

食品业“十三五”规划基本编制完成

加快自主创新结构调整成看点

□本报记者 戴小河

中国证券报记者获悉，食品工业领域的“十三五”规划已基本编制完成，重点包括加快自主创新、保障改善民生、国企改革、加快产业结构调整与区域协调发展等。

这五大重点突破将促使行业发生变革。其中，对食品饮料企业而言，更强调的是商业模式创新；白酒与啤酒领域绝大多数是国资背景，国企改革将使公司释放活力；在竞争较为饱和的中低端酒水市场与乳制品领域，行业兼并整合渐渐提速，这些领域的龙头企业已占据较大市场份额，今后依靠外延式扩张的概率较大。

五大重点领域

“‘十三五’期间，我国食品工业至少有三大特点：消费需求刚性增长；产业结构调整和转型升级加快；产业进一步整合集聚。”中国食品工业协会常务副会长刘治表示，产业结构调整将是“十三五”期间重点强调内容，政策有望向之倾斜，相关细分领域可能从中受益。

宏观层面，“综合来看，估计食品工业的‘十三五’规划重点将包括加快自主创新、保障改善民生、国企改革、加快产业积极调整与区域协调发展五个方面。”平安证券食品工业研究员汤玮亮表示。

截至2014年底，食品工业“十二五”规划的目标大部分已达标或有望达标。方便食品制造行业完成情况相对较差；部分行业集中度未达标；受制于进口酒冲击，非粮原料（以葡萄酒为主）酒类比重未有提高。

汤玮亮认为，未来一段时间，食品行业发展目标将向调结构转变。食品行业的经营环境正发生改变，首先，我国经济从“生产导向”正在转为“需求导向”；其次，创新驱动为食品行业发展提



新华社图片

供新手段；第三，宏观政策为食品行业营造良好发展环境。因此，行业整合、消费升级、创新商业模式等将成为食品饮料关注的重点。

食品工业领域的自主创新，包括技术创新与商业模式创新。商业模式创新对食品工业而言尤为重要，原因在于商业模式创新符合“需求导向”。深圳森瑞投资公司董事长林存告诉中国证券报记者，三大维度可评判快消类公司是否正在进行商业模式变革：是否从客户需求出发增加客户黏性；是否有多个商业要素发生变化，如产品、工艺或组织创新等；是否开创了可持续的盈利能力。

一般来说，处于成熟期或衰退期的行业出于寻找新增长点需求，最可能创新商业模式。”林存表示，啤酒、黄酒、肉制品等行业面临发展瓶颈，均有创新可能，预计龙头企业变革商业模式的概率更大。

推进国企改革

国企改革是“十三五”规划的重头

戏，食品工业亦不例外。

本轮国企改革的方向在于通过混合所有制促进国企运营效率提升；通过开放垄断行业节点引入民资竞争；通过集团资产注入等方式提升证券化率；通过创新激励机制提升国企管理效率。

映射到食品行业而言，汤玮亮认为“行业景气度高、竞争相对缓和，且公司品牌力强，经营业绩相对较差的国企，可能具有较大改善空间。”建议把握资产注入与引进战投两条投资主线，细分行业中白酒与调味品行业重点关注。

以五粮液推行员工与经销商持股为例，食品饮料股可能的受益标的应具备两个条件：资源禀赋好，内部改善空间大；当地政府对改革的决心明确。照此判断，白酒是国企改革背景下最大的受益板块，预计山西汾酒、古井贡酒等将紧随五粮液步伐实施激励机制，机制完善后业绩改善空间较大。

除中低端白酒市场以外，乳制品行业的整合已经开始，并有提速之势。当前的乳制品行业竞争格局较为稳定，三巨头伊利、蒙牛、光明市场份额已超过45%，内生增长速度可能放缓。从国外企业经验来看，大企业成长后期开始走外延扩张道路，后续国内乳品行业并购整合概率较高。

“青啤集团曾提出上市公司管理层长期激励计划，股权激励可能成为青啤改革推进的方向；燕京啤酒股东北京控股正进行内部重组，估计燕京引战投、股权激励可能性较大；珠江啤酒推动混改进程的可能性较大。”汤玮亮说，由于啤酒行业面临消费人群数量下降、进口啤酒冲击高端市场等问题，行业整体改善空间不大。

鼓励行业整合

“小而散是食品企业的特点，‘十三五’期间行业内的兼并收购、整合集聚会是一大焦点。”刘治称，产业政策将支持骨干企业做强、中型企业做大、小型企业做精。政策将会促使企业间兼并收购，食品子行业集中度将进一步提升。综合考虑行业成熟度、集中度、竞争格局，白酒、乳制品、调味品行业兼并重组的可能性较大。

