

产业调查

占地面积逾5000亩

山东胶州农民办巨型家庭农场

扶持优惠政策亟待出台

□本报实习记者 任明杰



鸿飞大沽河农场联合收割机在收割玉米。

本报资料图片

2013年中央一号文件提出,鼓励和支持承包土地向专业大户、家庭农场、农民合作社流转。其中,“家庭农场”的概念是首次在中央一号文件中出现。

而在现实中,家庭农场早已遍地开花。21世纪初以来,上海松江、湖北武汉、吉林延边、浙江宁波、安徽郎溪等地积极培育家庭农场,很大程度上丰富了农业经营主体。据统计,农业部确定的33个农村土地流转规范化管理和和服务试点地区,已有家庭农场6670多个。其中,位于山东省胶州市的鸿飞大沽河农场占地面积多达5030亩,引起社会各方的广泛关注。近日,中国证券报记者走访了鸿飞大沽河农场,就家庭农场的经营和发展问题进行了深入调研。

为农业现代化提供条件

“那边是去年打下来的玉米,简单晾晒后就能烘干脱粒了。”鸿飞大沽河农场48岁的主人王兴迁指着左手边广场上堆积如山的玉米向中国证券报记者介绍道。“这边是刚从内蒙古运来的土豆种。”王兴迁又指向右手边,“差不多一块钱一斤,有30万斤吧,还差半个月左右就能下地了。”就这样,王兴迁“左手粮食,右手土豆”,短短5年便一手打造出规模达5030亩的巨型家庭农场。

5年前的2007年,王兴迁以每亩550斤小麦的租价从东小埠村、西小埠村和双京村租种了600亩土地,尝试粮食种植,从此便一发而不可收拾。到目前为止,王兴迁所承包的5030亩土地已经囊括了周边12个村庄,共约2000个家庭的土地。其中,粮食种植面积达3000多亩,土豆种植面积1500亩-1600亩,另外还喂养有少量的鸡、鸭、羊等牲畜。去年3月份,王兴迁在工商部门正式将农场注册为“胶州市鸿飞大沽河农场”。

土地的集中连片经营使机械化大生产成为了可能。在鸿飞大沽河农场的机械库里,30多台大型农用机械一字排列。王兴迁如数家珍,向记者一一介绍起来。这是喷药机,能一次喷射18米,一天能喷射五六百亩的农地。这是免耕施肥播种机,很先进,实现了一体化作业……”而机械化大生产也带来了实实在在的效益。据王兴迁介绍,实现机械化规模种植后,起码节省了一半的人工费用。“现在农场才20来个工人,一个人管理500亩土地不成问题,只有作物收割的时候才会临时多雇用一些工人。”同时,经烘干机烘干的粮食比一般农户晒出来的粮食糠少、土少,比市场价格高出一毛钱还多。“农家的小麦收购价也就1.1元左右,我们的起码能卖到1.2元。”王兴迁说。

在农产品销售方面,鸿飞大沽河农场通过订单农业等方式,一定程度上化解了市场风险。受2012年全国土豆丰收、价格暴跌的影响,鸿飞大沽河农场损失达100万元。吸取此次教训,王兴迁在新春土豆播种前便让1/3的土豆与企业签订了订单。“我们跟公司订的土豆收购底价是6毛3一斤,这样即使今年土豆价格还是跟去年一样,我们也能保证这一块的收入。而如果土豆市场价格上涨,另外的2/3的土豆也能弥补那1/3的损失。”

据王兴迁介绍,在扣除各种费用后,农场去年的净利润达到150万元左右,今年达到200万元应该不成问题。这样算来,农场每亩土地的净利润能达到300元-400元。而以前土地在个体农户手中能收支相抵就不错了,根本不敢奢谈利润。

从全国看来,家庭农场的规模效益也已经逐渐显现。以

家庭农场连片集中的上海市松江区为例,自2007年推出家庭农场到2012年6月,松江区的家庭农场已发展到1173户,经营面积占全区粮田面积的77.3%,户均经营面积114.1亩,户均年收入10.1万元。而在吉林延边,2011年199家家庭农场中有98%实现了盈利,2012年全年451家家庭农场中,有99%实现盈利。

