



海虹控股蓄势打造 医药“阿里巴巴”

海虹控股旨在建立一种新型的医药商业业态,即以电子商务为核心,建立起药品生产企业与医院、零售药店等终端市场的直接通道。

B2



澳大利亚资源税改革 将推高中国煤价

随着中国煤炭进口规模持续冲高,国际煤价上涨对国内的传导作用越发明显,煤炭市场正面临越来越大的涨价压力。

B3



海南离境退税敲定 相关公司有望受益

中国国旅是离境退税政策的直接受益者,首旅股份、三特索道等公司将成为间接受益者。另外,海南航空也被分析师认为是直接受益企业。

B4

紫金矿业 两高管因污染事件被罚 116万

证券时报记者 陈 轸

本报讯 12月27日,福建省环保厅对今年7月紫金矿业(601899)子公司水污染事件做出处罚决定,其中董事长陈景河、常务副总裁兼紫金金山铜矿矿长邹来昌被分别处以70.6万元和44.98万元的罚款,合计115.58万元。

福建环保厅表示,今年7月3日和7月16日,紫金矿业旗下紫金金山铜矿铜矿选矿厂先后两次发生含铜酸性溶液渗漏,造成汀江重大水污染事故,直接经济损失为3187.71万元。因此,依法对直接负责的主管人员和其他直接责任人员进行上述处罚。此前,福建省环境保护厅已经对紫金矿业集团股份有限公司罚款956.31万元,并责令其采取治理措施,消除污染,直至治理完成。上杭县长邱河清因此事件被停职。

王府井控股股东 如愿引入战略投资者

证券时报记者 李小平

本报讯 停牌数日的王府井(600859)今日公布了停牌事由,始于4年前的控股股东引入战略投资者事宜终于获得实质性进展。

12月27日,王府井实际控制人北京王府井东安集团有限责任公司通知,北京市国资委决定将王府井东安划转给北京国有资本经营管理中心。此次划转完成后,王府井控股股东北京王府井国际商业发展有限公司持有的王府井股份数量不发生变化,最终控制人仍为国资委。同日,王府井东安与中信产业投资基金管理有限公司管理的北京信升创投投资管理公司、福海国盛(天津)股权投资合伙企业、北京国有资本经营管理中心签署增资协议,中信基金、福海国盛、国管中心以现金对王府井国际进行增资,增资完成后,王府井东安、中信基金、福海国盛及国管中心分别占王府井国际总股本的65%、15%、15%及5%。

此举将意味着集团数年前启动的引入战略投资者事宜终于有了实质性进展。

资料显示,早在2006年,王府井东安集团就开始着手引入战略投资者。美国华平投资公司、凯雷投资公司等曾与王府井进行了多次谈判,但北京市政府方面不愿将王府井的管理权让与外资,所以上述机构终未能如愿。

王府井国际方面表示,战略投资者的引入,不仅可以充实公司发展所需资金和资源,提升公司并购重组的运作能力,更重要的是进一步推进了大型国有企业集团实现股权多元化改革,对今后建立多元化的国资监管体制、改善治理结构、探索国企新型激励约束机制等均具有重要现实意义,同时也为实现首都商业百货资源进一步整合、打造全国商业零售龙头企业奠定重要基础。

首批宝钢产 690U型管正式交货

证券时报记者 黄 婷

本报讯 近日,由宝钢股份(600019)制造的首批国产核电蒸汽发生器用690U型管交货仪式在江苏省宜兴市宝银特种钢管有限公司举行。这也是中国核电项目首次使用国产核电蒸汽发生器用690U型管,从而摆脱了长期以来对国外同类产品的依赖,对保障我国核电设施长期有效运行及国家核安全具有重大意义。

该批产品将交付东方电气(广州)重型机器有限公司,应用于中国少数民族地区的第一个核电项目——广西壮族自治区防城港市核电1号机组。

核电蒸汽发生器用690U型管是百万千瓦级核电机组需使用的关键特殊材料。由于其极高的技术含量,之前,世界上仅有法国、日本、瑞典三个国家能够生产此类产品。

2007年,宝钢股份与江苏银环精密钢管股份有限公司、中国广东核电集团公司共同出资,由宝钢控股组建了宝银特种钢管有限公司,并兴建了国内第一条核电蒸汽发生器用690U型管专业生产线。2010年6月12日,宝钢获国家核安全局颁发的核一级热挤压管制造许可证;8月4日,获国家核安全局颁发的核一级成品U型管制造许可证。

