

新疆番茄加工产业困境突围三重奏

□本报记者 周浙玲 李香才

经过两年限产保价,国内番茄酱行业已经走出价格下行周期。在最新的限产保价政策升级版——“精算”策略的保障下,未来番茄酱价格甚至将摆脱周期性波动,维持在行业成本线之上。

不过,业内龙头企业仍面临危机:因限产保价,产能大幅闲置,固定成本上升;小厂搭便车行为盛行,引起原料抢夺战,可变成成本进一步增加。

在这样的背景下,新疆加工番茄产业往何处去?他们要突围的是经典的“囚徒困境”,还是中国农业普遍面临的“小农困境”,抑或是新疆加工番茄产业特有的“番茄困境”?

“囚徒困境”突围

仅以2012年北疆番茄种植大区昌吉州为例,全州年销售能力在500万元以上的番茄加工企业就有19家,日处理能力三五百吨的加工厂更是随处可见,这些规模较小企业的经营形式灵活,既不用签订订单去顾虑原料的种植品质,也无需去理会所谓的行业规则,在番茄酱市场行情较好而原料欠收的时候就纷纷抬高价格抢购原料,在番茄酱市场行情低迷而原料丰产时又停业暂时调整,等待“有利时机”。

当中国证券报记者问及新疆加工番茄产业当前面临的困惑时,任军,这位曾帮疆内一家制酱企业在业务上牵线搭桥的私募基金经理第一个点名行业的“无序竞争”。

任军给我们举的昌吉州制酱行业的小故事只包含了无序竞争的第一个含义:原料收购无序。事实上,任军认为无序竞争最重要的含义是对外销售无序,而这个“无序”对行业中的企业是致命的,因为它直接拉低了国际番茄酱报价。

2009年开始,国际番茄酱市场进入供大于求、去库存阶段。国际番茄酱市场价格一路下滑、持续低迷,徘徊在700-800美元/吨,最低降至600美元/吨,国内制酱企业全面亏损,行业前景堪忧。

恶劣的生存环境促使行业自救求生,自2011年底开始,国内最大的番茄酱生产企业中粮屯河联合国内第二大番茄酱生产企业新中基及疆内其他企业进行限产保价。经济学理论上著名的“囚徒困境”,在加工番茄产业实现了帕累托最优。

限产保价甚至并非国内独有。据中国证券报记者掌握的资料,全球排名第一的番茄制品国美国,2011年也发起了限产行动。

联合限产保价取得了显著成效。天津海关提供的数据显示,国际番茄酱价格从2013年5月的926.46美元/吨上涨到2014年5月的1134.82美元/吨,这已经接近最近一个历史高峰2008年的1200美元/吨。

如今,限产保价有了最新的升级版:精算。对于精算,中粮屯河董秘蒋学工给中国证券报记者做了深入解释,即每年番茄榨季结束后,公司番茄事业部将对来年世界另外两大番茄产地的产量和全球的消费量进行测算,同时了解农民的种植意愿,在此基础上联合新中基拟定来年的番茄种植面积、订单价格和自种面积。精算的含义不言而喻,使中国加工番茄产量始终保持供略小于求的状态。

精算是基于最新的行业现状做出的理性选择。中国食品土畜进出口商会相关人士介绍,当前全球番茄制品版图虽然仍是美国加州、地中海地区及中国“三足鼎立”,但事实上格局已经发生了微妙的变化。近年来美国加州地区番茄种植技术大幅改进,亩产从2006年的6吨提高至8-9吨,在种植面积没有明显变化的背景下,当地加工番茄产量由2008年的1050万吨上升为今年的1270万吨,北美地区番茄酱的供应量已经超过了需求量。而众所周知,上述全球三大产区中,中国是典型的“生产大国、消费小国”,90%的番茄酱用于出口;地中海地区不仅自身产量大,且大量进口中国、美国原料,加工分装后出口到欧盟、非洲、中东等地;北美市场基本上处于自给自足的状态,进出口量均很小。因此,北美地区供需失衡最先受到冲击的必然是中国加工番茄产业。

全球番茄制品版图的微妙变化意味着什么?新疆轻工办一名工作人员认为应该从两个方面进行解读:首先,中国加工番茄企业原来在限定产量时只需测算地中海地区的需求缺口,如今还需要测算美国加州地区的供给余额,即测算要素从一个增加至两个,难度大大增加;其次,由于国内番茄酱竞争力不如美国加州地区,从某种程度上看,北美地区的供给盈余直接降低了国际市场对国内番茄酱的需求量,限产压力增加。

