

“平淡”半年报印证传言 南京医药 广州国资现身股东名单

□本报记者 刘兴龙

22日晚,南京医药披露了半年度报告,相比于平淡的经营业绩,股东名单的看点颇多。此前,媒体报道,一直意欲入股南京医药的广药集团迟迟按兵不动,而广州市国资委却已先行付诸行动。十大流通股股东名单印证了上述传言,广州市广永国有资产经营有限公司位列其中。广州市国资委、联合博姿,以及隐藏身后的广药集团,三方势力一旦联合将会对南京市国资委的控股地位构成威胁。

广永国资公司“如约”现身

南京医药披露的半年度报告显示,报告期内实现销售收入92.02亿元,同比增长1.48%;实现净利润1642.99万元,较去年同期成功实现扭亏为盈。业绩扭亏为盈固然可喜,不过南京医药中报的最大看点却是股东名单。此前,媒体报道,广州市国资委通过旗下企业入股南京医药,并跻身股东名单前列。在十大流通股股东名单中,广州市广永国有资产经营有限公司“如约”现身,第二季度增持362.77万股,位列第十名。官网信息显示,广永国资公司成立于2000年12月28日,是广州市政府批准设立的国有独资企业,出资人现为广州国际控股集团有限公司,注册资本金9.28亿元。广永国资公司控股、参股企业包括广永期货有限公司、广州市广永经贸有限公司、广州市公恒典当行、广州广永丽都酒店有限公司以及万联证券有限责任公司、广州银行、广州农村商业银行股份有限公司、易方达基金管理有限公司和中色地科矿产勘查股份有限公司和广州奇星药业有限公司等企业。当然,这仅仅是广永国资公司截至6月末的持股情况。媒体报道称,消息人士透露,7月末广永国资公司已持有南京医药2470万股,占总股本的3.56%,仅次于持股21%的南京医药集团。对于媒体传闻和广永国资公司最新持股情况,南京医药证券部工作人员表示无可奉告,“我们不会发布澄清公告,股东信息以公司半年报披露的数据为准。”

或意欲夺取话语权

如果真如传闻所言,广永国资公司大张旗鼓增持南京医药股份,那么其看

中的绝不是南京医药略显平淡的业绩,而是对控股权和话语权有所图谋。南京医药在半年报中提出,全力以赴推进与联合博姿(Alliance Boots)战略合作项目将是公司当前的工作重点之一。不过,在广药集团意欲染指背景下,南京医药这项国际化合作显得颇有余味。2012年8月,南京医药与联合博姿签署合作备忘录,将引进联合博姿作为战略投资者。联合博姿是全球最大的医药流通企业之一,在欧洲市场占有率达75%。联合博姿的强项在于药品零售,在全球拥有3000多家门店,年销售额超250亿英镑。在此之前,广药集团与联合博姿同样关系紧密。2008年2月,联合博姿控股子公司联合美华曾向广药集团下属广州医药有限公司注资5.45亿元,注资后双方各持50%股权。媒体报道称,一旦联合博姿参与南京医药定增成功,广药集团希望联合博姿能够将持股转给合资公司——广州医药有限公司。加上广州市国资委控制的股份,广药集团可以间接持有南京医药的大量股权,进而获得话语权或控制权。

外资药企再陷贿赂门 礼来中国:仍在深入调查

□本报记者 刘兴龙

外资药企商业贿赂的风波不断,继葛兰素史克、阿斯利康、优时比等公司之后,礼来中国也被曝出糖尿病产品销售过程中存在向医生支付回扣、虚增扩大会议花费等医疗行贿问题。22日下午,礼来中国发布声明称,2012年就曾收到过类似举报,并进行了彻查,但是未发现任何违规行为的证据。公司仍然在继续深入调查。

