

■ 特别报道

进口多晶硅倾销愈演愈烈

国内维持运转多晶硅企业仅4家

□本报记者 郭力方

作为应对欧美对华光伏“双反”的反制之举,去年11月,商务部决定启动来自美、欧和韩国的多晶硅原料进行“双反”调查。这被普遍认为将给国内挣扎于亏损泥潭的多晶硅行业带来反转机会。

这一预期直接带动国内多晶硅价格在过去一段时间的大幅反弹,相关公司股价也连续走高。然而,多晶硅反倾销也引发了进口多晶硅愈演愈烈的低价倾销潮。今年以来,来自美、欧、韩的进口多晶硅加速呈现量增价跌的势头。

市场分析指出,国内多晶硅价格已连续数周回调,显示出对外“双反”的利好效应开始衰减。随着最终裁定结果推迟,多晶硅突击进口潮继续加码,这将让国内目前普遍持观望态度的厂商未来几个月生存更加维艰。据了解,维持运转的国内多晶硅企业仅4家。而由于下游原料价格由于“双反”而大幅提升,这可能会加重下游电池组件厂商的困境。

进口多晶硅量升价跌

据海关总署最新统计数据,2013年2月我国多晶硅进口量为7991吨,环比增加17.7%,同比增长4.9%。中国有色金属工业协会硅业分会进一步跟踪显示,2月份也是自2011年以来,除2012年9月之外单月进口数量最多的月份。进口单价方面,2月份多晶硅进口均价延续1月跌势再创历史新低,大幅下挫至17.7美元/千克,环比下降4.17%,同比下降37.1%,较2012年全年均价下滑30.2%。

硅业分会对此指出,商务部计划多晶硅反倾销初裁在4月5日前公布,并于2012年11月26日启



数据来源:中国有色金属工业协会硅业分会

新华社图片 合成/王春燕

动追溯征税调查,从2月份进口多晶硅量增价跌的形势来看,国外对中国倾销行为并没有得到有效抑制,反而日益猖獗。

据统计,目前多晶硅“双反”针对的主要对象韩国、美国 and 德国,仍然维持前三家最大的进口国地位,自韩国、美国、德国进口量占总进口量的87.5%。硅业分会分析人士表示,正是这三家主力军加快推进进口多晶硅的量升价跌势头。

数据显示,2月份中国从美国进口多晶硅单价为12.57美元/千克,仅为去年同期的一半左右。此外,2月份从德国进口多晶硅量环比大幅增加91.9%,飙升至2713吨,而价格也下滑至21.6美元/千克,环比下降13.6%。

与进口多晶硅量潮涌形成对比的是,国内多晶硅产量大幅下

滑。据硅业协会跟踪统计,第一季度国内多晶硅产量预计不足1万吨,较去年同期下滑50%以上。

国内厂商举步维艰

硅业分会人士表示,国内产量大幅下滑与国外多晶硅厂商低价倾销有直接关系。特别是在去年多晶硅“双反”导致多晶硅突击进口的形势下,此前勉强维持运转的不少厂家面对持续走低价格也不得以进入停产技改行将。据了解,去年下半年国内维持运转的多晶硅企业近10家左右,目前这一数字已减至4家。

今年2月份以来,由于下游需求拉动以及多晶硅“双反”效应影响,国内多晶硅价格持续出现超过5美元/公斤的上涨。有券商分析师对此指出,近期价格虚高或将提前透支“双反”预期。由于目

前商务部推迟对多晶硅双反的初裁日期,多晶硅价格上涨趋势或将无法延续。

可以作为上述说法佐证的是,过去两周国内多晶硅价格环比已基本持平,多晶硅价格上涨态势已显乏力。

上述硅业分会人士对中国证券报记者表示,预计“双反”终裁结果出台可能要推迟到下半年,从目前来看这期间多晶硅突击进口的态势还将延续。而多晶硅价格大幅上涨的动力已显不足,这意味着目前持观望态度的绝大多数厂商短期内仍无复产希望。

