性，并根据部分地区财政紧张现状，通过融资租赁的方式减轻客户财务负担，多种创新业务模式使公司能畅享医院市场发展红利。”于洋表示。

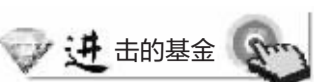
从二级市场上看，今年以来，和佳股份表现良好，截至5月30日收盘，公司股价上涨10.15%，虽跑输同期上涨15.45%的医疗器械板块（申万二级行业），但跑赢了同期均下跌的沪深股指。目前公司市盈率（TTM）仅为65.66倍，高于52.93倍的板块行业中值。

从主力持仓状况上看，截至今年一季度末，包括46家基金、8家券商集合理财等55家主力机构持有和佳股份，持仓量总计1.17亿股，占流通A股50.8%。其中，基金持仓与去年底相比，增仓有14家，增持1041万股；减仓有17家，减持936万股。

在公司股价跑输行业指数后，截至5月21日，共有10家机构发布评级，整体评级为看涨。但有分析人士表示，公司也面临着诸多风险性因素，如医院建设速度放缓导致订单收入低于预期，业务收入确认时点的不确定导致应收款较高，业务快速扩张中也将考验公司管理能力等。

就投资机会而言，除了预期业绩有望保持较高增长之外，公司大额订单发布的消息也将对公司股价构成一定支撑。作为智慧医疗的概念股，相关利好政策的出台短期内也有望使得公司受到追捧。

数据来源:Wind, 好买基金研究中心



大成月添利理财债券型基金

短期债基崛起

王木



债市近期的飘红使得短期债基重回投资者视野，也让此前被货币基金吸引的投资者有了更多的选择。

大成月添利理财债基是大成基金旗下首只短期理财债基。金牛理财网统计，大成月添利债基A份额自2012年9月成立以来，累计净值增长率达8.27%，今年以来净值增长率达2.29%，在101只同类基金中名列前茅。2013年在同类产品净值表现排行榜中跻身前三。

大成月添利主要投资于剩余期限在1年以内（含1年）的回购、央票、定期存款、大额存单，剩余期限（或回售期限）在397天（含397天）以内的债券、资产支持证券、中期票据等，适合低风险承受能力的投资者。

大成月添利采用“本金+收益”滚动投资模式，按照红利再投方式，每日计息，每月支付红利；收益日日计，不留理财空当期。对于偏爱于购买各类银行理财产品的客户，产品到期需要寻找新的投资品种，资金会有收益空白期，即使找到新产品，还需要额外进行交易操作。此外，大成月添利1000元起购，大成基金官网直销申购门槛更是降至1分钱，非常亲民，符合大众理财需求。大成月添利还无申购和赎回手续费，每个交易日均可申购基金份额，相较于其他理财产品无发售期的限制。并且在前期到期后，如不需使用资金，系统将每期本金和收益自动滚入下一期，不留任何收益空白期，提高资金使用效率。节假日也能享受收益，德圣基金研究中心首席策略分析师江赛春认为，这能让理财更高效。

大成月添利基金经理王立认为，大成月添利业绩较为稳定主要是因为这只基金属于低风险产品，回归理财本质，注重产品安全。同时，由于大成月添利是有固定运作周期的产品，封闭期规定为1个月，这有益于基金管理人在规模相对稳定的前提下进行产品投资规划，在保证流动性的同时让投资有更广泛的选择。

“下一步将密切关注金融市场的变化。”王立表示，在稳健操作的原则下，要高度重视组合的流动性管理和安全性管理。基于市场基本面和资金面以及投资人结构变化的判断，继续保持投资组合的流动性，严格控制利率风险和流动性风险。在具体投资品种上，大成月添利将以存款、逆回购、金融债、短期融资券和浮动利率债券为主要投资品种。在个券选择上，大成月添利将在信用基本面深入分析的基础上，以信用风险可控、流动性较好的中高等级的短融为主，并根据货币市场利率变化，把握投资的关键时点。

选对“宝妈”

在北京市海淀区中关村上班的李维远是数百万投资“小白”中的一员，这类投资者的典型特点是“80后”、有闲钱、追新潮、缺乏投资经验。看着旧“宝宝”收益持续下滑，功能强大的新“宝宝”层出不穷，小李这回心里又痒痒起来。该不该买点呢？

金牛理财网研究员何法杰告诉小李，宝类产品的收益高低与其所挂钩的货币基金密切相关。如果投资者单纯追求高收益，对比一定时期内“宝宝”的净值增长率结合评级机构的报告进行筛选即可。如果投资者在注重收益之余，更看重宝类产品的增值服务，则应对“宝宝”身后的合作机构，即“宝妈”有所了解。

由于银行、电信运营商、互联网公司、第三方销售机构等“宝妈”各有特点，“生”出来的“宝宝”在服务功能上差别不小。论功能多样性，互联网系“宝宝”拔得头筹。从扩展服务看，电商网站推出的余额宝、零钱宝、小金库均已开通消费支付功能，投资者不但能快速取现、余额理财，而且能使用电商账户的余额在对应的网站选购商品和相应的服务。以目前推广的彩票“宝宝”为例，彩票365网站赋予“宝宝”“赠送与用户收益等额的彩票奖励”功能，这让不少热衷博彩的投资者怦然心动。

