

虫害十年罕见 秋粮生产承压

□本报记者 顾鑫

今年入夏以来,气候极端异常,病虫害发生偏重,特别是河北、内蒙古、吉林、黑龙江、辽宁、天津等地粘虫暴发危害极大。据农业部消息,截至8月14日,粘虫发生面积近5000万亩,严重发生面积650万亩,发生面积之大、危害程度之重为近十年来最重。

虫害爆发无疑对玉米等粮食作物的生产形成威胁。中金报告称,虫害最终将造成的影响当前还无法确定,取决于各地虫害防治力度和实际效果。目前粘虫受灾面积占总种植面积的10%左右,粗略估算150万吨左右产量受影响。若控制不力导致虫害范围扩大,单产估计将面

临显著下调。

局部地区绝收

除了北方大面积暴发粘虫危害,南方中晚稻和东北一季稻水稻飞虱、稻瘟病等病虫害发生程度也重于常年,已累计发生3亿亩次。据农业部消息,当前部分地区农作物病虫害呈加重态势,对秋粮生产构成严重威胁。目前,东北春玉米正处于抽雄至灌浆期,华北地区玉米正处于抽穗扬花期,南方中晚稻正处于分蘖拔节至抽穗期,正是产量形成的关键时期,也是病虫防控的重要时期。

受虫害影响,局部地区已经出现绝收。民政部网站公开信息称,据辽宁省民政厅报告,截至8月15日9时统计,8月以来发生的

玉米粘虫灾害造成沈阳、阜新、锦州3市7个县(市)78.8万人受灾;农作物受灾面积211.4千公顷,其中绝收24.8千公顷;直接经济损失8亿元。

据吉林省民政厅报告,截至8月15日9时统计,8月以来发生的玉米粘虫灾害造成长春、白城、松原、四平等4市20个县(区、市)147.1万人受灾;农作物受灾面积427.4千公顷,其中绝收13.4千公顷;直接经济损失8.7亿元。

据黑龙江省民政厅报告,8月以来,受连阴雨天影响,局部地区发生玉米粘虫灾害等病虫害。截至8月15日9时统计,哈尔滨、大庆、绥化3市5个县(市)18.8万人受灾;农作物受灾面积56.9千公顷,其中绝收2.7千公顷;直接经

济损失1.3亿元。

产量预期下调

受病虫害暴发的影响,今年玉米等粮食产量的预期随之发生变化。

中金在8月10日的报告中曾预测,中国2012/2013年度玉米产量将小幅上涨1%,其单产模型显示,不考虑病虫害的影响,今年以来良好的天气状况将使单产达到5.32吨/公顷,小幅低于去年的5.38吨/公顷,而种植面积增加2.6%。

此前,美国农业部公布的8月份最新全球玉米供需平衡表中,大幅上调中国玉米产量,由7月份预估的1.95亿吨上调至2亿吨,中国玉米总需求量维持在

2.01亿吨的规模。与此同时,大幅下调美国玉米产量,由3.29亿吨下调至2.74亿吨,调整幅度高达16.7%。

然而,病虫害等灾害的暴发导致产量预期下调。中金分析师认为,除了粘虫灾害造成的玉米产量下降,因洪涝减产约为40万吨,总共将造成约200万吨的产量影响。鉴于较高的国内库存水平,维持对2012/2013年度玉米进口400万吨的预期不变。

受减产影响,玉米价格上涨的预期随之产生。业内分析认为,有关部门已经及时采取了防控措施,灾情进一步扩散的可能性不大,因此对玉米价格上涨幅度不宜高估。此外,由于下游需求掣肘,市场炒作时间也不会太长。

■ 记者手记

美国小镇的中国通航会

□本报记者 汪珺

我2010年第一次参加美国EAA大会,那时中国只来十几个人,今年看来有好几百呢。我们以后不仅要来买飞机,还要来卖飞机。”来自陕西的陈总兴致勃勃地对中国证券报记者说道。

陈总原是一家房地产企业老板,喜欢飞行,自己也买过一架公务机,玩着玩着就从爱好变成了投资。据他介绍,此行来美国一是要把之前订购的一架公务机接回国,二是在EAA大会寻找“家”。目前,一款水陆两用飞机已经入了他的法眼。由于中国旅游市场正热,水上旅游项目有望成为将来的旅游热点,他正考虑是否收购这家小型飞机制造商,进而将该款机型引入中国。

