



新华社图片

供暖补库存助推液化天然气价格持续上涨

□本报记者 刘杨

由于天气降温,需求提升,液化天然气市场持续火热。数据显示,10月15日,国内液化天然气均价为2900元/吨,自10月8日以来已累计上涨10.27%,自9月15日以来已累计上涨23.23%。主要原因是,部分北方城市进入冬季供暖期,地区城市燃气公司补库存开启。业内人士分析认为,随着冬季供暖开启,市场需求量逐渐增加,加之原料气成本上涨等多重因素推动,预计短期内液化天然气价格将持续上涨。

涨价势头强劲

据中国证券报记者了解,从10月15日起,我国北方城市提前步入冬季供暖期,地区城市燃气公司补库存开启。陕西、山西、内蒙古、宁夏、新疆等多地的液化天然气价格持续上涨,平均每吨上调100元至250元。

生意社液化天然气分析师佟贺对中国证券报记者表示,从10月10日起,西北原料气基准价格上调至1.28元/立方米,成本上涨也助推液化天然气价格走高。目前,液化天然气工厂开工稳定,少数企业存检修计划,整体开工率略升。

根据生意社监测的数据,目前液化天然气价格普遍上涨。截至10月15日,内蒙古地区液化天然气均价在2910元/吨附近,价格上涨;陕西地区均价在2880元/吨附近,价格上涨;山西地区均价在2970元/吨附近,价格上涨;新疆地区均价在3270元/吨附近,价格上涨;宁夏地区均价2980元/吨附近,价格上涨;四川地区均价在2660元/吨附近,价格暂稳。

液化天然气价格走高,带动A股燃气板块上涨。截至16日收盘,WIND燃气指数上涨4.26%至2042.44点。个股方面,大通燃气涨停,天壕环境等上涨逾8%。

冷冬提振需求

受冷空气影响,黑龙江、吉林、辽宁、河北、北京等地部分地区10月13日迎来今年入秋以来最低温度,部分地区出现降雪,寒冬提前来临。卓创资讯分析师李训栋指出,随着气温的持续下降,城市燃气公司补库存需求增加,这将带动液化天然气需求量增加,预计下周液化天然气市场供应量将继续提升。

工厂方面,内蒙古、四川、陕西等地区多家液化天然气工厂近日有开工计划,将带动国内液化天然气供应量的增加。接收站方面,价格上行后,液化天然气槽批量

23.23%

数据显示,10月15日,国内液化天然气均价为2900元/吨,自9月15日以来已累计上涨23.23%。

也有增加预期。

李训栋告诉中国证券报记者,液化天然气工厂开工负荷近期已超过60%,并将持续高位运行。此外,随着近几年煤改气政策的持续推进,今年冬季的液化天然气需求量总体比往年同期有所上升。

有业内人士预计,煤改气行动将为今年天然气增长贡献约50亿立方米的消费量,帮助中国在经历新冠肺炎疫情冲击和全球经济衰退的情况下实现6%的年消费增长率。

李训栋分析称,受原料气价格上涨和供暖季提前影响,液化天然气市场价格持续攀升,目前价格变动趋势与往年波动一致,符合市场价值变化规律。短期内,市场价格会根据供需情况震荡变动。随着检修工厂陆续开工,城市燃气公司备货结束,液化天然气市场价格将于11月中旬趋稳。

后市或温和上涨

业内人士普遍认为,从11月起,更多城市将正式进入供暖季,部分地区城市燃气公司也陆续开始补货。随着需求上升,液化天然气的价格还会上涨,不过上涨幅度将较为平稳,不会出现去年因原料气涨价,供应紧张而出现的快速上涨行情。

佟贺分析称,受疫情影响,今年液化天然气市场下游需求减弱。从目前来看,市场整体供应比较平稳,保供措施良好,价格较难出现特大涨幅,后市或将呈温和上涨走势。

价格方面,李训栋分析称,目前国内液化天然气出厂价格与2019年出厂价格走势一致,虽近期液化天然气市场火热,但随着供应逐渐企稳,预测11月、12月国内液化天然气出厂价格将在3900元/吨左右震荡,同比下降5%至10%。

