

中农立华：打造农药流通和植保技术综合服务平台

农闲之际，有“农药流通第一股”之称的中农立华，上上下下却异常忙碌。公司常务副总经理、董秘黄柏集告诉中国证券报记者，从一开始的几十人、几间办公室起家，中农立华经过多年在农药领域的深耕发展，目前已成长为一家以作物健康业务、化工业务、联销业务、国际业务等板块业务为主，最新年营收66亿元以上的“农药龙头”。十二年来，公司净利润增长超十倍。更重要的是，具有国资背景的中农立华时时不忘央企担当，推动现代农业生产技术不断发展，助力农民增产增收。

●本报记者 高佳晨



中农立华仓库，员工正搬运货品

公司供图

深耕农药领域十余年

中农立华于2009年成立，主营为从事农药流通及植保技术服务，控股股东为中农集团，实际控制人是中国供销集团有限公司。公司相关负责人表示，从一开始只有46人的小团队和几间狭小的办公室，一路走来，中农立华克服了优质产品资源缺乏、网络服务布局能力不足、人才队伍严重缺少等重重困难，发挥央企优势，不断夯实基础、聚焦主业，成为细分行业龙头。

十二年来，公司净利润增长已超十倍。特别是2017年上市以来，公司业绩取得快速发展。2017年—2020年分别实现营收35.03亿元、37.35亿元、43.42亿元、66.41亿元，同比分别增长3.09%、6.6%、16.28%、52.93%；分别实现归母净利润9033.02万元、1.15亿元、1.19亿元、1.32亿元，同比分别增长10.54%、27.82%、2.96%、11.41%。2021年前三季度，公司更是取得历史最好成绩单：实现营收74.75亿元，同比增长44.22%；实现归母净利润1.37亿元，同比增长27.32%。

黄柏集表示，公司业绩不断增长的原因主要是公司不断探索商业模式，逐渐明确战略方向，聚焦整合资源、夯实基础，在几大业务板块上逐步打通了上下游。

经过多年磨合发展，如今的中农立华已成长为一家拥有覆盖全国主要农业县市、由19个仓储配送中心和近3000家主要渠道合作伙伴组成的服务网络，并建立了一支由数百名专业植保技术人员组成的服务队伍，构建了一体化的农药流通及植保技术服务网络。

此外，作为全国供销合作总社下属的专业从事农化流通服务的上市公司，中农立华也是国家重点支农企业，承担新网工程、中央救灾农药储备和国家农药储备等多项国家政策性任务。

“我国自1990年建立农药救灾储备制度以来，规模不断扩大。中农立华每年都会筹措资金购进各种农药，超额完成储备任务，为农业生产的防灾救灾、农药市场稳定、生态环境保护以及促进增产增收等方面发挥了巨大作用。”黄柏集表示，“为农服务”是供销合作社的根本宗旨。中农立华作为中华全国供销合作总社下属企业，发展愿景是“成为农化流通服务领域优秀的国家队”。

行业集中度不断提高

近年来，在供应端，农药行业步入高质量发展阶段，企业更注重环保安全投入、降低能耗和产品创新，小企业不断退出，行业集中度明显提高，行业

产能逐步向中西部地区转移；在需求端，随着农药使用零增长政策的长期贯彻实施，我国农药利用率持续提高，高效、低毒农药占比超过90%。在政策端，国家也在不断引导行业向减量增效和绿色技术方向发展，推进农药减量增效，推广农作物病虫害绿色防控产品和技术。此外，行业竞争日趋激烈，企业间强强联合动作不断。

业内人士表示，未来，我国仍将加强农药使用量控制，大力推广生态控制、免疫诱抗和生物农药应用等绿色防控技术，安全绿色农药将迎来发展良机。

在紧扣绿色农业政策的同时，中农立华时时不忘央企的使命与担当，着眼全球，不断开拓国际业务，并取得了明显成效。

2019年12月，中农立华整合了红太阳的国际业务资源，与红太阳合资设立中农红太阳（南京）生物科技有限公司。其中，红太阳占比为42%，中农立华占比为48%。

“红太阳的无形价值非常高，其在国际业务板块已经深耕了十几年，整个产业链、产品、渠道、客户信任度等在业内优势明显。”黄柏集告诉记者，双方签订了长达30年的独家协议，中农立华承接南京红太阳外贸业务的团队及渠道等资源，红太阳专注于生产优质产品和国内业务。

