

市场此前对新增产能反应过激？ 纯碱期现价格同步企稳回升

■本报记者 李 正

近日,作为浮法玻璃产品的重要原料,持续低迷的纯碱现货价格终于出现企稳回升。卓创资讯数据显示,6月16日纯碱报价2151.17元/吨,本周(6月12日至6月16日)累计上涨0.39%,6月1日以来累计上涨1.17%。

《证券日报》记者以投资者身份致电纯碱生产商中盐化工,公司相关负责人表示,目前公司出货量良好,但是出货价格受市场价格带动,尚未达到理想状态,“由于公司的成本控制能力较强,不论市场价格如何波动,公司的纯碱产能都始终保持满产状态。”

卓创资讯纯碱分析师陈秋莎在接受《证券日报》记者采访时表示,近期纯碱价格出现企稳回升,主要是由于此前市场对新增产能反应过度导致价格暴跌,近期正在逐步修复。预计短期价格会稳中有增,但是中长期仍有上涨压力。

相比现货市场,纯碱期货价格反弹幅度要更加明显。Choice数据显示,截至6月16日收盘,纯碱主力合约报1697元/吨,本周(6月12日至6月16日)累计上涨2.48%,6月1日以来已累计上涨4.95%。

东高科技高级投资顾问罗啼明向《证券日报》记者表示,从行业内最新观察到的情况来看,纯碱主要需求端的浮法玻璃价格同样出现上行,玻璃产线多个企业有点火复产计划,从心理层面支撑了纯碱需求预期,推动价格走高,而这种止跌企稳状态会在期货价格走势上得到更快或更强的体现。

事实上,受某头部企业纯碱产能将



于6月份投产消息带动,5月份纯碱现货市场价格下跌幅度较大。据陈秋莎介绍,5月份纯碱价格最低已经到达了1850元/吨至1900元/吨,“此前市场把头部企业新增产能将要开始生产的担忧情绪过度放大,再加上5月份终端市场如房地产数据并不理想,以及原燃料煤的价格也在下滑,导致纯碱价格出现了超跌现象,整个纯碱产业链都在发力降价去库存,而当价格已经降到成本线附近的时候,纯碱需求端便开始积极买入现货补充库存。所以从整体供需来看,纯碱市场情况并不差。”

上述中盐化工相关负责人也坦言,前段时间某头部企业放出的新增产能消息,使得市场反应有些过激,“其实根据其公告推算,就算6月份能够达产,到年底最多能达到70万吨至80万吨,对整个纯碱市场来说,这个新增体量并不算很大,何况截至目前,还并未有已经投产的消息放出。”

陈秋莎表示,短期来看,纯碱生产行业已经进入到了检修期,叠加近期宏观经济方面持续向好、一系列促进房地产市场发展的政策出台,纯碱市场情绪明显好转。

“碱厂近期整体接单情况还不错,相比产能情况,大部分厂家6月份的订单已经接得差不多了,一些订单量比较饱满的厂家,甚至会试探性地再上调一些纯碱价格,预计短期纯碱市场整体价格还会稳中有升。”陈秋莎进一步表示,判断未来纯碱价格的走势还需要关注7月份碱厂的停机检修规模,以及新增产能实际的落地情况,中长期来看,这两方面一增一减将形成对冲,而随着头部企业大规模新增产能的陆续投产,整体供需格局大概率会发生变化。

锡价站上22万元/吨

锡业股份:需求预期改善、供给趋紧对锡价形成支撑

■本报记者 李如是

截至6月16日收盘,锡价重新站上22万元,报220240元/吨。

此前(4月15日),缅甸佤邦政府曾发布消息,今年8月1日后,当地矿山将暂停一切勘探、开采、加工等作业。彼时消息一出,锡价随即出现连续上涨,但4月中下旬至5月中旬锡价又下行调整。

此后的5月20日,佤邦政府又正式发布了《关于执行“暂停一切矿产资源开采”的通知》,重申暂停锡矿开采的坚定立场。从此,国内锡价再度“抬头”。

锡业股份董秘杨佳伟对《证券日报》记者表示,“在国内经济逐步复苏的基本面下,锡产业链下游消费有望逐步恢复,不断改善的需求预期将对锡金属价格将形成动力,目前公司积极开工正常经营。”

