

香港奶粉限购令生效

内地乳企欲分食中高端奶粉市场

□本报记者 张洁

香港奶粉限购令成为两会代表委员热议话题之一。全国政协委员、国家工商总局局长周伯华4日在接受媒体采访时表示，国务院各部门正在协调研究，将采取更为有效的专项管理办法来确保婴幼儿奶粉安全，这些措施将会尽快出台。

限购令的实施，虽折射了内地乳业诚信危机等问题，但同时给内地乳业制造商“腾出”较大的中高端奶粉市场空间。

分析人士指出，我国内地婴幼儿奶粉行业市场竞争格局将持续改善，国产奶粉龙头企业市场

份额或获得提升。受“限购令”影响，内地乳业制造逆势上涨。3月4日，三元股份涨5.98%，皇氏乳业、贝因美涨幅也均超过3%，梅花集团、伊利股份、光明乳业涨幅居前。

限购令范围扩大

3月1日，香港正式执行婴幼儿奶粉限购措施。据香港《2013年进出口（一般修订）规例》，除获得许可证，否则禁止从香港输出供36个月以下婴幼儿食用的配方粉，每名16岁以上人士可带不超过1.8公斤奶粉，约两罐。但实际上，在此之前，德国、澳大利亚、荷兰、美国、澳门、新西兰等国家和

地区2012年下半年以来均已限购婴幼儿奶粉。不过，对内地影响最大的限购应该是香港和新西兰。这平安证券食品饮料首席研究员文献表示，香港是内地最近最方便的进口地区，而新西兰是我国最主要的乳制品进口国。

限购令范围不断扩大，其主要原因在于，内地消费者婴幼儿奶粉海外购买量的增长扰乱了奶粉供需及平衡。有分析人士认为，无论是限购还是抢购，其背后的问题都不会在短期消失，业内预计，香港奶粉限购措施将持续2—3年。

乳业龙头或存机会

越来越多的国家和地区对

中国内地消费者实行奶粉限购，再加上新西兰等外资小品牌产品被检测出不符合国际标准，这些因素或将有利于内地奶粉龙头企业。分析人士指出，预计未来高端进口婴幼儿配方奶粉供给收紧，贝因美、伊利股份等行业龙头将直接受益。此外，有海外奶源和婴幼儿奶粉业务的公司也将受益。

据了解，此前已经有乳企考虑境外的版图扩张。光明乳业于2010年收购新西兰Synlait乳业51%股权，主要生产高端婴幼儿奶粉，预计海外业务在国内进展顺利，有望开始贡献利润。贝因美和伊利股份业绩预期也都相

当乐观，贝因美2013年由守转攻，销售模式改为分渠道分产品的战略，经营效率有望大幅提升，预计全年收入增长将在30%以上。

瑞银行业分析师认为，今年整个行业销售额增速有望从2012年的20%—22%提升至25%—30%。业内预计，婴幼儿奶粉2013年有望实现恢复性增长，整体产品结构升级和销售费用率下降带来净利率持续提升。此外，也有业内人士指出，外资品牌的婴幼儿奶粉市场价格虚高，随着我国内地企业占领中高端奶粉市场，国产婴幼儿配方奶粉售价存在涨价空间。

江南化工去年净利增47.68%

□本报实习记者 徐伟平

江南化工发布2012年年报显示，公司2012年实现营业收入17.7亿元，同比增长46.12%；归属于上市公司股东的净利润2.61亿元，同比增长47.68%；每股收益0.6588元。

江南化工认为，公司业绩上升的主要原因是：2011年收入及利润未包含重大资产重组前标的公司1—5月份数据；2012年公司主要原材料硝酸铵的采购价格较2011年同期有所下降；本期公司工业炸药销售及爆破业务有所增长；公司通过构建集中采购平台

中鼎股份控制人提议10送8派1.6元

□本报记者 王锦

中鼎股份公告，公司董事会于3月4日收到公司董事长、控股股东、实际控制人夏鼎湖提交的关于公司2012年度利润分配预案的提议及承诺。夏鼎湖提议向全体股东按每10股派发现金股利人民币1.6元（含税），同时以未分配利润向股东每10股送8股。夏鼎湖控制的中鼎集团持有中鼎股份3.42亿股股份，占公司总股本的57.42%。

