

石化行业 健全机构应对贸易摩擦

证券时报记者 李巧宁

记者了解到,为应对日趋频繁的国际贸易摩擦,中国石化联合会调整健全相关机构,专门成立了石化行业应对国际贸易摩擦领导小组,并调整、充实、健全了石化行业解决国际贸易争端协调工作委员会。

据悉,中国石化联合会常务副会长李寿生担任解决国际贸易争端协调委主任,中石油、中石化、中海油、中国中化、中国化工五大公司主管副总裁任副主任,各行业协会及各涉案企业为协调委成员。

联合会信息与市场部有关负责人介绍说,目前全球经济进入“后危机时代”,石化行业虽然形势总体向好,但是危机造成的需求萎缩导致市场竞争更加激烈,贸易保护主义严重泛滥,国际贸易摩擦日趋频繁,行业进出口贸易出现了一些新形势、新变化。

一是与发展中国家的贸易摩擦越来越多。原因是我国与印度等发展中国家产业结构趋同产品同质化程度很高。二是贸易摩擦正由产品个案向体制、制度、政策等深层次领域发展。目前,国际标准化组织已完成产品碳足迹标准 ISO14067 的拟定工作,计划今年内发布,届时商品加注碳标签将不可避免。

该负责人强调,自贸区建设尤其冲击石化产业。一种情况是自贸区的协议方在石化领域具有比较优势,在关税降低后,这些国家的石化产品势必大举进入中国。另一种情况是自贸区的协议方在石化领域竞争力很弱,如东盟 10 国,在谈判时并没有引起国内企业的注意,但是在协议签署后,国际跨国公司纷纷到这些国家投资建厂,享受自贸区的优惠关税政策,对国内产业安全构成了威胁。

国美推电子商务平台 欲三年内实现盈利

证券时报记者 周荣祥

国美电器昨天正式对外推出旗下的电子商务网站,宣布全力推进电子商务业务的发展。国美集团总裁王俊洲表示,这一平台将在未来两三年内实现盈利。同时他还预计,未来五年内电子商务收入将占国美总体收入的 10%。

王俊洲表示,与其他电子商务网站相比,国美拥有每年超过 1000 亿元的采购规模,这能够使得国美实现采购的低成本和零售的高毛利。同时,国美电子商务网站的物流和人工成本能够与实体店共享,摊薄成本。据了解,随着互联网经济的快速发展,电子商务已成为当前国民经济的新增长点。商务部统计数据表示,过去 5 年国内网购规模暴增了 22 倍,到 2010 年已达 4500 多亿元,其中数码家电占比达 10.35%,销售额突破 400 亿元。

国美电子商务总经理韩德鹏表示,始终如一的低价商品采购能力、及时送达的物流配送能力和贯穿各个环节的信息系统能力,是支撑国美电子商务未来长足发展的三大核心。

据了解,国美电子商务采用集团联合采购与独立采购相结合的方式,集团每年超 1000 亿元的采购规模保障了产品的低价,而独立采购则有效保障了产品的多样性。在物流配送方面,国美电子商务目前已在全国建立了 31 个自有仓库,具备了每天 7000 单的区域快速配送能力。

昨日北京 两块住宅用地流标

证券时报记者 张达

自 3 月以来,北京昨日首次招标出让 3 块住宅用地,其中顺义的两地块流标,只有密云的地块开标,但 3 家参与投标的开发商中也只有一家报价高过底价。

据了解,顺义区仁和镇梅沟营村(南侧)地块居住用地项目(配建限价商品房)规划建筑面积 21.32 万平方米,其中保障房面积 12.5 万平方米;顺义区仁和镇梅沟营村(北侧)地块住宅混合公建用地规划建筑面积 24.02 万平方米。该区域目前商品房均价在 1.6 万元左右,周围二手房市场的平均价格在 1.2 万元~1.4 万元之间。而密云县首都师范大学附属密云中学西侧居住用地项目(配建限价商品房)规划建筑面积 14.26 万平方米,配建限价商品房 2.1 万平方米,3 家报价单位中仅东方帝景报 3.5 亿元高过底价。

北京中原分析认为,顺义地块流标的主要原因首先是这两地块非成交热点区域,关注的企业不多。其次是区域内交通等环境目前来看还未完善,地块的目标需求还主要依赖顺义城区内的刚需,总量不大。第三是信贷政策持续收紧,中小开发商明显资金受限,对于非热点区域地块明显地降低了关注度。第四是其中的一地块配建的保障房比例比较高,超过一半的保障房也影响了开发商对土地的关注。第五是楼市调控已经深入。

