

泸州老窖重启国窖1573供应 高端白酒市场渐回暖

证券时报记者 蒙湘林

四个月前,泸州老窖(000568)高端品牌酒国窖1573经典装暂停了市场供应。日前,泸州老窖在全景网互动平台上表示,1573已经逐步恢复供货。此外,记者近日也从多位四川地区的经销商处得到证实,目前四川地区已恢复供货。这也意味着,停止供货长达四个月之久的1573经典装将重新进入地区甚至全国性市场。

供货并未全部铺开

2014年9月,泸州老窖宣布暂停国窖1573经典装供货。记者当时获得的一份泸州老窖内部文件显示,停止供货的原因是“鉴于国窖1573经典装节前销售目标已经完成,并取得较好的市场业绩,为保持低库存,并配合全国市场整治、彻底清理市场、坚定国窖1573的价格红线”作出的决定。

日前,泸州老窖在全景网互动平台上表示,1573已经逐步恢复供货。对于1573的供货是否已经在全国铺开的问题,记者就此致电了泸州老窖证券部,公司工作人员表示:目前确实在四川地区有供货,但具体的供货政策并未下发,也并未在全国范围内铺开,相关信息公司未来会进一步对外披露。”

资料显示,泸州老窖2013年高档

酒类营业收入为28.78亿元,同比下滑34.97%;中档和低档酒类营业收入分别为32.14亿元和40.52亿元,同比增长2.45%和30.69%。从利润率看,高档酒类毛利率为88.09%,中档和低档酒类分别为58.98%和30.69%,其中中档酒类毛利率更是下滑超过9个百分点。

一位国内酒类营销专家表示,从泸州老窖的上述产品结构中不难看出,公司高端产品受行业调整最大,但是仍保持着较高的利润水平。随着春节消费旺季的临近,高端白酒需求开始上升,因此泸州老窖在部分地区特别是四川及一线地区恢复供货,对于平稳价格和带动销量都有益处。

据公开报道显示,现在国窖1573的出厂价格为620元/瓶,随货政策现在还没有变化。2014年7月,泸州老窖对于国窖1573的价格体系做了一次调整,此番调整后经销商计划内价格为560元/瓶,烟酒店渠道则调整为620元/瓶,而对于超市和商场的零售指导价分别为779元/瓶和799元/瓶。而此前,国窖1573每瓶的出厂价格为889元,一般终端销售指导价格维持在1380元左右。

高端白酒回暖

临近春节,高端白酒按常规又迎来销售旺季。据记者了解,部分深圳的



IC/供图

经销网点已经开始考虑对茅台、五粮液等高端系列白酒进行提价。与之形成鲜明对比的是,在此之前,各知名酒企的高端白酒价格一度跌至冰点,纷纷采取“控量保价”的措施,用以稳定价格。

值得一提的是,虽然面临白酒寒冬,受产能扩张的惯性影响,白酒产量的增长仍在继续。相关资料显示,在“三公”消费迅速萎缩的市场环境下,2013年全国白酒产量仍然增长了7.05%,2014年前三季度继续增长了

5.46%。直至2014年的10月、11月,白酒单月产量才开始小幅下降,其中10月份下滑2.5%,11月份下滑5%,下滑的幅度加大。

前述酒类营销专家表示,白酒产量持续增长主要是中低端大众酒在增长,诸如国窖1573一类的高端白酒的数量其实是在控制消化。此外,白酒商都会进行高端系列产品保价,如五粮液控量保价,茅台则扩大营销进行快速走量。整体看,去年12月到今年1月,高端白酒的批价呈现出上涨趋势。

奇虎360硬件团队将迁至深圳

证券时报记者 邱彤

奇虎360将拆分硬件团队至深圳,360CEO周鸿祎昨日在内部年会上透露了这一重磅消息。

据悉,周鸿祎做出这一决定是为了更好地刺激团队的创业能力,之所以选择深圳的原因,或许是看中了深圳在智能硬件领域的优势。

周鸿祎在此次内部年会上,公开将发展目标定位为中国最大的“安全互联网公司”,而不是“互联网安全公司”,这意味着360的业务范围将不局限于安全软件领域,为了刺激细分团队能力,360将给予这些更多自主性。