公告显示，夏鼎湖提议分配主要原因为回报全体股东，让所

等方式，整合优化内部资源，降低了采购成本。

公司表示，公司未来将充分利用在产品、技术、规模和管理等方面的优势，在以乳化炸药为主导产品的基础上，大力发展现场混装炸药和散装炸药，重点拓展爆破工程服务市场，实现公司产品结构的优化和安全生产水平的提高。同时，公司凭借行业优势骨干企业的地位，积极参与行业内的重组整合，将通过收购兼并方式进一步扩大公司的市场占有率，提升公司的许可生产能力。公司将发展成为“科研、生产、销售、爆破服务”为一体的大型民爆企业集团。

高端白酒“猫冬” 三线白酒“迎春”

□本报记者 王锦

在刚刚过去的春节消费旺季，受多重负面因素压制的高端白酒以“量价齐跌”的方式给市场交上了一份“难看”的成绩单。与此相反的是，中低端白酒则借机大力促销，迎来销量的持续增长。

业界指出，今年白酒行业的调整态势将会继续，预计对高端白酒的影响将会是一个较为漫长而深远的过程，一线酒企的经营压力也会持续。而主导大众消费市场的二三线白酒则有望受益于城镇化及收入倍增等，市场空间有望继续扩大。

高端白酒调整继续

从去年12月底开始，店里顾客人均消费有较大幅度的下降，茅台、五粮液等在内的高端白酒消费也明显减少。”北京一家中高

端餐饮企业负责人日前表示。

受到相关政策影响，高端白酒春节消费旺季遇冷，出现旺季不旺的情况，以茅台和五粮液为代表的的一线白酒品牌出现销量和价格均萎缩的现象。

据了解，目前茅台一批价为1000—1100元，预计后期批发价格将会继续回落至900元附近；普通五粮液2月1日开始提价66元至725元，而目前一批价为660—680元；国窖1573给经销商供货价为889元，而一批价在740元左右。

同高端白酒价格持续下滑相对应的是，一线酒企股价也大幅调整。年初至今，贵州茅台、五粮液、泸州老窖等股价跌幅分别达到16.41%、14.28%、12.46%。

业内认为，未来一段时期仍是高端白酒消费的敏感时期，高端白酒一批价格走势依然不容乐观。

申银万国董驯表示，去年11月以来相关政策影响超市场、企

业预期，预计对白酒消费的影响还有一个较为漫长而深远的过程。在此情况下，多数超高端、次高端白酒终端消费都会持续受影响。对于超高端白酒而言，今年一批价格预期继续下滑，二季度企业层面的压力不会小于一季度。

三线白酒销售逆势而上

今年以来，老白干酒、ST皇台、金种子酒在白酒板块“异军突起”，股价涨幅位列板块前三，分别为13.44%、11.13%、8.59%。这三家酒企是三线白酒的代表，二级

据中国证券报记者了解，相对茅台、五粮液的量价齐跌，一些三线白酒在今年春节期间的终端动销情况良好，部分品牌销量增长超过40%，在部分市场一度还出现缺货情况，显示出旺季销售

的强劲增长态势。

市场人士认为，价位在300元以下尤其是100元以下的白酒更具有大众消费品的特征，与高端消费的关联性不大，因此在白酒整体预期悲观的背景下，此类白酒或存在正向预期差。

“今年对于区域性名酒而言会有更多机会，尤其是拥有一定品牌及市场积淀的二三线名酒，将有望凭借产品及价格优势步入上升通道。”区域酒企宋河酒业总裁王祚杨日前对中国证券报记者表示。

宏源证券苏青青也指出，400元以下价位的白酒主要定位在个人消费，避开了高端消费。今后，一方面居民收入水平提高，对中低端白酒价格形成支撑；另一方面改变消费习惯，推动消费向名优酒集中，推动产品升级，外出就餐频率的增加也将增加中低端白酒的消费量。