然而,预测难度增加、限产压力增大都不是多大的事,疆内一位不愿署名的上市公司高管如此告诉中国证券报记者,国内加工番茄行业真正的挑战是限产保价联盟本身就不稳定。番茄酱价格维持上扬态势后,原料抢购战将升级为常态,加上限产使得产能大幅闲置,龙头企业成本上升;同时,由于行业准入门槛低,小厂搭便车行为极易发生。事实证明,诸多因素正在动摇本来就不十分牢固的限产保价联盟。



新华社图片

“小农困境”突围

“这简直是一场革命!(中粮屯河)北疆种植区亩产9吨,南疆种植区亩产9.5吨,全疆平均亩产7.5吨,当时把我都吓了一跳。”中粮屯河董秘蒋学工这样描述他在今年番茄成熟期考察种植基地时的所见所闻,“要知道,此前全疆平均亩产只有3.5吨。”

亩产翻番的背后是一个系统工程,包括种子、土地整修、起垄、育苗移栽、水、肥、农药、种植模式、种植方法、采摘等等,中粮屯河董事长夏令和把这个系统工程定义为“农业”,且位居农业企业必须关注的四大环节之首。

“在中国几乎所有的农产品价格都比国外高,不光是番茄酱,大米、小麦、棉花、糖、大豆都是如此。”夏令和对此忧心忡忡,千百年来中国农业一直都是小农分散种植,且农民只拥有承包经营权,根本不敢对土地做长期规划。而在国外,一个农场种几万亩地很常见,农场经营权在祖祖辈辈间代代交接,技术得到了充分积累和延续;同时,由于土地私有化,农场主愿意在土地、技术上进行大量投资。

作为大农业里的一个子行业,加工番茄种植产业自然也是深陷“小农困境”。新中基工作人员告诉中国证券报记者,小农种植模式使得原料品质不一。番茄品种较为单一,退化严重,栽培模式落后,一些番茄原料中水溶性固形物和红色素含量下降,单产不高,品质优势逐步丧失。同时,正是小农种植模式容易导致原料收购的无序竞争,加剧番茄原料品质滑坡,企

业平均原料消耗大幅增长。

事实上,小农种植模式是当前农业无法在短期内扭转的国情。为了在国际市场占据一席之地,国内加工番茄产业选择了“订单农业”。公开资料显示,2009年开始,中粮屯河以全产业链为依托,积极开展“订单农业”,促进农民结成合作社,培育新型农业生产经营主体。

在“订单农业”模式中,中粮屯河扮演了服务者、收购者、生产组织者的角色,通过“公司+农户+基地”、“公司+合作机采大户”等多种灵活的模式,有效推进农业的规模经营,推动农民合作社的发展。

同时,由于对原料的依存度较高,“订单农业”模式也在一定程度上为原料质量提供了保障。昌吉州一跟中粮屯河签约的番茄种植农户告诉中国证券报记者,公司会考虑不同品种的内在品质及其稳定性、持续性,根据农户土地的情况推荐种子,并在种植过程中,为农民提供科学播种、科学栽培、科学指导等全方位服务。

不过,“订单农业”在保障原料质量的同时,也暴露出一些问题。每到采收季,新疆几大番茄制酱企业便会开始一场原料抢夺战。本来属于一家企业的订单,有可能会被别的企业高价抢走。

“这是个两难问题。”夏令和认为,“目前的纷争,大家都有自己的道理。但作为企业来说,我要思考我的农业模式,我们来年能不能再多租一些地?如果还要跟农民签合同,我们是不是可以只跟大户签,或比如只跟兵团这个层级的签,不是

以那种前挨家挨户的签?”