礼来陷入贿赂漩涡

创建于1876年的礼来公司,现为全球十大制药企业之一。自上世纪九十年代末以来,礼来在中国已投资逾20亿元人民币,礼来中国是礼来集团在全球的第二大分支机构。在目前中国糖尿病用药市场,丹麦诺和、美国礼来、法国赛诺菲三家外企占据主要市场份额。糖尿病属于慢性疾病,用药需求持续且稳定。以中国为首的新兴医药市场糖尿病产品在2007-2011年年均增长26%,预计2017年全球糖尿病用药市场的份额将达到300亿美元。巨大的市场和利润空间,让医药企业合规性存在着很大的压力。此番遭到曝光的礼来产品几乎覆盖了其内分泌领域的所有用药,优泌乐、优泌林、优伴II与百泌达(Byetta)等产品系列均是公司近年强力主推的胰岛素用药。据媒体报道,礼来中国支付回扣的做法是,定期走访各级医院科室的医药代表会告知医生,每发展一个新病人使用优泌林产品后,医生给病人开具处方后会填一张记载了病人的个人信息及用药细节的卡,业内称之为“回卡”。医药代表的任务就是定期把卡收回来,按照回卡数支付医生相应的报酬,而这种行为只针对新病人。巨额回扣亟待调查据爆料人“王玮”介绍,礼来中国

优泌乐等两大产品全国范围每月的回卡水平至少在2.5万张,按最低每张卡100元标准,一年行贿额就至少超过3000万元。”礼来中国回应称:礼来中国没有名叫王玮的前员工,此人应系化名。”但是,礼来中国承认,在2012年的确收到过来自报道中所提及的地区一位礼来前销售经理的类似举报。当时,礼来中国对当事人所反映的回扣问题进行了彻查。然而,礼来中国此番秘而不宣的调查无疾而终。礼来中国声称,“该调查进行得非常彻底,包括员工面谈、邮件检查及费用审计”。不过,在2012年

的调查工作中,礼来中国并未发现任何能够证明当事人举报的违规行为的证据。在媒体报道中,大量内部产品资料被曝出。礼来中国在安徽、上海地区2012年回卡计划中,优伴II计划回卡34000张,平均每月回卡2196张;优泌乐经典的回卡8737张,平均每月757张。以每张回卡150元计算,仅这两项产品在一个大区的年回扣额就超过640万元。一年之后,回扣问题再度呈现在眼前,礼来中国表示,“公司对此高度重视。我们仍然在继续深入调查。”

上海医药上半年净利增长3.65%

□本报记者 黄淑慧

中报显示,上海医药上半年实现营业收入387.18亿元,同比增长15.16%;实现归属于上市公司股东的净利润11.90亿元,同比增长3.65%,扣除上年同期募集资金余额汇兑收益影响后同比增长9.08%。

数据显示,上海医药上半年医药制造业业务销售收入55.07亿元,同比增长10.93%。得益于继续实施重点产品聚焦战略,在加大重点产品营销和市场投入力度的同时,减少负毛利和低边际产品的生产和销售,产品毛利率达到47.16%,同比上升0.61个百分点。64个重点产品实现销售收入32.21亿元,同比增长17.34%,占工业销售比重58.49%;其中,参麦注射液、丹参酮IIA、培菲康等19个品种销售收入超过5000万元。上海医药继续加大研发投入,上半年研发投入合计1.87亿元,占公司工业销售收入的3.40%。公司新增生产批文5个、新药证书1个,其中化药3.1

类新药米格列奈片生产批文为国内企业中第四家获批。医药分销业务实现销售收入334.36亿元,同比增长15.97%,毛利率6.11%。在创新业务方面,上海医药继续快速拓展高端药品直送业务、疫苗和高值耗材。在药品零售业务方面,上海医药拥有下属品牌连锁零售药房约1887家,其中直营店1082家,上半年实现销售收入14.81亿元,同比增长12.59%。此外,上海医药上半年还实施了控股股东英(江苏)药业有限公司、增持正大青春宝药业有限公司股权等对外并购。公司表示,下半年将进一步推进以产品为主导的工业并购,以及战略导向的商业并购。

