

茂化实华 建设特种油加氢项目

茂化实华 000637) 今日公告称,拟投资 3.68 亿元在茂南石化工业园内建设一套 20 万吨/年特种油加氢生产装置,生产市场紧缺的特种环保型溶剂油、白油、润滑油基础油产品。

公开资料显示,特种油加氢项目以加氢裂化装置尾油为原料,运用择型异构、加氢精制等先进技术生产高品质的环保型溶剂油、白油、润滑油基础油等产品。环保型溶剂油、白油、润滑油基础油是工业生产中不可缺少的辅助化学品,广泛应用于电子、金属加工、化妆品调合、食品加工,纺织及印染等行业。

据了解,2010 年国内环保型溶剂油产品需求量达 58 万吨,而当年国内产能仅 41 万吨;同时,2010 年国内调配润滑油消费基础油量达到 792 万吨,其中进口基础油近 209 万吨。据有关机构预测 2015 年基础油需求量将超过 1000 万吨/年,产量仍不能满足需求,仍需要依赖进口解决。

另外,茂化实华周边茂名石化、广州石化、钦州石油及惠州石化等地区的高压加氢裂化装置,能提供丰富的加裂轻尾油和加裂尾油等原料资源,公司由此决定马上上述特种油加氢生产装置项目。茂化实华表示,特种环保型溶剂油、白油、润滑油基础油产品市场需求量大,项目的建成将有助于公司做强做大石化主业,调整优化产品结构,推进公司持续健康发展。

与此同时,茂化实华决定出资 3000 万元在茂名市茂南区成立全资子公司茂名实华东方化工有限公司,茂化实华表示成立东方华工的目的主要为了充分利用茂南区石化工业园区的优越园区环境和优惠政策,今后大力发展石化工业产业。(建设)

小商品城 设支付网络科技公司

23 日第三方支付牌照发放落后,支付行业网络支付权的争夺已经达到白热化程度,今日又有新公司杀人。

今日小商品城 (600415) 发布公告称,公司董事会通过决议,拟设立义乌中国小商品城支付网络科技有限公司(暂名),注册资金为 1 亿元。据了解,自央行 2010 年颁布了《非金融机构支付服务管理办法》以来,2010 年底,中国人民银行公示了包括支付宝、腾讯财付通等在内首批 17 家第三方支付牌照申报企业的名单。此后,央行公示的企业总数再度扩充,到今年 1 月底,公示的企业数扩充到 24 家,而截至今年 5 月份,公示的企业数再度扩容到 32 家。(张莹莹)

雅戈尔2亿投资云天化

今日雅戈尔 (600177) 公告称,公司投资 1.98 亿元,以 17.93 元/股的价格认购云天化 (600096) 非公开发行的股票 1104.9 万股,占云天化非公开发行股票后总股本的 1.59%。云天化主要从事化肥、化工原料及产品的生产、销售。(张莹莹)

武汉控股遭控股股东减持

今日武汉控股 (600168) 发布公告称,自今年 4 月 11 日至 5 月 23 日收盘,控股股东武汉市水务集团有限公司通过上海证券交易所集中竞价交易系统累计减持公司股份 500.92 万股,占总股本的 1.14%。

截至 5 月 23 日,水务集团累计减持公司股份 2206 万股,占公司总股本的 5%。本次减持后,水务集团尚持有公司股份 2.51 亿股,占公司总股本的 56.85%,仍为公司的控股股东。(张莹莹)

光明乳业 酸奶产品载誉“世界品质”

北京时间 5 月 24 日,在比利时布鲁塞尔,光明乳业 (600597) 研发生产的中国首款长效酸奶莫斯利安,正式摘取 Monde Selection (世界食品品质评鉴大会) 大奖。这是中国国产酸奶第一次登上 Monde Selection 的领奖台,莫斯利安也是 Monde Selection 2011 年度嘉奖阵营中唯一获奖的酸奶品牌;光明也由此成为世界食品品质评鉴大会成立 50 周年以来唯一获奖的中国企业。

相关资料显示,Monde Selection 是 1961 年由欧洲共同体 (EC) 和比利时经贸部,在比利时布鲁塞尔共同创立的独立国际性组织,也是当今世界上历史最悠久、最具代表性、最权威的食品品质评鉴组织,其奖项以监督食品质量为目的而设立,被誉为国际食品界的“诺贝尔奖”。

(刘晔晖)

聚焦 FOCUS 上市公司股东大会

宏达股份称退出房地产属战略调整 磷化工将成重要辅业

证券时报记者 何顺尚

5 月 23 日,宏达股份 (600331) 年度股东大会结束后,董事长杨骞在与记者交流中表示,公司退出房地产项目属于企业发展的战略性调整,今后经营的主业仍是有色金属领域,但同时也将把磷化工发展为重要的辅业。

我们转让房地产项目,纯属公司生产经营和战略发展的需要。”杨骞告诉证券时报记者,5 月 13 日,宏达股份转让子公司宏达置成房产股权,并不关系到公司是否有资产重组的考虑。

