免加盟费开连锁 农产品企业快速扩张

证券时报记者 靳书阳

农产品企业的传统销售模式主要分两种，要么就走超市的渠道，要么就开直营店销售。相比前者，后者的销售成本无疑更加高昂。除了直营店这种连锁店模式以外，近年来，品牌加盟店这种由加盟商承担大部分销售成本的新模式日渐流行，成为助力上市公司低成本快速扩张的利器。

以高端滋补品海参的养殖销售为目前主营业务的獐子岛（002069），公司董秘办人士在接受记者采访时表示，公司连锁店有直营店和加盟店两种形式。据他了解，国内农产品企业的连锁店模式大多不以收取加盟费为主要盈利手段。抢占市场份额，扩大产品销量才是主要目标。公司目前采取与加盟店签署排他性协议，并对销售价格进行一定程度上的指导及规范等方式，加强整个加盟店系统的品牌化管理。当然，产品能够畅销是加盟商愿意负担成本的前提条件。

好想你（002582）董秘刘汉超也在接受记者采访时介绍，公司加盟店不收取加盟费，只收取一定的保证金，而且日后还将退还。公司主要通过加盟店这一形式扩大销售渠道，实现低成本扩张，并通过统一培训员工，结合周边商业形态对加盟店选址提供参考意见等方式实现规范化运营。当然，公司在加盟店及超市渠道销售的产品也有定位上的差别，由于单独开店销售成本更高一些，加盟店主要面向高端礼品市场。超市渠道主要是提供一些更加大众化、休闲类的枣类产品。不过，公司对两类细分市场都非常看重。

海通证券研究员赵勇评价，好想你品牌定位为中高端，定价和毛利远远高过行业平均水平。而公司采用加盟专卖店模式的好处在于，可以借此实现销售渠道的低成本快速扩张。另外，专卖店先款后货，费用可控，应对市场的快速反应能力也更强，便于贯彻执行公司意图和战略。此外通常情况下，由于各家专卖店在当地市场开拓成熟之后，会逐渐进入销售稳定期，此类上市公司未来销售收入增长很大程度上取决于新开店的数量。

商务部：上周食品价格涨幅缩小

昨日，商务部公布的监测显示，上周（5月30日至6月5日）食用农产品价格涨幅缩小，其中猪肉比前一周涨1.8%，涨幅缩小1.1个百分点。随着时令蔬菜的大量上市，18种蔬菜平均批发价格下降5.0%，降幅扩大3.7个百分点。

据商务部监测，由于临近端午节，上周肉蛋类消费需求上升，但各地市场供应充足，价格涨幅缩小，其中猪肉、牛肉、羊肉比前一周（下同）分别上涨1.8%、0.8%、0.5%，涨幅分别缩小1.1、0.1、1.0个百分点，鸡蛋、白条鸡分别上涨1.0%和0.1%，涨幅分别缩小0.4和0.1个百分点。8种水产品平均批发价格上涨0.5%，涨幅缩小0.7个百分点，其中鲢鱼、鲤鱼和鲫鱼分别上涨2.3%、0.9%和0.8%。粮油零售价格稳中有升，大米上涨0.4%，面粉与前一周持平；豆油、花生油分别上涨0.2%、0.1%，菜籽油与前一周持平。

此外，时令蔬菜大量上市，价格季节性回落，18种蔬菜平均批发价格下降5.0%，降幅扩大3.7个百分点，其中黄瓜、冬瓜和茄子分别下降14.2%、13.5%和9.8%；苦瓜、豆角和蒜头分别下降9.4%、9.0%和8.8%。

（许岩）

财政部公布科技支持单位 31家上市公司入围

财政部昨日就2011年重大科技成果转化项目拟支持单位名单进行了公示，包括中国铝业、中联重工在内的逾30家上市公司相关项目位列其中。

此次入围项目包括：中核科技的百万千瓦级核电站用关键阀门产业化、佳讯飞鸿的基于物联网的高速铁路防灾安全监控系统、光明乳业的益生菌产业化开发、浪潮信息的浪潮天梭30000高端商用服务器产业化、安琪酵母的富硒酵母产业化项目、东信和平的基于射频技术的双界面智能卡产品科技成果转化等，共有31家上市公司的相关科技项目。

根据安排，上述名单经公示无异议后，财政部将组织专业机构实施核查，通过核查的项目纳入项目库，滚动支持、动态管理，持续投入。财政部会同工信部根据当年预算安排及工作需要，从项目库中选择项目并下达首批预算指标。