事实证明，这项决策不仅反映出央企的魄力，更反映出公司的长远眼光。2020年上半年，中农红太阳实现营收8.29亿元。2021年，营收更是大幅增长，并顺势带动中农立华的海外板块业务突飞猛进。

将择机切入种业

无论是上游的化工板块，还是下游的作物健康板块，中农立华在业内都有举足轻重的地位。作物健康板块专门服务于农村基层，直接跟农民面对面，为他们提供种植技术、用药技术，保证农民增产增收。中农立华表示，公司一直以来都根据国家政策导向，承担国企责任，推动现代农业生产技术不断发展。

“我们每年为全国各地农民召开示范实验推介会、培训会，共有三、四万场。

种植技术专业性强，前期需要大量投入，周期也很长，但对农民非常有意义，所以我们一直在坚持。”黄柏集表示。

作为世界第二大种子大国，我国种业市场规模接近千亿元。“种子是农业的‘芯片’，在确保粮食安全的大基调下，我国种业产业有望得到更快发展。公司也会积极关注种业板块的机会，考虑择机进入。”黄柏集表示，公司对种业非常关注，种子跟农药是深度结合的，这也是公司未来的重点方向之一。

意见稿》将引导快递行业健康有序竞争，预计2022年快递头部企业从追求高增速逐渐转向高质量竞争。

《征求意见稿》还提出，快递企业未经用户同意，不得代为确认收到快件，不得擅自将快件投递到智能快递箱、快递服务站等快递末端服务设施。中信证券认为，该规定有望进一步提升行业服务质量，加速快递龙头企业分层，相关服务优势明显的龙头快递企业将受益。

相关行业政策也进一步明确了“快递企业总部—网点—快递员”各环节的成本及利润，切实保障快递员及网点权益，进一步降低价格战发生可能性，引导行业良性竞争，营造良好的市场发展氛围。

日前发布的《“十四五”邮政业发展规划》提出，预计到2025年，邮政业年业务收入超过1.8万亿元，邮政业日均服务用户超过9亿人次，快递业务量超过1500亿件，形成多个年业务量超过200亿件或年业务收入超过2000亿元的邮政快递品牌。

面对快递业广阔发展前景，相关部门也不遗余力出台政策举措，强基础、补短板，推动快递行业快速发展。日前，黑龙江省政府出台《加快农村寄递物流体系建设若干措施》，进一步健全县、乡、村寄递物流体系，推动农村地区流通体系建设。该政策明确，黑龙江省对新设立的乡村快递物流服务网点，按照省政府关于推动物流降本提质增效有关政策标准由县级政府给予一次性补贴。县级政府负责整合村邮站、农村商超、客运站点、基层供销社等资源，统筹建设资金，新建或改造村级综合服务站，满足寄递物流服务需求。

2022年6月底前，在全省80%以上建制村建立具备寄递功能的综合服务站，2022年底前，实现对全省所有建制村的全面覆盖。

中信证券指出，政策升级是打破快递业“内卷化”竞争的最大变量。《征求

期政策再次密集出台，体现了监管的连贯性及坚定意志，行业确认进入高质量发展转折期。

推动数字化转型

上述行业人士表示，当前在快递行业发展过程中，数字化技术创新能力已成为提升企业服务与效率、获取竞争优势的重要标准，数字化水平是助力行业高质量发展的最主要因素之一。

圆通速递还深度挖掘市场差异化需求，在现有网络和产品体系下推进部分时效精准的快递产品市场拓展，完善客户服务分层、产品升级，逐步建立差异化、多元化的客户层级与产品体系，精准匹配客户日益多元的快递产品与服务需求，增强议价能力，促进市场深度拓展。

顺丰控股则聚焦实现物流大网和供应链底座的数智化转型与升级，通过打通营运、销售、体验等环节与板块的数字闭环，打造“智慧大脑”，助力客户体验提升，降低运营成本。公司依托沉淀多年的科技产品及数据资产，结合各行业特征场景，快速赋能外部客户。