需求小标准乱 LED商业照明市场难题待解

证券时报记者 刘巧玲

近日,士兰微(600460)LED芯片进入照明市场的消息引起业内关注。LED商业照明投资领域也是一片火热,有人据此预测 2012 年 LED 照明市场将开启黄金十年。然而,据记者了解,一些企业在进军 LED 商业照明领域的同时,也忧心忡忡,LED 照明市场面临着需求与产能差距过大、商业环境恶劣两大难题。

LED 商业照明只是一片红海,而不是一片蓝海,竞争太激烈了。”高工 LED 产业研究中心主任张小飞博士表示,进入这一领域的企业越来越多,而 LED 照明厂家的储备生产能力与市场需求之间有很大的差距。

据了解,士兰微旗下士兰明芯是内资企业中最大彩屏芯片供应商,其生产的 LED 芯片此前主要用于彩色显示屏市场。对于此次进军照明市场,士兰明芯总经理江忠永表示,小功率芯片在商业照明领域的需求量很大,公司芯片能效已达 120lm/W(流明每瓦),目前在照明市场开始了大批量供货。

积极投身 LED 商业照明市场的企业还有很多。传统照明企业阳光照明(600261)在 2010 年年报

中明确表示,最近 3 年 LED 照明项目总投资约 10 亿元。4 月 18 日创业板首发申请获得通过的深圳市洲明科技股份有限公司募集资金投向之一即为 LED 照明产品项目。

不仅如此,许多之前专注于景观道路照明的企业,如东莞勤上光电股份有限公司等也纷纷把重心转到商业照明领域。根据 LED 照明产品应用范围,一般有室外照明和室内照明领域的划分,室外照明领域,包括景观照明、道路照明等;室内照明领域,包括家居照明和商业照明等。

据张小飞介绍,景观照明国内做得比较成功,但道路照明则比较失败,企业没有赚到钱,有的还亏本了,因此企业投资 LED 道路照明的积极性下降,纷纷把目光转到商业照明项目上了。由于 LED 照明产品成本较高,与家居照明相比,LED 商业照明对价格敏感度更低,商业照明时间长,节能效果更明显,也更易于市场推广。

一些 LED 照明企业产业重点的转移,带有一点无奈而现实的成分,“不做商业照明做什么呢?”

更让这些企业忧心的是,LED 商业照明的市场不是那么好。一家 LED 照明企业的人士对记者透露,目前企业在与一些连锁百货



Phototex/供图

店、服装店、珠宝店在谈,向他们推广 LED 照明产品,感觉国内市场慢慢在启动,但真正像国外企业在商业照明上做得那么成功的,目前国内还没有。

专注于 LED 领域研究的张小飞博士调研过很多企业,他说,LED 商业照明领域的市场需求和厂家的储备生产能力之间的差距很大,很多企业不能满

产。“一个企业一个月能销售 5 万件左右的 LED 照明产品就算不错的了。”

另一方面,LED 照明产品的商业推广环境比较恶劣,这也是这个市场难以做大的原因。目前,LED 照明产品依然没有一个相对统一的标准,产品质量、能效、形态等等差异都很大,用户不容易对产品作出比较和判断。厂家也很无奈,每

家客户要求都不一样,市场零碎,商业模式比较乱,结算方式也不统一,即使有大的 LED 商用项目,市场环境也似乎不足以让其起飞。目前,LED 照明企业在商业照明领域,依然是八仙过海,各打各的市场,至于谁能最先在这个领域成为标杆企业,是业内最为关心的问题,也是一个需要时间来证明的问题。

日本海产养殖遭重创 中国企业获替代良机

证券时报记者 文秦

由于日本核泄漏事件的重灾区福岛,是日本水产品加工业的重要地区,受此影响,当地的养殖和水产品加工业遭受到毁灭性的打击,而这也给中国海产养殖业带来了机会。

国联证券研究员周纪庚分析,日本是海产品的主要出口国,由于地震及海啸极大地打击了日本东海岸的海水养殖及捕捞设施,加之

核辐射引发人们对日本海产品食用是否安全的担忧,未来一年,将在全球层面上形成一定的海产品供给缺口。

獐子岛(002069)董秘办人士在接受证券时报记者采访时介绍,目前来看,公司对日出口占业务比例并不算高,但未来公司会考虑加强对日本市场销售渠道的开拓。而且据他了解,日本海产品在欧洲市场的销售也受到影响,而且市场对

