

种业达人刘石:先玉335辉煌已逝

玉米品种先玉 335, 在其辉煌的缔造者刘石离开两年之后, 停下了前进的步伐。一位券商分析师不无煽情地写道: 先玉 335, 一个划时代品种的陨落。”

证券时报记者 向南

市场之所以如此关注杜邦先锋开发的先玉 335, 是因为这个玉米品种成就了中国资本市场的两家上市公司, 登海种业 (002041) 和敦煌种业 (600354)。正是先玉 335, 贡献了这两家公司绝大部分的利润。

2010年1月, 时任杜邦先锋中国区总裁刘石离职, 他当时曾对同事讲, “不改的话, 还有3年好日子可过; 改的话, 最多只有2年。”如今, 刚好是刘石离开杜邦先锋中国公司的第二个年头, 他对这颗种子价值的预言已得到确认。

分析师的判断误区

对于先玉 335 辉煌的结束, 分析师们将其归于供过于求、生命周期已过巅峰期等原因。在刘石看来, 这些都是误解。

刘石离开杜邦先锋当年, 杜邦先锋中国依然保持了快速增长, 其与登海种业的合资公司登海先锋当年营业收入增长 94%。而到了 2011 年, 登海先锋收入增速下滑至 23%, 净利润只增长了 0.84%。今年一季度, 登海先锋营业收入同比下降了 69.4%。同时, 杜邦先锋与敦煌种业的合资公司敦煌先锋, 2011 年营业收入同比增长 4.8%, 净利润则下降了 21%。

关键还是毛利率, 杜邦先锋中国所售的先玉 335 是按粒销售, 价格是国内玉米种的 4 倍, 毛利率超过 70%, 但是去年毛利率下降了 10%。

尽管杜邦先锋在中国的两家合资公司所占股权比例仅为 49%, 并不是大股东, 但在刘石时代, 就一直是杜邦先锋的团队在管理这两家合资公司。

有分析师将杜邦先锋中国公司增长乏力, 归结于主力品种先玉 335 已过巅峰期。按照经验, 种子的生命周期往往是 8-10 年。

刘石则表示, 种子被淘汰主要有两个原因: 病虫害和更强的新品种。种子本身的表现比较稳定, 但

是病虫害却在更新, 更新的病虫害有可能对种子产生致命威胁。但是, 先玉 335 还没有遇到足以致命的病虫害, 现在也没有更好的品种推出, 因此先玉 335 还在生命旺季。

好品种很难遇, 实际上种子研发到了这个阶段, 已经很难有更好的品种推出了。”他说。

刘石认为, 8-10 年的种子生命周期是针对小品种而言, 一些大品种往往会超过这个寿命周期。曾让登海种业陷入困境的郑单 958, 就是这样。一个至今仍保持茂盛生命力的品种, 武科 2 号、吉祥 1 号只是将郑单 958 稍加改进。

供过于求, 是分析师找到的另一个原因。2011 年登海先锋和敦煌先锋制种面积总量为约 20 万亩, 对应种子产量约 8000 万公斤, 对应播种面积 6400 万亩, 已远远超过先玉 335 推广面积。

这不是原因,”刘石表示, 这只是表面现象。如果有市场, 这些种子根本不够卖。”

刘石将杜邦先锋遇到的问题, 归结于战略失误上, “杜邦先锋中国这两年没有亮点。”

早在 2011 年 8 月份, 记者就曾向刘石询问杜邦先锋中国此段时间会如何表现, 他的回答是, “现在的增长很快, 但是经销商手里积压了很多种子, 未来表现不会好。”

如果经销商卖不掉, 种子公司的存货就该增加了。登海种业 2011 年年报显示, 其库存商品期末账面余额约 3.1 亿元, 上涨约 57%。

营销中的“道”与“术”

刘石认为, 杜邦先锋中国已经落入俗套。他说, 价格战、人海战术, 跟经销商沟通, 向其铺货, 这些别人都会, “是术而不是道”。

刘石喜欢有开创性的营销活动, 例如对播种机进行补贴, 就是一个经典案例。先玉 335 计划将单粒播种作为卖点, 除了种子本身发芽率高, 还必须有多粒播种机, 但市面上都是多粒播种机。杜邦先锋对购机农户补贴



证券简称	2010年净利润 (万元)	同比增幅 (%)	2011年净利润 (万元)	同比增幅 (%)	2012 第一季度净利润 (万元)	同比增幅 (%)
敦煌种业	8068.76	168.74	1565.77	-80.59	-5259.79	-357.81
登海种业	20874.58	124.29	23222.1	11.25	3102.93	-57.22

向南/摄影 制表

1000 元/台, 占机器售价的三分之一。表面上看, 杜邦先锋做了亏本生意, 但实际上由于只有杜邦先锋的产品能单粒播种, 机器购买之后, 只能播种杜邦先锋的玉米, 杜邦先锋借此锁定了农户。

