

# 葡萄酒反倾销申请已递交至商务部

□本报记者 顾鑫

5月20日,受反倾销传闻影响,莫高股份、中葡股份、张裕A等葡萄酒板块公司的股价大幅上涨。中国证券报记者获悉,葡萄酒行业的反倾销申请已递交至商务部。业内人士认为,由于欧盟对我频频反倾销,再加上行业协会的强烈呼吁,今年葡萄酒反倾销调查有望获得实质性推动。

## 或为欧盟反倾销

有市场传闻称,欧盟近来频频对中国相关行业发起反倾销调查,为了回应欧盟的无理行为,商务部将会对进口葡萄酒进行反倾销调查,此次反倾销的力度将会很大。中国酒业协会有关人士则告诉中国证券报记者:“反倾销申请已经递交至商务部,何时启动反倾销调查并不清楚。”

业内人士认为,对进口葡萄酒发起反倾销的呼吁由来已久,欧盟对我国频频发起的反倾销可能导致有关部门最终下定决心。近几年,葡萄酒进口量大幅增长,几乎所有中国葡萄酒企业都强烈感受到了来自欧盟进口葡萄酒的冲击,经营状况、经营业绩和市场份额下滑严重。

目前,进口酒在中国呈现出

“哑铃型”的产业结构,高端和低端市场“两头大”,中档产品所占市场份额偏弱。分析人士指出,高端市场被名庄酒牢牢占据,反倾销对于这部分市场的影响可能不大,但低端市场上的进口酒将面临生存压力,这将给国内葡萄酒企业腾出一定的市场空间。

此前,中国酒业协会有关人士曾表示,除了对进口葡萄酒进行反倾销立案调查,进口葡萄酒的产品质量也要进入中国的认证体系。

## 行业仍然存在压力

分析人士认为,反倾销将改变葡萄酒行业相关公司的盈利预期,其股价大幅上涨也是预期影响之下的反应。但除了供给,还要看需求,公务消费下滑对于葡萄酒行业的负面影响不应低估,行业依然存在压力。

2012年,国内葡萄酒企业面对需求景气度下滑和进口酒去库存双重挤压下的困境。今年,行业仍未走出困境。分析师指出,尽管反倾销将带来供给端的改善,但需求的企稳回升才能真正构成看好相关公司的理由。据此前媒体报道,因为厂家拖欠费用,部分经销商已经决定放弃代理长城葡萄酒。

张裕A2012年年报显示,公司实现营业收入564353万元,同比下降6.37%;实现净利润170093万元,同比下降10.82%。公司未能实现2012年营业收入不低于66亿元

的预计目标。今年一季报显示,公司营业收入同比下降3.34%,净利润同比下降5.57%。

当然,从长期看,我国葡萄酒行业依然被看好。数据显示,目前

中国人均葡萄酒消费量接近1升,仅相当于世界平均水平的1/4左右,同处于东亚、有着相似饮食习惯和文化的日本为人均1.88升相比,还有将近一倍的提升空间。

## 莫高股份 葡萄酒增长稳定

分析人士称,莫高股份葡萄酒业务收入增长速度与行业同步,较为稳定。

数据显示,2012年,莫高股份实现收入3.61亿元,同比下降0.36%;实现净利润5030万元,较上年同期增加5.26%。2013年一季度,公司实现营业收入9330万元,同比下降11.4%;实现净利润1912万元,同比增长3.9%。

国联证券分析师称,公司2012年麦芽加工业务延续2011年大幅下跌的趋势,毛利率同比下降15个百分点至-5.08%,估计全年亏损在2000-3000万元;公司每年麦芽业务的固定资产折旧为1000多万元。随着收入的不断下降,公司麦芽业务剥离的可能性也在不断增加。

葡萄酒业务方面,公司则在积

极扩张。2012年5月30日,公司与甘肃省武威市人民政府签订了《战略合作框架协议》,双方约定在“十二五”期间,武威市政府支持公司在武威地区建设自有酿造葡萄种植基地1万亩,由武威市政府主导采取“公司+农户”的模式发展基地8-9万亩;武威市政府支持公司在武威地区新建3万吨葡萄酒生产能力的“莫高酒堡”。(顾鑫)

