

■ 产业调查

草甘膦集体癫狂 孟山都疑似推手

□本报记者 顾鑫

年初以来，草甘膦概念股迭创新高，生产商近期几乎全线开工仍供不应求，有机构预期产品价格将涨至每吨5万元甚至8万元。这个原本产能严重过剩的行业突然发生如此大的逆转，市场当前的解释又存在诸多逻辑漏洞，有分析师怀疑这是为“不明真相的群众”所设的一个局。

那么，到底谁是幕后推手？最终的赢家又是谁？中国证券报记者通过对业内多方人士的采访得出的初步结论是：可能的幕后推手，与此波炒作的最大受益者——以孟山都、先正达为代表的跨国农药巨头，也许大有关系。

意外的集体癫狂

产业资本和金融资本像现在这样近乎癫狂地一致看好草甘膦，还只是在2007、2008年，当时产业泡沫和草甘膦概念股泡沫同时出现，但是不久便发生了破裂。信达证券分析师麦土荣说：现在泡沫已经明显产生，还能吹多大，要看市场情绪。”

以草甘膦概念股中的江山股份为例，1月4日，公司股票收盘价为13.91元，而近日最高价涨至31.22元，距离历史最高点36.85元也不再遥远。

从产业层面看，企业产品供不应求。一位生产商的销售人员说：“生产出来就能卖出去，不愁销路。”据生意社分析师孙明介绍，企业订单普遍排至4月中旬。”

草甘膦行业的基本面转好从去年开始，但是在去年年底行业看法转向悲观，产品价格一度回落，可是，谁也没有想到今年2月份以来走势又发生逆转。生意社数据显示，2月20日，草甘膦价格为33633元/吨，3月28日，价格又回升至34008元/吨，而2012年初价格仅有24150元/吨。

扬农化工董秘吴孝举告诉中国证券报记者，草甘膦行业真正变好从去年下半年开始，产品价格上涨比较快，扭转了此前利润空间比较薄的状况，现在草甘膦开始具有一定的利润空间，但环保成本也很大”。四川福华的人士也表示，“环保约束明显增强，因而涨价之后能赚到的钱并不多。”

可控的环保压力

企业人士提到的环保压力，也是券商分析师眼中草甘膦价格上涨的一个重要推动力。除了成本上升，更重要的是对于小企业的淘汰导致产业集中度上升。一



IC图片 CFP图片 合成/王力

位券商分析师称，按照去年公布的《有机磷类农药工业水污染物排放标准》征求意见稿》，真正符合要求的企业只有两三家。”

近日，业内传出消息，环保部协同农药相关管理部门召开会议，决定尽快实施对草甘膦企业的全面环保核查行动。市场预期，草甘膦行业即将迎来一场环保风暴。

不过，实际的环保压力并没有这么大。中国证券报记者从权威渠道获悉，征求意见稿对于草甘膦行业造成的影响较大，企业和农药工业协会的意见都比较大，未来公布的标准预计将有所放松。此外，环保核查将依据另一套标准，环保核查的主要内容将集中在草甘膦生产企业的三废处理是否达标，重点是污水排放，即“氨基酸法草甘膦生产的母液废水”处理是否达标。

若核查的重点是废水排放，对行业的影响就没有那么大。”前述不愿具名的分析师称，即使考虑到母液废水处理的成本，按照当前的市场价格，2-3万吨的小型生产装置也能够实现盈利。没有环保装置的企业装一套，成本也就几千万。”

蹊跷的需求爆发

草甘膦行业原本产能过剩状况十分严重，如果供给端受到的压缩并没有想象的那样大，那么，突然之间爆发出来的需求又来自哪里？

供给方面，除了环保约束低于市场预期，中国农药工业协会

提供的数据还显示，草甘膦行业20多家企业几乎全线开工。四川福华的人士说：好多小企业都开工了，市场需求很好，广东一带的经销商手里都没有什么货。”

生意社数据显示，2012年，草甘膦国内总产能约50万吨，同比减少51.12%；草甘膦国内产量达40万吨左右，同比增加49.38%。申万研究报告显示，2013年新增的供应主要为：江山股份1000吨/月、江苏腾龙600吨/月、侨昌化学300吨/月、杭州捷马500吨/月，年内将增加3万吨产量。

需求方面，农药需求与作物种植面积、天气状况有关，终端需求理论上并没有出现大幅上涨。作为一种大宗除草剂，草甘膦用于抗草甘膦转基因作物，而当前转基因作物的推广并没有那么迅速，在一些国家还受到阻碍。

信达证券研究报告显示，2013年草甘膦全球消费预计上升10%以上，表现消费上升可能超过20%。2006-2011年，全球转基因作物播种面积的平均增速为10.1%，2012年为6.4%，2013年的预测值可能略高于此数据。

该数据显示，转基因作物播种面积的增速在2012年出现下滑，但是草甘膦的需求却意外出现大幅增长。对此，分析师称，一方面是经过长达四年的调整后存在补库存需求，另一方面是贸易商看好未来的需求开始囤货。甚至有分析师大胆推测，是不是有贸易商像炒作白酒那样炒作草甘膦？无论是现货市场还是股市都

