

正在对区内12家企业进行尽职调查

包钢稀土称年内实现整合有困难

□本报记者 钟志敏

针对包钢稀土整合区内稀土资源的进展情况,公司董秘张日晖近日对中国证券报记者表示,目前还在对12家企业进行尽职调查,年内实现重组有困难。对于组建稀土大集团,张日晖表示,包钢稀土主导北方稀土毋庸置疑。

年内整合有困难

从2010年开始包钢稀土牵头整合内蒙古稀土资源,区内35家稀土原料加工企业(分别列入重组合作、补偿关闭、淘汰关停)目前实现补偿关闭18家、淘汰关停4家、1家转型,拟整合重组12家。

包钢稀土去年12月份公告,经对内蒙古自治区稀土上游企业充分调研并逐一洽谈,公司于2012年12月27日在包头与内蒙古自治区内12家稀土上游企业及股东分别签署了《稀土上游企业整合重组框架协议》。

据悉,重组手续办理完毕后,包钢稀土对12家企业的经营战略、经营范围进行统一规划,对其产业、产品布局结构进行相应调整。同时,包钢稀土在人才、技术、资金、稀土资源、指令性生产计划和产品出口配额方面给予支持。

张日晖表示,虽然框架协议定的是一年时间,但是重组整合没有硬性时间表,目前仍处于对这12家企业进行尽职调查阶段,年内实现整合重组有困难。



包钢集团正在牵头联合甘肃稀土集团公司,吸收四川、山东等地骨干企业共同组建北方稀土集团。

新华社记者 周科 摄

业内人士表示,包钢稀土能否顺利与这些企业签订正式协议,稀土行情能否趋好是重要影响因素。如果稀土形势趋好,后期整合恐怕不会那么容易。利益驱动可能会引起部分被整合企业中途“反水”,进而为整合进展再添阴影。

2011年6月,稀土价格达到顶点后开始下跌,目前稀土价格仅相当于2010年年底的水平。有分析师表示,目前稀土价格下滑速度开

始放缓,且需求有所增加,但稀土供大于求的局面短期很难改变。

有能力控制北方稀土

组建稀土大集团是工信部今年的重点工作之一。据了解,包钢集团正在牵头联合甘肃稀土集团公司,吸收四川、山东等地骨干企业共同组建北方稀土集团。北方稀土集团的方案已上报工信部。

对于组建稀土集团的进展,

张日晖称,目前国家还没有划分区域,具体的细则也没有出台。但是,北方稀土大集团肯定是以包钢稀土为龙头。

之前曾有媒体报道甘肃稀土集团公司打算上市的消息,张日晖明确表示,甘肃稀土集团公司已经放弃了上市,原料依赖问题难以解决,不具备上市条件。

包钢稀土总经理张忠表示,北方白云鄂博矿是包钢集团的资产,包钢稀土与其控股股东包钢

包头稀土交易所8月公布交易细则

□本报记者 钟志敏

去年8月8日成立的“包头稀土产品交易所有限公司”一直受到市场的关注。近日包钢稀土董秘张日晖接受中国证券报记者采访时表示,目前稀土交易所仍处在建设阶段,预计在今年8月举行的第四届中国包头稀土产业论坛”上公布进展情况,出台交易细则。

据了解,稀土交易所由10家企业各出资1000万元组建而成。10家企业中,既有来自包头、甘肃等北方地区的稀土企业,也有来自广东、四川、厦门等南方地区的稀土企业,还有中国稀土、五矿稀土、中国有色等央企。张日晖告诉记者,现在稀土交易所增加了两家企业注册,注册资本1.2亿元。

集团签订了排他性供货协议,具备能力和条件控制北方稀土。

针对市场传言包钢稀土可能“被军管”的传言,张忠表示,为从源头上管好稀土资源,包钢稀土采取多种措施看护矿山,曾提出希望国家派武警部队来看守矿山,可能因此以讹传讹成将被“军管”。“如果真有武警部队看管矿山,我们更有信心控制中国北方稀土甚至垄断全球的轻稀土。”张忠表示。

茅台五粮液“领衔” 高端白酒现企稳回升态势

□本报记者 王锦

去年下半年以来,受消费受限在内的多重负面因素的影响,白酒行业步入调整期,白酒价格及销售受到不同程度影响,尤其是高端白酒市场,量价齐跌、库存积压已成为关键词,消费终端的低迷更是带动二级市场上以酒股价大幅下挫。

不过,近段时期以来,尽管步入消费淡季,但由于高端白酒价格超跌刺激终端购买意愿,加上厂家控货策略稳定经销商的信心,高端白酒出现企稳回升迹象,茅台、五粮液等价格出现小幅回调,销量也呈现逐步放大。

