

美元升势难挡 金价急转直下

CFTC数据显示

黄金空头寸创纪录新高

□本报记者 张枕河

美国商品期货交易委员会(CFTC)最新公布的数据显示,在截至5月14日的一周内,对冲基金和其他大型机构投资者将黄金空头寸增加10%至74432张期货和期权合约,创下2006年6月有该项统计纪录以来的最高值。这也导致黄金净多仓位大幅减少将近20%。

与黄金形成鲜明对比的是美元。截至5月14日的一周内,机构投资者持有的美元净多仓位为304亿美元,比之前一周上涨25%。

黄金空头寸持续增长

CFTC最新的持仓数据显示,在截至5月14日的一周内,机构投资者将黄金空头寸增加至74432张期货和期权合约,创下2006年6月CFTC开始发布该项统计以来的最高值。此前一周黄金空头寸为67374张合约,周度增持达7058张合约,增持幅度超过10%。

与此同时,大型机构投资者却将黄金多头寸减少2986张合约。这也

导致黄金净多仓位大幅减少将近20%至39216张合约,创下2007年7月以来的最低黄金净多仓位纪录。

CFTC数据还显示,与黄金形成鲜明对比的是美元。截至5月14日的一周内,机构投资者持有的美元净多仓位为304亿美元,之前一周的净多仓位为246亿美元,将近25%的涨幅为一年以来的最大周度涨幅,数据表明市场看多美元的情绪进一步高涨。

此外,美国18种原材料净多头寸微增1.1%至588482张合约,其中玉米、棉花等产品增幅明显。

业内持续看跌黄金

分析人士指出,尽管CFTC持仓报告中的黄金依然维持在净多仓位,但净多仓位的降幅十分明显,空头寸的增幅迅猛。过去12年来,黄金价格上漲了约5倍;而2013年迄今金价下跌将近20%,截至5月17日更是连续七个交易日下跌,创下2009年3月以来最长跌势天数纪录。许多机构和投资者选择继续看跌黄金,而与黄金存在“跷跷板”效应的美元或将被持续看好。

著名投资人索罗斯、北方信托公司(Northern Trust Corp)和此前曾看多黄金的全球最大基金公司之一贝莱德近期集体选择减持黄金交易所基金(ETF)。

分析人士指出,由于目前美国经济复苏明显,通胀水平也可以接受,加之美股大涨,有些投资者对于黄金保值功能失去信心,将资金转向其它收益率更高的领域,如今黄金ETF的持仓量处于2011年7月以来最低水平。

彭博社调查还显示,超过60%的分析师预期金价将继续下跌,这一比例达到两周来最高,这还不包括表示“难以预判黄金走势”的约10%的分析师。

苏黎世哈考特咨询公司资深大宗商品策略师杰拉米·贝克尔表示,黄金的避险天堂地位已失去光芒,目前黄金处于跌势,失去了再次反弹的动能。他预计6个月内金价可能跌到每盎司1200美元。

多伦多第一资产投资银行的基金经理约翰·斯蒂芬森也指出,金价近期一再令人失望,在连涨12年后,黄金甚至连炒作的题材都找不到。

纽约梅隆继续看好美元

□本报记者 杨博

纽约梅隆全球市场策略师尚柯杰(Samarjit Shankar)日前接受中国证券报记者采访时表示,目前美元正处于“最佳时点”,无论避险情绪还是风险情绪主导市场,对美元都是正面消息。与此同时,黄金作为对冲通胀的重要工具之一,存在需求支撑,金价未来有望企稳。

尚柯杰表示,此前投资者避险情绪严重通常利好美元,而风险情绪上升对美元不利,但在过去6至9个月中市场出现明显变化,即随着美国经济复苏,且表现好于其他主要发达经济体,以及投资者对美联储货币政策积极性的认可,跨境投资者大举进入美元。

