

鸡苗强势反弹 禽业回暖尚需时日

□本报记者 任明杰

“千呼万唤始出来，犹抱琵琶半遮面。”经历全行业巨亏的肉鸡行业近期终于看到了微弱的曙光。随着产能去化的加快、存栏量的下降，以及春季补栏等因素的影响，鸡苗价格快速反弹，禽类板块也应声大涨，弹性较大的益生股份和民和股份更是双双涨停。不过，业内人士表示，虽然近期鸡苗价格强劲反弹，但造成行业低迷的祖代鸡苗过剩等深层次问题仍有待破解，行业回暖仍要等到下半年。

鸡苗价格大幅反弹

3月18日，主产区山东烟台的鸡苗价格每羽再涨0.1元，达到2.5元/羽，已站上盈亏平衡线。据统计，截至上周末，全国鸡苗价格环比上涨49.6%，年初以来涨幅达220%以上。

“此次鸡苗价格的大幅反弹，除了季节性补栏的因素之外，更有下游毛鸡价格回升的支持。”兴业证券农林牧渔研究员陈娇对中国证券报记者表示，“根据我们收到的反馈，预计目前商品鸡存栏下降幅度有20%~30%之多。参照饲料工业协会数据，2013年禽料产量全年下降10%左右，基本上是近10年首次下降。在2014年初禽流感再次来袭的背景下，目前禽类存栏继续下降并达到20%以上的幅度是完全可能的。”

祖代鸡苗去产能过剩的状况也在好转。“在祖代鸡苗引种量连年居高不下、产能严重过剩的情况下，去年12月份，包括圣农发展和我们在内的18家涉及祖代鸡苗业务的企业签订协议，将2014年祖代鸡苗的引种量控制在了120万套，这与2013年全行业140万套的引种量相比已经大大减少，对全行业化解产能过剩会起到很大的帮助。”益生股份证券事务代表唐文涛告诉中国证券报记者。

此外，在全行业经历巨亏、企业资金链愈发紧张的背景下，央行日前发布《关于切实做好家禽业金融服务工作的通知》，要求全力保证当前家禽企业和养殖户正常生产经营的资金供应，灵活确定贷款期限和还款方式，合理确定贷款利率水平，降低家禽业融资成本。



新华社图片

行业回暖尚需时日

鸡苗价格强势反弹的势头，让人们隐约看到了肉鸡行业提前复苏的希望。但业内人士表示，要说整个行业已经回暖还为时尚早，“鸡苗价格强势反弹的势头能否持续下去，现在还不好说”，行业的复苏恐怕还要等到下半年。

“鸡苗价格的反弹很大程度上是人们预期禽流感即刻过去的一种反应。”中国农科院农经所副所长、研究员王济民告诉中国证券报记者，“禽流感估计会在5月份逐渐消退，现在进行补栏是一种很正常的反应。而且，以黄羽肉鸡100天的生长周期和白羽肉鸡43天的生长周期计算，现在补栏更多的是黄羽肉鸡，白羽肉鸡恐怕还要等等。”

王济民还指出，现在的反弹更大程度上是价格的反弹，量并没有真正上去，现在的行业状况与去年相比并没有发生根本性的变化，行业回暖恐怕为时尚早。

更重要的是，从目前消费端的情况来看，行业的回暖仍然缺乏需求的强劲拉动。“一方面，H7N9疫情让人们‘谈禽色变’；另一方面，经济形势的放缓也在很大程度上抑制了鸡肉的消费需求。此外，鸡肉的走私问题也对国内的肉鸡市场造成了很大的冲击。”民和股份总经理孙宪法指出。

“随着禽流感的逐渐消退，以及冻鸡库存的逐步消化，肉鸡行业的复苏恐怕要等到6月份之后。”王济民表示。

祖代鸡苗去产能任重道远

“实际上，整个行业从2012年6月份就开始走下坡路了，之后的‘速成鸡’事件和H7N9疫情，一方面加重了整个行业的危机，另一方面也把产能过剩的矛盾掩盖了。”唐文涛表示，行业的深层次问题，特别是祖代鸡引种量过剩的问题仍然难以解决，恐怕会成为拖累行业复苏的一个重要因素。