业界认为,高端白酒的降价探底过程已接近尾声,白酒景气已出现改善迹象,下半年旺季回升或更加明显。

茅台五粮液价稳量增

作为高端白酒市场的“风向标”,多个地方的茅台、五粮液近期终端售价及批发价均有小幅回升,销量也呈现一定回升态势,预示着高端白酒市场出现企稳回升迹象。

上海捷强烟草糖酒集团有限公司副总经理龚如杰6月18日对中国证券报记者表示,目前公司53度飞天茅台一批价格为950元左右,较此前有一定回升,52度五粮液价格也回升至680元左右。据我所知,上海地区茅台五粮液基本都已经恢复到这个价位,6月份我们的销量环比也有30%左右的增长,五粮液增长更明显。”

而根据国观智库白酒研究团队的实地调研,北京地区茅台及五粮液的批发价格同样止跌回升,分别由前期的900元回升至920-950元(茅台),由660元回升至700元(五粮液)。其他如河北、厦门、宜宾等地五粮液批发价环比也有10%-15%的小幅回升。

该数据也同一些分析师的调研结果相一致。国信证券黄茂指出,近期五粮液和茅台一批价均出现小幅反弹,泸州国企数据转好显示泸州老窖也在缓慢恢复,近期重点看好一线白酒。

龚如杰认为,高端白酒价格回升一方面是由于前期大幅下跌有反弹的需要,同时价格下跌也带来了消费需求的释放,“茅台、五粮液这些品牌的号召力和影响力都还在,价格下跌之后,以往持观望态度的人开始出手,而此前购买同价位其他品牌的消费者也转而购买。”

同时,一线酒企也在进行渠

道以及终端的管控。比如,茅台改变发货节奏,淡季发货量增加五成,而中秋旺季发货量同比减少一半,而且中秋节及之前的整体发货量也会减少。黄茂认为,茅台在中秋节之前会基本保持价格稳步上升的态势,并减少对五粮液等其他白酒的价格压力。

贵州茅台董事长袁仁国5月17日也曾表示,4月份茅台销量有所下降;今年1-4月公司销售量下降23.8%,但销售额增长11.2%。

黄茂指出,长期来看,白酒作为社交润滑剂的作用难以完全替代,上半年部分矫枉过正的一些做法可能会在下半年得到一定修正。随着近期政府控三公逐渐回归常态和民间消费能力的大幅提升,白酒将在二季度淡季逐渐探底企稳,下半年旺季按照品牌力由上而下顺次出现回升势头,全行业保持正增长是大概率。

不过,国观智库报告也认为,尽管下半年高端白酒或迎来向上拐点,但价格上很难出现以往的暴涨现象,将会逐渐回归合理区间。

渠道加速整合

业界认为,目前白酒行业调整期尚未结束,随着行业调整的深入,中小型企业将普遍退出,未来龙头企业尤其利润的集中度有望达到80%以上,行业还有较大整合空间。

在行业整合的同时,白酒渠道也在进行大规模变革。龚如杰表示,最近几年由于高端白酒价格一路上行,使得这个行业效益可观,所以酒商看法也比较乐观,外来资本看到有钱可赚也纷纷进入。但遇到行业调整之时,也容易带来渠道洗牌。“一部分渠道基础不扎实、不专业的酒商无法抗拒库存甚至价格倒挂压力,忍痛出局,也有部分酒商因为实力有限,下行过程中资金链无法支撑,也不得不退出。”

但一位业内人士称,无论是行业调整还是渠道洗牌,对于白酒行业的发展都更有利。过去一些经销商的投机、蹲货曾导致白酒市场混乱、渠道受阻和消费者对白酒品质失去信任。”

国观智库报告也认为,白酒企业可以利用行业调整契机对渠道商进行系统清理。一方面要坚持扶优扶强政策,对有市场运作能力的商家加大扶持力度,同时要加大改造和清理投机类资金。

此外,业界还指出,过去酒厂依靠经销商团购卖酒的思维需要调整,市场的重心将从经销商转移到消费者身上,未来更多的是围绕消费者的市场竞争。

凯乐科技:做大做强白酒板块

在凯乐科技18日召开的2012年年度股东大会期间,多名自称“为酒而来”的中小投资者与公司高管交流时,热情洋溢地献计献策,让高管们频频点头。

来自上海的投资者陈先生和来自深圳的曾女士等投资者,并不讳言买公司股票就是冲着公司的白酒业务板块。他们认为白酒产业虽然自去年以来遭受了几轮风波,但长期来看,这个产业具有很好的成长性。

陈先生提出,目前公司白酒品牌“黄山头”知名度不高,如果能够将公司名和公司股票简称改为“黄山头”,将公司股票与公司白酒品牌关联起来是最好的广告。有投资者提出,能否让持股者都能以经销商价格从公司拿酒,无论其自用还是营销,这样一下就增加了6万多个潜在的经销商!”。