如果项目属于跨年度实施项目，财政部会同工信部将严格按照审核通过的方案进行逐年考核。第二年及以后年度的补助资金，在年度考核通过后，财政部按当年计划下达预算指标。

（郑晓波）

铜价高成本涨 汤浦镇铜管业洗牌

见习记者 李娴

我国是全球最大的铜消费国。电解铜价格近几年来一路走高，高价铜给加工企业带来了怎样的影响？带着这个问题，记者实地走访了上虞市汤浦镇的铜管加工企业，3年前该镇上有150多家铜管生产企业，现在还剩100多家。由于铜价越来越高，不断有小企业转行。

静待发货的真空包装内螺纹铜管 李娴/摄

成本承压小作坊转行谋生

浙江省有许多极富特色的块状经济，汤浦镇也是其中之一。这个人口不足1.6万的小镇，近年来快速发展，形成了铜管、童装和光伏三大产业群，2010年小镇工业总产值86亿元，铜管业产值就达65亿元。

从上虞火车站到汤浦镇车程大约40分钟，汽车一驶上镇上的主干道西上线，不断映入眼帘的是大大小小的铜管企业招牌：天宇、江南、金鹰、康辉、飞达……“铜管之乡”果然名不虚传。记者注意到偌大的马路上，行人寥寥无几，只有不断往来的车辆呼啸而过。

镇工办主任郑成雄介绍，镇政府的发展思路是家家户户都做点工业、发展工业经济。这也一下子解释了大白天行人稀少的原因。郑成雄说，今年上半年镇上铜管企业的整体产销情况不错，产值同比去年还有增长。

他告诉记者，3年前镇上有150多家铜管生产企业，现在是100多家，由于铜价越来越高，大概还有20多家正打算转行做童装或者单晶硅。家庭工业经济的特点之一是转型快。

记者首先来到了金鹰铜业有限公司，这是一家只有90人的民营企业，成立于1999年，是一家以生产大口径水（气）管道和黄铜管为主的企业。董事长孙立金告诉记者，铜管生产是资金密集行业，原材料电解铜价格的剧烈波动是铜加工企业最大的风险之一。铜价飙升时带动电解铜价格暴涨，由于铜管企业在采购原材料、产品在途运输和下游验收等环节上会占用大量流动资金，这使得靠生产低端铜管并且低价走量的一些企业捉襟见肘。在汤浦，人们称这类小铜管厂为“失妻作坊”，以往他们只需要一两台机器，夫妻俩加上几个小工就能办出几百万元产值的企业。

同时，铜价暴跌也是一些铜加工企业的噩梦，即便他们仅有几吨电解铜的库存。“铜管厂关门最多的一年是2008年，电解铜从8万元跌到2.5万元，很多企业根本无所适从。”孙立金表示，经过那次暴跌后，劫后余生的铜管厂现在都学会把原材料库存控制得很低。以金鹰铜业为例，公司目前只做1个月左右、交纳了预付款的订单，根据订单数目实时确定原材料采购量，及时锁定电解铜价格。不做长单是目前铜管企业的共识，当然有胆识这样做的基本上是有核心竞争产品、能锁定下游客户的铜管厂。

另一方面，工资压力渐显。在和记者交流的过程中，孙立金屡次提到了人力成本问题，看得出这件事让他有些闹心。“4年前公司有240位工人，现在只有90人，人数减少一是因为生产实现了流水化，二是这些年工资涨得太快。”他用铅笔在纸上快速地计算着，现在他的公司工人平均月工资是3000元，惯例是工作11个月发13.5个月的工资，合计4万元。他说，按照目前铜价、企业利润率和这3年年均20%的工资增长速度，5年后工人年薪高达10万，那时企业经营会有压力。记者了解到，2010年金鹰铜业的销售收入是3亿多，平均利润率约6%，盈利能力在镇上位列前三。细看其成本费用结构，税收、人力和电费是最大三块，分别约为500万元、400万元和350万元。

大企业树差异化壁垒

告别金鹰，记者随后来到星鹏铜材集团有限公司位于上虞经济开发区的耐乐铜业子公司。星鹏铜材是上虞最大的铜管企业，几十年来给镇上输出了几百位铜管人才，办起大大小小的铜加工企业，形成了远近闻名的“江南铜乡”。星鹏成立于1979年，目前年产能6万吨，主营产品是直径9.5mm的空调内螺纹铜管，这种产品在汤浦镇目前只有两家能生产。

总经理助理徐立新把星鹏研发内螺纹铜管的过程形容为“滚动式发展”。他认为，以铜加工为主营业务，产品要紧跟时代，根据下游需求不断纵深研发，才能形成差异化的壁垒。据了解，假如只生产传统空调铜管，企业平均利润率只有1.5%-2%，但如果往铜管深加工、量身定做这个方向努力，就有30%以上不等的利润率。

