

益佰制药“弃儿”景峰制药冲刺上市

证券时报记者 李雪峰

四年前从益佰制药 600594 剥离出来的上海景峰制药股份有限公司,昨日正式在环保部网站上进行环保公示,日期为 7 月 23 日~29 日。

值得一提的是, 景峰制药控股股东为叶湘武,原系益佰制药创始人、董事长,与益佰制药实际控制人窦敬玲曾是夫妻关系。

拟整体上市

本次核查系景峰制药在环保部的首次核查,范围包括景峰制药及子公司贵州景峰注射剂、贵州安泰药业,这三家公司属于重污染行业核查范围公司。而景峰制药旗下另外三家子公司海门慧聚药业、贵州景峰医药及上海科新生物则不在环保核查之列。

资料显示, 景峰制药主要产品为参苕葡萄糖注射液 (佰塞通)及玻璃酸钠注射液 (佰备)等,二者分别为心脑血管及骨科退行性关节炎用药。目前景峰制药拥有小容量注射剂、原料药和制剂药品 GMP 证书,其玻璃酸钠原料药及制剂车间均符合现代 GMP 要求,同时景峰制药拥有 33 个药品生产批准文号。相关资料显示,景峰制药去年营收超过 10 亿元,已成为沪、黔两地知名制药企业,在两地均有万余平方米的生产基地。

按照规划, 景峰制药拟于今年在上交所实现整体上市,共涉及 5 个募投项目,其中 2 个项目位于上海,而另外 3 个项目则位于贵州。截至核查结束,募投项目均已取得相应环评批复,不过目前均未动工,处于拟建阶段。

记者注意到, 目前景峰制药上市

计划并未正式纳入证监会审查名录,显示其上市进程尚未进入攻坚阶段。依照正常的步骤, 景峰制药无法在年内完成整体上市。不过据了解,目前景峰制药正在积极推进材料报批工作。

提及景峰制药, 其实它在资本市场已浸淫多年。在 2009 年 1 月份之前,景峰制药系益佰制药控股子公司,彼时景峰制药公司名称为上海佰加壹医药有限公司,而益佰制药持有其 97.02%股权,时任益佰制药董事长的叶湘武则持有景峰制药 0.75%股权。

当时景峰制药经营并不顺利, 2008 年前 11 个月还曾亏损 192 万元,多年累积亏损则为 3272 万元,净资产为 9094.66 万元。最后益佰制药以“整合自身、甩掉包袱”为由将景峰制药予以整体转让,受让方便是叶湘武。与时下动辄数倍溢价转让医药资产不同的是, 益佰制药仅以溢价 312 万元的价格将景峰制药整体出让。

令益佰制药想不到的是, 上海佰加壹在 4 年内迅速扭亏并积累了冲刺上市的资本。

曾经的夫妻店

作为从老牌上市药企益佰制药剥离而出的企业, 景峰制药近年来的发展速度丝毫不逊于益佰制药及其他上市药企,以至于这两年先后获得了维梧鸿达、维梧百达股权基金及国内著名私募大佬郑伟鹤旗下的南海成长基金的战略入股。从郑伟鹤及旗下基金的投资、退出风格来看, 景峰制药上市已无悬念。

其实景峰制药与益佰制药的关系绝非这么简单, 景峰制药实际控制人叶湘武与益佰制药实际控制人窦敬玲



资料图片

曾系夫妻关系,并且益佰制药系二者一手创立。益佰制药于 2004 年上市的时候曾被称为“夫妻店”,当时窦敬玲、叶湘武分别是益佰制药控股股东及第二大股东,二人持股比例一度高达 40%,其中叶湘武同时还是上海佰加壹的法定代表人。

尽管叶湘武当时只不过是益佰制药第二大股东,但其却一度兼任益佰制药董事长及总经理,而身为控股股东的窦敬玲则退居二线, 益佰制药夫妻店效应十足。

不过上市之后的益佰制药在刚开始几年并未实现业绩高增长, 2006 年还曾巨亏 1.4 亿元,以至于在 2006~2007 年前后益佰制药还传出分家风波,引起各方关注。记者从益佰制药相关人士获悉,当时窦敬玲、叶湘武实际上已经离婚,但离婚原因并不清楚。