据了解,目前维持开工均为一线大厂,而处于二线行列的多家A股公司如川投能源、保变天威等已基本进入停产技改。另一些前两年新进入的企业如特变电工等,其

金证股份董事长赵剑:

回归金融IT续演“逆袭”传奇

□本报记者 谢卫国

集成商。从2004年开始,股市低迷公司遭遇经营困境,金证基财市场和大金融IT布局有所停滞。通过启动多元化战略,公司得以度过生存危机,但也错失了2006年之后那一波行业机遇,以至于在某些领域,公司被竞争对手超越。

2010年底,金证改选董事会后开始进行战略调整。2012年,公司正式启动新战略,坚定回归金融IT,在大环境并不是很有利的背景下公司逆势起飞。

中国证券报:公司主打的金融IT业务具体包含哪些内容?2012年取得哪些突破?

赵剑:主要业务包括券商IT、基金IT、泛金融IT。泛金融IT主要指银行、保险、信托、期货、交易所等相关业务。

由于证券资产管理领域产品线缺失,公司过去在相应模块的竞争中落后于对手。经过3年研发与投入,2012年公司资产管理系統取得突破性进展。2012年中标中信证券资产管理平台升级项目,为公司

在这一领域树立了标杆。

经过持续投入,公司的基金IT业务也实现重大突破。2012年,公司首次中标基金总包业务,取得华润元大、红塔红土、前海开源3家基金的总包项目。这标志着公司成功进入被垄断多年的基金IT行业。

此外,在“金融混业”背景下,公司管理层高度重视银行、保险、信托、期货、交易所等大金融IT行业的布局。2012年,公司重组团队,在产品线与市场营销两端同时发力,取得很好业绩。

剑指金融IT帝国

中国证券报:这是否意味着公司的成长空间被打开了?同时,未来的空间有多大?

赵剑:金融创新大爆发让我们们坚定看好金融IT前景。2012年召开的券商创新大会是证券IT行业金融创新产品加速落地的标志事件。随着《基金法》修订完成,基金业创新大幕也将徐徐开启。

由于对IT系统依赖性较强,

巨资投建的上万吨级多晶硅项目或再延迟达产预期。这无疑将考验相关公司的业绩承压能力。

下游企业遭遇两头夹击

多晶硅“双反”短期内考验的不仅是上游多晶硅厂商的承压能力,而随着“双反”终裁的最终启动,下游电池和组件厂商可能将因此被“误伤”。

事实上,自去年商务部启动多晶硅“反倾销”调查以来,就已经收到来自光伏制造业下游厂商的诸多不同意见。他们的普遍担忧是,在光伏行业“两头在外”特征仍未有实质性改观的现状下,多晶硅“双反”带来的国内多晶硅价格上涨,最终可能加重下游制造业的成本负担。

Solarbuzz分析师韩启明对中国证券报记者表示,多晶硅“双反”最终促成后,预计国内多晶硅价格有望从目前的平均15美元/公斤多晶硅价格会回到20-25美元的合理区间,这其中产生的最大利好将降临到目前仍在坚持生产的4家多晶硅一线大厂上。而对下游环节厂商来说,无疑将带来成本的压力。

值得注意的是,对于光伏产业链下游企业来说,成本的增加可能只是一方面,如果市场行情好,可以通过提高下游价格来传递到终端。但目前的情况是,下游终端市场短期内大幅上涨可能性存在不确定性,尤其是国内分布式光伏发电市场,由于补贴政策出台缓慢,预计今年国内光伏新增装机规模将远低于此前普遍预计的10GW。”他说。

这意味着,对于下游厂商来说,未来的生存将经历“两头”夹击,这可能对全行业发展都不利。

转型焊接整体服务提供商

大西洋重金布局高端焊材产业链

□本报记者 新军 郭新志

国内焊材行业唯一的上市公司大西洋在高端焊材领域布下重子,欲“三年再造一个大西洋”。3月28日,大西洋董事长兼总经理李欣雨在接受中国证券报记者采访时表示,公司近年来在发展焊接材料主业的同时,积极延伸产业链,正推进焊接材料、焊接装备和焊接工程应用三位一体的产业模式,向焊接整体服务提供商转型。