星鹏应对铜价大幅波动的办法是做期货套期保值，这一做就是十多年。徐立新告诉记者，2008年铜价暴跌，按星鹏的电解铜日存货2500吨计算，现货的理论损失会超过1.5亿元。但星鹏对库存铜进行了卖出保值，空头头寸盈利极大程度上覆盖了现货损失。

徐立新说，星鹏的铜加工费每吨只有5000元-10000元，但流动资金高达十多亿，要覆盖原材料库存、托运期和验收期的产成品价值。正因为严格执行套期保值，企业才有能力签两到三个月的订单，把产品远销到欧美。现在企业开工率稳定，没有淡旺季之分。

徐立新带记者参观了生产车间。在长200米的铜管流水线上，电解铜经过熔铸、挤压、拉升和连轧、圆盘拉伸等工艺步骤，变为直径最小1毫米的内螺纹铜管。产成品被真空包装好，并标注着美的、LG等空调商名字，等待着被发往各地。

铜管生产是高耗能行业，也是电荒时节被限电的行业之一。谈到电荒，徐立新有些着急，他表示，下周市里就要召开限电讨论会议，一旦限电，对生产影响很大。现在厂里是开足马力生产，产品还供不应求。

投亿元涉LED江湖 和而泰谋行业“正规军”地位

——专访和而泰董事长、总经理刘建伟

证券时报记者 牛溪

日前，国内智能控制龙头企业和而泰（002402）发布公告称，未来三年将投资亿元涉足LED现代照明产业。

与目前整个LED产业的热度及上市公司竞相涌入、动辄十几亿甚至几十亿的大手笔投入相比，和而泰此次涉足LED，究竟是跟随潮流还是把握行业时机？是冲动投资还是理性扩张？如何与行业中的其他企业进行竞争？

与大部分企业仅仅追逐短期商业机会的冲动投资不同，拥有教授身份、技术出身的公司董事长、总经理刘建伟认为和而泰做出进入这个行业的决策，是基于公司稳定的长期发展战略、基于对行业未来发展趋势和发展规律的深度分析与思考、基于公司多年积累的核心竞争优势，因此对该项投资决策充满信心。

证券时报记者：说起LED，市场第一反应就是，这个市场太大了，可谓商机无限，由此也吸引各路资本角逐。现在，和而泰也进来了，怎么看行业现状和为自己的定位？

刘建伟：首先，这个行业最吸引我们的，并不是很多资本所看中的未来有多大的市场、有多少商机，因为同样有巨大市场空间的产业和行业很多，并不一定都适合我们来做，更不会都与我们的发展战略相适应。

按照我们对照明行业的理解和认识。LED照明使整个照明行业发生了巨大的深刻变革，照明产品从传统的以偏重五金、塑胶、基础加工和工艺设计为特点的产业领域转变成了以电子驱动与控制技术为核心的电子行业，这与和而泰目前所专注的智能控制器领域高度契合。

对很多企业来说，进入LED行业，意味着进入一个全新的行业，是转型或多元化的扩张之举；而对和而泰来说，是基于目前公司多年积累的已有的研发、中试与制造平台优势的战略实施项目，以及无需很大改变就可以延展的产品链条，顺理成章。

刘建伟 资料图片

我还想说明的一点是，尽管很多企业都意识到了这个行业高度的资金与技术密集型特点，但其实真正能对行业和产品做出深度理解的企业并不多，而拥有研发能力和技术储备以及基础工艺与制造管理平台的企业更是寥寥。

LED照明对技术要求很高，除了光学、散热等之外，电子驱动与控制技术更是有相当多的技术细节需要做出深度研究，并且随着上游芯片、封装等产业环节的逐步稳定成熟，未来，控制与驱动技术更将逐步转化为产品的核心关注点，并且未来全行业的产品标准与技术标准将逐步建立健全，如果不能在控制技术上取得领先优势，甚至许多目前已经先期进入这个行业的企业，也面临未来被淘汰出局的复杂局面。

我们对市场上很多产品进行过测试，我自己也亲自看过一些国际知名品牌在国内的加工厂，我的感受是，整个行业目前看似热闹、光鲜，但总体上仍是实力不强、标准不高、竞争无序，大部分企业仍停留于订单-市场、市场-订单这样一个入门级别，这也更坚定了我们可以做好这个项目的决心。

证券时报记者：与其他公司相比，和而泰优势具体体现在哪里？

刘建伟：公司目前照明产品将定位国外高端客户市场，国内市场应该暂时不会考虑。除了前面提到的技术，我们在运营管理及客户拓展等方面也有着明显的先天优势。

公司目前合作伙伴，大都是相关领域的国际著名终端厂商，公司的技术规划、研发、中试及制造工艺等相关环节平台都能与上述客户无缝对接，与LED行业发展对资源和管理基础平台的要求高度一致，为新项目运营提供可靠保证。