近年来，祖代鸡引种量持续攀升，造成父母代鸡存栏量过大，商品代鸡严重供过于求，从而对终端价格造成了严重打压，传导到上游又对鸡苗价格形成了强烈的抑制，加上“速生鸡”事件和H7N9疫情的影响，2013年鸡苗价格跌到冰点。

据统计，2010年到2012年，我国祖代引种量分别为94万套、118万套和135万套，复合增长率高达20%。即使在行情十分低迷的2013年，祖代鸡的引种量也达到了140万套。而以白羽肉鸡年出栏45亿羽推算，100万套的祖代鸡产能即可满足下游需求。

2013年12月26日，包括益生股份在内的国内祖代鸡行业14家企业于中国畜牧业协会协商一致并在农业部监管下签署了《2014年祖代鸡引种配额协定》。从中国证券报记者拿到的协议内容看，2014年祖代鸡行业引种配额共109.7万套。协定规定，对违反约定的企业除取消进口退税外，还需承诺交纳引种额150%违约金。另外，圣农发展和美国泰森不列入配额，但必须承诺只满足一条龙企业内部自用。圣农已作出承诺，泰森尚未表态。

业内人士向中国证券报记者透露，这个协定是根据以往各大企业的市场份额制定的，围绕着配额的争夺，各大企业展开了长时间的拉锯战。他说：“这样一份带有攻守同盟性质的‘江湖协定’，能否得到遵守令人生疑。”

“我们作为国内龙头，分到了31.3万套的配额，加上合资公司的2.7万套配额，共计34.0万套配额。今年前3个月，我们也是根据这个配额有计划地进行引种的。从我们销售员了解到的情况来看，目前各大公司也基本上遵守了这个协定。”唐文涛指出，“协定遵守的背景是整个行业如此低迷的形势，如果行情好转了，即使有惩罚措施，这个协定估计也很难得到遵守。”

王济民也对中国证券报记者表示，行业内的各大企业在几年前也曾达成过类似的“攻守同盟”，但最后并没有得到遵守，“一个没有法律效应的协定，对各大企业的约束有限。”

“这个行业的问题很多，要改变目前的这种状况，很重要的就是各个企业要加强自律。”孙宪法表示。

一季度钢铁业效益或创15年最差

□本报记者 钟志敏

中钢协党委书记兼副会长刘振江日前透露，今年一季度可能是钢铁行业进入新世纪以来效益最差的一季度，现在或才开始真正进入冬天。

或刚开始真正进入冬天

中钢协网站消息，刘振江透露，钢铁业2014年1、2月份行业效益比前两年更差，1月份重点统计单位又出现亏损，亏损金额达10亿元，企业亏损面达43%，创历史新高。2月份的情况也不好。“今年一季度可能是钢铁行业进入新世纪以来效益最差的一季度。这个信号很强烈，给企业的感觉是现在才开始或真正进入冬天。”

统计局数据显示，2014年1~2月份我国粗钢产量13080万吨，同比增长1.7%；日均产量达到221.7万吨，较去年12月水平增长10.2%，创下历史新高。

另据Mysteel调查，163家钢厂盈利面上周为28.22%，环比下降4.91%。目前钢材社会库存已经连续两周减仓，同比降幅接近9%。不过，2月重点企业库存仍高达1625万吨，同比增长28%。综合来看，目前产业链库存更多集中在钢厂环节，中下游贸易商和终端用户库存压力相对较小，但去库存化的任务依然艰巨。

刘振江表示，今年初钢铁行业感到真正冬天到来有两个刚性因素：一是市场需求真的下来了。1月份钢材需求同比回落了8.6%，钢产量也减少了3.2%，产量减少幅度远低于需求下降。“二是政策的约束，环保的要求、规范条件的实行、差别电价和资金信贷的约束、现金流的紧张、税费的规范、化解产能的要求等，对于相当一部分企业来说，力度前所未有，国家调整经济增速的效果真的显现出来了。”

