橡胶价格创60年来最高,半数轮胎鲁企陷入亏损

轮胎涨价箭又上弦

本报济南2月28日讯(记者 刘红杰) 涨个不停的橡胶价格已经比去年同期翻了一番,最近又创下60年来新高。从省橡胶行业协会获悉,近期,我省半数橡胶企业已经出现亏损。涨价,将是企业消化成本一条不得不选择的途径。

相关数据显示,橡胶价格在2010年出现了大幅上涨,而进入2011年,天然橡胶价格继续处于高位。其中,2011年1月20日,我国沪胶主力合约1105价格每吨冲破了4万元大关;到2011年2月9日,沪胶又上涨至43500元/吨的历史新高。作为天然橡胶主产区的云南也不例外,2月21日,云南国标一级天然橡胶批发均价首次冲到42400元/吨的高点,创下60年来新高。

对此,省橡胶行业协会会长张洪民表示,这是橡胶行业有史以来最困难的时期。相比去年同期,橡胶价格翻了一番还多。综合起来看,半年多以来,轮胎企业的生产成本已经增加了50%以上。但从企业反馈的情况看,轮胎等终端产品的价格涨幅一般为20%-30%,远不及成本涨幅。根据协会的统计,截至今年1月底,山东省的轮胎企业全行业亏损面已经超过50%,轮胎行业的利润率下降到历史最低水平。

近日,我省召开了应对胶价暴涨的座谈会,三角、玲珑、固铂成山、兴源、盛泰、金宇、橡六、安能、三利轮胎等九家轮胎生产"大户"达成一致,将采取限产、压低库存等方式,抱团应对高胶价。

业内人士表示,随着天然橡胶价格不断攀升,限产停产以自保的轮胎企业越来越多,供应量减少必将催涨轮胎价格;另外,近两年来我国汽车销量飙升,轮胎需求量上升也会逼涨价格。

"我们企业现在压力很大,已经连续亏损好几个月了,从消化成本的角度考虑,轮胎涨价是企业不得不选择的道路。"山东某轮胎企业的张姓负责人无奈地说。

"企业已经连续亏损好几个月了,轮胎涨价是企业不得不选择的道路。"山东某轮胎企业负责人无奈地说。

增速放缓、成本攀升、强制能效等重压下

空调商无奈"转战"变频市场

本报济南2月28日讯(记者 仲爱梅) 增速放缓、成本攀升、强制能效……重重压力迫使国内空调行业加速转型、升级。25日,一直坚持定频战略的格兰仕在京高调宣布,强势出击变频空调市场。

"对于中国市场特别是城市市场而言,变频空调的普及趋势已经确立,因此格兰仕决定切入这一市场。"格兰仕空调产业群总裁韩伟称,"一直做定频空调的格兰仕也要做变频了,这一方面印证了变频空调取代定频空调已经成为大势所趋,另一方面,也与国内空调行业今年面临的严峻销售压力有关。"省城一位家电业资深人士认为。

记者了解到,2010年国内空调市场继续保持了高速增长的态势,但今年的日子恐怕就没那么好过了。不仅如此,在2011年6月节能惠民政策可能被取消、国家加大对家电下乡和以旧换新的管理力度、《废弃电器电子产品回收处理管理条例》的实施、贷款利率不断提高等多重因素的推动下,今年空调成本大幅上涨已成定局。而相对于变频空调,定频空调价格由于受成本导向更多,且下降的市场规模也使其成本上涨压力无处消化,涨价的可能性更大。

"尽管变频空调目前的市场占比仅为30%左右,但是从市场情况看,今年变频空调有望后来居上,取代定频成为市场主流。"上述业内人士认为。

◓省内财讯

我省将为期货居间人立"诚信档案"

本报济南2月28日讯(记者 桑海波) 目前,山东辖区(不包括青岛)期货居间人已达2000人,近日山东省期货业协会出台相关监管办法,今后还将建立期货居间人"诚信档案",供投资人查询。

山东省期货业协会有关负责人介绍,少数期货居间人为招揽客户,有接受客户全权委托、诱导客户频繁交易等扰乱市场秩序、损害投资者权益等问题。山东省期货业协会发布了《山东辖区期货经营机构居间人自律管理办法(试行)》,并建立了完整的监督管理体系。

"三户联保+商会+担保公司"