拟受让塞尔温驰宏矿业50%股权

驰宏锌锗推进加拿大铅锌项目开发

□本报记者 刘国锋

驰宏锌锗全资子公司驰宏加拿大与塞尔温公司达成收购协议，拟受让其所持合营公司塞尔温驰宏矿业有限公司50%的合营权益，以取得塞尔温铅锌项目开发的主动权。2012年后，塞尔温公司受全球经济发展趋势放缓及欧债危机的影响，出现资金紧张，已无力承担铅锌项目开发投入。

此前，买卖双方以塞尔温铅锌矿项目为基础，成立了各占50%权益的合营公司塞尔温驰宏矿业有限公司。塞尔温驰宏矿业有限公司拥有全部塞尔温项目1604个矿物权和采矿租赁权，矿权面积总计达348.88平方千米。2012年9月根据NI43-101标准计算的塞尔温项目资源量显示，当边界品位为锌品位2%时，控制级资源量为1.86亿吨，锌平均品位为5.20%，铅平均品位为1.79%；推断

级资源量为2.38亿吨，锌平均品位为4.47%，铅平均品位为1.38%。2012年5月的高品位资源量数据显示，当边界品位为锌品位5%时，控制级资源量为1606.30万吨，锌平均品位为10.25%，铅平均品位为4.23%；推断级资源量为2806.30万吨，锌平均品位为8.71%，铅平均品位为2.74%。该项目是世界上五大未开发铅锌矿床之一。

但合作方陷入资金困难导

致项目进展缓慢，为此，驰宏锌锗拟全力推进项目的开发。驰宏锌锗称，本次交易的完成将有利于改善公司在合营公司中的地位，能尽快推动塞尔温铅锌项目资源的开发利用，实现公司完全控制该世界级铅锌矿项目的权益，实现投资收益。目前，卖方初步接受驰宏加拿大5000万加元的优先报价，不过该交易仍需塞尔温公司股东大会等的审批通过。

联手安徽国电

皖能电力拟介入风电开发

□本报记者 王锦

皖能电力公告，为促进安徽省风电产业持续发展，加快风能资源开发，提高风电开发质量，国电安徽电力有限公司与皖能电力友好协商，签署《风电项目合作框架协议》，共同在安徽区域内进行风电开发。

据介绍，国电安徽新能源投

资有限公司是国电安徽公司全资设立的新能源项目投资公司，该公司在风电开发、运营、管理等领域具有较强实力。国电安徽新能源公司目前已在安庆市宿松县建设风电项目，其储备的安庆市太湖县及六安市寿县风电项目已获得安徽省能源局核准。截至2012年末，该公司总资产77090万元、净资产5459万元，2012年净利润

亏损239万元。

根据协议，双方同意作为安徽区域内风电开发的唯一合作对象，共同开展风电项目的开发，提高各自清洁能源比例，改善电源产业结构。双方同意按照国电安徽新能源公司51%、公司49%的股权比例，根据前期工作进展，逐一在项目所在地组建风电项目公司，共同投资、建设和经营管理双

方拥有的风能资源项目。同时，对具备开展前期工作条件的风电项目共同组建项目筹建处，负责落实项目建设条件，办理核准手续。

皖能电力称，目前公司主要以火电项目为主，风电项目如能顺利投资、竣工、投产，有利于公司优化电力资产结构，促进新能源产业发展，培育公司发展新的增长点。

广药集团2013年重点推进行业并购

□本报记者 黎宇文

“今年将借重组之后新广药的融资平台，开始进行医药批发业务的并购或合作，从区域性龙头向全国性龙头跨越。”在2012年度广药集团业绩新闻发布会上，广药集团总经理李楚源表示，继2011年并购成都新汇源迈出集团“大商业战略”首个步伐后，去年10月又接手了花城药厂，今年将继续推进广州、南宁、湖北等多个并购项目。