2007 年 7 月,益佰制药人事变动加速,叶湘武辞去益佰制药总经理一职, 2009 年 1 月则辞去董事长一职,

自此益佰制药控制权归于窦敬玲。在此期间,叶湘武还不断减持益佰制药,至 2010 年末,叶湘武彻底退出益佰制药前十大股东。

尽管如此, 叶湘武并非“净身出户”,受让上海佰加壹至今被视为叶湘武退出益佰制药的条件之一。从益佰制药拟转让上海佰加壹,再到叶湘武支付首期款项,前后仅半个月,但直到 2011 年 12 月份,叶湘武才彻底结清受让上海佰加壹的款项。

与叶湘武同时离开益佰制药的还有简卫光等人,后者曾系益佰制药副总,目前则是景峰制药第三大自然人股东。

有意思的是, 撤出益佰制药的叶湘武在经营上海佰加壹并推动其上市的同时, 窦敬玲控制下的益佰制药近年来业绩也持续改善。去年益佰制药营收超过 22 亿元, 净利高达 3.33 亿元,这与益佰制药 2006 年时候的巨亏形成了鲜明对比。

贷款利率下限放开 小贷业转盼上限突破

证券时报记者 郑昱

央行日前宣布放开金融机构贷款利率管制,引起小额贷款业广泛关注。

证券时报记者日前采访多家涉足小贷业务的上市公司了解到, 贷款利率进一步放开对小贷业务的短期影响不大,但从中长期来看小贷公司有望获得更多业务机会,融资成本也更低。而与现行的取消贷款利率下限的政策相比,小贷公司更为关注“上限”的相关政策。

证券时报数据部统计显示, 2008 年至今, 沪深两市合计超过 160 家上市公司涉足小贷业务。自 2008 年国际金融危机以来, 国内中小企业钱荒频频上演,小贷公司大量涌现,上市公司投资小贷的热情也急剧升温。

据央行决定,自 7 月 20 日起,取消金融机构贷款利率 0.7 倍的下限,由金融机构根据商业原则自主确定贷款利率水平。对此, 江苏一家涉足小贷的上市公司证券部人士透露,公司已经注意到这个政策的变化,初步评估预计短期内影响不大,也不会因此调整已签订的合同条款。

有业内人士担忧, 贷款利率下限放开可能给小贷业务带来负面影响。对此, 上述公司证券部人士透露:当前流动性整体偏紧, 金融机构贷款利率整体下行的可能性很小。由于小贷公司部分资金来自银行,长期来看,贷款利率下行也意味着小贷公司的融资成本更低。”

此外, 深圳一家小贷公司负责人告诉记者:“利率市场化进一步放

开,意味着今后企业和个人在寻求商业银行的信贷支持时,贷款利率可以与银行讨价还价。但银行信贷资源毕竟有限,一旦利率下行、盈利空间缩窄,其放贷能力和放贷意愿反而减少,继而给小贷公司带来更多的业务机会。”

目前在借贷关系之中, 银行的优势地位依然明显,商业贷款利率通常参照基准利率或进行上浮,下浮的情况较少。此次政策出台,短期内难以改变目前银行整体利率水平。

在试水小贷的上市公司之中, 澳洋顺昌 (002245)投资小贷已初尝甜头。公司证券部负责人此前接受记者采访时表示:“在流动性收紧的背景下,对于小贷行业的贷款利率应该有正面的影响,如果这种

情况持续下去,对公司盈利也会有帮助。”

事实上,与取消贷款利率下限相比,小贷行业更为关注“上限”的相关政策。根据相关规定,小贷公司利率不得超过同期银行贷款基准利率的 4 倍。对此业内颇有微词,认为政策给予的空间太小,使得小贷公司不能充分调节。

华峰集团董事局主席、华峰小贷掌门人尤小平在接受记者采访时也表示, 应该发挥市场对于存量民间资本的基础性优化配置作用,对融资利率构建科学的市场化定价体系,根据“风险收益相匹配”原则,允许投资高科技、高风险、高成长的民间资本突破“不得高于人民银行基准利率 4 倍”的规定。

国产葡萄酒品牌商结盟电商谋自救

行业低迷,国产红酒三强张裕、长城、王朝中期业绩预降,尚未加盟触网

证券时报记者 郑昱

近日,包括中粮长城君顶酒庄、香格里拉酒业等国内数十家国产葡萄酒品牌携手红酒电商酒美网,宣布组建国产葡萄酒联盟。

近期国产红酒三大品牌张裕、长城、王朝中期业绩集体预降,折射行业景气持续低迷。内外交困之下,国产葡萄酒开始采取抱团取暖、试水网络等方式展开自救。

酒美网首席执行官吕意德在接受证券时报记者采访时披露,上述品牌商和渠道商组成联盟、携手进行推广。线上方面酒美网将开辟专门联盟频道,线下各方将通过举办品鉴会等形式来推广国产葡萄酒以及葡萄酒文化。