另外和而泰现有客户群中，部分是LED照明的全球主体需求客户群，这些客户在LED照明需求方面都拥有较大的市场份额，相信公司在拓展LED照明业务方面较其他同行有着先天的优势。基于同样的平台，为国外大连锁超市贴牌及大的工程运营商提供解决方案和高端产品，也都是公司市场规划内的内容。

此外，我们的团队优势也很明显，目前LED项目吸引了大批行业内来自于全球负有影响力的行业资深企业的技术、销售与管理人才加盟，这是我们事业成功的重大保障。

证券时报记者：所谓成功应该就是在合适的时机做了合适的事情。公司选择此时介入LED，但在市场看来或许并非最佳，您怎么看？

刘建伟：所谓合适的时机应该是相对于行业发展阶段与自身的匹配程度，我不认为越早越好。

作为一项新兴的产业，早期的LED前景并不十分明朗，更存在技术不成熟、性能不稳定以及无行业标准等诸多问题，风险很大。而现在，上述阻碍行业发展的问题基本得到解决，各个国家政策的大力扶持让行业前景更加明朗，趋势已定，并且市场已经形成一定的初级规模，同时整个产业格局尚未形成，到了应该在未来诞生一批真正有实力有影响力的企业的时候了。结合和而泰自身情况，此时介入可谓恰逢其时。

我要强调的是，我们并不惧怕行业竞争，公司所从事的智能控制行业也是充分竞争行业，我们最终能够成为很多国际知名客户在中国甚至是亚洲唯一的供应商，可以说是竞争的结果。同样，在LED照明领域，我们仍将一如既往，希望凭借自身实力成为行业里受尊敬的“正规军”和领军企业。

证券时报记者：目前项目进展如何？

刘建伟：整个项目已经经过充分调研和准备，目前已经有一批骨干员工到岗，开始正式运作，预计今年就将形成数千万的销售规模，并很可能有一定的正向利润贡献。我们相信，三年之内我们完全有机会成为国内同类企业中最成功的企业之一。

证券时报记者：从行业情况来看，很多企业都在照明方面有更大的投资，和而泰只投资1亿元资金，是基于什么样的考虑？

刘建伟：和而泰的照明产业，是基于公司完整的运营平台之上来经营的，内部主导运营职能是研发与市场，公司的制造平台、供应链平台、中试平台本身都已经是成熟的，因此，投入的资金仅仅满足短期的流动资金需求即可，而不需要投入更多的资金去新建工厂、买新设备或建实验室，这也正是我们进入这个行业的基础优势所在。

而且我们投入的资金，仅仅是按照我们对2011年至2013年的业务规划作出的测算与安排，未来需要更多的流动资金和运营资金时，公司当然会持续作出相应投资决策和安排。

广晟有色 否认入川拓展稀土产业

广晟有色（600259）澄清公告显示，有媒体报道称公司董事长叶列理在访谈中提出广晟有色将向江西、四川等有色金属大省发展迈进，欲通过合资、合作等多种方式加大稀土等有色金属深加工，实现稀土产业链深度延拓。广晟有色对此表示，公司目前尚未在四川就稀土采矿、深加工等项目进行实质性的筹划、商谈、意向、协议等。

广晟有色董事会确认，公司稀土产业的发展今后将按照国家对稀土产业发展的规划要求，逐步实现稀土产业的拓展，通过研发、深加工实现稀土产业链延伸。（郑昱）

新湖中宝 6.4亿内蒙购煤矿

新湖中宝（600208）继地产主业再融资铩羽而归之后，将目光投向煤矿资源。新湖中宝今日披露，决定以自有资金协议收购内蒙古自治区四子王旗德日存呼都格区煤矿探矿权。此次交易金额为6.43亿元，转让金总额为最终转让价款，已包含探矿权使用费和矿业权价款等费用。公告显示，此次收购的煤矿探矿权煤炭储量丰富，具有广阔的市场前景和开发潜力。德日存呼都格矿区煤炭资源量为11.69亿吨，埋藏深度114.46米-533.32米，适宜井工开采。煤种为褐煤，原煤是良好的动力用煤。（张珈）

盾安环境 5亿投建再生能源

盾安环境（002011）今日公告称，公司下属控股子公司盾安（天津）节能系统有限公司，近日与天津市宁河县人民政府签订《合作框架协议》，天津节能在宁河县城及周边地区投资建设再生能源供热（冷）系统，建设总规模不低于500万平方米，协议总投资额不少于5亿元。

盾安环境表示，协议采取特许经营，即由天津节能融资、兴建、运营管理、维护、收费，采用BOT运营模式，自投产供热开始，特许经营期20年。（张莹莹）