日本海产品已经产生了一种排斥心理,这在某种程度上给了国内企业填补市场空白的机会。

宏源证券分析师胡建军认为,本地震及核泄漏对海水养殖行业的影响最大的一个方面,是对市场投资情绪的影响,近一个月,部分海产品的价格已经随之变化。三文鱼是日本特色饮食寿司的重要原料,国内的三文鱼批发价格受日本核泄漏及挪威进口检验周期延长的影响,已大幅上涨至

每公斤 160 元。据记者了解,国内上市公司中,已有先行者试水三文鱼的养殖。据东方海洋(002086)2010 年年报披露,首批 20 万尾三文鱼已由淡水养殖车间移至海水车间。按照养殖进度,2011 年 9 月份至 10 月份将开始出产商品鱼。

东方证券研究员叶烽介绍,日本排放含有放射性物质的废水,并不会对我国海水养殖业造成影响。核物质的传播主要途径通过洋流和大气循环

两种方式。从北半球洋流来看,目前日本东海岸受到日本暖流的影响,洋流的流向主要自南向北,朝美国太平洋西岸流动,基本影响不到我国东海岸。最近我国各地的放射物质主要都是从大气中监测到的,而最先从水中监测到放射性物质的国家反而是离日本最远的美国,这就很能说明问题。为此,中国的海产养殖业有望借力这个意外到来的机会,完成对市场格局的重构。

种业企业受惠扶持政策

证券时报记者 陈错

经过数年的酝酿,《关于加快推进现代农作物种业发展的意见》终于尘埃落定。业内人士认为,种业的扶持政策对建设现代农业将起到推动作用,有利于整个行业、特别是龙头企业的成长。

“意见”的内容很实在,每一项政策都是对行业目前存在问题的一剂良药。扶持政策对于整个种业的健康、有序发展,将起到极大的推动作用。”隆平高科董秘办人士接受证券时报记者采访时说。

万向德农董秘霍光称,《意见》的主要目的是扶持大企业做大做强,以应对外资种业巨头的竞争。例如,行业壁垒提高,淘汰的

企业留下的市场份额将由大的企业填补,推动种子企业兼并重组,而行业集中度提高,市场竞争力进一步扩大,这样将出现分化现象。

据了解,种子战略的提出始于 2010 年中央 1 号文件,种子扶持政策出台的背景是,外资种业巨头强势进入中国,在过去 2-3 年内,实现了较大份额的市场占有率和极高的利润率。而国内的种业却呈现散、乱、杂的现象,价格战及无序竞争非常明显,这对国内种业的发展极其不利。

在隆平高科看来,《意见》提出的建立政府支持、种子企业参与、商业化运作的种子生产风险分散机制很有现实意义。过去,对种业的扶持政策一般倾向于科研机

构,而针对企业的优惠政策却很少,但由于科研机构研发与市场需求脱节的问题,很多的研发存在低水平重复投入现象。此次《意见》强调的商业化运作可以改善行业目前存在的问题。”隆平高科上述人士说。

中信证券研究员毛长青认为,《意见》的提出对于保障国家粮食安全和建设现代农业,对我国农作物种业的发展,提出了更高的要求。随着意见的发布,国务院后续还将出台各类具体措施。这对整个行业、龙头公司的成长意义更加重大。

东北证券报告指出,目前两市的种业上市公司是行业中的龙头企业,提高准入门槛有利于种业上市公司的发展,而种子收储政策有利于种子市场稳定和平抑种子价格。

电动汽车“十二五”科技发展规划制定

证券时报记者 张达

科技部高新技术发展及产业司副司长张志宏昨日表示,未来五年是电动汽车从研发向产业化过渡的关键时期,科技部已研究制定了电动汽车“十二五”科技发展专项规划,在“十二五”期间将重点开展七个方面工作来支撑行业科技发展的需要。

在昨日由中国汽车工业协会与世界汽车组织共同举办的全球汽车界领袖峰会 2011OICA 中国论坛上,张志宏指出,发展电动汽车是中国汽车工业应对能源环境、保持可持续发展的最佳途径,是中国培育战略新兴产业的重要选择。根据各大汽车公司发布的产品计划,明后两年将有更多的电动汽车产品推向市场。截至今年 3 月,25 个试

点城市共推广各类节能汽车超过一万辆,累计运行里程超过 2.5 万公里,已建成充电站 51 座,换电站 9 座,充电桩 2000 多个,基本满足现有示范车辆运行的需要,标志着中国电动汽车科研开发与财税政策相结合向产业化迈出关键的一步。”