省工商联中行破解贷款难

本报济南2月28日讯(记者 桑海波) 28日,山东省工商业联合会与中国银行济南分行签署战略合作协议,通过"三户联保+商会+担保公司"的形式来破解中小企业贷款难。

中国银行济南分行负责人表示,与省工商联签约后,济南中行将扩大与省工商联协会会员的合作范围,加大对其会员单位的授信支持力度,并将在现金管理、机构理财、结算、外汇及企业员工个人财富规划等新领域,提供全方位、综合性的金融服务,支持民营企业加快发展方式转变、推进结构调整。

昨日主力增减仓板块及个股

板块	增仓比	增仓金额(亿)	资金流入主要个股
机械	0.10%	4.187	三一重工、中联重科、山推股份
化工化纤	0.10%	3.321	三爱富、荣江企业、巨化股份
交通工具	0.10%	1.976	福耀玻璃、江淮汽车、潍柴动力
煤炭石油	0.10%	1.651	高博股份、中海油服、新中能源
旅游酒店	0.10%	1.362	华侨城A、中青旅、峨眉山A
板块	减仓比	减仓金额(亿)	资金流出主要个股
房地产	-0.10%	3.669	中国宝安、万科A、保利地产
有色金属	-0.10%	3.611	金钼股份、宏达股份、豫光金铅
医药	-0.10%	2.306	东阿阿胶、哈药股份、千金药业
农林牧渔	-0.10%	1.742	金健米业、隆平高科、圣农发展
纺织服装	-0.10%	1.567	江苏阳光、澳柯股份、平日股份

昨日主力增仓前5名

代码	名称	流通股(万股)	净买量占流通股
600187	国中水务	9751	2.93%
600634	复旦复华	34516	2.36%
600716	凤凰股份	38069	1.92%
600635	三爱富	34923	1.76%
600780	通宝能源	4400	1.53%
600333	长春燃气	20672	1.43%
600719	*ST热电	19522	1.44%
600559	四川路桥	30400	1.41%
600729	重庆港九	19174	1.26%
600232	金鹰股份	36472	0.97%
600736	苏州高新	30157	0.90%
600810	神马实业	71000	0.68%
600162	香江控股	62800	0.65%
600106	重庆路桥	42007	0.61%
600601	方正科技	59764	0.52%

昨日主力减仓前5名

代码	名称	流通股(万股)	净卖量占流通股
600250	江苏阳光	13603	1.35%
601777	力帆股份	30000	1.18%
601688	华泰证券	26495	1.16%
600821	津劝业	52294	1.16%
600127	金健米业	54446	0.95%
600762	上海新梅	34939	0.86%
600648	外高桥	18635	0.77%
601519	大智慧	3000	0.75%
601000	唐山港	30000	0.73%
600870	厦门信达	7603	0.67%
600388	金钼股份	77400	0.67%
600100	华仪电气	16109	0.60%
600489	千金药业	30402	0.53%
600803	新奥股份	66130	0.50%
600883	博闻科技	26100	0.40%

数据来自大智慧新一代(Level-2)

资金透析

股指有望上行 个股仍需甄别

大智慧超盘资金流向统计显示:大盘资金昨日净流出5.3亿。个股资金流入排名前五名的分别是三一重工、三爱富、中联重科、中信证券、中兴通讯。

盘面上来看:二线蓝筹加电器、机械等品种,以及近期的热点如新三板等概念股得到资金关注;其他板块个股也多少翻红。国际油价冲高后的回落舒缓了紧张局面,此外,近期农产品价格的整体回落也将抑制通胀的进一步扩大。同时,昨日14家金融机构分别对9月PMI做出了预测,均值为53%,为6个月以来的最低值,表明机构降低了对通胀的隐忧,将对A股构成强劲支撑。

虽然股指有望进一步上行,但品种选择上仍需要仔细甄别,毕竟目前行情并不是所有个股出现较强的活跃度,同时板块热点切换很热敏快,操作上,建议逢低布局两会有望出台政策的相关受益股;如:新兴产业、建材、机械等板块个股。

(大智慧数据研究中心)

引领分红险销售热潮

新华保险"尊享人生"受追捧

目前,新华保险隆重推出的全新分红型年金保险——"尊享人生"理财计划上市已经一年了。该款产品沿用新华保险独特的保额分红方式,集中了以往分红险产品的优势,备受成为市民追捧。并创造了去年新华保险同类产品中的销售佳绩。仅去年一季度,就实现保费收入逾15.7亿元,售出保单20多万件,销售占比平均达到65%以上。