## 张裕 国内葡萄酒产区布局将基本完成

分析人士称,今年张裕将加快西部三个酒庄的投产进度,届时国内重点葡萄酒产区布局将基本完成。考虑到未来将跻身世界知名葡萄酒企业行列,公司还将考虑在全球产区布局,即可能会通过收购打造海外葡萄酒原料基地。

中信证券分析师表示,公司

在渠道、产品、原料等方面都在系统布局,意在谋求长期竞争优势。渠道上,公司一方面深挖传统渠道潜力,继续向中高、中低、郊县渠道渗透,另一方面加强先锋酒业专卖店、大商场直供、电商等新兴渠道建设。

产品上,公司计划重点布局自产葡萄酒、进口葡萄酒和白兰

地三类产品。其中,自产葡萄酒通过六个酒庄、解百纳以及中低端产品构成完整产品线。为应对市场需求变化,预计公司短期会着力加强中低产品布局。白兰地营销的主要工作是产品普及和教育,重点市场是广东、福建、广西、山东等地,从2013年开始会加强对省会城市的布局。(顾鑫)

# 千足珍珠承认存在同业竞争

## 存货不实等质疑事项不属实

□本报记者 高晓娟

针对5月15日有媒体对公司提出的诸多质疑,千足珍珠发布澄清公告,对于其中属实部分进行详细解释并对相关责任人作出严厉处罚,不属实的部分公司也进行了相应说明。

## 处罚相关责任人

根据澄清公告,公司确实在与山下湖香港公司有同业竞争,与客户亿永国际之间自2008年起存关联交易,以及部分信息披露缺失三方面的问题。通过本次核查,公司董事长陈夏英和副总裁阮光寅均认识到了山下湖香港与公司产生同业竞争问题的严重性,并主动承诺负责代公司向山下湖香港公司追回该公司2007年至今从事珠宝业务所获取的销售利润126.82万港元及对应利息。

同时,公司对陈夏英处以严重警告,并处人民币127万元罚款。对阮光寅处以严重警告,要求阮光寅自即日起辞去公司副总裁的职务;同时公司取消对阮光寅的50万股股权激励。为杜绝山下湖香港和山下湖国际今后继续与公司产生同业竞争的隐患,公司已责成山下湖香港公司股东陈夏英、阮光寅于2013年5月31日前制订切实可行的整改计划,将山下湖香港100%股权以合适方式和公允价格转让给公司或公司的全资子公司,或将山下湖香港公司清算注销。公司已责令胡丽丽、张芳琴立即注销山下湖国际,并于2013年8月30日前完成相关手续。

通过本次核查,公司发现存在为非公司员工缴纳社会保险的情况,涉及人员总数为24人,公司现已立即着手对非企业员工利用企业社保缴费账户富余缴费名额进行参保事项进行清理,并对直接责任人公司总裁陈海军给予严重警告,并处罚款10万元,2013年5月31日前未能追回的款项,由陈海军个人负责先行补足。对于部分信息披露缺失的问题,公司对直接责任人也进行了相应处分及罚款。

## 诸多质疑事项不属实

除以上的三方面问题外,媒体质疑的虚构募投项目、收购价格虚高、存货不实等问题,公司方面表示均不属实。公司2007年、2009年建立起的湖南、湖北珍珠蚌养殖基地,是公司作为规模最大的珍珠加工企业,为避免受制于上游养殖业产量、质量的波动,基于公司长远发展考虑而努力建立起来的核心资产,不存在所谓公司在收购珍珠蚌时以蓄意增高的非公允价格给控股股东“左手倒右手”的资金腾挪提供了极大便利的情况。虽然由于2008年全球经济危机的冲击,募投项目并未达到预期效益目标,但公司募投项目在淡水珍珠行业处于历史谷底的阶段仍具有较强的盈利能力。