钢价继续下行空间有限

上周，国内钢价综合指数收报122.33点，一周下跌0.75%，这是近五年来的低点。

建筑钢市场，价格继续下跌。上海、北京等主导市场及全国其他大多数市场吨价上周仍有10至70元的跌幅，长沙市场更是跌了110元。业内人士表示，铁矿石期货出现跌停，助长了钢厂恐慌心理，商家对后市普遍悲观，市场价格加速下探。目前，螺纹钢现货价格已接近2007年年初的低点，“下一步有点跌无可跌的意味，可能会有一个暂时的反弹”。

板材市场，价格总体下行。热轧板卷跌势依旧，上海、广州等大部分市场的吨价周跌幅集中在20至70元之间。宝钢、武钢等主导钢厂最新推出的4月份热轧卷出厂价格政策是“平盘”，说明对后市行情持谨慎的态度。目前，热卷价格已跌至一年半以来的最低点，与各大钢厂的边际成本接近。

分析师认为，目前来看，环保和淘汰落后产能对于钢铁业的效果还比较有限，粗钢产量近期又再次回升，而下游需求的恢复却是极其缓慢，供需的不匹配继续存在。但另一方面，钢价继续下行的空间也变得有限了，市场不宜过分“看空”，短期内有阶段性反弹的可能。

中钢协认为，随着天气转暖，国内市场钢材需求将逐渐启动。不过，经济发展仍存在下行压力，钢铁需求增长将呈放缓趋势。短期内市场供大于求局面仍难以扭转，后期市场钢价尽管因成本支撑而逐步趋稳，但难有大幅回升。

广东推进粤港澳合作工作

广东省政府网站刊发《广东省人民政府关于印发实施粤港澳合作框架协议2014年重点工作计划的通知》，要求在跨界基础设施、现代服务业、制造业及科技创新、国际化营商环境、重点合作区域等方面开展重点工作。

金融合作方面，进一步推动两地跨境人民币业务，支持香港作为人民币离岸业务中心建设。鼓励开展与香港跨境人民币贸易融资业务，支持省内银行业金融机构在广州南沙、深圳前海、珠海横琴等地与香港银行同业合作开展人民币贸易融资资产跨境转让业务。推动广东与香港开展个人跨境人民币汇款业务和第三方支付机构跨境人民币网络支付业务试点，支持企业跨境贸易以人民币计价。（李香才）

三年内婴幼儿奶粉市场规模将达千亿元

尼尔森中国客户服务总监周凌卿日前表示，预计未来几年中国婴幼儿奶粉市场将会以接近14%的年复合增长率，在2014~2016年期间市场规模将扩张至千亿元。

据介绍，过去12年中国婴幼儿奶粉消费持续保持增长态势，其中母婴和电商渠道的销售占比快速增长。据尼尔森统计，2013年，中国国内奶粉市场规模销售额约为600亿元，其中，母婴渠道占比42%，商超渠道占比达到36%，电商渠道为22%。

从销售份额看，去年国产奶粉和洋奶粉依然呈现胶着竞争状态，国产及外资占比分别为46%和54%。乳业专家宋亮称，近几年来，国产奶粉在工艺、技术、配方等方面同国际品牌的差距在逐步缩小，但消费者的消费信心依然不足。

中国国际贸易学会国际品牌管理中心主任许京希望，通过提高采购标准，设置市场准入门槛，来净化市场上过多的“杂牌”，同时倒逼生产厂家自律。许京还称，近期将继续召集相关企业进一步就采购标准制度征求意见，争取能在6月份之前推出2014年渠道采购标准，最终发挥渠道的“净化器”作用。（王锦）