为何会拆分团队?周鸿祎表示,公司大了后在速度上会有所放缓,所以新的一年要给更多团队松绑,让更多团队独立,保持创新力、冲击力与执行力往前冲。当一个公司员工数达到六七千时,臃肿的公司若不减速几乎不可能。大公司部门之间有壁垒、相互之间有扯皮,延缓了办事速度。要解决这个问题很简单,就是把公司做小。”他说。

对此,360会根据业务属性进行区别运行。如果产品或服务与安全相关,仍保持360品牌;非安全相关的产品与服务,就采用新的独立品牌,如在1月份刚刚宣布推出的“好搜”。

在新领域与专业领域,360将进

一步与更专业的厂商、团队进行合作,选择专业的合作伙伴,或采取投资合作的方式,或进行收购但仍保持独立运营。

其中,360旗下硬件团队将搬至深圳。360此前公布的多项硬件业务均位于深圳,如投资4亿美元与酷派战略合作、投资2亿元与磊科合作推出路由器。

360硬件团队为何会选择落户深圳?易观国际董事长兼CEO于扬此前在接受证券时报记者采访时表示,下一波互联网浪潮是围绕智能硬件开展的,深圳在可穿戴、智能硬件的优势十分明显,拥有较为完善的产业链研

发、生产能力。

数据显示,2013年深圳市研发经费占GDP的4%,深圳电子产品产值达到1.2万亿,通讯技术产值排名全球第二,移动设备占全球份额40%。

随着360硬件业务的逐步成型,周鸿祎对硬件的态度正在发生改变。周鸿祎希望在安全业务的基础上,借助与安全相关的互联网业务,来解决收入及用户粘性等问题。

目前,360已经拥有了智能儿童手表、手机、路由器、摄像机等多个智能硬件业务,周鸿祎表示将延续家庭安全概念的智能硬件业务布局,但不会涉足电视、冰箱等家电业务。

2015年仍是药企并购大年

证券时报记者 惠惠中

昨日,誉衡药业公告继续收购广州新花城生物科技后,再收购普德药业85.01%股权。去年有90家医药上市公司曾有过并购动作,2013年这一数据为20家,上海莱士更是依靠收购同路生物等市值一度在医药股中排名第二。

截至昨日,总数200家左右的医药上市公司中,有24家处于停牌中。从多方面因素来看,今年仍是医药上市公司并购大年。

三大因素推动并购

医药行业是未来数年增长最确定的行业,但受医保控费等因素的影响,年均增长率逐年下降。据国内数据研究机构中康CMH预测,今年医药市场整体增幅在13.1%,增幅较去年下降1.6%,而过去5年的平均增幅为19.2%。在增幅下降中,一些产品线没有优势的药企将承受较大的冲击,业绩将有较大幅度的下滑,在退市制度日趋严格的市场环境下,这些医药上市公司只有寻求外生性的发展。

其次,据国家药监局公布的数据,目前我国医药企业接近5000家,同业竞争激烈。这些年,国家药监局为推动行业整合和提高药品质量,采取的一个举措是通过实施新版GMP提高行

业准入门槛。今年是新版GMP的大限之年,截至去年底,只有1200多家药企获得了新版GMP证书。业内认为,今年将有上千家药企因不能取得新版GMP而不得不关闭,将有2000多家企业被整合。在这个整合大潮中,上市公司是最理想的新郎。”

此外,这两年全球医药业并购潮动。1月12日,强生宣布与瑞士药企AC Immune达成最高5亿美元的合作协议,共同开发对抗阿尔兹海默症的免疫疫苗;与此同时,强生CEO Alex Gorsky称,如果一个产品没有在特定领域中成为第一名或者第二名,或者我们看不到路径领导其实现这一目标,我们认为这项业务或者更适合放在别人手中。”1月15日,德国制药商勃林格格朗翰宣布,该公司正考虑将其美国的仿制药单元Roxane Labs进行出售,以便更加专注于新药业务的开发与销售。国外医药巨头的瘦身强体带来的也是竞争力的提高,国内药企只有适应这个潮流才能在竞争中找到一席之地。