对于近期黄金价格的疲弱走势,

国市场,大大提振了美国股市的表现。整体来看,市场对美元资产的情绪高涨,这使得风险情绪上升反而成为美元的利好因素。

尚柯杰指出,目前很多指标都显示美国经济在复苏,房地产市场和就业市场比较稳定,制造业指数也都在稳步回升,整个市场对美国经济增长前景比较乐观。尽管有迹象显示美联储在考虑是否要退出量化宽松政策,但这样的讨论还处于初期阶段,未来到底如何还不清楚。他认为,目前美元正处在“最佳时点”,无论市场上是避险情绪主导,还是偏好风险的情绪主导,对美元都是正面的消息,因此继续看好美元。

尚柯杰称,目前金价下跌对部分投资者而言实际上是买入机会,中国和印度的散户消费者已经出现抢购黄金的行为。与此同时各国央行也在买入黄金,2011年和2012年央行对黄金的配置占到其全部资产需求的10%,2013年升至12%。对长期的投资者而言,有对冲通胀作用的黄金具备长期的需求支撑,因此金价未来有望企稳。

各方争议黄金前景

巴菲特

美国媒体援引巴菲特的话报道称:他没有“抄底”黄金市场的打算,不管金价跌至每盎司1000美元,还是每盎司800美元,都不会购买,它从未勾起我的兴趣”。

世界黄金协会

世界黄金协会称:尽管近期国际黄金价格出现明显调整行情,但由于印度

和中国对实物黄金的需求依旧保持强势,黄金的长期投资价值并未被削弱。

评级机构惠誉称:如果市场对于欧元区债务问题的担忧加剧,那么国际金价可能会迅速反弹,但是整体而言,未来两至三年内金价将继续走低。

瑞信

瑞信集团商品研究团队负责人称:一年后金价可能跌至每盎司1100美元,五年后可能跌至每盎司1000美元。(陈晓刚 整理)

下跌速度之快超出预期,黄金ETF持仓量下降显示市场信心低迷,未来12个月后,黄金价格可能为每盎司1390美元。

瑞信

瑞信集团商品研究团队负责人称:一年后金价可能跌至每盎司1100美元,五年后可能跌至每盎司1000美元。(陈晓刚 整理)

九州通:核心业务稳健 战略业务迅猛 新兴业务突进

——九州通医药集团股份有限公司2012年度网上业绩说明会精彩回放

问:请介绍一下公司的主营业务?

答:公司主营业务为药品、医疗器械等产品的批发、零售连锁、药品生产和研发以及有关增值服务业务,主营业务十分突出。谢谢!

问:请介绍一下公司物流配送网络(营销网络)的覆盖情况?

答:公司是中国医药商业领域具有全国性网络的少数几家企业之一,目前已在全国22个省会城市设立了22家省级子公司(大型医药物流中心),在29个地级市设立了29家地级公司,地区医药物流配送中心)及400多个终端配送点,形成了覆盖全国大部分县级行政区域的物流配送网络。谢谢!

问:公司2012年的总体业务经营情况如何?

答:2012年,公司实现合并营业收入295.08亿元、净利润4.13亿元(其中归属于上市公司股东净利润4.13亿元),较上年同期的营业收入248.39亿元、净利润3.76亿元(其中归属于上市公司股东净利润3.74亿元)分别增长18.80%和9.86%。

其中归属于上市公司股东净利润增长10.31%)。全年核心业务稳定增长,业务质量显著提高,战略业务继续快速增长,战略业务贡献度持续提升;新兴业务进



图片左起依次为:许明珍、龚翼华、刘宝林、林新扬、胡双凯

嘉宾名单

九州通医药集团股份有限公司
董事长 刘宝林 先生
九州通医药集团股份有限公司
董事、总经理 龚翼华 先生
九州通医药集团股份有限公司
董事、董事会秘书 林新扬 先生
九州通医药集团股份有限公司
财务总监 许明珍 女士
九州通医药集团股份有限公司
证券事务代表 胡双凯 先生

展良好,未来有望成为公司新的利润增长点。谢谢!