在刘石之前, 中国种子行业低价竞争。即使是郑单 958 这样的良种, 售价也不高。但刘石不想进行价格战。他想要找到一条高价格高服务的新路。解决方案才是最重要的。提供解决方案要进行市场细分, 对客户需要进行分类, 只需要抓住主流满足其中 85% 的需要即可。”刘石认为, 在满足客户需要上, 要调动经销商的积极性, 刘石的做法是, 让经销商现身说法, 讲述经验, 大家讨论, 然后提炼、改良、推广。我的作用, 是善于发掘他们的想法, 从火花变成火炬, 让火炬去燎原。”刘石说。

种子需要解决方案的背景是, 每个种子都有自身弱点, 以先玉 335 为例, 有倒伏、易病等毛病, 在局部区域的表现不稳定。这是一个矛盾体, 如果抗倒伏, 就要求秸秆粗壮, 但又会对产量有影响。”刘石介绍, 种子的优点发挥如何, 受小气候、栽培习惯影响很大, 要把影响降低, 就要在栽培方法、时间、农药、化肥上进行改进, 这就需要

种子、经销商提供解决方案, 这也是赢得农户认同感的好办法。要关注销售数字背后的原因, 表象背后的实质。”刘石说。他多次提到苹果创造需求的做法, 他喜欢借鉴非农业公司经验。据说, 为了防止员工思维固化, 他不要有种子销售背景的求职者。

至少, 他制造了一场很假苹果现象的营销盛宴。在刘石时代, 农户需要先向经销商付款预定种子, 否则来年就买不到种子。的确有很多农户因为没有付预付款买不到种子, 这客观上造成产品紧缺现象, 也让客户有种危机心理。“有些年, 我们可以将种子轻松销售完毕, 但是这个时间也不能放松, 所以我们会做很多活动。”刘石说, “我们卖的是缺口。”

而现在, 这一切都已改变。 “上层管理不到位, 杜邦先锋中国原来搞商业的人一个都没有了。11 个一线经理只剩下 1 个, 最得力的执行层面的人员都流失了”, 刘石表示, 现在的管理团队和原来的已经不在一个档次上。”刘石 2001 年加盟杜邦先锋中国时, 只有三名技术员、一名前台和一名财务人员。

去年 6 月份, 杜邦先锋中国开销售总结大会, 一位高管问 “什么对播种机进行补贴?”, 此时已没有人能回答。

久立特材遭巴西反倾销调查 涉案金额仅占0.03%

证券时报记者 张珈

继输欧无缝管产品被征反倾销税之后, 久立特材 (002318) 今日又披露相关产品遭巴西反倾销调查。对此, 久立特材表示将采取积极、主动、灵活的措施应对此次反倾销调查, 同时继续加大高端系列产品的出口比例, 降低遭受反倾销的风险。

久立特材获悉, 巴西对外贸易秘书处决定, 对从中国大陆和中国台北出口到巴西的焊接奥氏体不锈钢管

外径大于等于 6 毫米并小于 2032 毫米、厚度大于等于 0.4 毫米并小于 12.7 毫米) 进行反倾销调查。此次反倾销调查期为 2011 年 1 月至 2011 年 12 月, 损害调查期为 2007 年 1 月至 2011 年 12 月。

在上述期间内, 凡对巴西出口过涉案焊接奥氏体不锈钢管产品的企业都属于涉案企业。依照巴西法律, 整个调查程序自 2012 年 3 月 7 日起将历时 12 个月, 终裁决定将在 12 个月内由巴西贸易保护局 (DECOM) 做

出。一旦 DECOM 最终认定该产品存有倾销事实并因此伤害巴西产业, 将征收一定幅度的反倾销税。

久立特材表示, 公司在 DECOM 公布的调查期内有涉案产品的巴西出口, 根据相关法律拥有应诉此次调查的资格, 公司管理层决定积极配合 DECOM 的调查。在 2007 年 1 月至 2011 年 12 月期间, 久立特材向巴西出口的焊接奥氏体不锈钢管产品销售收入为 258.05 万元, 占该期间公司营业收入 0.03%。其中, 2011 年 1 月 1 日至

2011 年 12 月 31 日期间, 该公司向巴西出口的焊接奥氏体不锈钢管产品销售收入为 197.37 万元, 占该期间公司营业收入 0.09%。

久立特材表示, 目前公司正在处理巴西官方调查问卷, 并已启动反倾销应对工作, 成立了应对反倾销小组并聘请专业律师机构应对此次反倾销法律事务。久立特材强调, 该反倾销事项对公司今后的生产经营不会产生重大影响, 公司将密切关注并持续披露事件进展情况。