锡矿供给趋紧

银河期货研报显示,锡矿供应紧

张,一季度锡矿产量同比下滑9.3%,二季度由于缅甸产量下滑、圣拉斐尔锡矿没有完全恢复运营等原因,锡矿供给仍然紧张。

上海钢联锡分析师郭砺成对《证券日报》记者表示,“缅甸是我国最大的锡矿进口来源国,2022年我国锡矿供应总量中约有32%来自缅甸,2023年4月份,缅甸佤邦出口至我国的锡矿占据缅甸出口至我国的锡矿总量约89%,若后续8月1日缅甸佤邦完全停止矿山开采,则将导致国内锡矿供应量面临较大缺口。”

杨佳伟也表示:“从全球锡行业长期发展来看,锡资源稀缺性日益显现,导致开采成本中枢逐步上移。同时,由于锡矿资源分布和供应较为集中,行业进入存在一定壁垒,抑制锡行业资本开支增长,叠加部分主产区相关政策变化预期,锡原料供应有望进一步加剧,全球锡供给弹性较低的趋势有望持续,且短期内难以较大改善,对锡金属价格有支撑。”

锡业股份2022年年报显示,公司作为全球锡产品重要的生产商及供应

商,2005年以来,锡产销位居全球第一。公司2022年国内锡市场占有率为47.78%,全球锡市场占有率达22.54%。公司锡冶炼原料来源为自产原料、开展进料加工复出口业务和国内采购等多种渠道。

也有投资者密切关注锡业股份资源获取能力,对此,公司表示:“资源是公司可持续发展的根基,长期以来,公司重视资源拓展并将其作为公司的发展战略。未来,公司将更加聚焦作为‘价值创造中心’的有色金属原材料战略单元的战略定位,以深化矿山管理提升专项行动增强矿山专业化管理能力,以‘内找外拓’深入落实新一轮找矿突破战略行动,强化资源保护性开发利用,努力加快外部拓展的步伐,持续夯实矿山和资源‘压舱石’,强化保障锡作为国家战略金属的产业链和供应链安全。”

冶炼企业开工率提升

郭砺成表示:“锡业产整体消费还

需进一步关注,短期看下半年部分主动去库行业消费或有所提升,未来需求或有所提振。”

招商证券研报显示,锡终端需求应用十分广泛。首先,锡产业链的下游需求以焊料为主,2022年消费电子等半导体需求明显走弱。但受到AI算力需求推动等,预计年内半导体需求有望触底回升。其次,新能源方面,光伏焊带刺激锡需求增长,预计2022年至2025年光伏耗锡复合年均增长率(CAGR)为29%。同时,汽车智能化趋势下,新能源车芯片有望刺激锡消费。最后,锡金属还可应用于锡化工及镀锡板等方面。

在锡需求有望改善的趋势下,银河期货分析师王颖颖表示:“本周云南和江西地区冶炼企业合计开工率为55.61%,较上周增加1.44个百分点,云南地区某冶炼企业生产性波动带来开工率增加1.31个百分点,江西地区某冶炼企业近期有较多长单交付而略微增产,开工率增加1.67个百分点。多数冶炼企业表示在消费改善的支撑下将持稳生产。”

超6亿元银行贷款逾期 *ST越博现金流告急

■本报记者 曹卫新

*ST越博流动性危机仍在发酵。6月16日晚,*ST越博发布的关于累计诉讼情况显示,6月15日,公司收到了南京市中级人民法院送达的起诉状及应诉通知等诉讼材料,上海浦东发展银行股份有限公司南京分行(以下简称“浦发银行”)以合同纠纷为由将*ST越博、实控人李占江及其一致行动人等告上了法庭,涉诉金额为1.27亿元。目前该诉讼已立案,尚未开庭。

有接近上市公司人士对《证券日报》记者表示:“诉讼主要是缘于公司在浦发银行的贷款逾期了,目前公司方面无力偿还。”

6月15日晚,*ST越博发布的银行贷款逾期公告显示,公司于2022年6月30日与浦发银行签署了《流动资金借款合同》,借款金额合计2000万元,借款期限为2022年6月30日至2023年6月14日。由于公司近期流动资金紧张,上述贷款出现逾期情形。

记者据公告整理,*ST越博在浦发银行还有多笔银行贷款已逾期,包括上述2000万元贷款在内,逾期贷款余额合计约为1.25亿元(与浦发银行起诉的1.27亿元诉讼金额相近)。

据梳理,今年以来,*ST越博已先后12次发布银行贷款逾期公告。除浦发银行外,公司在江苏银行、南京银行、兴业银行、中信银行等多家金融机构的贷款也已逾期,金额在448.86万元至7877.9万元不等。截至目前,公司在上述金融机构的逾