EAA全称“全美实验飞机协会”(Experimental Aircraft Association)。EAA's Annual AirVenture又被称为全美“飞来之”大会,迄今已有101年历史。每年7月底,几十万名航空爱好者开着上万架私人拥有或自制的飞机从美国各地汇聚Oshkosh(奥什科什)——一个距芝加哥3小时车程、人口仅65000的小镇。同时,数百家航空制造商也蜂拥而至,在大会上寻觅商机。

肖总则来自湖南,在长沙经营一家汽车4S连锁店,生意做得有声有色,已连续几年营收逾亿元。几年前乘坐直升飞机游览美国大峡谷的经历令他一直记忆犹新,后经老乡介绍,对国内的通用航空产业也有了一定了解。这两年来,他就一直琢磨着从何处下手投资。

“搞搞航空文化,还是做飞机销售,抑或航空旅游?我一直没有想好。这次来EAA也是想对这个产业增加些感性认识,回国后再结合国内实际情况来做决定。”肖总坦言。

另一位来自北京的李总则是一家私募基金的掌舵手,目前已成立了通用航空产业基金,但暂时还未出手投资。“中国的通用航空产业发展还面临一些制约。往哪投、怎么投,哪里能赚钱、怎么赚钱,这都需要做精确的考量。这次来看看美国的通航产业怎么发展,回国后还要细细考虑如何布局。”他说道。

除了这些民企老总,国内通用航空圈的各路人马也悉数到来,包括政策制定者、产业园区负

中储粮食用油脂近期无调价计划

□本报记者 王锦

“中储粮金鼎小包装食用油产品近期没有调价计划。”中储粮油脂有限公司副总经理王庆荣日前明确表示。

一段时期以来,包括鲁花、金龙鱼、福临门等品牌在内的花生油价格年内已二度上调,而在大豆减产预期的带动下,近期大豆油、调和油价格也出现一定上涨。各方普遍预期今年9、10月份国内食用油还将迎来一波涨价潮,为此,发改委近期再度约谈金海嘉里、中粮等企业,以期稳定市场价格。

王庆荣称,食用油价格波动与老百姓生活息息相关,中储粮金鼎小包装产品近期没有调价计划。目前中储粮金鼎品牌尚未推出花生油及调和油产品,现阶段主要为一级大豆油和一级菜籽油等基础油种。对于此轮大豆油原料价格上涨,金鼎也感受到一定的成本压力。“不过,我们会努力利用中储粮油脂公司在产业链上

广发银行发布企业社会责任报告

□本报记者 黎宇文

8月15日,广发银行发布首份五年社会责任报告,内容涵盖公司价值观、公司治理、股东承诺、客户承诺、员工承诺、社会承诺、绿色环保等多个方面。

广发银行以建设“最佳零售银行”和“最高效中小企业银行”为目标,推进机制体制改革,完善风险内控,加快业务转型。截至2011年底,广发银行已在全国设立51家“小企业金融中心”。

成立23年来,广发银行先后在广东、四川、云南、广西、贵州、青海等地捐建多所希望小学。特

别是从2008年开始的“广发慈善行”,召集社会志愿者深入全国部分地震灾区、贫困县,引起巨大社会反响。

目前,信贷政策无碳化、银行服务无纸化和业务处理电子化已成为银行实践绿色理念三大潮流。广发银行有关负责人表示,在信贷政策上,广发银行将绿色信贷视为最重要的原则之一,将环境评估视为最严格的门槛。

广发银行董事长董建岳表示,广发银行将不断完善公司治理机制,加快业务转型升级,承担社会责任,关怀社会民生,通过创造卓越价值回报社会。

怡亚通 供应链服务从“广”到“深”

“垫付资金”模式前期投入较高

□本报记者 马庆圆

本报实习记者 张莉

在扁平渠道、终端为王的思路下,怡亚通(002183)提出“整合营销型供应链服务”概念,以汇集商流、物流、资金流、信息流的供应链管理,帮助品牌商实现终端直供,为客户不断提供增值服务。2009年开始,怡亚通逐步在全国各大城市建立深度供应链服务平台,通过整合上下游资源,以网络化平台打破传统分销代理格局。

“当初提出这种全方位增值服务,行业内是有不同看法的。但从目前的发展情况来看,我们达到了阶段性目标。”怡亚通“掌门人”周国辉表示,在诸多供应链服务企业还在为取得客户争相压价之际,公司已经在考虑如何更大程度发挥深度供应链平台的效用。