美邦服饰年底前库存回归合理水平

证券时报记者 黄婷

尽管美邦服饰 (002269) 年报和一季度业绩双增, 但市场仍有声音质疑公司大举开大店、品牌发展过于激进等问题。据记者了解, 公司 ME&CITY 品牌 2011 年仍处于微亏状态, 而扭转趋势已显现, 公司今年一季度存货已经降至 23 亿元。预计上半年公司的存货量将进一步得以改善, 在今年年底前有望恢复到合理水平。

美邦服饰多年来一直处于快速发展阶段, 2010 年底, 因生产较多及提前备货等原因, 导致美邦 2011 年一季度存货规模攀升至历史高点。但随着

公司销售的快速增长, 存货规模和结构呈现明显的逐季优化趋势。美邦服饰 2011 年四个季度末的存货分别为 31.6 亿元、28.9 亿元、29.8 亿元、25.6 亿元, 除三季度末因冬装库存高峰略有增加外, 其余各季度均呈下降趋势。

截至今年一季度末, 美邦服饰存货已降至 23 亿元, 其中 2012 年新品比重大幅提高。在直营体系占其收入 45% 左右的背景下, 该公司存货规模日趋合理。预计 2012 年中期存货规模还将进一步减少, 存货结构进一步优化。在大力去存货的影响下, 公司也付出了毛利率同比下降 3 个百分点的代价。但是去存货对美邦服饰业绩

影响并不大, 一季度, 公司收入和盈利同比增长 27.17% 和 16.90%。

美邦服饰相关负责人表示, 2011 年, 公司采取了多项措施处理存货, 包括开设折扣店、网上销售、新老融合、成立高效物流团队加快产品周转及在门店层面加快货品动销, 其中全年新开折扣渠道 300 家左右。

美邦服饰旗下 ME&CITY 品牌自推出以来持续亏损, 这一现象有望在 2012 年改变。2011 年, ME&CITY 品牌产品的时尚度和性价比进一步提高, 其设计风格逐渐稳定, 销售量也随之大幅增长。数据显示, 该品牌含税销售额由 2010 年的 6.9 亿元增加至 2011 年的 9.9

亿元, 同比增长了 44%。预计今年 ME&CITY 品牌将保持较快的增速, 最终实现盈亏平衡。

此外, 2011 年度美邦服饰先后推出了童装 MOOMOO 品牌以及定位于都市的 TAGLINE 品牌, 加上 2010 年就已经推出的 MTEE、MJEANS、MPOLOAR、MSHOOS 等品牌, 系列品牌和品类品牌的推出打开了渠道扩展的新空间。

2012 年公司将聚焦于产品和店铺, 做好产品的升级和店铺终端管理, 加大对加盟商的支持力度, 形成上下游一体的垂直管理模式。截至目前, 美邦服饰共有直营店铺 1130 家, 加盟店铺 3663 家, 直营店铺毛利率约 50% 左右。

力合股份董事会席位增加 “杉杉系” 进人只差临门一脚

修改公司章程的提案获股东大会通过, 董事会成员由 9 名增至 11 名。

证券时报记者 叶峰

举牌力合股份 (000532) 一年之后, “杉杉系” 做出实质性动作。5 月 8 日下午召开的力合股份 2011 年年度股东大会, 由杉杉集团全资子公司宁波恒益提交的《关于修改公司章程的提案》以超七成的赞成率获得通过, 力合股份董事会成员从而由原来的 9 名董事增至 11 名。

就在本次股东大会结束后, 宁波恒益随即向力合股份董事会提交了一份准备好的议案。若无意外, 该提案极有可能正是此前宁波恒益被拒的另一项临时议案《关于推荐柳新民、李鹏为公司董事的提案》。

4 月 22 日, 力合股份收到了宁波恒益投资有限公司提交的《关于修改公司章程的提案》和《关于推荐柳新民、李鹏为公司董事的提案》, 在议案中, 宁波恒益表示, 公司目前持有力合股份 1200.07 万股股份, 占其总股本的 3.48%, 具有提案权, 希望两项议案交由公司 5 月 8 日举行的股东大会审议。

在上述两项议案中, 宁波恒益一是要求力合股份修改公司章程, 将董事会成员数量由 9 名增加到 11 名,

二是推荐柳新民、李鹏为董事及独立董事。对此, 力合股份依据规定只接纳其修改公司章程一项, 将另一项提案退回。力合股份称, 除宁波恒益外, 其他符合规定条件的股东均有权提出董事候选人提案, 如果公司接纳了宁波恒益推荐董事的提案, 势必会损害其他股东的合法权益。

力合股份本次股东大会的统计结果显示, 修改公司章程的该项议案同意票数 10533.26 万股, 占出席会议有效表决权股份总数的 71.15%; 反对票 4269.35 万股, 占出席会议有效表决权股份总数的 28.84%; 弃权票 7100 股。