组建光伏绿色生态合作组织 光伏电站开发国字号军团强势来袭

□本报记者 郭力方

今年以来,光伏行业逐渐回暖,下游电站开发如火如荼,群雄四起中,国家队身影渐次增多。8月22日,由两大央企国电科技环保集团和招商新能源集团牵头,联合国电南瑞、保利新能源等国字头企业在京成立光伏绿色生态合作组织。据介绍,该组织将通过整合这几家公司在光伏产业链上下游的资源优势,打造光伏电站从设备供应、融资、设计建设、并网服务到运营维护一体化的国字号军团。业内人士分析指出,近期国内光伏电站开发虽火热,但各企业均处于散兵游勇状态。国字号战车组建,未来国内光伏电站开发的格局将改变,中小开发商电站开发空间将受到挤压。“十二五”相关规划提出的35GW,逾3000亿元电站开发市场大“蛋糕”将优先由央企享用。

国字号军团发力

自2011年8月国家发改委公布光伏上网标杆电价方案以来,中西部地区就兴起光伏电站开发建设的热潮。尽管近两年来国内光伏制造业由于种种原因景气度下滑,但下游电站开发却方兴未艾。业内专家指出,光伏电站开发红火,一方面在于相比制造业产品毛利率目前不足5%,甚至告负的水平相比,投建大型地面电站项目20年全寿命周期内的投资内部收益率可达10%。良好的投资收益水平自然吸引各路资本趋之若鹜;另一方面,国内光伏市场启动步伐正随着国家一系列利好政策的刺激不断加快。按照产业链传导效应,首先享受利好的是下游环节。在这场千军万马争食电站开发“蛋糕”的较量中,拥有资金及整合能力优势的国字头企业自然不甘落后,这在近期表现格外明显。

8月5日,中国建设工业集团与宁夏自治区政府签署战略合作框架协议,以200亿元包揽宁夏全区

2500MW沙漠生态光伏电站的建设。根据协议,双方还将在农林机械、工程机械、数控机床研发制造等方面开展合作,并以沙漠光伏、太阳能光热等清洁能源电站建设为载体,开发沙区现代农业、林业和旅游业。

8月6日,中航工业集团宣布,未来3年内,将在北京、上海等11个省20个城市的厂区内陆续投资38亿元,建设400兆瓦分布式发电系统,全部建成后年发电量可达4.4亿度。

整合优势资源

此番招商新能源和国电科环集团牵头成立光伏绿色生态合作组织,被业界广泛解读为,国字头企业开始组团进军光伏的加码之举。据了解,招商新能源集团是招商局集团旗下唯一的新能源公司,主营太阳能电站开发、建设及运营,目前在手光伏电站储备项目达5GW之多,是目前国内最大的光伏电站运营商之一。国电科环则依托旗下国电光伏多年前已开始从事光伏电站开发。此外,国电南瑞是逆变器系统设备龙头,为国家电网系统公司,拥有发电并网优势;中国电子集团四十八所为央企中少有的光伏硅片、电池、组件等大规模光伏设备制造商。业内人士认为,此次几大央企合作,将整合各企业的资源和技术优势,将光伏电站上下游环节一并打通,发挥强强联合所形成的绝对优势。该人士指出,尽管近两年来国内诸多民企特别是上游制造业企业纷纷进入下游电站开发环节,但主要是着眼于短期内带动自身电池组件的销纳。从长期看,这些项目建成后如何实现并网发电,如何顺利实现项目转让交割,这些问题对众多企业来说并未明晰。从这一点来看,招商新能源和国电科环的这种合作模式,便可打破上述隐忧,未来将成为央企逐步扩大在光伏发电市场份额的一大利器。