上市以来,公司的存货的确出现了与销售收入不匹配的超常规增长,但公司建立大规模存货资源的目的不是为了应对短期内日常生产经营的需要,而是基于行业发展的历史经验所作出的一项战略性选择。公司当前的存货结构形成了“以高档珍珠库存为主,并拥有优质高档珍珠生产资源”的良好局面,为公司在今后淡水珍珠行业逐步走出本轮行业低谷、迎来新一轮增长周期之际打下坚实的业绩增长基础,能够有效提升公司主营业务的核心竞争力和盈利能力。公司业绩核算真实准确,公司披露的存货数据真实可靠。

## 目标客户群增速快

# 超豪华车增长潜质依然被看好

□本报记者 张怡

当前,豪华车市场整体增速明显放缓,不过各品牌的销量增速出现分化,部分超豪华品牌依然保持着稳定较快的增速,并对中国市场寄予了较高销售预期。

而宾利和兰博基尼在华销量出现同比下滑。业内人士分析,除了市场本身因素,还可能是受到管理方易主交接的短期影响。宾利从大昌行移交宾利中国大众管理,因交接管理问题出现同比增长大幅下滑,兰博基尼则是被大众收购后面临管理调整。

不过整体看来,豪华车市场正经历着去库存,供求增速均明显放缓。中国进口汽车贸易有限公司市场部经理王存表示,由于宏观经济增速放缓和政府勤俭节约号召,豪华汽车当前面临着增速放缓和库存调整。该市场在去年库存较多,导致今年处于去库存阶段,因此海关供给量同比下滑了三成以上,销售增长速度也较前两年明显放缓,预计在一两

年内这种趋势不会扭转。此外,国家拟对豪华车征收奢侈品消费税的传闻引起了市场担忧。王存表示,该政策目前正在讨论中,财政部拟定好方案之后,还要提交国务院。他认为该税的征收将使得超豪华品牌的价格进一步提高,导致市场增速进一步放缓。

## 增长潜质仍被看好

由于看好中国高净值人群净资产在1000万元以上的人)的快速增长,及超豪华车价格弹性较低的特性,该市场的增长潜质依然被看好。

对于市场关注的奢侈品消费税,社科院全球宏观经济研究室主任张斌认为,对于超豪华车这类奢侈品,价格弹性并不大;增加税收可能使这一市场在短期内降温,但是长期看来,并不会起到明显抑制作用。同时,未来的征税行为可能会在政策实施前给市场带来一个销售热潮。

科尔尼企业咨询公司研究认为,中国超豪华汽车市场销量的增长得益于中国高净值人群数量的增加。2006年到2011年期间,这部分人群数量翻了三番,2012年总数达到了100万人。其中,近6.3万为超高净值人士(净资产在1亿元以上),这是最富潜力的超豪华汽车购买者。同时,2009年开始,购买超豪华汽车被列入中国富豪们的规划中。

科尔尼预计,随着经济的平稳复苏,超高净值人群数量将进一步提升。同时,由于超豪华车市场基本不受政府采购的影响,且其客户的品牌认知度、忠诚度和持续消费能力均较强,预计2017年中国将成为全球最大的超豪华汽车市场。

为满足高净值人士对奢侈品需求的快速增长,很多超豪华汽车品牌正在那些富豪数量预期快速增长的偏远省份设立经销商。科尔尼认为,未来几年,豪华汽车经销商的设立仍将以二线城市为主。

## 工信部全面提高铸造业准入门槛

□本报记者 郭力方

工信部网站5月20日发布《铸造产业准入条件》,从7个方面提出铸造产业市场准入的相关标准。工信部表示,《条件》实施旨在促进铸造行业产业结构优化升级,遏制低水平重复建设和产能盲目扩张,保护生态环境,推进节能减排,提高资源、能源利用水平,提升我国

装备制造业整体实力,推进我国从世界铸造大国向铸造强国转变。

《条件》提出的准入门槛涵盖建设布局、生产工艺、装备水平、企业规模、产品质量、能源消耗和环保等7个方面。在建设布局方面,将全国分为一类、二类和三类区域,其中风景名胜、生态区和水源地等一类区将严禁上马建设铸造业项目;生产工艺和装备