可以看出, 虽然该项议案获得通过, 但是 4200 万股反对票也表明股东各方分歧较大。根据惯例, 宁波恒益在此次股东大会新提交的议案, 先交由力合股份董事会审议, 再召开临时股东大会审议。

力合股份遭 “杉杉系” 举牌事件要追溯到一年前。2011 年 3 月, 宁波恒益与宁波顺诺曾一同举牌力合股份, 持股比例刚好为 5%。资料显示, 宁波恒益与宁波顺诺系出同门, 皆为杉杉集团的全资子公司, 成立时间都是 2009 年 5 月 26 日。此举对于股权结构一直较为分散的力合股份来说无疑意义重大, 目前该公司大股东珠海水务持股比例仅为 10.57%。对于举牌目的, “杉杉系” 两家公司当时表示, 看好该公司财务基础、行业、团队等综合投资价值, 拟进行长期投资。

新闻短波 | Short News |

合兴包装 拟佛山建海尔配套厂

5 月 7 日, 合兴包装 (002228) 子公司佛山合信包装有限公司与佛山海尔投资管理公司签署《产业园合作协议》。根据协议, 该项目总投资约 3.5 亿, 用地面积 118 亩左右, 项目内容为建设配套厂房服务海尔的采购。据了解, 海尔投资在佛山三水区投资开发建设了 佛山海尔创新产

业园”, 佛山合信作为海尔投资选定的海尔企业配套商有意在产业园内投资建设配套生产工业厂房, 并在配套厂房建成投产后由海尔投资指定海尔企业与佛山合信建立战略供货关系的方式, 实现配套商投资配套厂房服务海尔采购企业的目的。

(键业)

舜天船舶 签署散货船租赁合同

舜天船舶 (002608) 今日公告称, 子公司顺高船务有限公司签订了 6 艘 64000 吨散货船租赁并购买合同。根据合同, 此次交易的船舶出租人为顺高船务, 承租人分别为阿珀利俄特斯有限公司、诺托斯有限公司、玻璃阿斯有限公司、卡瑞尔有限公司、莱斯特有限公司和莱图德索利有限公司。6 艘船的租赁期分别为 10 年, 承租人在租赁 3 年后有权购买该

船或租赁期结束后有义务购买该船, 租金及购买合计金额不超过 4600 万美元/艘 (约合 2.89 亿元人民币)。舜天船舶预计, 该系列船合计合同金额约 17.3 亿元人民币, 按 3-10 年租赁期估算, 年均合同金额为 5.8 亿元~1.7 亿元, 占公司上一个会计年度经审计营业收入 26 亿元的 22%~6.5% 不等。据悉, 上述船只由舜天船舶子公司舜天造船 (扬州) 有限公司建造。

(键业)

华孚色纺 淮北工业园破土动工

5 月 8 日, 华孚色纺 (002042) 淮北工业园举行奠基仪式, 公司负责人表示, 该项目预计总投资将达到 25.8 亿元, 改建新建 50 万锭新型纱线产能。项目建成后, 预计可实现年销售收入 33.3 亿元, 年创利税 2.5 亿元。

淮北市政府相关领导表示, 近年来, 淮北市全面实施 “退城进区” 工程, 计划逐步把各类工业企业从主城区搬出, 进入经济开发区。这将使一批符合国家产业政策导向、在行业中具有比较优势和市场竞争力的企业, 摆脱发展空间和环境容量的长期制

约。华孚色纺响应政府 “退城进区” 号召, 除完成产业升级外, 还能享受搬迁补偿政策, 盘活上市公司存量资产。

中国纺织工业联合会相关负责人介绍, 在园区规划建设上, 淮北色纺工业园将成为华孚集约化的绿色环保产业制造基地, 工业园整体设计注重建筑生态学的研究与实践, 强调节能、高效、绿色、环保与可持续发展。

华孚色纺董事长孙伟挺表示, 新的生产基地将以创新技术为支撑, 进一步优化产品结构, 提升经营效率, 提高自主创新能力。

(任非)

海信电视携手阿里云 共同拓展云端业务

5 月 8 日, 海信电器 (600060) 与阿里云计算有限公司在青岛正式签约, 共同拓展云端业务, 双方合作标志着智能电视产业生态链得到拓展。双方约定, 将在云计算基础服务、云电视操作系统、智能电视应用及智能交通等领域展开广泛合作, 海

信智能电视将在阿里云提供的云存储、云服务器等支持下进一步提高智能电视的体验功能, 增强云端服务能力, 便利用户更容易地查找和共享内容资源, 享受各种网络服务, 提高用户黏性和终端吸附力, 而阿里云也由此获取海信数以千万计的用户服务。

(崔晓莉)