佟贺也表达了类似的观点。她认为,目前市场整体情绪较好,旺季到来,市场需求增加,加之成本上涨等多重因素推动,预计短期内液化天然气的价格或将持续上涨。不过,她表示,今年液化天然气的价格很难超过去年同期水平,价格上涨的趋势是确定的,但涨价速度不会太快。

川财证券认为,因今年煤炭和天然气价差历史性缩小、中俄东线通气以及天然气管道建设加速,今年冬季具备煤改气的基础,天然气需求有望超预期增长,建议关注国内燃气企业,尤其是销售地集中在东北地区的燃气企业。

在GNC破产事项分配判决中未获清偿

哈药股份超20亿元投资“打水漂”

□本报记者 宋维东

在国际保健品巨头GNC持续了一段时间的破产重整程序后,哈药股份10月16日晚公告称,公司当日接到控股股东哈药集团的通知,美国东部时间10月15日,美国高等法院举行听证会以确认GNC债权人权利的分配事宜。公司作为GNC优先股股东,偿还次序位列普通债权人之后,在分配判决中未获得清偿。鉴于上述听证会的结果,GNC可转换优先股2.18亿元人民币的余额将冲减公司净资产,最终金额以公司披露的定期报告为准。

2.18亿元余额将冲减净资产

哈药股份10月16日晚公告显示,公司作为GNC优先股股东,偿还次序位列普通债权人之后,在分配判决中未获得清偿。GNC债权人权利的分配事宜预计将在本月末全部完成,公司最终所获清偿以分配执行情况为准。

哈药股份表示,截至公司2020年半年度报告,因GNC可转换优先股公允价值变动累计产生的其他综合收益损失18.3亿元人民币已冲减公司净资产,GNC可转换优先股的余额为2.18亿元人民币;公司已对GNC可转换优先股的应收股利全额计提减值准备,冲减本期损益1.71亿元。

哈药股份称,鉴于上述听证会结果,GNC可转换优先股2.18亿元人民币的余额将冲减公司净资产,最终金额以公司披露的定期报告为准。

早在6月下旬,哈药股份就公告了GNC破产重整对公司可能带来的影响。哈药股份当时表示,若GNC可转换优先股总计20.49亿元的投资部分或全部无法收回,将冲减留存收益;若累计1.71亿元的应收股利部分或全部无法收回,将计入当期损益。

今年上半年,哈药股份实现营业收入48.09亿元,同比下降12.81%;归属于上市公司股东的净利润亏损3.33亿元,上年同期亏损4234.71万元,亏损幅度大幅扩大。



新华社图片

哈药股份“踩雷”

作为国际知名的保健品,营养品等膳食营养补充剂品牌,GNC在全球50余个国家和地区拥有9000余家零售门店,提供1500余种健康类产品。

近年来,受到美国本土市场比重下降及消费者喜好变化等的影响,GNC业绩并不尽如人意,多年出现亏损,债务负担日益加剧。此外,今年又受到新冠肺炎疫情影响冲击,公司走到破产重整的地步。随着业绩持续下降,GNC股价近年来也持续下跌。

GNC的重整,还因此殃及了哈药股份。回顾此次与GNC的合作,原本哈药集团打算以旗下另一家医药流通上市公司人民同泰来实施。此后,综合考虑资金、规模等因素,哈药股份投资约3亿美元认购GNC发行的可转换优先股299950股,该股票可随时转换为普通股。转股完成后,哈药股份成为其单一最大股东。双方约定完成投资时,GNC董事会增至11人,其中哈药股份指派5名董事。

此后,为加快开展GNC在中国大陆的

务且业务基本布局在中国大陆,而GNC主要是从事保健品的零售业务,且业务基本布局在美国,同时哈药股份与GNC所涉及的保健品基本不属于同一品类,其理解该等交易并不会导致其与哈药股份构成同业竞争。

哈药股份9月21日晚公告称,法院于美国东部时间9月18日公布正式的判决结果,批准哈药集团与相关方签署的Stalking Horse Agreement及其他交易文件,并批准、授权相关方按照该等交易文件推进GNC出售计划。