西凤推核心战略品种西凤古酒 中低端白酒成新竞争战场

陕西西凤酒集团6月16日宣布推出其2013年核心战略品种西凤古酒系列,并同河南盐务管理局下属企业河南豫盐酒业公司达成战略合作。

西凤古酒价位在100元至500多元之间,是西凤为迎合当前白酒市场需求推出,西凤的目标是将西凤古酒系列打造成销售额10亿级的产品线。

西凤酒集团总经理徐可强表示,中国白酒行业迎来了第三次行业调整期,“白酒行业只有调整思路、调整战略、调整举措,才能继续健康、长远发展。西凤古酒系列的开发就是着眼于民间消费,

联想控股寻求继续并购白酒企业

斥资5000万元的河北板城烧锅酒博物馆18日开馆,该博物馆由联想控股旗下丰联集团与板城酒业共同打造。这被认为是联想控股旗下白酒业务继续深化整合的标志。

丰联集团经营管理联想控股酒类业务,主要以并购重组为业务发展主要途径。丰联集团自筹建以来,迅速展开了一系列并购重组业务。

2011年7月,丰联集团通过增资实现对湖南武陵酒公司的控股。2011年10月,公司全资收购河北承德乾隆醉酒业公司;2012年9月全资收购山东孔府家酒业有限

公司;2012年11月全资收购安徽文王酿酒股份有限公司。据丰联集团人士透露,在未来2-3年,丰联酒业将继续加快并购步伐,持续收购优质白酒品牌,并寻求全国性白酒品牌的整合机会,成为经营和管理众多优质酒水品牌的控股公司。

丰联集团总裁路通说:“丰联集团已经拥有四个酒品牌,目前保持良好发展势头。酒文化博物馆的落成,标志着板城烧锅酒率先将百年酒文化集中、完整地展现出来,在品牌建设层面迈向全新高度。”(李少林)

香雪制药否认财务造假质疑

□本报记者 刘兴龙 黎宇文

虚开增值税发票操纵业绩、隐瞒九极生物关联关系……一系列质疑让香雪制药陷入到了财务造假的舆论漩涡中。6月19日,香雪制药发布澄清公告,否认通过健安堂向公司虚开增值税发票来操纵财务利润,并且不存在信息披露重大遗漏和隐瞒关联关系。

否认虚开增值税票

被誉为“脑瘤第一股”的香雪制药近期遭到了一系列质疑。媒体报道,一桩东莞广发制药总经理牟永新虚开增值税发票伪造业绩的职务侵占案,牵出了买卖增值税发票核心人物健安堂董事长谢利发,并将矛头指向香雪制药。按照报道中知情人士的说法,从2006年至2013年,谢利发帮助香雪制药买卖增值税发票,金额每年5000万以上,累积约5亿金额,以协助其虚增销售额达到上市目的。香雪制药上市后以并购方式高溢价买入的九极生物、九极日用保健品和化州制药厂,早在上市前其实已是属于香雪制药实际控制人王永辉本人,但招股说明书中只字未提这层关联关系。

香雪制药董秘黄滨对中国证券报记者表示,媒体质疑公开后,许多投资者向公司询问相关情况。投资者关注焦点集中在公司是否存在财务造假、在收购方面是否存在重大信息遗漏等方面。针对相关内容,我们从生产经营记录、财务、并购项目、工商资料、关联关系、信息披露等方面进行自查复核,主动向监管部门汇报。

在澄清公告中,香雪制药对财务造假和隐瞒关联关系的质疑予以了否认。香雪制药表示,公司不存在虚开增值税票和向其他单位购买增值税发票的行为,公司依法纳税,没有受过税务部门的处罚。香雪制药及实际控制人与健安堂不存在关联关系,上市公

棉花收储政策调整在即 纺织企业原料成本有望降低

□本报记者 张洁 王小伟

18日,中国纺织工业联合会副会长孙瑞哲在接受中国证券报记者采访时透露,棉花收储政策有望在今年做出调整,即针对棉农进行直补。近期即将召开的新疆棉花会议将进一步讨论该政策,新疆地区有望率先成为首个试点地区。

分析人士指出,收储政策调整意味着中储棉将逐渐淡出棉花交易市场,棉花交易流通环节将更依赖市场供需。上述政策在保证棉农利益的同时,不伤害纺织服装产业,未来纺织服装业有望获得价格更为低廉的原材料。

直补政策或今年出台

“直补棉农有望在棉花主产地新疆先期试点,并逐渐在全国范围内普及。”孙瑞哲对中国证券报记者表示。

发改委经贸司副司长刘小南日前在中国国际棉花会议上表示,发改委和有关部门正在研究如何进行进一步改进棉花市场调控机制,探索建立促进棉花产业长期稳定健康发展的长效机制。他同时透露,国家正在研究相关措施,缓解收储政策造成的棉花市场扭曲。业内人士预计,明年棉花收储政策调整是大概率事件,2013或将成为棉花收储的“收官”之年。