整体来看, 国产红酒上半年行情进一步下滑,龙头公司纷纷预降,改善渠道和提升营销能力成为业内公司当务之急。其中, 张裕 A (000869)预计 2013 半年度营业收入和净利润下降幅度不超过 20%。

此外, 中国食品 (00506.HK)近日

披露盈利警告,显示出中粮长城葡萄酒销售的下滑局面。中国食品披露,预期上半年未经审核综合净利润同比将大幅下跌。受政府限制宴请宴会等政策影响, 长城中高端葡萄酒销售严重下滑,产品结构和毛利率恶化,导致酒品类业务在末计入不能摊分的销售平台费用前的经营利润大幅度下滑。

王朝酒业 (00828.HK)预计上半年业绩同比亏损扩大,销售量同比下跌,主要由于中国经济环境及受进口葡萄酒影响,国内葡萄酒产品需求欠佳,同时还受政府政策限制宴请宴会冲击。王朝酒业预计整体毛利率同比下跌,高档次产品销售大幅减少。

吕意德告诉记者:“国产红酒景气不佳,最主要的原因是美誉度有待提升。受三公消费限制影响最大的是 300 元以上的高端品类,相比之下,中档及中低端价位的红酒受到冲击比较小。销售低迷的原因主要是用户的接受度和认可度不高。在消费升级的趋势下,国内消费者越来越理性,更看重品质和性价比。”

进口葡萄酒营销专家郭海冰认



资料图片

为, 近期商务部对欧盟葡萄酒的“双反”调查,对国产葡萄酒而言是一次难得的发展机遇,但要想真正得到消费者的认可, 国产葡萄酒需要从质量上提高,从品牌和意识上提升。

记者了解到, 此次十大红酒厂商结盟并携手触网,旨在通过电商平台、以口碑传播的方式达到规模效应。据悉,上述品类红酒定价为 100~300 元之间, 线上价格较线下渠道下降三成

左右。吕意德介绍,在中方向欧盟发起红酒双反调查的背景下, 作为红酒销售平台, 酒美网一方面加大对非欧盟产区葡萄酒的采购,一方面与国产品牌展开规模合作。据他透露,未来不排除与“红酒三强”展开合作,但当前龙头企业传统渠道成熟, 结盟触网的意愿会更多,担心会打乱其原有价格体系, 相比之下二三线国产品牌负担就少很多。

隆平高科携手11家种业公司建杂交水稻分子育种平台

今日,隆平高科 (000998)公告称, 董事会审议通过了《关于成立华智水稻生物技术有限公司的议案》。而华智生物的成立,也标志国内最大的杂交水稻分子育种平台正式落户湖南长沙。

数据显示, 华智生物注册资本总额 3 亿元,首次出资 1.5 亿元,余下资本金在公司成立一年内到位,注册地为湖南长沙。该公司由包括隆平高科、神农大丰、丰乐种业、荃银高科、中国种子集团有限公司在内的 12 家种业公司组成。

公告称隆平高科出资 1.29 亿元,占股权比例 43%,拥有合资公司实际控制权,而其他 57%股权,则分别由神农大丰、丰乐种业、中种集团、荃银高科等 11 家公司出资认缴。

隆平高科董秘陈志新介绍, 华智生物是由国家相关部门指导下成立的,定位为半公益性的技术研发机构,

主要是为了推动生物技术在杂交水稻育种领域的广泛应用, 提升我国杂交水稻育种研发能力, 确保我国杂交水稻育种的国际领先地位。

据了解, 中国作为世界第二大种子需求国,种业市场需求巨大,年需求达 600 亿元左右, 具有非常广阔的市场空间和发展潜力。目前,国内持证种子子公司多达 6000 多家,且大部分为规模小,研发能力弱,核心竞争力低下的中小型企业,特别是上世纪 90 年代以来,包括孟山都、先锋等在内的国际种业巨头对中国种业市场的大举冲击,更让国内种业市场竞争加剧。

中信证券研究员施亮表示,此次由农业部牵头, 成立华智生物杂交水稻分子育种平台, 隆平高科等相关企业将获得更多技术支持, 对相关公司的未来发展具有非常积极的影响。

(邢云 文星明)