期贷款金额累计达6.36亿元,较其1月10日披露的逾期贷款余额3.18亿元增加了一倍。

对于上述超6亿元逾期银行贷款,*ST越博方面表态,将持续与上述银行进行积极协商,争取尽快与债权人就债务解决方案达成一致意见,同时,公司也将通过加快应收账款回收工作等各种方式全力筹措偿债资金,以尽快解决贷款逾期问题。

最新披露的贷款逾期公告显示,浦发银行已将公司在其银行的逾期贷款调整为次级贷款,债权人可能采取包括但不限于冻结资产等财产保全措施,公司将会面临需支付相关违约金、滞纳金和罚息等情况,导致公司财务费用增加。同时债务逾期事项会导致公司融资能力下降,公司的资金紧张状况将进一步加剧。此外,公司可能因上述债务逾期面临诉讼仲裁、银行账户被冻结、资产被查封等风险。

对于公司面临的流动性危机等一系列难题,*ST越博实控人李占江表示,其一直在致力于寻求优质战略投资者重整上市公司。

“公司现金流是很紧张。有部分员工去年八九月份和今年四五月份的工资一直都没有发放。从经营层面来说,*ST越博目前有两大业务,一个是核心的汽车动力总成业务,一个是通信设备业务。因为汽车动力总成业务需要垫资,公司目前陷入流动性危机,这块业务基本停滞。通信设备业务毛利率低但基本是现金交易,目前多少还是有进账。”上述接近公司人士告诉记者。

直击水井坊2022年度股东大会

三大战略方向保持不变 降低渠道库存是行业挑战

■本报记者 舒娅疆

6月16日,水井坊在成都召开年度股东大会,公司董事长范祥福、代理总经理艾恩华率领董监高团队亮相,并围绕公司经营情况、白酒行业及未来竞争、公司战略规划等问题与投资者展开交流。

水井坊高管在现场表示,在主动承担短期业绩“阵痛”后,公司通过控制出货量维持了较为健康的渠道库存,预计今年二季度开始,公司业绩重返增长态势,下半年将实现双位数增长。而从趋势来看,白酒行业竞争将进一步加剧,300元至800元价格带将成为各方角逐的焦点,水井坊将继续围绕产品升级和创新、品牌高端化和营销突破开展工作。

业绩将重返增长态势?

从财务数据来看,多数白酒A股上市公司在2022年和2023年一季度实现了营收、净利润增长,但渠道库存压力受到市场的普遍关注。水井坊2022年实现营业收入46.73亿元,归母净利润12.16亿元,业绩保持稳健态势,而在2023年一季度,公司业绩同比出现显著下滑。

对于公司的经营表现,艾恩华坦言:“2022年年底到2023年春节前,市场消费恢复不及预期,虽然春节后消费开始复苏,但是白酒行业库存大幅度增加。公司在2023年一季度减少出货,尽量降低社会库存,以稳定公司价值链,达到持续健康成长的目的。因此,2023年一季度营业收入同比减少近40%,归母净利润同比减少56%左右。但是,截至3月底,公司在省代以及T1层面经销商的库存已回到健康的水平,门店库存也实现一定幅度下降。”

时至2023年年中,展望全年经营态势,艾恩华表示:“预计二季度公司业绩重返增长态势,三季度开始实现双位数增长。”

从产能扩张情况来看,水井坊首席生产运营官王健文介绍,邛崃一期项目将新增原酒酿造产能2万吨/年、新增储存能力6万吨,该项目已于2022年11月份取得生产许可证,目前已进入设备调试、试生产运营阶段;邛崃二期项目亦处于稳步

推进状态。

继续发力品牌高端化

在股东大会现场,水井坊展望白酒行业未来发展趋势和竞争格局。公司首席市场与数字商务官周宛忻表示,经济复苏将刺激白酒消费,但预计不会出现V型反弹,降低渠道库存将是行业面临的挑战之一。值得一提的是,目前,领先的高端白酒品牌正在“降维打击”,包括进入600元以下价格带,以性价比抓住短期“价格下沉”的细分市场。此外,领先品牌在酒体或香型上进行创新,以抓住不同消费者偏好、获得业务增长。

“白酒行业在春节后尤其是二三月份迎来了一波‘报复性消费’,但这个时间段并不是特别长。从价格维度看,目前1000元以上和200元以下价格带的白酒产品表现较好,而300元至800元左右价位的产品竞争特别激烈,预计今年行业竞争将更加激烈。公司产品在300元至800元价格带的市场份额大约在4.6%左右,未来还有成长空间。”艾恩华向《证券日报》记者表示。

面对未来愈发激烈的行业竞争,水井坊将采取什么样的发展策略进行应对?