能赚一把。”

这一推测并非完全是凭空捏造。由于草甘膦的需求主要在国外，从出口数据看需求状况就尤为关键。可是，海关数据并不会单独披露草甘膦的出口状况，而业内却在疯传，1月份中国对北美的草甘膦贸易量增长达数倍。

传播这些数据的人无疑想要放大草甘膦泡沫，其用意如果不是恶意炒作，又是什么？”上述分析师称，根据Wind数据，1-2月，农药出口量同比增长26%，出口金额同比增长30%。农药出口即使增长，也不会出现爆发式增长。

对于这一说法，贸易商和生产商认为，国内没有一家经销商或厂商能够影响草甘膦的价格走势。山东一位草甘膦贸易公司的采购经理说：草甘膦的量太大，不是小品种，如果动用资金来这么做，需要的实力非同一般。国内没有一家经销商有力量能够影响市场。”吴孝举则认为，肯定是有存在需求，有人在增大采购量，用意是不是炒作不好说。

疑似幕后推手曝光

那么，到底是谁在增加采购量，并导致当前的市场供不应求？价格上涨还能持续多久？

有机构做出乐观判断称，草甘膦的价格还能进一步涨至每吨5万元甚至8万元。有的分析师则表示怀疑，草甘膦的价格每吨4万元是一道坎，除非是有新的应用领域。涨成这样还唱多，无非是想要蒙骗“不明真相的群众”。

助推企业做强做大

业内人士认为，种业基金的设立是为了落实中央有关政策，这将有利于引导更多的资金投向种业，提升企业的研发实力，并助推企业做强做大，保障国内种业市场安全。

2011年4月，国务院出台《关于加快推进现代农作物种业发展的意见》，明确要求中央财政增加育繁推一体化种子企业投入。2012年中央一号文件进一步提出，要建立种业发展基金，培育一批“育繁推一体化”大型骨干企业。

作为粮食生产大国，我国目前是世界第二大种子需求国。我国种子市场初步预测价值超过600亿元，具有广阔的市场空间和发展潜力。然而我国虽有持证种子企业

据业内人士介绍，真正能够影响草甘膦市场价格走势的力量在国外，孟山都、先正达等农药巨头控制着国外的经销体系。这对于很多人来说是一个黑匣子，这就导致当前的大数据分析都缺乏合理的逻辑。

应该是有人领先市场发现了商机，开始增加采购量，并影响了经销商的集体行为，但采购之后用在什么地方，这种采购力度会保持多久，现在还无法确切得知。”

不过，近日传出来的一则业内消息似乎透露出一丝玄机。孟山都公司日前宣布，在整个南美地区推广种植INTACTA抗虫及二代抗草甘膦除草剂复合性大豆产品，这款新品不仅能带来更高的产量，也将进一步增强对自然资源的保护。目前，中国大豆的购买量约占全球大豆贸易量的60%，其中约60%的进口大豆来自巴西和阿根廷。

表面上看，草甘膦的需求将会大量增加。但业内人士指出，看起来是有人在赌草甘膦需求会增加，但孟山都此举对于草甘膦市场的影响尚难以判断。“一是播种面积不清楚，二是该新大豆产品所用的农药中有多少草甘膦不清楚，三是不能排除市面上通用的草甘膦最终并不适用于这一新的大豆产品。”

业内人士进一步指出，经过长达四年的残酷洗牌后，我国草甘膦行业的整合正在逐步向着比较好的方向发展，如果没有这一轮价格上涨，最终小企业将有望全部淘汰出局，最终剩下少数几家大企业，行业的议价能力将大幅提升，这对于孟山都显然明显不利。可是，现在整合进程突然被打乱，最大的赢家无疑是孟山都、先正达等农药巨头。

专家告诉中国证券报记者，农药在国外销售需要拿到当地的产品登记证。由于费用太高，比如在美国登记一个农药品种需要几百万美元，甚至几千万美元，花费时间也很长，大部分登记证掌握在国外经销商、生产手中。作为全球最大的草甘膦生产国，中国企业只能作为原料供应商处于价值链低端。要提升话语权，必须提高产业集中度。没想到曙光刚刚出现，形势就又发生了改变。

在接受中国证券记者采访时，中国农药工业协会有关人士不无担忧，草甘膦现在“太热”，希望下一步的环保核查能切实压住新一轮产能扩张。”吴孝举则表示，企业也不希望价格涨太高，否则，行业将出现大起大落。

全国植棉意向面积同比降2.9%

新疆棉区扩种意向明显

□本报记者 顾鑫

规模效益提升。

此外，本年度国家加大临时收储力度，内地籽棉收购价格同比上涨，棉农种植积极性有所恢复。据国家棉花市场监测系统数据，在收购旺季的2012年10-11月，内地3级籽棉收购均价4.2元/斤，同比上涨0.08元/斤，涨幅2.1%。