东方电气(广州)重型机器有限公司表示,根据评定,已确认宝钢为合格供应商,并将协同宝钢按照既有成熟工艺全力以赴生产,高质量地完成防城港市核电1号机组用全部150吨产品的交货任务。

日化市场商机诱人 中药公司跨界夺食

证券时报记者 张 珈

云南白药的牙膏、马应龙的眼霜、同仁堂的面膜……对于部分消费者而言,这样的搭配还有些新奇。凭借巨大的市场空间和高额的利润,日化行业吸引着大量资本蜂拥而入,而中药公司这一行业外资本的汹汹来势尤为引人注目。

尽管日化行业几十年中不断涌现各种各样的技术更替,但有数百年历史的中草药有望成为其新一波潮流。在这种背景下,国内中药板块上市公司正通过发展中草药衍生品的方式,培育新的利润增长点,外资垄断的日化版图已悄然被撬动。

千亿市场的诱人商机

外资品牌在中国日化市场淘金无数,引来诸多本土品牌的艳羡,中药行业上市公司也集体吹响掘金日化的号角。不少业内人士在接受证券时报记者采访时均表示:进军日化已经成为医药行业的一大趋势。”这一点,从相关公司的产品线可见一斑:云南白药针对“防治牙龈出血”推出的牙膏、片仔癀推出皇后牌药妆、同仁堂集团的同仁本草系列化妆品、马应龙的八宝去黑眼圈眼霜、广州药业旗下敬修堂的药妆和王老吉的祛痘凝胶……

记者了解到,由于中草药是我国的传统药品原料,符合日化市场对产品天然性和环保性的要求,不少药企对这一领域寄予厚望。片仔癀证券事务代表陈海建向记者透露:片仔癀目前正在发展特色化妆品药妆品牌,化妆品业务同韩国企业展开了原料及工艺方面的合作,并引入了专业的营销团队,力图使中药化妆品成公司新的利润增长点。”据其介绍,片仔癀系列化妆品定位为大众消费,目前已经推向全国市场,现期主要在沿海地区及一线城市布局。

日化产品的高毛利极具诱惑,马应龙的药妆产品就被多名券商分析师贴上“回报诱人”的标签。东方证券医药行业首席分析师李淑花对马应龙进入药妆领域表示看好:该产品的毛利率高达90%左右,公司将呈现治痔药、医院、药妆三足鼎立的局面。”长江证券分析师叶颂涛也对记者表示:马应龙的八宝去黑眼圈眼霜是公司药妆的第一个产品,看似新品,其实是公司的回归之举,治痔系列产品的前身就是眼膏,马应龙利用其收敛、消肿、活血的特性,二次开发后应用于活肤。”

分析人士相信,在需求稳定增长的前提下,医药行业步入万象更新的黄金时代,而新业务的拓展则带来广阔的市场空间和投资机会,



东方IC/供图

日化等中药衍生品则是备受关注的潜力市场。众所周知的是,我国日化市场处于快速增长期,拥有巨大发展潜力。

从细分市场来看,日用化学制品市场可分为美容及个人护理用品(包括护肤品、口腔护理用品、洗浴用品等)和家庭清洁用品两大类,前者占据7成以上份额。市场普遍认为,随着天然、健康的中草药护肤理念成为潮流,这一特殊细分市场将获得超过20%的增长。