家庭农场宜因地制宜

家庭农场能实现很好的规模效益,但一个地方到底适不适合发展家庭农场还要因地制宜,切忌一刀切。胶州市农业局经管站站长刘丕舜向中国证券报记者解释道:“一个地方是否适合发展家庭农场这种新型的农业经营模式首先要看当地对土地的依赖程度。比如说鸿飞大沽河农场所在的李哥庄镇,当地是全国有名的制帽之乡,很多年前当地的农民就转移到二三产业去了,种地的寥寥无几。当地对土地的依赖程度很低,从而为家庭农场的兴起和发展提供了有利条件。其次要看土地的收入,土地收入高的地方也不利于发展家庭农场。土地收益高,流转难度就大。比如说离胶州不远的寿光市就几乎不可能发展起家庭农场,因为当地农民种植高效蔬菜收益很高,土地寸寸金,土地流转难度很大。”

在家庭农场的规模上,既有像鸿飞大沽河农场这样规模达5000多亩的巨型家庭农场,也有像上海松江区那样的规模在100亩-150亩的小型家庭农场。中国社会科学院农村发展研究所宏观室主任党国英认为,“考虑到多种因素,如农村富余劳动力转移的速度、管理水平、现有技术装备水平与配套服务体系等,我国平原地区耕作大田作物的家庭农场一般不宜超过300亩,蔬菜规模不宜超过30亩。如果规模过大,就会出现二次转包土地的情形。”而中国小农经济的现实也决定了中国的家庭农场将长期以松江的小型家庭农场为模型。但松江区委书记盛亚飞也表示,“我们测算过,如果夫妻俩都是壮年劳动力,按现在的劳动生产力,可种600亩地。也就是说,松江有30万亩土地,其中20多万亩种稻谷,只需要五六百户农户进行劳作。这是我们搞家庭农场的目标。”而随着家庭农场规模的扩大,农场的经营也可能突破“以农民家庭为生产单位”的束缚。比如鸿飞大沽河农场在发展壮大的过程中便由当初的家庭经营发展到现在的股份制经营。而随着规模的扩大,为了解决规模和效率的矛盾,王兴迁已经决定今年将整个大农场分成四个小农场,每个小农场由两个股东经营,以提高农场的经营效率。

而在家庭农场的作物方面,各地因地域、气候和市场的不同更是各有不同,但农产品的品牌化和精细化或许也是未来

家庭农场的发展方向。刘丕舜向记者介绍,家庭农场的未来发展关键是要提高农产品的精细化程度,创立自己的品牌。王兴迁也对记者称,“今年要为农场的白菜、土豆、水稻等产品建立自己的品牌,向农产品的精细化方向发展。”

经营发展面临两难

怕就怕本来种得好好地,突然被农户要回去。”对家庭农场本来信心满满的王兴迁在谈到家庭农场的土地流转问题时不免担心起来。他对中国证券报记者表示,地种得不好,担心自己,地种得好,又担心别人——怕别人眼红,半路把地要回去。“就盼望政府能下发一个正式的文件,确立家庭农场的法律地位,把家庭农场的土地承包保护起来。”

而王兴迁的担心和希望也是全国很多家庭农场主的担心和希望。在中央一号文件下发之后到目前还没有细化的具体政策出台,很多家庭农场主处于一边经营一边观望的过程中。由于担心土地承包过程中生变,很多地方的家庭农场土地短期租赁现象十分普遍。刘丕舜也认为,家庭农场的发展和完善,首先要给予其相应的法律地位,政策上的优惠也应该逐步落实。

而与农民专业合作社已享受到各种扶持优惠政策相比,关于家庭农场的扶持优惠政策迟迟未出台也在一定程度上造成了很多混乱。胶州市工商局副局长姜志刚向中国证券报记者介绍,胶州市已实现工商注册的家庭农场共有28个,其中,注册为个体工商户的共有26家,注册为个人独资企业的有两家。现在农民专业合作社享有各种优惠政策,合作社种养殖不需要交税,进行农产品深加工也不需要缴税。但是,家庭农场现在还没有具体的优惠政策出台,而已经进行工商注册的家庭农场属于个体工商户和中国的家庭农场将长期以松江的小型家庭农场为模型。但松江区委书记盛亚飞也表示,“我们测算过,如果夫妻俩都是壮年劳动力,按现在的劳动生产力,可种600亩地。也就是说,松江有30万亩土地,其中20多万亩种稻谷,只需要五六百户农户进行劳作。这是我们搞家庭农场的目标。”而随着家庭农场规模的扩大,农场的经营也可能突破“以农民家庭为生产单位”的束缚。比如鸿飞大沽河农场在发展壮大的过程中便由当初的家庭经营发展到现在的股份制经营。而随着规模的扩大,为了解决规模和效率的矛盾,王兴迁已经决定今年将整个大农场分成四个小农场,每个小农场由两个股东经营,以提高农场的经营效率。