不过,怡亚通押注规模效益和增值服务的发展模式存在前期投入较高侵蚀企业利润的情况,如何把握项目的投入节奏、缩短培育期、加强风险控制是公司亟须解决的问题。

扁平渠道挖掘蓝海价值

周国辉表示,广度供应链服务市场竞争日益激烈,实现“红海”突围,拓展客户黏度更高、增值服务更多的深度供应链管理业务,是怡亚通战略升级和转型后的重要举措。

早在2003年,怡亚通凭借其信息管理系统优势与供应链总成本领先优势,获得IT巨头思科在中国的分销执行业务而实现快速发展。此后IBM、惠普、飞利浦、松下等世界五百强企业陆续成为其客户。在与品牌客户的长期合作中,怡亚通将进出口贸易逐渐从海外提取、报关、通关、物流配送发展到贯穿整个销售过程的订单操作、物流配送、资金配套及数据信息处理服务。在公司成立的前十年,怡亚通以40%的年均复合增长率快速增长,净利率高达40%。

随着行业竞争加剧,广度供

应链业务潜在危机隐现。由于传统供应链服务的商业模式较易复制,无休止的价格竞争挤压企业利润空间。公开资料显示,在2007年业务量突破200亿元、增幅达到20%之后,随后两年怡亚通业务量一直在250亿元左右徘徊,2009年业务量增幅仅为1.4%。

为摆脱供应链服务行业竞争的“红海”困局,怡亚通在2008年提出“深度供应链”概念,试图打通产业上下游的各个环节,实现流通环节业务整合。在周国辉看来,渠道扁平化是国内企业的发展趋势,而未来供应链的蓝海就在增值型供应链服务。

怡亚通模式就是将供应链中的物流服务商、采购服务商与经销商等多重角色合并起来,保证品牌商在大物流环节只需一家公司执行服务。这种颠覆传统代理格局的“一站式供应链服务”既可以帮助企业实现总成本领先,同时也能带动整个产业链效率提升。

2009年,怡亚通正式启动“深度380平台计划”,即在全国380个城市建立由厂商到各类经销商、卖场、终端店的深度分销及分销执行服务平台,从而实现对产品线涉及的采购、销售、生产等所有供应链环节的全部整合。借助原有广度供应链的基础,怡亚通向深度整合供应链平台转型得同时,推动平台运作的执行能力,确保供应链服务盈利水平稳定增长。

同心圆建立多元增长极

做增量、谋共赢,是怡亚通业务有效开展的基础之一。按照整合营销的逻辑,怡亚通与上游不同的品牌商合作,通过建立区域供应链服务平台形成资源共享机制,品牌商可以通过平台共享终端客户,终端也可以通过共享品牌资源。

与宝洁的合作是怡亚通诸多成功案例之一。2010年4月,怡亚通签约为宝洁某市级区域市场提供服务,此后一年时间内,宝洁该区域实现销售增长107%;2012年2月24日,宝洁公司决定由怡亚通接手

原经销商区域业务,怡亚通一举跻身宝洁20大分销合作伙伴。

公开资料显示,以“380项目”为主的深度供应链平台正在成为怡亚通营收的主力,其业务量占比从2009年的4.77%增长至2011年的13.95%;2011年度,深度业务的营业收入在公司主营业务收入的占比高达68.5%。据悉,怡亚通在广东和川渝平台的深度集群年业务量已达4-5亿元,公司预期在完成全国布局后,深度供应链业务量将力争超百亿。

此外,怡亚通在2009年10月成立宇商小额贷款公司,为供应链上下游中小企业提供贷款服务。2011年业务量占比仅为0.14%的供应链金融服务板块综合毛利率高达89.82%,目前该业务额度为3亿元左右。民生证券报告分析认为,由于怡亚通未来业务发展所需配套的供应链金融服务规模不断扩大,不排除未来小贷公司有再次增加注册资本金的可能。

“包括小额贷款在内,怡亚通所有的业务都围绕供应链管理,这些业务板块是供应链管理这一核心业务的有效辅助。”在周国辉看来,相较于上市之初,今天的怡亚通已经可以被称为“全程供应链管理服务商”,公司围绕供应链业务可提供融合商流、物流、资金流、信息流在内的全方位增值服务。