据新华保险个险业务负责人透露:这一年中"尊享人生"产品在全国各地引发了一股销售热潮,创造了新华保险同类产品中的销售佳绩;市场表现颇佳,仅去年一季度,就实现保费收入逾15.7亿元,售出保单20多万件,销售占比平均达到65%以上,截至今年2月,上市13个月的时间共有58.9万名客户购买了"尊享人生",保费收入61.5亿元,近63万人从中获益,这些数据证明"尊享人生"赢得了消费者的认可和信赖,也印证了新华保险以满足消费者需求为导向、精诚服务客户的经营理念。

顺势而生

国内通胀压力居高不下,对消费者资金的保值增值带来巨大压力,消费者渴望找到应对通胀的理财途径,但同时对理财渠道的选择却更为谨慎,解决资金的有效规划和保值增值问题依然是消费者关注的焦点,如何满足消费者现实的理财需求是关键。

新华保险敏锐地洞察到消费者"防通胀、防风险、求稳健"的理财需求,发挥自身保额分红产品模式的特色优势,力求使消费者在获得资金稳定回报的基础上,增强使用资金的规划性,加强对风险的防范,为消费者在通胀背景下投资理财提供了有效的途径。

保险理财具有收益保底稳健、理财与保障相结合等特点,日益受到消费者的青睐,在金融危机的阴霾尚未散尽、人们对未来收入预期信心不足的情况下,更需要借助保险对未来生活起到财务规划、增加风险防范、提升投资信心的作用,新华保险适时推出"尊享人生"理财计划,希望帮助消费者合理规划资金,保证安全性、流动性和收益性的基本平衡,从容应对人生不同阶段的多种需求。

热销之谜

"尊享人生"的热销在情理之中,它沿用新华保险独特的保额分红方式,集中了以往分红险产品的优势,为消费者搭起创新型个人理财的新平台,它将稳健理财、快速返还、灵活领取、保障全面等功能巧妙组合,具有丰富的产品利益,是新华保险十年保额分红特色产品模式的成熟积淀,规避了传统分红险的诸多不足,其突出特点是在保额分红基础上增加了灵活自主的账户服务功能,为客户设立累积生息金账户,并有灵活的可选责任和丰富的附加险体系,供客户自主规划。

作为新型的保额分红产品,也是一款保险理财的"拳头"产品,其最大特点首先是具备快速返还功能:见利快,关爱年金年年有、生存保险金60岁前两年一享,60岁后年年享,双重年金快速返还;确保客户获取稳定收益;其次是设立了创新的累积生息账户,具有强大的二次增值功能,使客户资金在年度分红增值的基础上继续增值,即所有返还的生存金、关爱年金、分红收益、祝寿金等直接进入账户,按月复利累积生息,助力客户资产保值增值;再次是其灵活性,除客户可根据需要从累积账户中灵活领取外,还拥有灵活的可选责任,客户在资金充裕的情况下,可随时追加投保,从而获得安全的长期投资机会,享受安全回报,为未来养老等生活事项做专向储备。

此外,以附加险形式,搭配了极为丰富的保障套餐以满足客户生活中各方面的保障需求,涵盖身故、全残、重疾、意外、医疗等方面,客户按需灵活配置,可同时享有最多5款附加险,可谓"一单在手,后顾无忧。"

如此全面、细致的产品功能设计满足了不同客户的潜在需求,轻松达成"一张保单稳健理财、全面规划"的完美境界,"它既能提供全面的风险保障,又是良好的资产增值渠道,可以稳健快速地获得收益,还能灵活地进行人生规划,充同样多的钱,这张保单带给我更多利益和保障,让我觉得很满意。"一位购买了5万保额"尊享人生"的客户说出了自己的看法。

面对2011年国内通胀压力上升、市场投资回报波动大、风险保障需求高等复杂经济形势,正确地选择一款理财产品将为客户带来值得期待的回报,"尊享人生"经受了市场的洗礼与检验,用成绩印证了实力,2010年新华保险共实现保费收入超过930亿元,同比增长约40%,居国内寿险市场第三位,"尊享人生"的热销可谓功不可没。

另据悉,"尊享人生"创造了人均产能超过12000元的纪录,在业内处于领先地位,新华保险核心业务继续快速增长,业务品质持续改善,业务结构优于市场,保持着良好的发展态势,公司将坚守"以人为本,客户至上"的经营理念,不懈地为客户创造价值,提升大众的生活品质。

深股(002216-002470)

个股简评 仅供参考
据此操作 风险自负
个股数据资料来源于山东神州证券(Level-2)