而在家庭农场的作物方面,各地因地域、气候和市场的不同更是各有不同,但农产品的品牌化和精细化或许也是未来

受到政策在资金、补贴等方面的优惠。

当然,从中央到地方,具体的扶持优惠政策也有望很快出台和落实。日前,农业部农村经济体制与经营管理司负责人表示,农业部将按照中央要求,着手研究培育发展家庭农场的基本原则和实现途径,开展家庭农场统计工作,指导地方稳步培育家庭农场。鼓励有条件的地方率先建立家庭农场注册登记制度,明确家庭农场认定标准、登记办法,制定专门的财政、税收、用地、金融、保险等扶持政策。而刘丕舜也向中国证券报记者透露,胶州市正在根据中央一号文件精神制订土地规模经营的实施方案,并将对10家示范合作社、10家示范家庭农场、10家专业大户进行一定的资金奖励。而王兴迁更是向记者透露,自己已经从市农业局获悉,国家将对家庭农场进行每亩地231元的补贴,只等政策落实。

丰富农业经营主体

随着家庭农场的出现和兴盛,家庭农场将和农民专业合作社、种植大户一起丰富农业经营主体,未来有望改变目前“公司+农户”的单一经营模式。

在近年来的诸多食品安全事故中,“公司+农户”的经营模式一直为人所诟病,特别是在去年年底的“速成鸡”事件爆发后,“公司+农户”的经营模式一度成为众矢之的。在1月28日举行的中国县域经济发展高层论坛上,新希望集团董事长刘永好称未来五年的养猪计划将不会复制养鸡过程中的“公司+农户”的模式,而将走一条“公司+农场+合作社”的新路子。在目前绝大多数涉农公司仍沿用“公司+农户”的经营模式之下,“农场”已经进入了一些大型养殖集团的视野。

中央一号文件也同时指出,对于商业资本进入农业领域的问题,一方面,要探索建立严格的工商企业租赁农户承包耕地(林地、草原)准入和监管制度。另一方面,要鼓励和引导城市工商资本到农村发展适合企业化经营的种养殖业。中农办主任陈锡文对此作出了解读,他指出,商业资本进入农业生产领域之后实行那种公司加农户的模式,存在一个监管难的问题,农民作为雇工为公司干活时可能不会像搞自己的庄稼那么负责。因此陈锡文认为绝大多数情况下农业应该采取家庭经营方式,但在农产品的加工领域则不妨引入城市商业资本和龙头企业。

在此背景之下,“公司+家庭农场”的经营模式已经在一些地方得到实践。在贵州凯里市,广东温氏集团投资2亿元,建立了1500万羽优质肉鸡养殖项目。凯里温氏畜牧公司分别在龙场、炉山等乡镇带动68户农民自发投资600万元,建立起标准化、规模化的家庭农场68个。

记者手记

家庭农场主 工商注册忙

□本报实习记者 任明杰

家庭农场并不是新鲜事物。但最近一段时间以来,家庭农场争先恐后到工商部门进行注册却是十分新鲜。

中国证券报记者在走访胶州市工商局的时候,副局长姜志刚一坐下就说:你们来之前我们还专门去做了一次调研,也做了一些统计。这不统计不知道,一统计才知道胶州市注册在内的家庭农场已经有28家!”而令姜志刚不解的是,将家庭农场注册为个体工商户和个人独资企业者按理说是要依法纳税的,他们为什么纷纷到工商部门进行注册呢?姜志刚猜测,他们考虑的可能是先把家庭农场注册下来,然后等着扶持优惠政策落地。记者在随后采访鸿飞大沽河家庭农场负责人王兴迁的时候,他也证实了这种猜测。

如果说家庭农场进行工商注册成为独立的市场主体,是为了与其他市场主体展开充分竞争,在胶州市经管站站长刘丕舜看来这不现实。他认为,家庭农场有一个培育和发展的过程,亟需税收、信贷、用地、用电等方面的政策优惠。

与家庭农场的市场主体地位相比,更为紧迫的应是获得法律主体地位。与以前记者走访农业专业合作社得到的反馈不同,家庭农场主在盼望优惠政策的同时,更盼望能获得一个名正言顺的法律地位。还是以鸿飞大沽河农场为例,虽然王兴迁承包的5030亩土地的租期最短的有16年,最长的有30-40年,短期来看并没有后顾之忧,但王兴迁在谈到这里的时候还是两手一摊,向记者表示:法不责众啊,到时我把地种好了,大伙看着眼红,都要来地,我能不给吗?”他又说:现在农民专业合作社都有农民合作社了,什么时候家庭农场也能有个家庭农场呢?”