深度供应链布局并非一蹴而就。事实上,在布局供应链服务网络的进程中,公司走过不少弯路。2010年初怡亚通提出“万店3C”计划,打算以加盟连锁形式介入零售终端,目标是5年内发展1万家产品门店。然而由于缺乏成熟的全国性服务网络,B2C业务不仅难以与终端零售展开竞争,同时也不断消耗企业资金,这使怡亚通在去年决定暂缓此计划。而怡亚通更早期的“虚拟生产”概念也转为产品整合业务,重新注入产品研发、市场营销等环节以满足多元化定制需求。

鼎泰新材 出口业务大幅增长

□本报记者 董文胜

本报实习记者 余安然

鼎泰新材(002352)15日发布的半年报显示,公司上半年国外市场开拓取得较大成果,实现出口营收1.24亿元,同比增长144.8%。公司负责人对中国证券报记者表示,由于发展中国家市场需求旺盛,带动公司出口业务收入大幅提升,目前出口业务收入占公司收入接近三成。公司内销收入2.70亿元,同比增长25.96%。

鼎泰新材透露,1-6月份,公司共实现营业收入3.96亿元,同比增长47.3%;归属于上市公司股东的净利润2415.2万元,同比增长10.63%。预计1-9月归属于上市公司股东的净利润在3100-4000万元间,增幅在0-30%。

公司负责人表示,今年以来,公司加大主营业务产品稀土合金镀层钢丝、钢绞线产品的销售,进一步扩大市场份额。同时,不断优化和创新生产工艺与技术,当期主营业务收入取得较大增幅。新上马的产品PC钢绞线实现营收1.15亿元,目前已能全面满足相关行业的应用,且已稳步投放市场,形成批量销售。

鼎泰新材在细分行业处于龙头地位,具有品牌优势和较高的市场知名度。随着国家电力建设投资稳步增长,预计公司仍将保持一定增幅。

老龄化

催热抗衰老产业

□本报记者 王锦

NU SKIN如新集团大中华区副总裁郑重日前表示,由于中国老龄化程度正在加速,包含保健品、保养品在内的抗衰老产业将会成为市场新热点,有着巨大的消费潜力。

数据显示,至2015年亚太区“抗衰老”产业增长率预计将达82%,为全球之冠;“抗衰老”市场产值预计有1000亿美元,并会在下一个十年以8%-10%的年均复合增长率增加,亚太地区会是最大的成长区域之一。

郑重介绍,中国内地一般民众对于保养品、保健品接受程度很高,消费能力也很高,这不仅仅集中在北京、上海等一线城市,一些二线城市的消费水平也出乎意料。

据了解,作为全球营养保健品以及抗衰老行业的领军企业,如新集团近几年在抗衰老领域加大并购力度,并在上海斥巨资建大中华总部园区。“大中华区去年业绩为3.5亿美元,今年有望破5亿美元。”郑重称。

【编者按】

产成品库存数据的变化一定程度上反映出企业经营活动中供求双方相互依赖情况的变化,往往也折射出未来行业景气度的变化。本报今起推出“关注上市公司中期库存”系列报道,透过企业库存数据,分析相关行业未来走向。

□本报记者 孟斯硕

下游需求下滑,不仅令今年上半年有色企业的利润有较大幅度回落,也给企业生产带来很大的压力,有色企业的存货不断攀升;而另一方面,企业原材料库存下降,也反映出企业生产积极性在降低。

我的有色网有色行业分析师李句认为,受国际国内经济形势影响,有色行业下半年可能仍面临艰难的“去库存”过程,下游需求在下半年也难有明显改善,行业或在明年年初能迎来转机。

■ 关注上市公司中期库存(一)

下游需求疲弱 企业库存高企

有色行业下半年难有明显改善

能过剩,这就使得企业大量产品积压。”我的有色网有色行业分析师李句告诉中国证券报记者。

事实上,有色行业的产能过剩已成为普遍现象。以稀土行业中的玻璃抛光粉为例,据业内人士估计,目前我国抛光粉产能在5万-6万吨/年,但市场容量不超过1.5万吨。

今年可能旺季不旺

由于上半年原材料价格均处在较高的位置,企业在年初增加的库存成本也较高,对企业利润带来了一定的影响。

以稀土氧化镨钕为例,今年年初时氧化镨钕的含税报价为49万元/吨,较2011年价格最高点140万元/吨下降近70%。上半年最低价格为3月初的34万元/吨,较年初下降幅度为31%。后期虽有所回调,但大部分产成品和半产成品。

“企业库存增加,主要是由于经济增速放缓导致下游需求下滑,加上有色行业大部分材料品种产