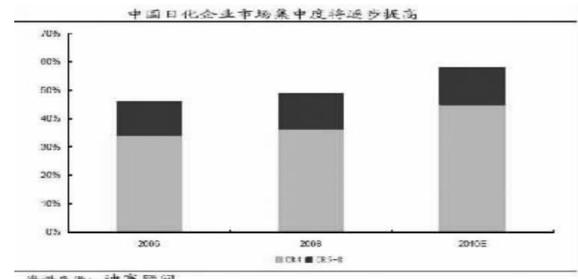
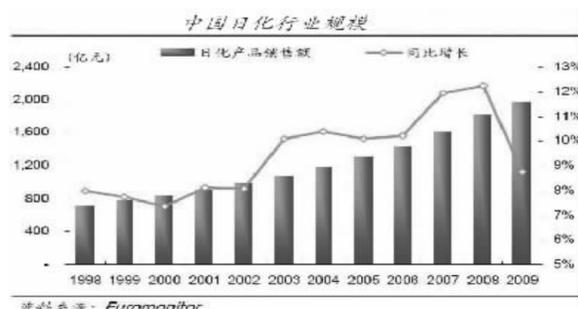
据Euromonitor的统计数据显示,2009年我国日化产品销售额接近2000亿元。另有研究数据预计,今年全年化妆品市场销售总额可达1200亿元,细分领域的药妆市场总额达480亿元。

总体收入情况低于预期

上述掘金日化业务的医药公司中,云南白药在牙膏市场的开疆拓土令不少同行看到了曙光。公开数据显示,云南白药中期业绩强劲增长主要来自白牙膏,销量增幅超过100%,销售收入近5亿元,贡献了4成利润。

据了解,云南白药自2005年提出并实施“稳中央突两翼”的战略,以药品事业部为中央产品,健康事业部和透皮事业部产品为两翼,其中白牙膏增长最快。国泰君安分析师易明告诉记者:目前云南白药日化品牌运作得较为成功的是牙膏,作为为数不多的本土品牌之一,在高端牙膏市场已经占据一席之地。”

值得注意的是,中药日化作为新生力量,目前正处于成长期,对上市公司的总体影响暂时有限。以片仔癀为例,该公司半年报显示,目前化妆品、护肤品占营业收入的比重



还是很低,仅有3%左右,但是该板块利润增长较快,2007至2009年销售增幅均在50%以上,2010年上半年增幅同比也达到22%。

叶颂涛告诉记者:中药功能类日化产品市场潜力很大,但市场上具有广泛认同的品牌产品稀少。目前走这条路的公司越来越多、市场竞争激烈,虽然饼也在增大,但看好的公司有限。”

为何医药公司日化收入情况总体低于预期?有业内人士归纳了三大原因:一是渠道建设及掌控能力不足,大部分产品集中在连锁药店,只有部分品牌走向商超,此外营销队伍的建立和成熟也需要一定的时

间积累;二是在药妆领域品牌影响力有待提高;三是产品系列化发展不足,品种较为单一。进军日化市场,药企都必须攻克一个无法回避的难题:现有的营销队伍、渠道和策略,都可能无法应用于拓展的新领域。

目前药企在品牌及渠道上还不具备与外资巨头抗衡的能力,但这种凭借中药功效向日化领域延伸的理念已经赢得不少消费者的青睐。任职于深圳一家跨国公司的胡小姐告诉记者:日化产品良莠不齐,这几年总是曝出一些质量安全丑闻让人担惊受怕,而药厂给我们的感觉是工艺严谨,添加中国传统中草药成分的日化用品让消费者有安全感。”

记者观察

掘金日化 尚需三思而后行

庞大的市场潜力、新的利润增长点……药企竞相试水日化产业的理由很充分。从目前形势来看,国家对药价特别是基本药物价格管理总体从紧,对价格上涨审查较为谨慎。在药品提价受限的情况下,药企涉猎高毛利的日化产业成一大潮流。

冰冻三尺,非一日之寒。药企要在竞争激烈的日化市场争得一席之地,也绝非易事。目前中国日化市场尚处于群雄割据的战国时代,列强相争、地盘分散,抗周期性为该行业提供了平稳的内生性增长。表面看来,分散的竞争格局能够为新进入者做大做强创造机会。

但不可忽视的是,该行业具有显著的品牌化消费特征。统计数据表明,目前品牌产品销售额占整个市场销售总额比例在75%左右,外资品牌占据64%左右的市场份额,凭借品牌溢价保持高毛利率。在这种情况下,新进入者需要砸下巨额的营销费用拉升份额,提高知名度和美誉度,市场培育期较长。