上市公司海外投资屡受伤

值得注意的是,近年来,一些上市公司在海外投资中铩羽而归。

光大证券子公司光大资本的下属子公司光大浸辉,2016年联合暴风集团等设立了浸鑫基金,并通过设立特殊目的载体的方式直接或间接收购境外MPS公司65%的股权。光大资本作为劣后级合伙人之一,出资人民币6000万元。后来,MPS公司经营陷入困境,浸鑫基金未能按原计划实现退出。

为此,2018年光大证券计提了14亿元预计负债及1.21亿元其他资产减值准备。2019年上半年,光大证券对MPS风险项目再次计提了约3亿元预计负债,2019年下半年针对MPS计提预计负债共计13.01亿元。光大证券累计对MPS事项计提预计负债已超30亿元。

广发证券子公司广发控股香港的下属全资子公司广发投资香港此前在开曼注册成立了一只以衍生品对冲策略为主的多元策略Pandion基金。2018年度,由于外汇剧烈波动和相关市场流动性缺乏等原因,该基金遭受了重大投资损失。广发证券2018年合并净利润为同比减少人民币9.19亿元,已超过广发证券2017年度经审计净利润的10%。

庞大集团早前收购萨博汽车就遭遇了萨博汽车破产。庞大集团此后决定停止收购萨博汽车股份,并就此前支付的4500万欧元购车预付款向破产管理人申报债权,提取坏账准备。

盛和资源董事长胡泽松：加强稀土资源保证能力建设

□本报记者 康曦

盛和资源董事长胡泽松日前在接受中国证券报记者专访时表示:“盛和资源将坚持走多元化发展道路,结合政策导向、市场导向、自身优势,积极向产业链上下游协调延伸。未来3—5年,公司会将目前4万至5万吨REO(稀土)/年的稀土资源量夯实,同时通过钨钛业务板块、借助海外资源项目,实现稀土资源量的进一步增长。”

稀土是列入我国《全国矿产资源规划(2016—2020年)》战略性矿产目录的重要战略矿产资源,被称为工业“黄金”,在新能源、新材料、节能环保、航空航天、电子信息等领域应用广泛。目前,盛和资源已经形成了从矿山开采、冶炼分离到深加工较为完整的产业链,实现了国内、外的双重布局。

完善产业链布局

2012年,盛和资源借壳上市,然后通过一系列的并购重组,完成了稀土全产业链的布局,成为国内稀土行业的龙头企业之一。

胡泽松告诉中国证券报记者,公司的发展得益于混合所有制模式。公司的大股东是中国地质科学院矿产综合利用研究所,是自然资源部直属科研单位。国有股东在公司发展方向上发挥着引导作用,而公司日常经营则采用市场化机制运作,发挥市场主体作用。

在发展过程中,盛和资源逐步确立了“稀土业务为核心,兼顾三稀资源,坚持国内外两种资源、两个市场,实现产业链上下游协调延伸”的发展战略。为此,胡泽松结合公司自身优势以及行业发展趋势,提出了四个驱动模式——坚持国有民营、板块运营、国内国外和投资者经营者双轮驱动。

在板块运营双轮驱动中,胡泽松强调了企业家合作平台的重要性:“盛和资源近几年通过兼并重组实现了快速发展,让并购进来的企业保持了其企业和企业家的活力。公司并购的标的都是市值10亿至20亿元的企业,能将一个企业从小做大,说明这个企业家具有驾驭市场、管理企业的经验,企业家团队是盛和资源管理能力的重要补充。通过建立企业家平台合作机制,完善激发板块活力机制,强化风险防控体系,同时建立‘发展共同体、利益共同体、命运共同体’,盛和资源进一步发展壮大。”

坚持国内外双轮驱动,胡泽松认为重点是利用好国内资源,开拓好国际资源,打造完整的国际产业链,将公司产品供给国内外更多用户,为客户提供更多优良产品、优质服务,通过产品开发应用创造更多价值。