启动三年再造计划

事实上,李欣雨带领董事会对大西洋已经开始进行“改造”。据中国证券报记者了解,技术出身的李欣雨在2011年上任后,在技术创新、产品调整、信息化建设等方面进行改革,并提出“三年再造一个大西洋”的发展目标。

财报显示,2012年前三季度,大西洋实现营业收入18.06亿元,归属于上市公司股东的净利润1729.35万元。 “由于宏观经济放缓,焊接材料行业受到严重影响,行业盈利能力持续下滑,多数企业出现开工不足甚至亏损,公司业绩也受到一定冲击。”李欣雨说,在此形势下,公司加快技术改造,提高劳动生产效率,努力消除原辅材料、劳动力价格上涨而产品市场需求低迷、价格持续下跌的挤兑效应,多措并举稳定公司效益。

“一方面,我们在现有产能基础上新建部分产能,调整产品结构,提高高端焊材、高附加值产品的占比”,李欣雨告诉中国证券报记者,同时,公司将积极进入焊接装备和焊接工程应用等领域,寻求新的经济增长点,促进公司快速做强做大,增强竞争能力,提高盈利水平,以更好地回报投资者。

大西洋近期公布的募投项目对公司的发展尤为关键。公告显示,大西洋拟募集资金总额不超过6.77亿元,其中公司大股东大西洋集团拟以一宗土地使用权认购部分股份,募集的现金部分将用于新增5万吨实芯焊丝项目、2.5万吨核电及军工焊接材料项目、5000吨有色金属焊丝生产线项目。

上述募投项目投产后,大西洋将实现实芯焊丝14万吨,有色金属焊丝5000吨,药芯焊丝2.5万吨,特种焊条8万吨,普通焊条20万吨,焊材市场ETF以及统一账户和安全认证系统等方向均取得较好进展。其中,融资融券和转融通是公司2012年创新业务的最大亮点,在目前25家融资融券试点券商中,共有15家采用金证转融通系统,占有率高达60%。

可以预计的是,将有越来越多的基金公司获批,更多的创新型业务上柜,这些都将直接带来基金IT业务增量空间。在2012年新设立的基金公司IT系统建设项目中,公司占据近40%的市场份额;而存量基金客户中,超过20家基金采用公司新一代财富管理系统相关模块产品。

泛金融IT业务方面,在产品升级与产品线补齐后,公司稳固老客户同时开拓新客户。以银行IT业务为例,通过2年时间积累,公司已有十几家银行客户。

是中国焊接材料的总体发展趋势,也是企业之间竞争力的重要体现。公司通过建设5万吨实芯焊丝项目提高自动化产品在公司产品系列中的比重;通过建设5000吨有色金属项目,满足国家积极发展有色金属材料的要求,打破国内高端有色金属焊接材料长期依赖进口的局面;通过建设2.5万吨核电军工项目,充分释放公司在核电军工领域的技术优势,加快核电军工焊接材料国产化进程。

转型焊接服务提供商

对于此次买地建新厂,李欣雨解释称,按照自贡市政府的规划,公司所在马冲口区域为商住区域,不允许继续发展工业,公司需要“退二进三”,进入工业园区。由于公司马冲口生产厂区上世纪60年代“三线建设”内迁时修建,厂房比较破旧,且比较凌乱,特别是经过多次扩能改造后,已经相当拥挤,布局也不合理,流程也需要进一步优化。公司需要通过搬迁,既改善生产环境,优化功能布局,提高劳动生产率,又实现增量提升。由于历史原因,自公司设立之初,其位于自贡市马冲口厂区的土地产权属于大股东,仅建筑物的产权属于公司。只有以大股东为主体,通过加快实施“退二进三”,才能使股份公司快速取得搬迁补偿。