上述接受采访的快递企业人员表示，快递行业未来竞争的制高点在于时效性和服务质量，而用数字化提升服务效率和客户体验是决胜的关键。快递企业要通过持续的数字化投入降低成本，提高服务质量，推动业务量增长，真正享受数字化转型带来的红利。

随着行业资源的整合，快递龙头企业优势将越发集中。数字化程度高且有关键节点资源优势的龙头企业将持续获得成本优势，从而在竞争中胜出。

一位行业人士表示，快递行业近

“锚”定基准价 长协煤价成行业“压舱石”

●本报记者 马爽 何煜璞

近期，一则关于“隆德煤矿”（全称为神木县隆德矿业有限责任公司）执行发改委通知，长协煤炭1月定价机制为“基准价+浮动价”，原定的价格及发出的价格调整函作废”的传闻在市场引发广泛关注。目前，该消息得到了公司的确认。

业内人士表示，发改委将长协煤炭1月定价机制设为“基准价+浮动价”，旨在以基准价为锚，减小价格的波动率，助力行业良性发展。

319至700元/吨）定价方式算出来的长协价格会比2021年12月的年长协价格还高。为了给中下游减负，因此暂时沿用之前较低的价格。

隆德煤矿官网显示，其由华电煤业集团有限公司和陕西益泰能源投资公司共同出资组建，主营煤炭开发和销售。对于产量方面，隆德煤矿上述相关人员表示：“（上述定价调整）目前来说没有造成影响。”并表示后续将会关注发改委下发的文件通知。

助力行业良性发展

国家发改委此前发布的《关于做好2022年1月份煤炭生产供应工作的通知》称，2022年1月是保障北京冬奥会、冬残奥会和元旦春节期间能源供应的重要阶段，为切实保障煤炭生产供应，在前期已安排部署相关工作的基础上，要求相关机构就1月煤炭生产供应工作时切实履行中长期合同。2022年1月煤炭中长期合同暂按2021年12月合同方案执行，供应量原则上只增不减。年度中长协合同价格暂按2021年12月价格执行。

曾翔表示：“发改委将长协煤炭1月定价机制设为‘基准价+浮动价’，此举的意图就是要以制定的基准价为锚，减小价格的波动率，同时给价格设了一个上下限，将煤炭价格波动限定在一定的幅度内。”

王晓囡进一步表示，为了保持煤炭价格的弹性，2022年中长期合同价格波动范围也有所扩大，由此前的470—600元/吨，调整至550—850元/吨。

对于任何行业来说，价格的大涨大跌都会造成伤害。尤其是作为部分工业产业链源头的能源品种，其价格的大幅波动会给整个产业链带来较大扰动。

“通过长协机制确定为‘基准价+浮动价’模式，而未签长协的煤矿基本还是按照招标或者一口价的形式定价。”

宝城期货动力煤高级分析师王晓囡对中国证券报记者表示，近期确实有煤矿接到通知，坑口煤定价机制确定为“基准价+浮动价”模式。

曾翔进一步表示，目前2022年1月的年长协价格延续2021年12月的年长协价格，主要是由于部分指数仍处于偏高位置，而根据原定的新长协（基准价较往年大幅上调

多家上市公司 布局锂金属电池赛道

●本报记者 金一丹

1月11日，天齐锂业公告称，参股的电动汽车混合锂金属电池制造商SES Holdings Pte.Ltd（简称“SES”）与IVANHOE Capital Acquisition Corp（艾芬豪资本收购公司，简称“艾芬豪”）的业务合并已获美国证券交易委员会批准，并将于纽约证券交易所上市。天齐锂业借SES上市在锂金属电池市场抢占先机，而蔚来、赣锋锂业等多家公司在该赛道也早有布局。

持股锂金属电池生产商

艾芬豪是一家公开上市的特殊目的收购公司。2021年7月，SES宣布与艾芬豪合并，借助SPAC模式在纽约证券交易所上市。艾芬豪将于美国东部时间2022年2月1日举行临时股东大会审议双方的业务合并，待临时股东大会审议通过后，SES将正式上市。