成功率并不高

国内上市公司外延式并购发展的一个做法是设立并购基金,这样既解决了收购资金问题,也将收购标的先在并购基金手里养段时间再注入上

市公司,从而降低并购的风险。

去年以来,爱尔眼科、中源协和、迪安诊断、乐普医疗、北大医药、昆药集团、莱美药业、香雪制药、健民集团、中恒集团、天士力、片仔癀、京新药业等近20家上市药企设立了并购基金,但爱尔眼科等公司还没有正式并购行动,莱美药业等曾经的并购行为以失败告终。总体来看,除了在停牌的10多家公司以外,去年90起医药上市公司并购中的近20起终止并购,成功率并不是很高。

其中,并购标的要价过高是关键因素,而一些医药上市公司开价过低也导致并购失败。同时,受去年IPO放行和注册制即将开闸等因素的影响,一些本来出让股权的医药企业重新计划上市。由于市场预计注册制将带来市盈率降低,预计今年并购标的开价将有所下降,但好的标的也将越来越少,一些有并购规划但未展开行动的医药上市公司还是要赶紧。

海外并购越来越多

单抗曾被视为治疗肿瘤的一个好手段,因此这两年国内药企兴起了一股单抗潮。目前,在实施单抗项目的企业有100多家,就像当年一股风的上抗毒素一样。一些医药上市公司清醒地认识到了国内的“股风”将带来的

低端竞争和研究能力的薄弱,眼睛转向外面。同时,国外药企因看好中国市场,也愿意与中国药企展开合作,所以最近3年来,中国药企对外投资、收购时有发生。

例如前年5月,复星医药联手复星-保德信中国机会基金以2.22亿美元的价格收购以色列知名医疗美容器械制造商Alma Lasers。同一年,千山药机、海南海药等上市药企也相继并购美国Complete Genomics公司、德国R+E公司等。

目前,中国药企对外的合作有这样的特点:中方直接向外方购买相应的创新产品和技术,由此涉足新药早期投资与合作开发;合作的领域以肿瘤为主,并多是国外大公司的非核心资产;合作模式多半是中国地区的独家转让,全球范围的转让比较少。就像“伟哥”本是心血管药一样,药品研发具有较高的偶然性,从辉瑞、罗氏等国际医药巨头的发展路径来看,投资或收购早期项目是很好的发展路径,预计未来越来越多中国药企会走上国际投资和并购的路。

不过,从前期的合作来看,中国药企对外投资、并购中,合作的模式需要探讨,有些直接收购的项目打了水漂,较为稳妥的模式是跟随国际性的医药并购基金参股,从而力求风险小于收益。

易居房地产研究院: 中国房价正在实现“软着陆”

上海易居房地产研究院昨日发布的最新报告显示,2014年全国房价收入比继续回落,全国房价基本无泡沫。预计2015年全国房价收入比将持续回落,全国居民的购房可支付能力继续逐步提高,中国房价正在实现“软着陆”。

报告显示,2014年,受经济环境影响房地产市场趋冷,全国新建商品住宅成交均价为5923元/平方米,同比增长1.4%,增幅创下近六年来的新低。与此同时,2014年,全国城镇居民人均可支配收入2.88万元,比上年名义增长9.0%,已经逼近十年来的历史最低值。根据测算,2014年全国商品住宅房价收入比为7.1%,与2013年的7.3%相比再度下降,延续了2010年以来的下行趋势。从房价收入比的绝对水平看,已经接近6%-7%的合理区间。

上海易居房地产研究院研究员吴

晓君认为,房价收入比的下行主要是受2014年楼市降温导致房价增幅大幅收窄,同时收入增幅远大于房价增幅的影响。2014年的7.1%已经接近合理,由此可判断全国房价基本无泡沫,更谈不上崩盘。

吴晓君预计,2015年全国房价收入比将持续回落。一方面,受多种因素的影响,预计2015年楼市成交将有所好转,全国商品房成交均价将有小幅回升,预计全年增幅将在3%。另一方面,受国内外经济形势、经济结构调整等影响,中央已明确显示出为推行长期改革和可持续发展而愿意忍受短期阵痛的决心,预计2015年全年城镇居民人均可支配收入增幅将基本平稳,或略有下滑,全年名义增幅预计将略低于9.0%。综合以上因素,预计2015年全国房价收入比有望下降至6.9%,落入合理区间。(张达)