杨骞表示,宏达股份最初进入房地产项目只是一种战术性举措,当初投资置成房产的资金仅 5 亿左右,此次以 11 亿元的价格将股权转让给宏达世纪房产,已给公司带来巨大收益。他认为,随着国家对

房价的调控,房地产项目发展将受到制约,退出房地产经营不会损害投资者利益,反而更利于股份公司对主营业务进行调整。

在规避主营业务发展风险方面,杨骞提出,公司将不断提高资源自给率,进一步加强对市场的研判与分析。同时,与供应商建立战略合作关系,并增强自身技术进步与成本管理,以保障投资者利益。此外,公司在云南投资的铅锌矿项目,已能完全保证金鼎锌业的资源自给。

对于投资者关注的钒钛项目进展,杨骞认为,投资钒钛是公司对于有色金属主业发展的战略性考虑,公司很看好钒钛的上下游产业链发展。钒钛产业对技术的要求很高,但对资源的依赖程度将随着时间推移而增强。”他说。杨骞透露,控股子公司四川钒钛资源开发有限

公司成立近三年间,一是加深钒钛行业的相关研究;二是推动商业化运作,与高校及科研院所合作,解决技术难题;三是完成了海綿钛项目的实验室中试等前期准备。

当天,宏达股份新一届董事会上,大股东宏达集团磷化工产业公司副总经理王大为被聘为宏达股份副总经理。杨骞指出,宏达股份向有色金属行业发展之后,通过发展磷化工与有色金属冶炼结合,有利于副产品硫酸的消化,磷化工将作为公司重要的辅业发展。

此外,宏达股份去年计提存货跌价准备上亿元,有投资者质疑公司库存的合理性。杨骞解释,这主要受历史原因影响,从汶川地震到金融危机,乃至后来的欧债危机,均导致了产品市场价格的下滑,库存的主要作用在于调解供需平衡,是公司保障投资者利益的战略性安排。

董事长股东大会三年不露面 南京新百同业竞争悬而未决

见习记者 袁源

南京新百 (600682) 董事长王恒已连续三年未出席南京新百股东大会,到会十余名中小股东对此颇有微辞。对此公司解释称,董事长因公务去美国出差。

南京新百与控股股东的同业竞争问题已是老生常谈,却历久弥新。2009 年 3 月 30 日,通过包括定向增发在内的一揽子重组议案,南京新百向由王恒执掌的金鹰国际集团定向增发,收购后者商业地产开发和运营业务,变更现有主营业务百货经营,从而消除与金鹰国际集团在港上市公司金鹰商贸之间的同业竞争。但该增发议案遭到媒体质疑为“低买高卖”,并最终流产。

会上,管理层纷纷表示公司主营业务发展确实受此制约良久,但对解决意向只字不提。会上有股东提出,希望公司可选择更合适的控股股东,比如二股东南京市国有资产经营(控股)有限公司。

南京新百去年零售业务经营虽然受到群楼围挡施工的不利影响,仍实现全年营收增幅 22%。总经理傅敦汛表示,主楼南京中心招租工作去年 10 月迎来第一家入驻公司后,目前已签约 7 家企业,完成租赁面积 1 万多平米。主楼租售并举,出租面积 3 万平米,每平方米租金标准约 4.2 元;出售部分约 4 万平米,每平方米均价在 3.2 万元,国际房地产顾问“五大行”之一戴德梁行代理租赁,项目目前处于蓄水阶段。另外,南京河西地块土地归

属等遗留问题已基本解决,与盐城内港湖项目启动都将有助于公司盘活存量资产,实现中长期收益。

新百药业公司业绩增长迅速,跨入亿元产值制药企业行列,去年销售同比增长 71%,是公司成立以来的最好业绩。傅敦汛介绍:“目前公司与研究所合作研发产品,由代理商销售,药品出厂价按国家相关药品规定,因此流通环节利润被代理商占去,但目前不考虑组建自己的销售团队。”

值得一提的是,傅敦汛还透露,南京新百于今年 3 月份推出两项重大内部改革,其一推行购销分离,破解中间环节利益关系,降低采购成本;其二对商品部、营销部等重要岗位推行干部竞聘,打破原先国有体制论资排辈的用人模式,提高公司活力。

文峰股份优先发力经济发达地区二三线城市

证券时报记者 戴兵

在昨天进行的新股首发网上路演中,文峰股份 (601010) 董事长徐长江表示,文峰股份的总体竞争策略是将优先发展经济发达地区二三线城市,择机进入一线城市,以购物中心的连锁经营为主业方向,致力于成为华东乃至全国连锁购物中心的领先者。

徐长江指出,零售业在一二线城市的竞争已经非常激烈。而经济发达地区(如华东地区)的二三线城市,区域市场容量和

消费力不逊于中、西部的一线城市,发展潜力比较大,且目前市场竞争者尚少,易于取得领先地位。”徐长江表示,目前公司对于中高端品牌的操作经验比较丰富,对二三线城市的居民消费特点比较了解。

作为一家区域性零售龙头,徐长江清晰地知道文峰股份的劣势所在。第一是资本实力不足。尽管公司已有较好的基础,但资本实力仍与外资商业企业和国内大型零售集团存在明显的差距,在一定程度上制约了公司的发展。”徐长