水平均须达到多项要求;企业规模上,二类和三类区对新建和扩建项目提出了明确吨级要求;而在能耗和环保水平上,《条件》则明确,企业吨铸铁的综合能耗≤0.44吨标准煤;吨铸钢的综合能耗≤0.56吨标准煤。且对生产过程中粉尘、烟尘和废气排放提出了明确环保指标。

业内分析指出,《条件》的出台无疑将促进铸造产业集中度

提高,未来投入大、产出少、利润率低的企业在激烈竞争环境中很难生存下去,而随着小企业的退出,市场订单会被其他有实力的龙头企业获得,有利于这些企业加大对研发的投入,进一步提高盈利能力。在A股市场上,包括大连重工、中国一重、通裕重工、三一重工、海陆重工、巨星科技、江苏宏宝和黄海机械等龙头企业将从中受益。

## 不满追补政策 广东钢贸商向鞍钢发公开信索赔

因不满鞍钢集团4月份出台的追补政策,17日,佛山市顺德区乐从钢铁贸易协会在其网站公开发布《致鞍钢公开信》。公开信表示,鞍钢集团严重脱离市场原则的不公平定价政策和严重不对等的经销协议,使得经销商长期处于“贷货即亏”的不公平经营环境。3月份乐从鞍钢经销商冷板和热板的库存亏损大概在400元/吨和600元/吨。

## 鞍钢追补政策引起不满

公开信中表示,近年来,受市场变化和鞍钢定价政策影响,乐从鞍钢经销商经营亏损严重,严重威胁到钢贸企业的生存。我们现在有1500多名会员,其中鞍钢经销商大概有100多家。在3月份的时候我们就收到会员要求钢厂追补差价的诉求,但是考虑到当前大家日子都不好过,没有发表公开信。随后我们进行调研,在3月23日发出了第一封《沟通函》给鞍钢集团。”乐从钢贸协会一位刘姓工作人员告诉记者,4月23日,乐从鞍钢经销商收到了鞍钢集团3、4月份的追补政策和5月份的订货政策。但是该政策的出台,引起了本地经销商的巨大不满。

公开信中称,一是3月份的追补政策令经销商仍处于亏损300元/吨的境地;二是4月份补差政策为时尚早,并不是真正按照贴近合理的市场结算价格来执行。而之前鞍钢集团在3-4月份经销商下单订货时曾承诺,如经销商下单订货,即使当时公布的订货价与市场价格倒挂,经销商也不用太过担心,因该价格并不是最终结算价,今后会按照市场实际价格来参考结算。

乐从鞍钢经销商从鞍钢订货到拿到货的时间周期一般是50天,也就是4月1日订货,一般是5月20日才能拿到货,出台追补政策的时间应该在4月10日左右,鞍钢集团4月23日就出台了4月的追补政策,提前了一个多月,而近期钢价持续回落,显然与市场不符。”乐从钢贸协会工作人员告诉记者,4月26日又致送第二封《沟通函》给鞍钢集团,表达乐从广大鞍钢经销商的合理诉求,但至今仍未收到回复。于是,5月17日在网站发布《致鞍钢集团的公开信》。

公开信中提出了乐从广大鞍钢经销商的诉求:一是鞍钢对3月

份完成计划量的经销商补差应到位,同时要求在原来补差价的基础上再追补:热板300元/吨,冷板250元/吨,以上补差价政策应于5月底前出台;二是鞍钢出台的4月份补差政策为时太早,要求鞍钢集团于6月10日前根据市场价格情况出台相关补差政策。

乐从钢贸协会工作人员表示,3月份乐从鞍钢经销商冷板和热板的库存亏损大概在400元/吨和600元/吨。

## 经销商开始减少订单

相对于之前,杭州沙钢经销商致沙钢的公开信,鞍钢集团的公开信的语气缓和许多,没有提到要停止销售鞍钢钢材和停止合同的执行和打款等强硬措施。不过4、5月份乐从一些资深的钢材从业人员已经与钢厂停止合作,有经销商5月份订单已经从之前的6000吨降到几百吨了。