中青旅斥资4.14亿购乌镇旅游15%股份

中青旅 (600138)今日公告,决定以 6750 万美元 (约合 4.14 亿元人民币)收购 Hao Tian Capital I, Limited 与 Hao Tian Capital II, Limited 合计持有的中青旅控股子公司乌镇旅游股份有限公司 15%股份。

上述两家公司分别持有乌镇旅游全部发行在外股份 5%、10%, 合计 15%。两家公司均为 IDG 公司 (美国国际数据集团)投资控股,于中国香港设立。

中青旅称,本次交易尚需报请有权部门批准,但未构成关联交易或重大资产重组。交易完成后,公司将持有乌镇旅游 66%股份,乌镇旅游将变更为内资企业。桐乡市乌镇古镇旅游

投资有限公司持有其余 34%股份。

公告显示, 乌镇旅游净利润情况良好。截至 2012 年 12 月 31 日,乌镇旅游总资产和净资产分别为 22.18 亿元、15 亿元, 2012 年营业收入和净利润分别为 6.9 亿元、2.3 亿元。 2013 年上半年未经审计的数据为: 总资产 26.96 亿元、净资产 16.41 亿元,营业收入和净利润分别为 3.45 亿元、1.34 亿元。

在交易款支付进度方面, 中青旅称,截至公告日暂未支付交易价款。后续将按照合同约定付款, 为保证本次交易的顺利进行, 董事会同意通过银行信贷等方式筹措资金。

(杨苏)

五粮液推新品发力中端市场

面对白酒消费市场的理性回归, 五粮液发力中端市场。7 月 23 日,公司在成都推出中价位的五粮特曲、五粮头曲战略新品。据了解, “五粮特曲”的价格带锁定在 300~500 元之间, “五粮头曲”的价格带锁定在 200~300 元之间。

五粮液集团董事长唐桥表示, 五粮头曲、五粮特曲的开发,公司从口感设计到包装设计, 都充分听取和采纳了数轮目标消费者的意见, 由五种粮食和五粮工艺酿制而成,是“名酒”,更是“民酒”。五粮特曲、五粮头曲,是公司的战略性品牌,是五粮液布局全价位全产品线的重要一步。

据悉,五粮液推进“名酒+民酒”战略,将通过几年努力把五粮特曲、五粮头曲打造成年销售规模上 10 亿甚至 20 亿的品牌。唐桥表示, 五粮液不仅要巩固高端市场地位, 更要壮大“腰部”产品,布局中价位市场,依靠创新进一步巩固和发展五粮液在行业中的优势地位。

唐桥还表示, 此次推出“五粮头曲、特曲和特曲精品”后,公司将采取“小区域平台商”运营模式,以地级行政区域为招商单元, 更加贴近一线市场和消费者,有效实施渠道扁平化,快速满足消费者的需求。

(刘昆明)

南天信息构建大数据银行核心业务系统

南天信息(000948)今日公告称中标四川省农信主机系统项目, 合同总金额约 2 亿元。

银行核心业务系统是现代商业银行的心脏, 南天信息长期致力于金融电子化,为国内多家银行建设了核心业务系统, 而本次中标的四川省农信主机系统项目是在大数据时代基于 IBM 大型主机的新一代银行核心业务系统。

据介绍, IBM 大型主机自诞生之日起就服务于金融等关键业务领域。据悉,全球财富 500 强企业中有 71% 是 IBM System z 的用户, 前 50 家银行都选择了 IBM System z 作为基础架构,全球企业级数据有 80%驻留在 IBM 大型主机上。在国内,工、农、中、建、交这 5 大银行都采用了 IBM 大型机作为核心业务系统平台。

在 IBM 大型机上建设银行核心

业务系统,除了自行开发模式外,可供选择的的核心业务系统产品基本都为国外产品, 国内产品特别是针对国内蓬勃发展的中小银行的基于 IBM 大型机的核心业务系统产品还是空白,但随着国有银行及政策性银行的改革完成,城商行、农信社等中小银行将成为未来改革的中心。

南天信息以主机技术为依托的银行核心业务系统,是南天在三十多年银行信息系统集成和软件开发经验的基础上, 研制开发成功的新一代商业银行综合业务系统。其主要服务对象为采用大规模数据集中业务处理的国内银行总行及省级金融机构如省级农村信用联社等。

国内的多个省级农信和多家中等规模商业银行先后到四川农信了解项目情况, 从一个侧面反映出主机核心业务系统的巨大需求。(李俊华 甘霖)