价格反弹难改多晶硅业颓势

□本报记者 郭力方

最新市场跟踪数据显示,过去一周,国内光伏多晶硅平均价格一改此前低位徘徊的态势,单周上涨5.23%,达17.5美元/千克,创下数月以来的单周最大涨幅。业内认为,7月24日商务部对产自美韩的进口多晶硅提出“双反”的初裁结果开始取得效应,进口多晶硅减少改善了供需状况。不过,当前多晶硅产能过剩矛盾并未根本改善,价格短期回暖或许并不能改变长期仍下滑格局。“双反”利好显现7月18日,商务部发布年度第48号公告,决定自7月24日起,对来自美国和韩国的进口太阳能级多晶硅采取征收保证金临时反倾销措施。但消息公布后,并未引起国内多晶硅价格立竿见影式的反应。根据中国有色金属工业协会硅业分会7月24日发布的市场跟踪简报,截至7月23日,国内多晶硅主流报价为10.5-13.5万元/吨,均价仍在此前持续数周的12.3万元/吨左右的水平。而进口多晶硅主流报价16.25-18.5美元/千克,均价也维持此前的16.63美元/千克。对此,有业内人士分析指出,“双反”的利好效应须待一定时日,7月24后新批次进口多晶硅在国内口岸交割时才能显现。其直接体现便是来自美韩的多晶硅进口量的快速下降。过去一周多晶硅价格大幅上涨5.23%,则被认为是“双反”效应开始显现。行业颓势难改尽管如此,业内分析指出,即便价格上涨,2013年多晶硅行业发展趋势不会改变:一是进口仍远大于自产,约有2/3的产品仍需通过进口解决。二是多晶硅企业很难实现盈利,由于目前多晶硅价格太低,因此即便提升到20美元/千克以上,大部分多晶硅企业也很难实现盈利。中国有色金属工业协会硅业分会此前发布报告披露,目前国内已投产的43家多晶硅企业中,仅剩6家企业尚在开工生产。如果考虑已经关停的企业,国内整个产业的产能利用率不足30%。随着上半年多晶硅“双反”预期增强,国内多晶硅现货价格上半年基本维持在13万元/吨的水平,同比虽下降4.2%,但降幅明显低于去年同期。上述分析师表示,“双反”预期已经逐步削减,但多晶硅产能过剩的矛盾依然未解除,这一本质性问题仍可能会使得多晶硅价格短期内仍难进入上行通道,甚至还可能进一步下滑的隐忧。据他分析,今年国内多晶硅市场需求量预计将达8万吨左右,但国内企业目前能形成的有效产能突破14万吨,即便不考虑进口,国内市场多晶硅供大于求的局面仍将长期维持。



万业企业 上半年净利暴增665%

□本报记者 汪瑶

尽管房地产调控丝毫没有放松,万业企业上半年业绩却实现大幅增长。公司22日披露中报,上半年实现营业收入4.34亿元,同比增长295%;实现归属于上市公司股东的净利润5337万元,同比增长665%。扣除非经常性损益后,公司仍然实现净利润5301万元;同比增长717%。今年上半年,房地产方面调控继续升级。国五条”的落地宣告房地产调控进一步趋紧,对热点城市投资投机需求的抑制再度升级。受此影响,万业企业上半年主打“刚需牌”,加快中小户型住宅的推盘。截至6月末,公司共完成签约销售金额7.68亿元,基本完成了年初预定的目标。此外,各在建项目也按运营计划有序推进。未来,万业企业或还将有笔大单入账。今年7月,万业企业公告,由于印尼当地政策突变,宣布全面禁止原矿出口,公司拟将持有的银利公司、春石公司各60%股权转让给控股股东三林万业,转让价格为7.72亿元。此外,公司拟将按照股权比例支付塔岛项目前期开发建设资金所形成的对银利公司、春石公司的债权一并转让给三林万业,转让价格约为1.62亿元。初步估算,此次股权及相关债权转让,万业将获得9.33亿元现金,从而增厚公司业务。万业企业的股价自8月份以来也连续上涨,从8月1日的3.27元/股涨至8月22日的收盘价3.89元/股,涨幅近20%。

中国黄金 上半年净利润下滑三成

□本报记者 张洁

中国黄金公布半年报,报告期内公司实现营业收入153.29亿元,同比下滑5.66%;归属于上市公司股东的净利润为5.80亿元,同比减少了29.70%。利润下降的主要原因是由于报告期主要产品黄金和铜价格下跌所致。公司指出,今年上半年黄金(上海黄金交易所)销售均价为298.84元/克,与去年同期相比下降了11.20%。黄金价格下跌导致了公司下属矿山企业黄金销售收入减少了4.20亿元。公司通过增加黄金产、销量和“降本增效”活动,在一定程度上减少了价格下降对利润带来的影响。另外,今年上半年已超额完成矿产产量完成全年预算指标,达55.95%。公司上半年矿产产量12.442吨、精炼金产量为59.133吨、冶炼金为10.848吨、矿山铜8610.98吨。