中钢协数据显示,截至5月17日当周,CSPI钢材综合价格指数为103.86,已连续五周环比下降,是自去年10月份以来的最低水平。中钢协认为,4月份国内市场虽已进入钢材消费旺季,但受需求增长低于预期、钢材产能释放较快以及库存压力较大等因素影响,钢材价格呈持续下降走势。后期市场需求仍会有所上升,但供大于求状况难以扭转,钢价回升动力不足。

我们希望鞍钢的后续定价政策要多考虑市场的实际情况,避免出现价格倒挂的现象。同时,鞍钢集团要与广大鞍钢经销商建立长效沟通机制,共同制定更贴近市场和更灵活的定价机制和厂商合作模式,实现共赢。”乐从钢贸协会工作人员表示。

中国证券报记者致电鞍钢董秘,其以不知道该消息需要去核实为理由,没有接受记者采访,之后记者再打电话,一直无人接听。截至发稿时,记者仍没得到该董秘的回应。

此外,乐从钢贸协会网站还发布了《致首钢集团的公开信》,但只有标题,没有内容,之后又被撤掉。对此,乐从钢贸协会上述工作人员告诉记者,由于首钢和鞍钢的情况一样,该公开信的内容和鞍钢的差不多,准备近日发布。(钟志敏)

## 新大陆原价转让德国JQG

因等待十年上市未果,新大陆最终以同十年前相同的价格“回购”德国一企业股权。新大陆公告称,鉴于公司对德国Jauch Quartz GmbH的投资主要动因之一是基于其大股东Thomas Jauch关于JQG在此后3-5年内在德国上市的承诺,而截至目前JQG仍未能实现上市,现根据《购买普通股之协议》及公司的要求,JQG的大股东Thomas Jauch同意回购公司所持的JQG股份。各方经过友好协商,达成股权转让协议书。

新大陆于2003年7月25日向JQG投资1000万美元,以获得占JQG12%股权,有利于收回投资,充分提高资金使用效率,集中发展公司现有的主要业务。(王锦)

## 力合股份再度处置金融资产

力合股份公告称,2013年5月3日至20日,公司子公司珠海清华科技园创业投资有限公司通过证券交易系统累计出售数码视讯股票57.7603万股,交易均价为21.97元/股;累计出售拓邦股份股票172万股,交易均价为6.93元/股。上述交易清华科技园实现投资收入2460万元,影响公司归属于母公司净利润增加约800多万元,约占公司上年度经审计净利润的19%。

事实上,力合股份2011年便

审议通过了同意子公司清华科技园根据经营发展需要择机处置其持有的拓邦股份和数码视讯股票的决议,去年12月底,清华科技园也多次出售拓邦股份和数码视讯股票,并获利颇丰,也带动公司业绩大幅增长。

值得关注的是,数码视讯自去年12月份以来股价涨幅高达67.83%,5月20日盘中还创出一年来新高;拓邦股份股价同样表现强势,去年12月至今涨幅接近40%。(王锦)

## 铁汉生态棕榈园林联手签大单

铁汉生态公告,5月17日,公司与棕榈园林作为承包人,与潍坊滨海投资发展有限公司、山东潍坊滨海经济技术开发区中央商务区建设管理办公室共同签署了《潍坊滨海经济技术开发区中央商务区景观工程BT项目合作协议》,合同工程投资总额为7.76亿元。

公告显示,工程由铁汉生态、棕榈园林共同作为该合同的主

人和总承包人,两公司在该工程运作各占50%。铁汉生态和棕榈园林实际工程总额均为3.88亿元,占两公司2012年经审计营业收入的比例分别为32.22%和12.15%。

该项目建设工期约为36个月,两公司均表示项目将对2013年及以后年度的经营业绩将产生积极的影响。(王小伟)