但是,电动汽车的发展仍处于由研发向产业化转化的过程,还存在着技术不成熟,一致性、可靠性、耐久性成本高,社会配套体系不健全等诸多市场化障碍和困难。”张志宏提醒说。

张志宏表示,规划总体目标是,全面掌握电动汽车核心技术,培育自主创新开发能力,发挥市场资源优势,形成有较强竞争力的电动汽车及关键零部件工业体系。根据该总体思路和目标,

“十二五”期间,科技部将重点开展七个方面工作。一是在技术上加大研发力度,重点突破电池的安全性、一致性、耐久性等,重点开发可靠性适应市场需求、性价比高的电动汽车产品。二是加大基础设施建设力度,支持相关试点城市适度超前地开展充电网络建设。三是加快技术标准研究、完善标准体系建设。四是进一步深化现有的科技财政联动性机制,扩大对示范产品的开发、优化和应用的财政补贴力度,扩大公共服务领域和私人用车领域电动汽车的规模。五是积极支持产业界组成产业技术创新联盟。六是加强技术研究中心、企业实验室、产业化基地等公共平台的建设。七是深化国际技术交流与合作,推动电动汽车国际化发展。

■ 记者观察 | Observation |

上亿吨大白菜烂在仓库 恶炒者自食其果

证券时报记者 杨丽花

由于新蒜即将上市需仓库存储,数亿吨大白菜烂在仓库已成定局。游资兴风作浪遭受了一次大挫败,这次惨败受教育最深刻的就是跟风炒作者,但不知大白菜能否提醒炒作者适可而止。

常规来讲,大白菜并不是游资喜欢的品种,相比其它农产品来讲,以亿吨计的产量太大了,且白菜属于季节性农产品,没有固定的加工产品作为最后出口。但是,大白菜具有易忽视、易储藏、产地集中等优势。根据近年来大白菜的价格表现,每年旺季如果每斤能卖到 2 毛钱,已经非常不错了。与其他高标农产品相比,大白菜价格提升空间非常广阔。综合衡量后,大白菜终于成了游资炒作的目标。

据记者了解,在过冬大白菜刚播下种子不久,炒作策划者就开始对山东、河南以及东北地区炒作大白菜的行动进行调研。随后,炒作行动全面展开,一方面类期货的大白菜仓单很快铺开,另一方面面积地预订占领各地的冷库。炒家认为,炒作大白菜最大的成本不是白菜本身,而是储藏和运输的成本。

最初白菜的仓单每斤远不及 2 毛钱,进入去年 10 月份后,常年销售白菜的经销商发现已经很难下订单了,四处找不到白菜。因此,大炒家的仓单开始飙升,升高至起步价的四五倍。蔬菜经销商以及其他的炒作者也开始介入。各地的菜商都开始远赴东北等地抢菜,有的甚至驻扎在村子里,还长在地里的菜,都已经有了出路。

炒作虽然看起来像是稳赚不赔,

其实是如履薄冰,时时有风险。炒作白菜最大的风险一是来自政府层面的“特别关注”,二是来自于农民的临时变卦,三是通胀是否能如期来临。

“千年极寒”的说法和韩国泡菜危机给中国大白菜炒作提供了题材和噱头,让整个炒作看起来都进行得顺风顺水。但随着国家发改委等各部门对炒作采取了多方面的控制措施。没过多久,大白菜的主力炒作资金遇到问题,被迫收缩撤出。

据说,此时主力炒家通过卖出白菜的期货仓单已经赚下不少,为了平衡利益关系,最后还是给二级炒作团队一定的经济补偿。不过,部分跟风炒作者相信最初炒作者的市场预期,持有大白菜不肯出手。也有跟风者听到一点炒作的风声,就不顾一切地扑上去,甚至押上血本。

如今的大白菜不但没有让一些跟风者实现一夜暴富,更有甚者落得一个血本无归的下场。社会上还有一种传言,在去年的炒作中策划白菜的行动进行调研。随后,炒作的品种很多,但最终像绿豆、大蒜、白糖一样疯起来的并不多,只是参与跟风者的损失远没有大白菜这样明显而已。

一位炒家说,炒作农产品之所以一路疯狂,多因有其它方面的大大小小的市场主体、资金愿意跟风。这些群体的参与让整个炒作变得错综复杂,也给政府整治增加了太大的难度。真正最大的幕后炒作者,是信息集大成者,在炒作行动之前,必定在全国进行严密的市场调研。而跟风者只是捕风捉影地尾随,往往成为最后一棒的接棒手。如今大白菜变得一文不值,只能烂在仓库里,对于跟风炒作者来讲是一个最大最好的教训。