权威人士透露,为建立长效调控机制,国家相关部门已经开始研究相关措施,让收储成为市场辅助工具,直补棉农政策有望出台。卓创资讯分析师孙立武认为,从全国范围来看,由于种植区域分散、面积不明,直补政策执行起来或存在不小难度。鉴于国内棉市发展状况,收储政策将走进尾声,2014年政策调整不可避免。

从2012年度棉花收储情况看,最终实际入库量662万吨,其

司是在综合考虑采购材料的质量、品质、供货的稳定性、供应商信誉、合作时间长短等因素后,公与健安堂建立了合作关系。

对于高溢价买入九极生物、九极日用保健品和化州制药厂的收购行为,香雪制药列出了上述公司历史股东变动情况。香雪制药表示,在完成收购之前,公司实际控制人与这些企业不存在关联关系。

认为溢价6倍收购合理

2013年5月28日,香雪制药公告称拟以4.48亿元收购沪谯药业70%股权,将正式进军新的领域——中药饮片市场。媒体质疑,截至2013年一季度,沪谯药业的净资产仅为9433万元,其资产评估值却达到6.4亿元,增值率高达582%。

对此,香雪制药认为,高溢价收购沪谯药业属于市场水平合理区间。香雪制药列出了2012年3月—2013年4月期间,永生投资、红日药业、华润三九、嘉应制药等公司收购医药企业股权的数据,上述资产收购的平均市盈率为17.55倍,而香雪制药收购沪谯药业股权的市盈率为12.86倍。因此,香雪制药表示:“对沪谯药业70%股权的收购符合公司战略发展规划,是符合市场规律的交易行为;本次交易定价参考了资产评估结果,估值水平未出现严重偏离市场水平情形。并且,为维护公司的利益,公司为本次股权收购交易设置了明确的利润承诺、补偿及保障措施,合理地降低了收购的潜在风险。”

此外,对于公司多个并购项目未达业绩预期的质疑,香雪制药并未进行详细解释。香雪制药简单回应称,上市以来历次收购均围绕公司“大中药健康产业”发展规划而展开,随着前期收购兼并资源的效益逐步体现以及原有业务的持续发展,公司经营业绩自上市以来一直保持稳健增长。

棉花收储政策调整在即 纺织企业原料成本有望降低

新疆421万吨、内地241万吨。棉花收储量占当年棉花总产量的89%,上市流通的棉花少之又少。

随着棉花收储总量的快速增加,库存风险正在放大。业内人士介绍,目前国储库存棉花相当于我国纺织业一年的使用量。如果再加上2013年的收储,总量将突破1300万吨。

孙立武对中国证券报记者表示,单纯的收储政策在保护棉农和稳定国内棉花价格方面起到了重要作用,但也导致市场资源供需节奏不均衡,国内外棉价差距大,进而导致国内纺企利润下滑。

纺企成本有望降低

目前,纺织服装企业中,棉花原材料的成本占面料成本的50%-60%。棉花高比例收储带来的流通棉花减少以及棉花价格上涨,成为削弱纺企出口竞争力的重要因素。为减轻高棉价给棉纺企业带来的压力,国家2013年实行3:1的进口配额发放比例,也就是说,棉纺企业要购买3吨国内棉花,才能获得1吨进口棉花配额,但仅有部分拥有竞拍资质的棉纺企业才能享受到,而且发放配额与纺织服装企业棉花原料需求之间存在时间错位。

孙立武表示,调整收储政策有助于棉花市场化价格机制的形成,减缓纺织服装行业困境。此外,棉花进口配额等相关政策或也会出现同步调整。棉花原料有了保障,将有助于纺织企业减少对外依存度,从国内获得更多廉价原料。

不过,虽然存在收储政策调整预期,但2013年度棉花收储仍将执行。刘小南日前表示,新的棉花年度将实行新的标准,新的差价、计价办法也会尽快公布。

根据国家棉花市场监测系统于5月中旬展开的调查,全国棉花实播7080.9万亩,同比减少243.2万亩,降幅为3.3%。

太钢不锈钢助力“神十”飞入太空

□本报记者 曹铁

从神舟一号到神舟十号,每一次飞船升空,都有太钢不锈钢产品助力其中。除此之外,太钢不锈钢产品还应用于神舟航天工程的配套项目。

多年来,由于太钢不锈钢对航天事业的突出贡献,曾多次受到航天部门、国防科工委的表彰,公司领导也曾多次受邀出席神舟航天工程在人民大会堂举行的庆功会。