中房协测评报告显示

房地产500强净负债率创近五年新高

□本报记者 刘兴龙

3月19日，中国房地产业协会等机构组织的“2014中国房地产500强测评成果发布会暨500强峰会”将在北京举行。测评研究报告指出，2013年房地产开发企业普遍实现业绩增长，市场份额集中度持续提高；房地产500强开发企业偿债压力普遍上升，净负债率均值达到近五年来的最高点。行业专家表示，在楼市双向调控以及房地产“降价预期”频现的背景下，房地产开发企业面临的风险不容小觑。

“降价预期”难挡业绩提升

春节之后，房地产市场的“降价”声音此起彼伏，杭州、南京等地相继传出楼盘项目打折促销的消息。3月18日，受到万科、恒大、碧桂园等房企“降价预期”影响，万科A、招商地产等房企龙头股纷纷大跌。

房地产“降价预期”是否成真，还有待市场的印证。仅从2013年市场情况分析，房地产行业的危机还远未到来。《2014中国房地产开发企业500强测评研究报告》显示，在国家“稳中有进”的宏观经济政策及相关货币信贷政策保持稳定的背景下，2013年我国房地产市场延续了2012年

以来的回暖势头，自住性需求不断释放，改善性需求持续增加。2013年全国商品房销售面积为13.06亿平方米，同比增长17.3%，销售面积同比增幅快速回升，达到2010年以来的最高水平；全国商品房销售额为8.14万亿元，同比增长26.3%。与此同时，500强房地产开发企业商品房销售面积总额达3.05亿平方米，同比增长34.1%，销售额更创下3.26万亿元的新高，同比增长29.0%。

在房地产开发企业500强榜单中，万科集团连续六年位居榜首，恒大地产和万达集团分列第二名和第三名，绿地集团、保利地产、中国海外、世茂房地产、碧桂园、绿城和龙湖地产分列四到十位。随着房地产市场的波动和各区域市场的分化，近年来持续的产业集中度提升之势在2013年得以延续，不管是以金额和面积计算的房地产产业集中度，还是500强房地产开发企业市场份额，均继续保持高位。

业内专家指出，自调控常态化以来，行业利润率空间有所下滑，尽管2013年500强企业顺应需求取得良好业绩并迎来了盈利能力的回升，但是行业整体利润成长空间相当有限的趋势并未发生方向性改变，只有成本管控能力强且竞争优势强的企业才能在房地产行业分得蛋糕，这也将进一步加速行业格局的变化。

2013年6月以来，国内流动性收紧趋势逐渐显现，不过对房地产开发企业的影响相对有限，

市场“质变”引调控新猜想

楼市双向调控，意味着“一刀切”的房地产调控政策会弱化，同时保障房建设领域将进一步加强投入和管理。分析人士指出，政策微调是为了更加适应变化了的房地产市场。

2013年，500强房地产开发企业运营效率指标全面回升，存货周转率均值为0.39，较2012年提高2.26%，基本回到本轮调控前水平。房地产开发企业以高周转为主线的运营模式得到了丰厚的回报，尽管企业纷纷探索规模和利润平衡发展的路径，以缓解高周转带来的企业利润率下滑，但在竞争不断升级的房地产行业内，继续保持高周转以维持和进一步扩张企业规模可能是更多企业的共同选择。

2013年以来，由于销售良好，不少开发企业选择加大杠杆加速成长速度，因此500强房地产开发企业偿债压力普遍上升，净负债率均值更达到近五年来的最高点。长期偿债指标方面，2013年500强房地产开发企业净负债率和资产负债率均值分别为79.03%和66.04%，分别较2012年上升17.06%和0.69%。

2013年6月以来，国内流动性收紧趋势逐渐显现，不过对房地产开发企业的影响相对有限，

不少500强房地产开发企业在销售业绩趋好保证资金回流背景下提升了杠杆率，造成偿债指标均值表现整体弱于2012年。当然，在总体流动性偏紧的背景下，这种杠杆率的提升也意味着风险的积聚。房地产开发行业内企业间的未来分化方向，将更多地取决于资金管控能力和资金成本的差异。