疆内专家的建议跟夏令和想的如出一辙,他们认为,企业可多发展自种农业,这样可以避免农民违约,又可保障产品品质。实力较强的企业要走差异化经营路线,与高端客户合作,从而拉开经营价位。与此同时,企业也可以加强研发,解决番茄生长期短、成熟太集中的问题,减少企业与农户之间违约的情况发生。

不过,夏令和坚信农民和企业之间是可以实现真正共赢的,而且只有实现真正的共赢的模式才是持久科学的模式。

“也许,中国农业很快就会有机遇。”新疆昌吉州农业局局长贾文明对中国证券报记者表示,为了做好土地流转工作,各市县成立了土地流转交易中心。土地流转后,规模化经营,风险可控,从源头上保证了番茄等农产品的品质。全州从未出现过番茄农残超标案例。番茄产业是昌吉州一项重要的产业,目前昌吉州每年种植番茄达20万亩。中粮屯河在昌吉州便有生产和加工基地。

中粮屯河公司顾问周永生告诉中国证券报记者,“土地流转之后,农业有望形成规模化经营,企业才愿意加大对土地的长期投入,比如改良土壤,才能更好地推广先进农业技术、机械化。只有这样,成本才能降低,农业现代化才有可能实现。土地流转之后,大规模农场就有可能形成。大的番茄农场主收益远高于一般农民,前者亩产能到7-9吨,后者只有4-5吨。”

中粮屯河公司顾问周永生告诉中国证券报记者,“土地流转之后,农业有望形成规模化经营,企业才愿意加大对土地的长期投入,比如改良土壤,才能更好地推广先进农业技术、机械化。只有这样,成本才能降低,农业现代化才有可能实现。土地流转之后,大规模农场就有可能形成。大的番茄农场主收益远高于一般农民,前者亩产能到7-9吨,后者只有4-5吨。”

“这是个两难问题。”夏令和认为,“目前的纷争,大家都有自己的道理。但作为企业来说,我要思考我的农业模式,我们来年能不能再多租一些地?如果还要跟农民签合同,我们是不是可以只跟大户签,或比如只跟兵团这个层级的签,不是

以那种前挨家挨户的签?”

“也许,中国农业很快就会有机遇。”

新疆昌吉州农业局局长贾文明对中国证券报记者表示,为了做好土地流转工作,各市县成立了土地流转交易中心。土地流转后,规模化经营,风险可控,从源头上保证了番茄等农产品的品质。全州从未出现过番茄农残超标案例。番茄产业是昌吉州一项重要的产业,目前昌吉州每年种植番茄达20万亩。中粮屯河在昌吉州便有生产和加工基地。

中粮屯河公司顾问周永生告诉中国证券报记者,“土地流转之后,农业有望形成规模化经营,企业才愿意加大对土地的长期投入,比如改良土壤,才能更好地推广先进农业技术、机械化。只有这样,成本才能降低,农业现代化才有可能实现。土地流转之后,大规模农场就有可能形成。大的番茄农场主收益远高于一般农民,前者亩产能到7-9吨,后者只有4-5吨。”

中粮屯河公司顾问周永生告诉中国证券报记者,“土地流转之后,农业有望形成规模化经营,企业才愿意加大对土地的长期投入,比如改良土壤,才能更好地推广先进农业技术、机械化。只有这样,成本才能降低,农业现代化才有可能实现。土地流转之后,大规模农场就有可能形成。大的番茄农场主收益远高于一般农民,前者亩产能到7-9吨,后者只有4-5吨。”

中粮屯河公司顾问周永生告诉中国证券报记者,“土地流转之后,农业有望形成规模化经营,企业才愿意加大对土地的长期投入,比如改良土壤,才能更好地推广先进农业技术、机械化。只有这样,成本才能降低,农业现代化才有可能实现。土地流转之后,大规模农场就有可能形成。大的番茄农场主收益远高于一般农民,前者亩产能到7-9吨,后者只有4-5吨。”

中粮屯河公司顾问周永生告诉中国证券报记者,“土地流转之后,农业有望形成规模化经营,企业才愿意加大对土地的长期投入,比如改良土壤,才能更好地推广先进农业技术、机械化。只有这样,成本才能降低,农业现代化才有可能实现。土地流转之后,大规模农场就有可能形成。大的番茄农场主收益远高于一般农民,前者亩产能到7-9吨,后者只有4-5吨。”

中粮屯河公司顾问周永生告诉中国证券报记者,“土地流转之后,农业有望形成规模化经营,企业才愿意加大对土地的长期投入,比如改良土壤,才能更好地推广先进农业技术、机械化。只有这样,成本才能降低,农业现代化才有可能实现。土地流转之后,大规模农场就有可能形成。大的番茄农场主收益远高于一般农民,前者亩产能到7-9吨,后者只有4-5吨。”