刘丕舜也说,应该尽快给予家庭农场应有的法律地位,这样他们才能放心大胆地去经营。未来家庭农场要发展,政策上的优惠和法律上的保护,实在应该两手抓。但目前家庭农场统一的定义都没有,要获得法律上的认可和保护,实在是任重而道远。

中央一号文件虽然提到鼓励和支持承包土地向专业大户、家庭农场、农民合作社流转”,但在专业大户、家庭农场、农民合作社这三个农业经营主体之中,人们不禁要问,到底哪一个更具发展潜力,哪一个会成为未来的主流呢?

在刘丕舜看来,在农产品质量问题高发的背景之下,要建立农产品质量的追溯制度,农业经营主体必须具有法人主体地位。以此来看,家庭农场和农民专业合作社显然比专业大户更具优势。而家庭农场和农民专业合作社又孰优孰劣?刘丕舜说:农民专业合作社内部会经常面临利益分配的问题,而家庭农场经营主体单一,与农民专业合作社相比更具管理上的优势。”但是,家庭农场能否像农民专业合作社一样大规模推广,这又是一个新问题。

农民合作社在这些年的发展过程中问题多多,多位三农问题专家都曾向记者表示,家庭农场在发展之初能否未雨绸缪,避免重蹈农民专业合作社的覆辙,这恐怕是当政者亟需考虑的问题。

市场主体地位、法律主体地位、经营主体地位,家庭农场如何完善自己的“三位一体”,恐怕是未来一段时间所不得不面对的一个问题。

苹果交锋

三星概念A股公司或迎升机

□本报实习记者 傅嘉

智能手机市场难有常胜将军,从摩托罗拉到诺基亚,一个个巨人崛起又被竞争对手击垮。自2007年推出iPhone继而取代诺基亚成为新的行业老大以来,苹果目前在行业内的领先地位正被三星冲击得摇摇欲坠。江山代有才人出,各领风骚两三年,之前曾遭遇市场爆炒的苹果概念股已渐成明日黄花,而之前被苹果光芒所遮掩三星概念A股公司有望接棒苹果概念的接力棒,走上台前。

苹果地位受威胁

据了解,去年前三季度,三星智能手机的出货量已达到苹果的两倍。业绩的不振必然带来股价的下跌。去年四季度至今,苹果的股价已从近700美元的高位下跌至459.99美元。

你方唱罢我登场,竞争对手三星的业绩与股价却在一路走高。统计数据显示,三星去年股价累计涨幅高达44%,公司去年第四季度营业利润也大幅增长89%。日前法国巴黎银行发布报告对此预测,称三星电子的股价有望在未来12个月再次增长超过50%。

报告指出, Galaxy Note II和 Galaxy S III的需求强劲推动三星成长。而其主要竞争对手苹果则因创新乏力, iPhone5的销售低于预期。另据调查数据, Galaxy S III已经超越iPhone4S,成为全球最畅销智能手机。

业内人士认为,三星产业链较之苹果要更加完善,公司在市场上显得更为灵活,就算竞争对手苹果也需要从三星旗下采购部分硬件。由于三星的产品品类较多,中高低端均有覆盖,随着三星

产品的热销,产业链上的A股公司也有望获益。

三星概念股仍被低估

据中国证券报记者不完全统计,目前有多家A股上市公司处在三星的供应链体系之中。该类上市公司去年业绩普遍优异,个别公司净利润增幅超过2倍。

为三星提供光学膜产品的康得新去年四季度业绩靓丽。东方证券表示,公司张家港年产2亿平方米光学膜生产基地将于今年4月投产,第一期有望贡献产能1亿平方米,有望成为公司2013年又一利润增长点。康得新在季报中预计,2012年全年净利润增幅在180%-210%。

劲胜股份主要生产手机外壳,公司客户以三星为主,来源于三星的收入占一半以上。业绩预告显示,公司预计2012年净利润增长46%-54%,盈利接近1亿元。公司相关负责人向中国证券报记者表示,三星相关的产品仍然是公司业务未来的重中之重,由于三星的出货量一直在稳定增长,照此势头预计公司的相应订单还会有提升。