房地产开发企业融资的重要性更为凸显。从近年来开发商资金来源中可以看出，自筹资金和其他资金占比稳步增加，有效地对冲了银根紧缩下开发贷等资金来源的减少，地产信托、地产私募基金等近年发展尤其活跃。另外，内地标杆房企通过搭建A+H双重融资平台，顺利实现海外发债融资，并且凭借企业品牌影响力获得较高的信用评级，实现低成本融资，资金实力大大增强，有效增加了企业的竞争优势。

2012年以来，房地产开发企业存货水平不断刷新历史新高，2013年500强房地产开发企业存货增长率为19.63%，基本与2012年持平，存货总价值继续攀升。目前，大部分开发企业维持着2年左右的库存水平，去化压力仍属正常范围。有专家强调，在楼市双向调控以及房地产“降价预期”愈演愈烈的背景下，房地产开发企业面临的风

险不容小觑。

触网与大互联成今年家电博览会亮点

□本报记者 傅嘉

2014年家电行业最重要的展会——中国家电博览会，3月18日在上海开幕。与2013年家电博览会期间行业略显悲观的氛围不同，本届展会无论是参展阵容还是企业策略均比去年要更加激进。在多家厂商已经于家博会前陆续发布智能战略的背景下，行业全面触网和大互联的理念成为了本届展会的最大亮点。

进入互联网时代

在此次家博会开幕前，多家家电企业密集宣布全面进军互联网，动作之大出乎意料。短短几天内，海尔、美的、三星、LG相继召开发布会。此前，长虹、美菱、TCL也已陆续发布了面向互联网的下一代战略。

分析人士指出，相对于去年行业的冷清，家电企业今年对互联网战略的推广明显积极和迫切，这意味着传统的家电企业已经正式进入了全面触网的时代，这也成为家电行业今年最大的看点，也成为家电行业下一个发展的方向所在。

出口额为553亿美元，同比增长9.3%；实现利税1177亿元，利润总额为784亿元，增幅超过25%。2013年被称作是黑电的冲击年和白电的启示年。节能补贴政策的退出令下半年彩电市场竞争基本面急转直下，行业内部只能更多地进行自我调整，最终选择互联网作为下一个发力方向。

多家企业新品出阵

在去年部分企业试水之后，家电企业终于纷纷向外界公布了智能化新品。在本届展会上，业内主流企业均将展示各自的互联网产品，部分企业更主打整体家居牌。

在18日同期举办的中国家电发展高峰论坛上，中国轻工业联合会会长步正发指出，互联网时代大潮汹涌而至，“大互联”已经成为家电行业2014年绕不开的热点话题和探索方向。随着互联网技术的快速发展，工业化、信息化深度融合正以前所未有的广度和深度加快生产方式、消费方式和商业模式的深刻变革。当前移动互联、大数据、云计算这些互联网技术的快速发展，已影响到了社会经济生活的各个方面。

中怡康总经理贾东升则认为，在互联网思

维变革的浪潮下，传统制造企业和传统零售渠道纷纷加紧互联网化转型，努力在O2O双线融合的趋势中寻找一个出路。

业内专家普遍认为，2014年将是家电行业

与11家视频网站结盟

海信充实内容短板

□本报记者 傅嘉

3月18日下午，海信与未来电视、爱奇艺PPS、凤凰视频、酷六、乐视、乐看、PPTV、搜狐视频、腾讯视频、优酷土豆、优朋等视频网站11家视频网站，举行合作签字仪式。11家视频网站与海信形成的“1+11”格局，将实现迄今国内最大范围的互联网视频内容共享。

海信电器总经理刘洪新表示，在去年国内市场率先推出VIDAA电视之后，海信的互联网战略便已经敲定。海信再次重申：一是不做内容，只做视频入口；二是海信与合作伙伴共享用户。

有业内人士认为，由于在内容上不具备资源，海信此次在内容合作方的选择上颇为精准也较为激进，几乎全国所有的主流视频提供商都被其一网打尽。