中粮屯河公司顾问周永生告诉中国证券报记者,“土地流转之后,农业有望形成规模化经营,企业才愿意加大对土地的长期投入,比如改良土壤,才能更好地推广先进农业技术、机械化。只有这样,成本才能降低,农业现代化才有可能实现。土地流转之后,大规模农场就有可能形成。大的番茄农场主收益远高于一般农民,前者亩产能到7-9吨,后者只有4-5吨。”

■ 记者手记

朝阳产业困惑

□本报记者 周浙玲 李香才

中粮屯河番茄事业部北疆区总经理韩启新坚持把加工番茄产业定位为“朝阳产业”。

没有国际定价话语权、限产保价后利润被锁定、需求价格弹性较小、后高端附加值产品市场拓展仍处于起步阶段,这样的产业怎么可以被定位为朝阳产业呢?中国证券报记者对此满是疑惑。

退一步来看,即使上述问题都不是问题,在中国农业千百年来以小农分散种植为主的现实面前,任何一个农业子行业的产业化道路都是步履维艰。更何况,农业的最终归宿是餐桌,事关千家万户的健康与安全,着实是一个“操心”的行业。

面对中国证券报记者的疑惑,韩启新笑着说,无论是前端农业种植模式搭建,还是后端跟国际市场接轨,番茄产业是目前国内农业中产业化做得最好的子行业之一。不用跟别人比,比比我们中粮屯河自己的甜菜糖,甜菜要走上番茄的路子,还需要很长时间呢!”

据不完全考证,番茄产业是迄今为止新疆唯一一个将企业发展战略上升为全疆发展战略的项目。这个“唯一”很容易理解:日照时间长、昼夜温差大、病虫害少,果实质量好,特别适合做番茄酱,加上土地广袤,劳动力资源丰富,新疆无疑是国内最优良的加工番茄种植基地。

资源整合下,番茄这一新疆的资源优势成功地转化为市场优势、经济优势。一个曾参与屯河收购番茄酱产业的老人带着我们一起将时光推回到十五年前:在那个时代,屯河用一年多的时间以低成本收购了新疆原有十几家番茄酱厂,生产能力迅速达到亚洲第一;随后收购了具有20多年经营资历的美国番茄酱销售商瑞瑞公司和意大利甘多弗公司,并与世界知名食品品牌亨氏建立合作关系,成功打入国际市场。

但是,当国际番茄酱价格受供求影响而萎靡不振时,作为行业龙头,中粮屯河于2011年底不得不联手新中基及疆内其他制酱企业限产保价。国内番茄酱生产企业的辛酸和无奈也让人感慨良多。

以规模化保障质量

目前,中国的番茄酱产品得到了国际市场的认可,特别是得到了高端客户的认可。中粮屯河原总经理翟业龙介绍,高端客户的要求很严,有一些甚至超过了出口的标准,对有一些原料的指标是零容忍的程度,像亨氏就不要有任何含有农残的农产品。

一个不争的事实是,在中国,小农经济依然占农业基础的主体,农产品质量控制起来还是有相当难度。翟业龙表示,小农经济或者是以家庭为基础的农业种植模式和管理模式,是现在食品安全问题频发的一个主要根源。小农经济模式下,所有的关于农业的技术投入、应用以及产业的提升都受到一定程度限制。未来的发展方向应该是扩大规模,这样才能够有效地吸引投资者,提高种植的水平,提高科技的含量,从而保证农产品的品质。

国务院发展研究中心研究员程国强在接受中国证券报记者采访时也表示,食品安全问题是一项系统工程,只有全产业链各环节严格把关,才能做到万无一失。但这对单个企业来说意味着高成本。面对这种困境,应该对愿意在食品安全方面做出努力的公司进行鼓励,通过示范效应,让社会和公司都明白做这些都是有经济效益的。

要建立真正可以解决食品安全问题的系统,需要把进货一批发一零售三个环节都纳入到食品溯源系统中。

我国农业初级产品加工非常分散,要纳入到食品溯源体系中,需要建立比较庞大的体系,只有建立覆盖范围广、产业链全覆盖的系统,才能降低参与企业的使用成本,进而降低消费者承担的成本,真正在全国范围推广。

现阶段主要模式是,食品溯源系统开发商以政府部门(如地方工商、税务、食品、药品监管部门等)为客户,提供一套覆盖生产-流通-消费环节的溯源系统。未来随着广泛的食物溯源系统建设完成,系统提供商可以基于庞大的用户数、巨额的交易量及便捷的移动通信技术手段实现多种盈利模式,市场空间将成倍扩大。(李香才 周浙玲)