随着高端酒需求调整完成，五粮液已率先提价，茅台亦紧随其后，不再挤压其他白酒市场份额，行业呈持续复苏态势。其中民间需求成为行业增长的主要动力，预计白酒行业将保持5%~10%营收增速。高端酒新时代已到来，茅台与五粮液等成为主要玩家，高端白酒竞争格局良好。

中低端白酒市场的竞争却日趋激烈，诸如洋河股份、古井贡酒这类企业的并购意愿或许较为强烈。这类企业进行兼并重组的动机在于，大型平台酒企对外扩张欲望较强，可以促进区域市场整合。

除中低端白酒市场以外，乳制品行业的整合已经开始，并有提速之势。当前的乳制品行业竞争格局较为稳定，三巨头伊利、蒙牛、光明市场份额已超过45%，内生增长速度可能放缓。从国外企业经验来看，大企业成长后期开始走外延扩张道路，后续国内乳品行业并购整合概率较高。

盛运环保试水碳交易

□本报记者 李香才

盛运环保8月17日晚间公告，公司与商水县城市管理局签订生活垃圾焚烧发电项目特许经营权协议，项目一期规模为600吨/日，采用流化床垃圾焚烧发电技术处理商水县区域及周边地域的生活垃圾。

在垃圾焚烧发电业务加速扩张的同时，盛运环保不断完善产业链。公司近日与上海盈碳环境技术咨询有限公司(简称“盈碳”)针对温室气体自愿减排项目合作达成一致。这也是国内首家垃圾焚烧发电公司签署该类协议，协议的签署有望带来新的利润增长点。

试水碳交易

通过与盈碳的合作，盛运环保及其子公司/分公司所拥有(或控股)的垃圾焚烧发电项目可申请成为核证自愿减排项目(CCER)。其中，盈碳提供前期咨询、减排项目申报备案、CCER备案签发、CCER销售及通过相关碳金融业务为盛运环保项目获取资金支持等服务。

据了解，盈碳致力于碳资产开发与管理，并为企业提供全套低碳节能技术咨询服务。盈碳相关负责人郑然文告诉记者：“盛运环保作为垃圾焚烧发电行业的重点企业，是行业内首家签署CCER销售的上市公司。”中国碳交易市场始于2013年，目前碳排放权交易试点区域顺利运行，预计将于2016年建立全国统一市场，逐步开展碳排放权期货交易。如果碳交易在我国全面展开，每年对碳减排的需求量将在6亿至7亿吨，碳市场规模将超过欧盟和美国，成为世界第一大碳交易市场。

目前国内已经开展碳交易相

关工作的项目多达960个，项目主

要集中在可再生能源发电领域，如风电、光伏等，项目业主多是五大电力及其他大型发电集团。

完善产业链

随着碳交易市场的逐渐完善，盛运环保和盈碳的合作也将为公司带来新的利润增长点，公司的垃圾焚烧产业链也将得到进一步完善。

截至2015年一季度，盛运环保主要在手BOT合同或框架协议约47个，日处理垃圾规模预计将达到3.45万吨。郑然文透露，在清单中项目全部投运的情况下，按照CCER每吨15元的价格估算，盛运环保在未来十年中，每年从中获取减排收益保守估计达9000万元。2014年公司实现净利润2.34亿元。

盛运股份相关负责人则表示，通过CCER的销售，公司可以获取较为丰厚的资金，在一定程度上释放了公司的资金压力。同时，郑然文向记者透露，目前中国CCER销售于卖方市场，未来这一市场的需求数量将会越来越大。

据了解，2016年~2020年，国内碳市场将进入全面建设阶段，或将带来更多的需求量。有专家表示，随着国家对碳排放指标的控制，盛运环保与盈碳的合作，在凸显社会效益和经济效益的同时，还将进一步拓展完善公司的产业链。

业内人士指出，垃圾焚烧行业经过去2~3年跑马圈地式的扩张，未来将进入加速整合期，有技术和资金优势的企业将加速扩张。目前，盛运环保具备两条技术路径，并进行全产业链布局，新订单量在行业排名前五，预计年底在手项目量将达到3万~3.5万吨。

三江购物入驻“京东到家”

□本报记者 王荣

三江购物8月17日晚间公告，公司与江苏京东信息技术有限公司签署《“京东到家”商家服务协议》，三江购物通过“京东到家”交易平台销售商品或服务；京东提

供必要的系统及技术支持。

公司表示，与京东的合作，将发挥双方在电子商务、物流、零售实体店经营等领域的资源与优势，形成合力共同推动商业OTO模式，开拓全渠道销售路径，实现创新发展。

与中科院开展合作

山东章鼓推广环保技术

□本报记者 李香才

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■

■