江进一步指出,文峰股份在大型综合超市业务的管理技术方面有待进一步加强。据介绍,文峰股份的综合超市业态拓展速度相比竞争对手偏慢,未能形成具有优势的规模,同时虽然公司引进了较为先进的管理系统和管理规范,但在实施中与领先的竞争对手仍有差距。

此外,徐长江指出,文峰股份跨区域发展步伐有待进一步加快。据了解,目前,公司的经营网点主要集中在南通和苏中地区,在该区域具有领先优势,内生增长强劲;

但公司门店扩张和跨地区发展力度仍需进一步加强,通过在更大地理范围内实现连锁经营,保持公司业务持续增长。通过本次的上市融资及引进优秀人才,以上问题将得到有效解决。

公开资料显示,文峰股份目前的市场主要集中在南通,但是国内一些大型上市百货公司如金鹰国际、亚萍国际、苏宁电器等纷纷进入南通百货市场。有投资者提出,面对这些强大的竞争对手,文峰股份如何在对手的包夹下突围?

对此,徐长江表示,面对日趋

激烈的竞争,文峰股份采取专业个性化百货战略以提升品牌价值和市场占有率。依靠强大的本土化优势占领有利商圈和中心区,扩大区域规模优势,在管理、营销和招商方面具有规模效应。”徐长江进一步指出,特别是在经营方面,文峰股份的三个主力业态全部自营,具有很强的互补性,综合竞争力很强,使文峰大世界一直处在竞争中的主动位置。

路演过程中,对于未来其他产业选择问题,董秘陈松林表示,公司将坚持购物中心为主业,通过优化商品结构,保证商业利润,不会走多元化道路。

深耕地方市场 二线白酒适者生存

证券时报记者 新书阳

贵州茅台等一线白酒依旧高高在上,二线白酒则各显神通,从去年一季度开始就已经被众多业内人士一致看好的山西汾酒,到近年来势头最猛的洋河股份,都寻找着最适合自己的生存方式。

老牌名酒价值回归

长期跟踪山西汾酒的大同证券研究员郭得存在接受证券时报记者采访时分析,管理团队的更迭在山西汾酒的业绩增长中扮演了非常重要的角色。他介绍,作为清香型白酒的龙头山西汾酒本身是一个具有全国知名度的品牌,

此前主要销售却集中于山西省境内。这本身是不正常的,存在价值回归的预期。一旦营销策略的调整能够跟进,所能抢占的市场空间巨大,这也是许多去公司调研的分析师的共识之一。

据记者了解,山西汾酒在 2008 年后的销售体制改革主要包括两大方面。一是大幅减少经销商开发品牌,以定制酒的形式销售给经销商,使经销商开发品牌的销量占比降至 30%。二是改革省外市场的经销模式,改变原先选在山西汾酒的业绩增长中扮演了非常重要的角色。他介绍,作为清香型白酒的龙头山西汾酒本身是一个具有全国知名度的品牌,

了公司对经销商的话语权,而且能够减少地方的串货现象。

量价齐升的背后,着实需要充实的基酒储备。而在分析人士看来,一些历史问题反而促成了山西汾酒高端品种销售近年来的爆发式增长。东兴证券刘家伟表示,公司曾经因为多年前前的“朔州假酒案”导致销售严重下滑而基酒沉淀较多,但也为今天大力推广年份酒奠定基础。而从工艺上来看,清香型白酒具有较高的优质出酒率、较短的发酵周期和可控的品质。

中高端白酒打造地域优势

业内人士认为,由于以茅台为代表的超高端白酒提价频繁,目前的超

高端白酒已处于“高处不胜寒”的境况,提价已给次高端白酒即零售价在 200 元-600 元/瓶的品牌腾出了大量空间,实际上近两年洋河蓝色经典、古井贡酒等二线白酒的崛起正是抓住了这一机遇。

同时,就销售地域的影响而言,中金公司研究员袁霁阳提出,全国范围内开拓市场的二线白酒企业,应该具备几个特质,即优秀的品牌,牢固的基地市场,有一群忠诚的地方“粉丝”,再有就是优秀的团队和激励机制。而观察国内的优秀酒企,除了茅台这种在全国范围内具有不可动摇地位的一线大厂以外,类似洋河股份这样的“地头蛇”酒企无疑在所在地省份拥有极强的议价能力。据了解,在

江苏省内的乡镇市场中,洋河股份的主打产品已从洋河大曲升级为海之蓝,城市市场则从天之蓝升级到梦之蓝,其高档苏酒推出后,有望在省内首先突破,带来省内市场新一轮的消费升级。

在省外市场的扩展中,重点销售区域的打造也是效益最大化的重要途径。以洋河股份为例,目前,洋河股份的省外市场,销售集中于河南、山东、安徽、河北、广东等五个省份。据招商证券研究员朱卫华分析,地方酒企全国化战略的一大问题就是与当地强势品牌的竞争,上述几个省份并没有绝对强势的地方品牌,对外地酒品牌的包容性自然也更强一些。