论特色功能，电信系“宝宝”的话费理财很夺人眼球。

德圣基金研究中心首席策略分析师江赛春认为，电信系“宝宝”作为运营商和货币基金的跨界产品，是与电信公司的话费及合约机服务紧密结合的产物，其投入的资金来源主要是消费者已经支付的话费合约计划。如中国联通与安信基金合作的话费宝产品主要着力于盘活消费者购机合约、话费合约中的预付现金，并在冻结期结束时将该部分现金投资所产生的收益返还给投资者。

论功能的“性价比”，第三方机构系“宝宝”有两个绝招：一是跨基金公司的产品转换。数米、和讯、众禄、天天基金网等基金销售机构，在结合自身优势的基础上，推出以一个理财账户挂钩多只货币基金的模式，投资者可实现跨基金公司产品转换；二是基金费率的优惠。对应10只货币基金的天天活期宝提出“优惠费率4折起”，而对应2只货基的众禄现金宝，买基金及相应理财产品费率低至4折。

论功能便捷性，银行系“宝宝”实现线上与线下有机结合，支付显然更方便。中信银行薪金宝、渤海银行添金宝通过整合线上与线下的有机资源，实现ATM快速取现、POS刷卡消费等功能。

5月份以来，“宝宝”大战愈演愈烈，以电信运营商、彩票网站为“宝妈”的新一波货币市场基金强势来袭——继中国电信翼支付联合民生银行率先推出“添益宝”业务后，5月20日深圳联通携手安信基金合作打造“话费宝”产品，彩票365网站宣布推出彩票“宝宝”产品。传统基金系“宝宝”一家独大的局面，正迅速演化为以基金系、互联网系、银行系、电信系以及第三方机构系“宝宝”为代表的五强争霸态势。



告别理财产品“选择困难症”

普益财富 方瑞

目前，各类理财产品让人容易患上“选择困难症”，又有数据显示，外资行去年全年的理财产品平均到期收益率达4.93%，高于所有理财产品4.56%的平均到期收益率。那么，是不是外资行的理财产品就一定能够带来更多收益呢？

外资银行产品之所以收益较高，是因为其到期产品中包含大量的结构性理财产品，这些产品的收益定价与所投资的金融衍生工具相关，从而可能获得的风险溢价就较高。

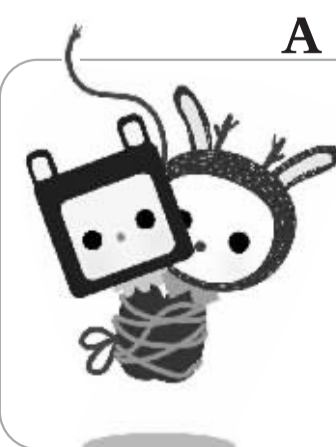
从历来发行的银行理财产品来看，产品的投资资产普遍为债券、货币市场工具以及各种非标准化债权类资产，2013年发行的理财产品中有95.99%比例的产品是投资

于上述资产或其资产组合的，这些产品由于其投资资产具备固定收益类属性，因此可称之为固定收益类理财产品；而剩余4.01%比例的产品均为结构性产品或证券投资类产品，可称之为非固定收益类理财产品。从去年的情况看，固定收益类理财产品几乎到期均能实现预期收益率，故此类产品风险较低，而非固定收益类理财产品存在到期无法实现预期最高收益率的情况。

因此，一般来说，固定收益类理财产品占比越大的银行则产品收益实现率越高。而结构性理财产品到期收益率与挂钩标的表现息息相关，其收益结构展现了挂钩标的实际表现所对应的投资者能够获得的实际收益，这种对应关系的情形通常有两种或两种

以上，从而造成了产品可能实现的到期收益率有高低。因此，发行了结构性等非固定收益类产品的商业银行的产品收益实现率则可能无法达到100%，例如工商银行、招商银行等多家银行2013年到期产品收益实现率均在95%至100%之间。

对理财产品的这种分类也可成为投资者购买产品前的简单投资分析思路。在购买产品时，投资者应首先通过风险评估问卷测试自身风险承受能力，确定风险承受能力等级。然后，根据风险承受能力等级选择相匹配风险等级的理财产品，风险承受能力较低的投资者建议选择固定收益类产品，而风险承受能力较高的投资者才可配置一定比例的结构性等非固定收益类产品。



投资者和基金管理者“利益捆绑，实现共赢”的发起式基金看似吸引眼球，但并没有显著超额收益。

2012年以来市场上共有

86只

发起式基金 (A/B/C未合并)



- 7只 封闭式基金
- 11只 货币市场型基金
- 27只 权益类基金
- 41只 债券类基金

B

发起式基金平均年化收益率



C

“发起式”基金怎么了

利益捆绑可能影响基金经理的投资风格偏向保守，降低业绩

“发起式”噱头足，容易让人在选择时忽略基金经理的能力

选择基金时，别被噱头迷了眼