构筑大商业平台

据悉，广药集团今年在医药商业领域将构筑“大商业”平台。目前，广药旗下与全球最大的药品零售商沃尔格林—联合博姿合资的公司广州医药股份有限公司

已经成为全国排名第四的医药商业公司。

“在目前全国大型医药商业巨头四处圈地的行业趋势之下，广州医药公司也将进军全国市场。而今年广药集团重组通过资本平台进行融资，无疑将为在全国范围内的并购提供充裕的资金。”广药集团总经理李楚源表示。

据悉，沃尔格林—联合博姿在国内还持有医药上市公司南京医药的股权，广药集团表示，将通过沃尔格林—联合博姿加强与南京医药在医药产业、商业运作方面的合作，谋求更好的协同效应。

此外，进军直销领域也将成为广药多元商业模式的一部分。李楚源透露，广药集团目前已向相关部门提交了直销牌照的申请

资料，预计最快拿到直销牌照尚需一到两年时间，公司将会把大健康业务的相关产品、高端保健品纳入直销范围，最先纳入的或将是神农药酒和灵芝孢子油。

新药有望增厚业绩

2012年，广药集团实现销售收入428.15亿元，同比增长29.58%，超过年初设定的400亿目标。公司表示，多个新药的发力是业绩增厚的原因之一，这一趋势在2013年有望延续。

“大南药方面，多个新药发力，百特桥光的克林维已经获得进口药品批件。狂犬疫苗去年实现2.32亿销售，今年仍将快速增长。”李楚源指出。2012年，下属广州药业共申请了发明专利21项，获得国内发明专利授权17项。

公司大力推进的治疗性双质粒HBV DNA疫苗Ib期临床研究，目前该项研究进展顺利，已有219例受试者按期参加回访工作，共有168例受试者完成临床试验，所有受试者预计在2013年一季度完成回访工作。

此外，去年下半年成立的主要经营红罐王老吉的王老吉大健康产业公司2012年实现了净利润3096万元。公司透露，当年12月7月全面铺货以来，当年红罐王老吉和绿盒王老吉实现销售收入60亿元，预计2013年将实现销售收入100亿元。据广药集团副总经理倪依东介绍，红罐王老吉目前正在全国的铺货率已经高达60%，尤其是在闽南区、华中区、西南和中部地区均取得了销售佳绩。

首开股份和建发股份斥巨资购地

□本报记者 刘国锋

房地产调控持续收紧，上市公司拿地热情依然不减，首开股份和建发股份5日公告了巨额拿地项目。

首开股份表示，公司近期分别于北京市朝阳区、苏州市吴江区新增5宗土地储备，总计投入约41.59亿元。该5宗土地分别为：以总价10.60亿元竞得北京市朝阳区孙河乡西甸村F地块二类居住用地国有建设用地使用权、以总价16.6亿元竞得北京市朝阳区孙河乡西甸村G地块二类居住用地国有建设用地使用权、以总价

北新路桥中标2.28亿工程

□本报实习记者 徐伟平

北新路桥公告，公司于2013年3月1日收到乌鲁木齐市市政工程建设处发来的《中标通知书》，通知公司被确定为乌鲁木齐市市政（二期）道路工程B6标段“火车站—黄河路”中标人。中标价为2.28亿元，约占公司2011年度经审计营

卓翼科技中标中兴通讯项目

□本报记者 谢卫国

卓翼科技公告，公司在中兴通讯EPON产品、GPON产品招标中均获第二名称额，预计中标总金额1.91亿元（不含税）。

公告称，公司此次中标的中兴通讯EPON产品有四类。据预计，中兴通讯四类EPON产品2013年全年总量为270万台。卓翼科技中标份额占比分别为20%、20%、30%、30%，对应产品总量约57万台，中标金额约8800万元（不含税），占公司2011年度营收的7.11%。同时，公

司还中标中兴通讯两类GPON产品。据预计，中兴通讯该类GPON2013年上半年的总量为260万台，卓翼科技中标份额占比均为20%，对应产品总量约52万台，中标金额约10340万元（不含税），占公司2011年度营收的8.35%。

卓翼科技称，此次中标产品生产方式均为EMS，即电子制造服务，为品牌生产商提供原材料的采购、产品的制造和相关的物流配送、售后服务等环节服务。中标产品系公司的成熟产品，不存在技术储备方面的风险。