不过,主要负责国内三星手机分销的爱施德去年业绩表现不佳。受累于清库存战略,公司去年前三季度业绩大幅滑坡,净亏损近3亿元。在业绩触底和三星手机出货量提升的背景下,公司今年的业绩有望反弹。

业内人士表示,由于前期苹果概念股已经过轮番炒作,三星概念股将是该类行情延续的方向。目前三星概念股的平均市盈率在三十到四十倍左右,在电子行业内并不十分突出,随着三星的利好接踵而至,后市仍有一定的上涨空间。

成本优势同比不再

宝通带业亮丽业绩潜藏“倒春寒”

□本报记者 刘国锋

由于2012年第四季度的同比成本优势不再,宝通带业的业绩增幅开始收窄。

宝通带业发布2012年业绩快报,去年全年实现营业收入达5.53亿元,同比增长24.35%,实现归属上市公司股东的净利润8099.35万元,同比增长124.24%,基本每股收益0.54元。

第四季度增速大降

宝通带业的业绩数据堪称亮丽,但单从2012年第四季度数据看,公司增长已呈现乏力态势。

根据业绩快报数据可以推算,宝通带业2012年第四季度实现净利润2017.21万元,较2011年第四季度1462万元的净利润水平同比增长37.98%。而公司2012年第一、二、三季度的单季度净利润同比增幅分别达81.07%、287.75%、225.14%,第四季度的业绩增幅明显收窄。

对于业绩增速的下滑,宝通带业相关人士2月20日对中国证券报记者表示,这是因为公司主要原材料是橡胶,橡胶的价格自2011年第四季度跌至低位,并在2012年内震荡趋稳,生产成本的同比大降主要体现在2012年前三季度,促成同期业绩大涨。相比之下,2012年第四季度的成本优势减弱,导致业绩增速放缓。

生意社数据显示,天然橡胶价格暴跌主要始自2011年9月底,并在2011年第四季度跌至低位。至2012年12月底,天然橡胶现货价格

2月上旬粗钢日产量逼近200万吨

□本报记者 李晓辉

2月20日,中国钢铁工业协会最新数据显示,2013年2月上旬重点大中型企业粗钢日均产量为170.14万吨,旬环比增长6.1%。钢协预估2月上旬全国粗钢日均产量为198.89万吨,旬环比增长4.4%。其中,重点钢铁企业的产量数据甚至创出了历史次高水平,仅低于2011年2月下旬的171.23万吨。

业内人士认为,在原料成本大幅攀升、订单执行较好、出厂价格持续上涨的背景下,钢厂生产积极性普遍较高,全国粗钢产量出现快速回升。

据中国的钢铁网对春节期间国内部分主要钢厂的生产情况了解来看,钢厂在春节期间多维持正常生产,且部分重点钢厂更是明

为2.40万吨吨,虽然较2011年第三季度约3.5万吨吨的高位降幅达三成,但较2011年第四季度约2.68万吨吨的价格降幅有限。

拓宽业务拉动增长

国海证券分析师2月20日对中国证券报记者表示,宝通带业处于行业中间地位,上游有天然橡胶业,下游有煤炭、港口、钢铁行业。鉴于输送带行业的供需特点,公司产品议价能力并不突出。在宏观经济稳定、下游行业复苏乏力的背景下,原材料成本价格的波动很大程度上决定着公司业绩的波动。

尽管去年业绩状况喜人,宝通带业股价始终未有大的表现。业内人士分析表示,如果天然橡胶价格未来企稳回升,宝通带业在2012年的低成本优势反而会成为制约公司未来业绩增长的阻碍。上游原料价格走势的不确定,使投资者不敢过于乐观地评估宝通带业业绩增长的前景。

尽管如此,公司新产能的释放和新业务的拓展有望成为拉动业绩增长的重要一极。宝通带业业绩快报表示,公司主营业务市场规模不断扩大,募投项目“年产600万平方米煤矿用高性能节能叠层阻燃输送带”竣工后的产能得到了进一步释放,产品结构同时得到进一步优化,产品毛利不断上升。公司相关人士对中国证券报记者表示,公司下一步将加快拓展在煤炭领域的市场份额,通过与更多的煤炭企业进行合作,促进主营业务新的增长空间释放。