此外,中草药、草本等概念虽然是业内热点,伴随越来越多公司加入战团,竞争日趋激烈。除了云南白药、片仔癀、同仁堂等药企争先恐后参与其中之外,日化龙头上海家化等也在着力打造药妆品牌。而外资巨头也不甘寂寞,宝洁和联合利华均推出含有中草药成分的产品进行反击,欧莱雅、雅诗兰黛旗下多家品牌也加大了中药产品的研发力度,抢食这块炙手可热的大蛋糕。

今年前三季度,受原材料价格和人力资源成本的上漲以及人民币升值的影响,日化板块上市公司毛利率普遍出现下滑。不少业内人士预计,未来国内日化行业的竞争将更趋激烈,经过洗牌后行业集中度将进一步提高。

药企掘金日化市场,还需要克服自身的不足,怎样建设有竞争力的营销渠道,如何确定产品的市场定位,这些问题都给其创新之旅带来了挑战。例如,在亟待规范的药妆市场,“姓药”还是“姓妆”的问题依然悬而未决,浑水摸鱼的小厂家层出不穷。总体来看,只有定位清晰的差异化品牌才能脱颖而出,获得消费者的追捧。

(郑 昱)

不堪棉花涨价 化纤公司布局新疆抢资源

证券时报记者 李 坤

面对今年暴涨的棉花价格,布局新疆、抢占棉花资源开始成为化纤企业新的选择。12月25日,新乡化纤(000949)宣布,将在新疆图木舒克市工业园区设立全资子公司“新疆白鹭纤维有限公司”,建设年产10万吨新型纤维项目。

昨日新乡化纤一位肖姓工作人员向证券时报记者表示,在新疆投资主要是为了保证公司获得长期稳定的高品质、高质量的新型纤维素(棉浆粕)原料供应。他说,以前公司主要从新疆收购棉花原料,运回河南新乡后再加工成新型纤维素(棉浆粕),作为公司

进一步生产粘胶短纤维的原料。这一次公司在当地投资,主要是为了靠近棉花产地,更为稳定可靠地获得棉花资源。据他了解,其他化纤公司也有到新疆投资设厂的计划。

新乡化纤是第二家正式宣布进军新疆、布局上游原料资源的化纤类上市公司。此前,化纤行业的龙头公司山东海龙早在2007年就开始布局新疆,并获得了不错的投资收益。今年12月9日,山东海龙又宣布将联合合作方加大在新疆的投资,将新疆海龙化纤有限责任公司注册资本由3.68亿元增加到4.68亿元,其中山

东海龙将增资5500万元,增资后山东海龙仍控股55%。不过,昨日山东海龙方面一位姓工作人员表示,此次增资只是增加新疆海龙的注册资本,并没有确定是否扩大公司的生产规模。

今年以来,棉花价格的大幅上涨对部分以棉浆粕为原料的化纤类公司都造成了不同程度的负面影响。今年上半年新乡化纤、山东海龙、湖北金环、保定天鹅、澳洋科技、南京化纤、吉林化纤等上市公司的毛利率均出现不同程度下滑。山东海龙今年上半年甚至一度出现收入大幅增长

48.3%,但是净利润反而下滑32.1%的状况,第三季度该公司业绩才出现明显回升。

原料处于价格高位,同时主要产品粘胶短纤价格大幅下跌是不少化纤类公司业绩下滑的主要原因,因而获得稳定的原料供应成为不少公司的当务之急。山东海龙上述人员表示,原料供应是公司当初布局新疆的重要原因。由于原料供应稳定以及生产成本相对较低,新疆工厂效益总体上比山东本部的工厂要好一些。

新乡化纤的上述人员也表示,新疆当期供应的棉花充足、品种单纯、品

质好。相比之下,内地种植棉花的地区多,且比较分散,棉花的品种也比较多,这样导致收购上来的棉花品质参差不齐,从而影响到生产成本和最终的产品品质。而且在新疆设立工厂还有一个好处,就是可以减少公司在棉花旺季进行采购的资金占用。

不过,山东海龙上述人员表示,由于新疆生产的产品面对的仍是内地市场,产品价格的变化对公司的业绩影响更为重要。他告诉记者,目前原料价格处于1.2万元/吨的历史高位,比较稳定,短期内下跌的可能性不大;公司主要产品的价格也比较稳定。