夯实稀土资源量

在往上游延伸的过程中,通过并购重组以及托管矿山等方式,盛和资源掌握的稀土资源储量位列全国第二。胡泽松表示:“未来3—5年,公司会将目前4万至5万吨REO(稀土)/年的稀土资源量夯实,同时通过钨钛业务板块、借助海外资源项目,实现稀土资源量的进一步增长。”

胡泽松表示,稀土是紧缺资源,所以近几年公司战略规划中将加强资源保障能力建设放在首位。国内方面,公司有两个矿山——托管的德昌多金属采选厂和参股的冕里稀土,这两家企业主要经营稀土开采业务。

“之所以跟股东地矿公司合作托管矿山,是因为当时公司产业链延伸到矿山阶段时,国家已经不再发放新的采矿证,存量资源基本上是各自占用,再找资源有一定难度。”胡泽松说。地矿公司是盛和资源的第六大股东,与公司合作紧密。目前矿山每年有1万吨左右的稀土精矿产量,公司每年支付2000万元的托管费,超出的收益归公司所有。

2016年,盛和资源通过收购海南文盛增加钨钛业务和副产品独居石。钨钛采选中副产品独居石中也含有大量的铽、镱等重稀土。2019年,海南文盛钨钛年产量接近40万吨,独居石产量1万吨。

国外方面,公司与美国基金联合投资了芒廷帕斯矿和澳洲格陵兰矿物能源有限公司(简称“格陵兰”)。芒廷帕斯稀土矿是全美最大、全球第二大在产稀土矿,是中国之外最为优质的稀土矿山之一。公司与芒廷帕斯矿山团队合作,目前全年产量已超过3万吨REO,产品全部由公司销售到国内处理,公司原料保障能力大幅提升。

2016年,乐山盛和以每股0.037澳元认购了澳洲上市公司格陵兰增发的1.25亿股普通股,目前占股10.5%,是单一最大股东。同时,在科瓦内湾项目层面,盛和资源可选择投资占股不超过60%。

格陵兰的科瓦内湾拥有丰富的稀土矿资源,也是一个世界级的稀土资源。胡泽松表示:“公司希望将这个资源纳入到盛和资源的稀土资源保障体系,用国外的矿,保证全球稀土供应链的完整。”

洪灾影响有限

今年8月18日,盛和资源控股子公司乐山盛和及润和催化(乐山盛和持股38.12%)所在的乐山市五通桥区遭遇特大洪水,工厂水位较深,目前已全部停产。

胡泽松表示,洪水带来的直接损失保险公司会有一定程度的赔付,目前正在定损理赔,阳光保险已预先向乐山盛和支付1000万元理赔预付款。洪水造成的间接损失是对乐山盛和生产的影。由于保险公司的定损和理赔工作还没有结束,乐山盛和还不能全面复产,有些生产设施的修复重建还涉及到政府审批备案,都在进行之中。

“目前影响复工复产的主要是两个因素。一方面是保险理赔工作比较复杂。公司高纯净度产品过水后,未来再加工代价有多大,需要进行定损。阳光保险聘请了稀土行业专家参与理赔工作,所有工作都在有条不紊地进行。因为定损涉及现场确认问题,所以不敢贸然复工复产。另一方面,公司灾后生产线恢复,严格意义上来说是技改项目,需要按照项目审批制度进行管理。这方面,政府搭建了绿色通道,支持公司复工复产。”胡泽松表示,“除了进行复工复产准备外,公司也在积极申请灾后的政府补助。希望多措并举,降低损失。我们有信心通过加快恢复生产,把损失抢回来。”

对乐山盛和及润和催化的停工停产对盛和资源的影响,胡泽松表示,公司积极利用板块之间的协同效应,将受损比较轻的工段与其它工厂进行协调,尽量保障客户产品的供应。所以虽有影响,但影响有限。

“未来公司将把自身优势与市场导向进行紧密结合,走多元化的道路,坚持走两头延伸战略。公司也会积极寻找优质的下游项目,在合适时机进行投资。”胡泽松表示,公司会寻找行业内具有独特优势的、适合公司未来发展的标的,补足短板,而不是去盲目跟风。