问:公司2012年核心业务西药、中成药的经营情况?

答:2012年,公司实施采购提升项目,梳理核心业务的采购和销售流程体系。核心业务西药、中成药2012年继续保

持稳定增长,全年实现销售收入264.02亿元、毛利额14.56亿元,分别较上年同比增长17.67%和21.98%,毛利率为5.51%,较上年同期的5.32%上升了0.19个百分点,经营质量有较大幅度的提升。谢谢!

问:公司在中高端医院业务开拓迅

猛的主要原因?

答:集团和分子公司都成立了医院事业部,专注中高端医院的业务开拓,同时建立了合理的考核体系;利用技术优势,采取为医院提供技术以及增值服务的方式,拓展医院业务,取得了良好效果;公司继续推进医院客户和供货品种的分类筛选,细化客户及实施客户分类管理、建立医院销售品种库,优化系统内产品结构,以满足医院的品种需求;通过推进医院药房托管、耗材供应链管理模式、医院药房物流管理等服务模式,在开拓医院业务方面取得了很好的效果。谢谢!

问:公司募集资金承诺项目进度及预计收益情况?

答:项目有:上海医药仓储中心、杭州医药仓储中心、十堰医药仓储中心、宜昌医药仓储中心、恩施医药仓储中心、安国医药仓储中心、黑龙江医药仓储中心、天津医药仓储中心、厦门医药仓储中心九大募集资金承诺项目。以上项目均符合项目计划进度,截至2012年12月31日,杭州医药仓储中心、宜昌医药仓储中心、恩施医药仓储中心三个项目均已实现盈利。谢谢!

问:公司财务费用大幅增长的主要

原因是?

答:2012年,财务费用的增长幅度大幅高于营业收入的增长幅度的主要原因是报告期内公司大力拓展二级及以上医院业务,其形成资金需求大幅增加。谢谢!

问:公司的销售费用率和管理费用率为啥低于同行业平均水平?

答:公司兴建了先进的现代物流配送中心,运用了业内领先的物流技术和信息管理系统,提升了物流配送和经营

管理效率,减少了公司的物流成本和管理成本;公司内控体系健全、执行力强、考核机制健全、成本控制良好。谢谢!

问:请问公司为什么2012年度未提出现金红利分配预案?

答:公司募投项目已陆续建成并投入使用,对经营性的流动资金需求较大,同时,公司尚处于快速发展期,对新的医药物流中心建设也需要持续的资金投入,此外,根据战略发展需要,公司大力拓展中高端医院业务,由于中高端医院的账期较长,存在较多流动资金需求。为此,经公司董事会研究,拟提议公司2012年度不进行利润分配,也不以资本公积转增股本的分配方案,该方案符合广大股东和投资者的利益。谢谢!

问:公司在中高端医院业务在2013年将采取哪些经营举措或计划?

答:利用物流研发平台优势,创新业务模式,开展技术营销,实现与医院销售业务的技术对接,赢得医院市场份额。

同时继续提高医院网络覆盖率、加强团队建设、引进纯销品种、强化终端掌控力,通过推进医院集中配送项目,逐步扩大纯销占比,提升盈利能力。谢谢!

问:如何看待公司未来几年的发展?公司是如何应对未来几年的市场机遇?

答:公司认为未来影响业务快速增长的因素很多:1、我国人口基数庞大,但人均药品消费水平很低,市场发展空间巨大;2、中国经济持续快速增长,城镇居民可支配收入也快速增加,以及人们健康意识增强,持续推动药品消费需求的增长;3、我国人口结构的老龄化趋势也推动药品市场快速增长;4、农村城镇化进程加速,由于城镇人口平均医药卫生费用支出大大高于农村人口的支出水平,带动了药品消费的快速增长;5、我国医疗体制改革的持续深入,政府投入的大幅增加,也是推动药品市场快速增长的重要因素。公司未来几年的业务将会得到快速发展。谢谢!