SES的投资者包括通用汽车、现代汽车、起亚、吉利控股集团、上汽、天齐锂业、富士康等。锂矿巨头天齐锂业持有SES的股份占其发行前总股本的9.34%，这也意味着天齐锂业借SES在金属锂电池领域抢占先机。

SES在2021年11月发布了一款名为Apollo的锂金属电池，曾震动整个锂电池板块。据介绍，Apollo锂金属电池的容量为107Ah，重量仅为0.982Kg，能量密度为417Wh/kg、935Wh/L，是世界上首次公开展示超100Ah的单体锂金属电池，也是已知目前全球单体容量最大的锂金属电池。SES预计，2022年将能提供电动汽车锂金属A样品，2024年提供C样品，2025年投产。

多家公司提前布局

固态电池、金属锂电池被视作液态锂离子电池的强敌，新能源汽车市场的快速发展带动锂电池需求大幅提升，多家企业在该赛道早有布局，力争抢占先机。

蔚来曾在“2020 NIO DAYS”活动上发布了一款单体能量密度达360Wh/kg的150kWh固态电池包产品，并宣布将于2022年四季度将该款固态电池装配到旗下的量产车上。当时消息一出，隔膜龙头恩捷股份股价涨停。据了解，固态锂电池技术采用锂、钠制成的玻璃化合物为传导物质，取代以往锂电池的液态电解液，同时也不再需要隔膜。

“锂矿双雄”的另一位巨头赣锋锂业在固态电池方面也早有布局。中国证券记者自赣锋锂业独家获悉，2021年12月10日，首批搭载赣锋混合固液锂离子电池的东风E70在江西新余进行试车仪式，预计该车型将在春节前交付。目前，赣锋锂业子公司赣锋锂电已建成0.3GWh混合固液锂电池生产线并投入使用，具备批量化生产能力，并在不断提升产能。

赣锋锂业相关负责人表示，公司实现了基于柔性固态隔膜的混合固液锂离子电池装车，电池在具有良好电化学性能基础上，可以通過包括针刺、挤压、过充、高温热箱等高于最严苛国标的滥用测试。

中信建投表示，SES的Apollo锂金属电池采用了复合聚合物涂层，但并不是全固态电池，不影响隔膜的使用。目前已有量产时间表的固态电池公司均为半固态产品，全固态电池量产困难重重，仍有界面导电、电池一致性等诸多问题需要解决。

政策托底 单价企稳

快递行业迎来高质量发展转折期

●本报记者 宋维东

1月10日晚的超预期业绩预告，让圆通速递股价1月11日收获涨停板，从而带动快递板块大幅上涨。业内人士表示，在行业监管趋严背景下，快递行业“反内卷”共识日益强烈。特别是在政策托底下，行业单价企稳不确定性较强，恶性价格竞争底层逻辑已不复存在，快递行业迎来高质量发展转折期。2022年，相关快递企业将享受行业健康发展带来的利好，利润或修复。

盈利能力修复

“随着价格政策的调整，快递行业的单价基本企稳回升，利润增速整体较快，助推企业盈利大幅提升。”某快递企业相关负责人在接受中国证券记者采访说。

圆通速递2021年第四季度预计实现归属于上市公司股东的净利润10.46亿元至12.46亿元，同比大幅增长174.68%至227.2%，超出市场预期。圆通速递表示，2021年第四季度，随着“双十一”等旺季到来，为保障加盟网络平稳运营，提升服务质量及客户体验，快递行业服务单价有所提升，价格竞争态势明显放缓，并逐步由价格驱动向价值驱动转变，行业价格持续回归合理水平，助推公司2021年第四季度业绩大幅增长。

中信证券指出，2021年四季度，快递价格上涨产生的高利润率兑现，特别是单票盈利提升，旺季单票盈利或更高。2022年行业价格在2021年旺季基础上或有一定波动，但总体平稳，发生价格战概率较低，行业仍然处于重要的利润修复期。中长期看，在线上渗透率持续提升背景下，快递行业需求增长确定性较强，服务将成为新的竞争要素。

纵观圆通速递已发布的2021年1月