据了解,大西洋虽然择地建新的生产基地,但现有厂房将维持生产,待条件成熟后将陆续搬迁至新基地。

“新一届董事会已经确定焊接材料、焊接应用、焊接设备三大业务集约化经营战略,公司正向焊接整体服务提供商转型”,李欣雨告诉中国证券报记者,这一战略以焊接材料主业为核心,利用公司在焊接行业的地位和影响力,集中整合焊接产业优势资源,实现焊接材料、焊接装备和焊接工程应用三位一体的集约化经营,为客户提供整体解决方案,提高行业资源利用效率,提高服务水平及市场竞争力。

具体而言,在焊接材料领域,大西洋将重点发展以实芯焊丝、药芯焊丝为代表的自动化焊接材料,作为公司扩大规模、提高市场占有率的主要载体;重点发展高强钢、高纯净钢、超低碳钢、铝合金、铜合金、镍基、钴基等系列焊接材料,不锈钢、硬面堆焊、自保护等特种药芯焊丝,埋弧焊、电渣焊的带极堆焊焊剂和焊带,并尽快提高特种产品的产销规模。同时,积极探索焊接装备和焊接工程应用业务。

中小企业融资扶持力度将加大

中国人民银行金融市场司司长谢多3月28日在“2013中国中小企业投融资交易会”新闻发布会上表示,下一步将加大对中小企业的融资扶持力度,对符合条件的劳动密集型中小企业扩大信贷力度,大力推进中小企业信用体系和担保体系建设等。据悉,2012年末我国中小企业贷款余额达11.58万亿元,同比增长16.6%,增速比大型企业贷款高8个百分点。

工业和信息化部总工程师朱宏任介绍,截至目前,我国工商注册的中小企业超过1300万户,占我国企业总数的99%,个体工商户超过4000万户。许多中小企业面临融资困难、信用体系不健全、成本上升、资源环境约束等问题,

需要继续改善信贷环境,满足小微企业信贷需求。

中国中小企业协会会长李子彬对此表示,国内中小企业创造的最终产品和服务价值相当于GDP总量的60%,纳税占国家税收总额的50%,并创造了80%左右的城镇就业岗位。企业和银行之间的信息“不对称”等,导致融资难、融资成本高、融资渠道窄的问题突出。据介绍,为扩大中小企业的投融资渠道,经多个部委批复,中国银行业协会等主办的2013年中国中小企业投融资交易会将于7月13日-15日在国家会议中心举行,预计有2万余家企业和300家金融机构参会,将达成交易额约200亿元。(刘国锋)

王老吉启动“吉”文化战略

3月28日,中国证券报记者在王老吉凉茶185周年庆典活动中获悉,王老吉拟通过做大凉茶产业,在海外更多的国家注册和出口,把王老吉从民族品牌打造成世界品牌。目前,王老吉已经在全球52个国家和地区进行注册,产品出口全球19个国家和地区。

公司透露,2013年春节前后,王老吉开始巧打“吉”文化牌,在市场上小试牛刀,销量环比增7成,在广州等地甚至出现断货现象。今年借185周年系列活动,红罐和绿盒王老吉将通过多种形式开展市场活动,让吉文化与消费者

进行深度沟通。此外,筹建中的王老吉中国凉茶博物馆也将在年内完工,让消费者了解凉茶文化、了解王老吉。

目前王老吉启动新一轮特新招聘,新增职位3000人。今年王老吉销售团队将达1.5万人规模。公司特别提示,生产红罐王老吉的王老吉大健康公司运作模式将完全独立,按快消行业模式运转,体制更加灵活。随着产能快速扩大、团队磨合与完善、渠道稳步拓展、红罐、瓶装、低糖、无糖、固态型王老吉凉茶将相继上市。王老吉今年将实现100亿元销售。(黎宇文)

东软集团业内评选拔得头筹

东软集团在日前揭晓的“2012年度中国业务流程外包企业二十强”榜单上位列榜首。

据了解,“中国业务流程外包企业二十强评选”是针对中国本土业务流程外包企业的专项评选活动。评委从运营力、成长力、专

业力、发展力和创新力五个维度对参选企业进行综合考核,最终评选出具有国际竞争力的本土业务流程外包企业。2012年度的评选活动共吸引140余家该领域本土企业,参评企业数量创历届之最。(徐光)