森源集团600MW光伏电站 今年将运营

日前,记者从森源电气(002358)的大股东河南森源集团获悉,公司与中国民生投资股份有限公司已经签订合作协议,双方共同投资进行光伏电站建设与运营,双方约定由河南森源集团作为光伏发电项目实施人和建设方,中民投作为运营管理方,共同实施洛阳、兰考光伏电站项目建设,2015年总装机容量不低于600MW。

河南森源集团目前业务涵盖电气、车辆、新能源、投资物资四大板块,是太阳能综合应用系统整体解决方案商和核心零部件供应商,具备光伏发电投资、建设和运营的专业能力与实践经验。其下属上市公司森源电气具体承建大型地面光伏电站的建设任务,目前,兰考200MW光伏发电项目已基本完成,单体量在我国中东部地区位居第一。

此次合作顺利解决了森源电气未来兰考3-4GW电站和洛阳2GW电

站的交割问题,同时中民投2015年将收购600MW光伏电站。如果上述交易顺利交割,据东兴证券测算,保守估计将产生4.8亿元的利润,大幅提升森源电气2015年的经营业绩。同时此合作将为我国光伏电站项目开创新的建设运营模式,既为项目建设提了供长期资金,也为中民投入入光伏等新能源领域提供了切入点,符合双方战略目标,强强联合,实现优势资源互补,全力推进光伏电站建设。

公开资料显示,中民投于2014年8月在上海成立,注册资本500亿元。2014年10月在北京成立子公司中民新能投资有限公司,注册资本80亿元,主营业务是新能源领域的项目开发、投资、建设和运营维护。目前,中民新能投资将以投资运营光伏电站为切入点切入光伏产业,争取在五年内投资2000亿,实现累计光伏装机容量20GW。(孟欣)

多氟多定增6亿扩充锂电产能

多氟多(002407)今日发布非公开发行股票预案,拟以不低于16.11元/股的价格发行不超过3732.15万股股票,募集6亿元投入到“年产3亿Ah能量型动力锂离子电池组”项目。

此次非公开发行的对象包括李云峰和其他不超过9名证券投资机构。李云峰为多氟多实际控制人李世江之子,与其为一致行动人,此次发行不会导致公司控制权发生变化。

据工信部装备工业司发布的数据显示,2014年1月-11月,我国累计生产新能源汽车5.67万辆,同比增长5倍,我国已步入新能源汽车爆发式增长阶段,而作为新能源汽车最核心

的动力锂离子电池,也迎来巨大的发展空间。

公司介绍,目前年产5000万Ah产能的锂离子电池生产线已经达到饱和,产能供不应求,急需提升。如果此次扩产项目建成并完全达产,多氟多将新增3亿Ah锂离子电池组生产能力,从而打破产能瓶颈。同时,此次投资项目可充分利用多氟多已有的电池材料生产产能,产业链优势明显,有助于降低生产成本,提升其成本竞争优势。项目的建设期预计为24个月,预计2016年底建设投产,将实现年均销售收入12.69亿元,财务内部收益率达25.66%(税前)。(孟欣)

飞乐音响重组成功 向照明行业龙头迈进

飞乐音响(600651)昨日召开了主题为“新飞乐·新征程”的重组新闻发布会暨品牌发布会。会上,飞乐音响股份正式向公众宣布了未来新飞乐的品牌发展规划和全新布局,公司将力争成为照明行业龙头企业。

2014年12月18日,中国证监会核准飞乐音响向北京申安联合有限公司采取发行股份及支付现金的方式收购北京申安集团100%股权。此次重组不仅预示着两家实力企业的强强联手,更体现了机制改革的成功。飞乐音响隶属上海市重点大型企业集团(仪电控股,在上海国资重组整合改革的大背景下,以不同于通常的整体上市和国有资产证券化方式,推出国企与民

企结合的市场化重组改革方案,开创了上海市第一家混合经济所有制改革成功试点企业。

在品牌发布会上,以上海飞乐音响总经理庄安为核心的新领导层,从企业规划、产业布局、市场定位等多方面,全面阐述了新飞乐新品牌的发展规划。此次发布会首次展示了飞乐音响重组后的产品及业务形态的发展变化。拥有城市及道路照明工程专业承包资质的北京申安集团,是为大型LED项目提供解决方案的供应商,而与汽车LED照明领军者圣瀚实业及通用照明专家上海亚明将构成三足鼎立的业务新格局,即“照明制造+照明工程+汽车LED照明”。(刘晓晖)