“水井坊将坚持‘产品升级及创新’、‘品牌高端化’、‘营销突破’三大战略方向保持不变。”周宛忻表示。

据悉,水井坊今年将重点提升品牌力及高端化,包括吸纳更多消费者体验的计划,加强新平台的品牌推广,推出与高端化策略相符的创新产品;公司还将强化渠道通路,并且在重点市场增加高质量的经销商,拓宽门店铺市,赢得门店份额;此外,公司还将优化组织结构,提升企业声誉,包括增加销售人员和扩大消费者培育团队,提升销售人员能力以及进一步加强与行业和政府的关系等。

在市场拓展方面,水井坊还将聚焦核心市场和重点城市的布局与成长。“我们的八大核心市场策略保持稳定,从目前成效来看,公司在核心市场的成长率、份额、团队能力都显著高于非核心市场,在安徽等地区的团购渠道拓展也取得成效。在八大核心市场的基础之上,公司去年部署了‘TOP20’的城市策略,今年还将在上述市场进一步深化发展。”水井坊核心品事业部总经理将炜说。

北京市16项辅助生殖项目纳入医保

长春高新等上市公司:稳步推进相关产品研发

■本报记者 张 敏 见习记者 熊 悦

近日,北京市医疗保障局、北京市人力资源和社会保障局发布《关于将16项治疗性辅助生殖技术项目纳入医保、工伤保险支付范围的通知》,将16项治疗性辅助生殖技术项目按医保甲类纳入门诊报销。该政策从2023年7月1日起执行。

上述16项技术项目包括等促排卵检查、胚胎单基因病诊断、胚胎形态学评估等,涵盖了大部分辅助生殖临床所必需的项目。

多地支持辅助生育

据悉,目前北京市具有辅助生殖技术资质的医疗机构共18家。在中国医学科学院北京协和医院、解放军总医院第七医学中心、北京大学第一医院等16家医保定点医院发生的16项治疗

性辅助生殖技术项目按规定报销。

实际上,该政策可追溯至2022年2月份北京市医保局发布的《关于规范调整部分医疗服务价格项目的通知》。根据这份通知,北京市医保局规范调整市内公立医疗机构63项医疗服务项目价格,对体外受精胚胎培养等53项辅助生殖技术项目统一定价,并将16项辅助生殖技术项目纳入医保甲类报销范围。该通知自2022年3月26日起执行。

但其后,北京市医疗保障局于2022年4月份在人民网“领导留言板”回复网友咨询时表示,“根据医疗保障待遇清单相关规定,按照国家医保局要求,北京市辅助生殖技术服务项目纳入医保支付范围工作暂缓执行。”由此,相关辅助生殖技术项目纳入医保事宜暂时被搁浅。

时隔一年多,北京市医保局再度发布辅助生殖纳入医保相关政策。而就在前不久,辽宁省医保局也就辅助生殖

纳入医保发布政策文件。

而此前,浙江省杭州市也发布了商业补充医疗保险“西湖益联保”新增辅助生育相关项目,包括胚胎培养和胚胎移植两项“试管婴儿”项目。

近年来全国各地将辅助生殖纳入医保的呼声渐高,国家卫健委此前也发布相关指导意见明确将适宜分娩镇痛和辅助生殖技术项目按程序纳入基金支付范围。对此,多地纷纷表态或发布支持辅助生育相关政策,但真正落实将辅助生育纳入医保的案例并不多。

CIC灼识咨询经理刘宇琪告诉《证券日报》记者,辅助生殖技术项目进医保较为困难主要有几方面原因:一是整体治疗周期的费用较高;二是整体流程和诊疗项目较为复杂(包括各项检查、降调促排卵药、实验室操作、取卵及移植手术等),且不同夫妇因自身情况不同,诊疗流程/用药/耗时等也会有差异;三是我国医保主要以满足基本医疗需

求服务为主,且目前使用“试管婴儿”治疗的人群数量相比其他医保项目仍有一定差距。

上市公司回应影响

国内辅助生殖市场前景广阔。

业内人士认为,如果辅助生殖进医保能够在全国范围加快落地,长期来看将推动国内辅助生殖产业链的发展。

长春高新于6月15日在投资者互动平台表示,在辅助生殖领域,公司有促卵泡素、西曲瑞克等产品,同时公司积极关注政策变化情况,稳步推进辅助生殖领域相关产品研发、销售工作。

有辅助生殖相关药品布局的某上市药企相关负责人告诉《证券日报》记者,辅助生殖在部分城市纳入医保,相关产品的销售量有望增加。若后续政策的覆盖范围有所扩大,对公司的产品销售会有积极影响。