配股募资50亿元

驰宏锌锗拟打造内蒙铅锌产业链

□本报记者 赵凯

备考盈利预测表,收购荣达矿业51%股权将增加公司营业利润约1.9亿元、净利润约0.5亿元;使用28亿元募集资金偿还贷款,按当前一年期贷款基准利率6.00%计算,公司每年节省1.68亿元利息支出,显著改善公司的资本结构,降低财务风险。

目前,公司拥有的主要资源包括:矿山厂和麒麟厂矿山,远景金属资源储量预计超过600万吨;昭通市彝良县5.3185平方公里范围内的采矿权,远景金属资源储量预计超过100万吨;整个

彝良矿冶加工基地规划区193平方公里区域内铅锌资源的勘探、开采、精选和冶炼的具有排他性的整体开发权;通过子公司驰宏加拿大投资1亿加元与塞尔温公司合资设立塞尔温驰宏共同开发加拿大育空省塞尔温铅锌矿项目。截至2012年8月,该项目预测的储量为锌金属量964.96万吨,铅金属量332.17万吨。对上游优质资源的掌控使驰宏锌锗成为国内目前平均生产成本最低的公司之一,具有较强的行业竞争优势。

公司此前设立的子公司呼伦贝尔驰宏的大量探矿权目前还处在普查阶段,其20万吨铅锌冶炼项目投产后,初期的铅锌精矿原料均需外购。而荣达矿业的铅锌精矿合计产量(金属量)达5.18万吨/年,随着新扩建矿山计划的完成,铅锌精矿产量还将逐年增长。完成对荣达矿业控股权收购后,公司在内蒙古自治区的铅锌业务将建成从采矿、选矿到冶炼的完整产业链,增强面对产品或原料市场波动的抗风险能力。

杭齿前进今年力争实现营收23亿元

□本报记者 赵浩

杭齿前进发布半年报称,受宏观调控和行业形势的影响,2012年公司实现营业收入16.81亿元、归属于母公司所有者的净利润

0.69亿元,分别较上年同期下降29.13%、54.08%。公司拟每10股派发现金红利0.2元。同时,公司2013年力争实现营业收入23亿元。

年报称,2012年受国际经济形势和国家宏观调控双重影响,房地

中粮集团 “收编”华粮集团

□本报记者 王锦

继此前国资委发布消息称中国华粮物流集团公司将并入中粮集团之后,3月28日,中粮集团和中国华粮物流集团公司正式召开重组大会,华粮集团将作为中粮集团的全资子公司,整体并入中粮集团。

据悉,中粮集团战略重组华粮集团后,华粮的粮食收储、物流设施体系将纳入中粮集团的“全产业链”战略布局中,通过优势协同实现结构性的完善和提升。

据了解,华粮集团是国内最大的跨区域性粮食物流企业,是为解决“北粮南运”瓶颈问题,实现粮食“四散化”散装、散运、散储、散卸)运输的背景下成立的。目前华粮集团是国内规模最大、设施最先进、布局最完善、功能最齐全的大型粮食物流企业。

中粮集团作为国内最大的粮油食品加工企业和市场化流通企业,在构建“全产业链”的过程中,形成了比较完善的产业布局,建立了覆盖国内主要产销区域的种植、仓储、物流、加工和品牌营销体系。

重组后,华粮集团在东北、长江、西南、京津地区的四大成熟完善的粮食运输走廊和铁路联运、铁路散粮入关两条粮食运输通道将纳入中粮集团的物流体系中,将大大加强中粮集团对优质粮源的掌控能力、物流保障能力、综合加工能力、市场覆盖能力。预计至2015年,中粮集团将具备粮油物流中转3300万吨、国内及进出口贸易4700万吨、农产品加工7700万吨的经营能力。

中粮集团相关人士称,基于两家企业共同的市场化背景和很强的资源互补性,此次重组将不是简单的业务叠加,而是在资产、业务、人员、管理体系等方面的全面整合和充分融合,将通过结构性的调整和优化实现协同效应。