不过，受自然灾害、粮棉比较效益的影响，黄河流域旱地作物播种结构继续调整，旱粮作物小麦、玉米集中连片种植规模日益扩展，一定程度上对棉花种植形成挤出效应。而长江流域多采用小麦棉花间作套种的栽培技术，效益略好于黄河流域棉区一熟直播种植，故而当地棉农种植意向小幅回升。

一审宣判

360诉腾讯垄断案被驳回

□本报记者 王荣

法院判定，腾讯不具备控制商品价格、数量或其他交易条件的能力，因为几乎所有的即时通讯都是免费的。腾讯也不具备阻碍及影响其他经营者进入这个市场的能力，因为该市场进入门槛低，市场阻碍小。

本案中，360还提出1.5亿元的天价索赔，但广东高院认为缺乏事实和法律依据，不予采纳。

360公司仍认为，腾讯在互联网领域的垄断客观存在。截至2012年3月，中国所有互联网上市公司市值全部加起来约8000亿元人民币，而腾讯、百度两家公司的总市值就占据了互联网上市公司市场总值中的70%以上，二者的总收入占到中概股上市公司收入总和的一半以上。

中纺联副会长孙瑞哲：

纺织业须向内涵式增长转变

□本报记者 张洁

发展、品牌建设和人才培养，以重构竞争优势实现跨越式成长。

孙瑞哲说，当前中国纺织企

业与西方企业相比还存在三大差

别：一是政策和市场环境的差

别，即国家政策不确定性和市场竞

争出现的无序性给企业带来了压

力；二是科技和产品开发的差

别；三是经营和管理水平的差

别，即我国纺织企业粗放式发展模

式没有得到根本改变，在企业精

细化管理、围绕市场的准确定位上

较西方发达国家依然有差距。

资本更理性

垂直电商被逼“专而美”

□本报记者 王荣

商不得不降低成本，并以入驻平

台电商、出售等方式自救。例如，维棉

从2011年中启动A轮融资，但2012

年8月仍未完成，直到资金链断裂被

迫使停止运营；初刻被凡客收购；乐淘

转型自有品牌面临挑战。

而资金出逃的主要原因是，

不满意垂直电商原有的经营模式

以及PE/VC自身短平快的特

点。好乐买总裁兼联合创始人李树斌

指出，可能很多垂直电商的理

想都不是垂直电商，都想由垂直电

商切入做大而全的平台。坦白来

讲，当年我也有这样的想法。现

在比较清醒：平台是平台，垂直电

商是垂直电商。

以差异化竞争取胜

差异化竞争是垂直电商的出

路。每个垂直领域的B2C电商都

有机会，但独立发展的机会有限，

只有一两家胜出。”独立的电商行

业观察家李成东指出。

刘君也指出，垂直电商想要安

身立命，关键有两点：一是有自

己的特点，平台型电商短期内不

会注意到这方面；二是要专业，在

所处垂直领域里形成冲击。

行业控制力也必不可少。

垂直电商要真正做深做透一个行

业，从品牌定位、品牌想象力、品

牌传播，到产品设计、包装、发

送、交货周期，都需要具备专业

性，甚至在供应商领域也要有

一定的议价能力。

然而，小而美在电商行业不存

在，业内人士指出，垂直电商做

得太窄了也不行，因为这个领域如

果太窄，他没有办法支撑起一个比

较独立的平台，很难满足顾客的体

验。这也就是说，垂直电商在做专

的时候还需要在行业做深。

募集目标50亿至80亿元

我国首只种业基金成立

助推企业做强做大

业内人士认为，种业基金的设立是为了落实中央有关政策，这将有利于引导更多的资金投向种业，提升企业的研发实力，并助推企业做强做大，保障国内种业市场安全。

2011年4月，国务院出台《关于加快推进现代农作物种业发展的意见》，明确要求中央财政增加育繁推一体化种子企业投入。2012年中央一号文件进一步提出，要建立种业发展基金，培育一批“育繁推一体化”大型骨干企业。

作为粮食生产大国，我国目前是世界第二大种子需求国。我国种子市场初步预测价值超过600亿元，具有广阔的市场空间和发展潜力。然而我国虽有持证种子企业

6200多家，但企业数量多、规模小、研发能力弱，尚未建立商业化育种体系，核心竞争能力仍然较弱。

与此同时，外资对于中国种业市场正虎视眈眈，加大政策扶持力度的必要性十分明显。2001年《种子法》实施以来，中国的种业市场全面放开，外资逐渐进入到主要粮食作物种子市场，如玉米。中国巨大的市场空间吸引了孟山都、先正达、先锋等跨国种业巨头。

国外品种还通过出口进入中国市场。初步统计，中国每年大约进口种子量15000多吨左右，主要是蔬菜种子，还有部分向日葵种子、甜菜种子。国外品种的引进对国内育种产生一定的挤出效应，如国内甜菜种子的市场份额不到5%，又如向日葵、分油葵和食葵，其中食葵大约有50%-60%是国外品种。