

# 蔬菜滞销的“市场化”之踵

因为没有办法吸引大资本进入,并进行大规模、低成本的公司化运营,仅靠自然流动的中小资本,就很容易产生菜烂在地里也没人要的现象。

面对忽高忽低的菜价,政府应该尽量遵循市场规律,制定长期的引导蔬菜种植、销售市场发展的机制,同时建立公益性的大型蔬菜公司,加强管理和运营,避免出现各方利益都受损的现象。

见习记者 刘成昆 何芳 / 文

“如果菜农的菜卖不出去,我们的种子还怎么销售?”某跨园蔬菜种子子公司销售员赵小磊在接到本报记者采访时,正蹲守在山东寿光当地菜农卖菜。

蔬菜价格,已经扑朔迷离至令人无法理解的程度。一方面,菜价持续高涨,CPI通胀压力陡然增大;一方面,蔬菜产地价格却不正常下降,部分地区白菜收购价已经跌至几分钱一斤。根据商务部27日发布的商务预报监测,4月18日至24日,重点监测的18种蔬菜平均批发价格比前一周下降5.9%,已连续四周回落,累计下降21.1%,全国大部分地区的菜价,都出现了不同程度的下跌。

然而时处春季,正是蔬菜种子的销售高峰,但严重的市场滞销已经影响到种子的正常销售,蔬菜产业链受到整体性的严重影响。

“寿光卷心菜跌到8分钱,还是无人问津。许多菜农干脆不卖了,将它烂在地里沤肥。没有利润时,作肥料是最无奈地选择。”赵小磊说。

## 资本抽离

“蔬菜价格虽然是民生热点,但背后却是被忽视的资本流动,也就是纯粹的市场经济的资源配置问题。”山东寿光一名蔬菜行业调研员对本报记者说。

“除去天气异常、农民扎堆种植等因素外,很多人对于干预菜价也持推低菜价起到了重要作用。”赵小磊也认同这种判断,他向记者提及了很多地方媒体关于政府干预菜价的报道:在去年底蔬菜价格快速上涨之后,各地纷纷出台相关措施进行调控,西安市强化市场价格监管稳定物价、乌鲁木齐采取设立蔬菜直销店等应对措施、长春市采取发放补贴等措施抑制蔬菜价格过快上涨……

“这些行为,都对抑制菜价起到了重要作用。因为菜价过低,许多资本撤离了蔬菜的初级市场,其中最多的便是从事蔬菜贩卖和流通的社会资源。他们的撤离,使得农村蔬菜无法被及时收购运到城里,才造成今天的滞销困境。”赵小磊说。

一位专业从事蔬菜批发的货商向本报记者透露,2010年底菜价持续上升时,有关部门实施了总体价格控制,对进入蔬菜批发的菜品种类设定了指导价,但扣除中间运输环节的硬性成本之后,蔬菜批发商的经营基本处于净亏损。由于资本流通需要一定的利润回报,在利润趋薄甚至有可能亏损的情况下,蔬菜经销商失去积极性,根本就不去收菜。

赵小磊介绍,由于没有大资本愿意介入蔬菜贩运中来,现在进行蔬菜转运的都是小菜贩,但农产品收益不



山东潍坊一菜农将自己家种植的大白菜清理出大棚,扔到了路边  
CFP/供图

如其他产品,不仅要支付很多费用,又要组织人力进行琐碎的收菜工作。“天天要往田间跑,一个谈价格。没有办法吸引大资本进入,并进行大规模、低成本的公司化运营,仅靠自然流动的中小资本,就很容易产生菜烂在地里也没人要的现象。”

## 渠道软弱

蔬菜难销的一个重要现象就是不能远距离运输,中间蔬菜商从田间每个农户手中收菜再通过运输送到城市里的菜市场,中途运输费用居高不下,没人去做没有利润的事情。

在北京新发地蔬菜市场,记者询问部分搞批发的商贩货源,他们说菜全是从香河、承德等地运来的。而中国最大的蔬菜基地寿光,却因为高昂的运输费用,无法过来。

中国社科院数量经济研究所所长汪同三表示,中国流通业费用的几个数字让人震惊,全世界82%的收费公路在中国,流通成本占50%—70%。

发改委宏观经济研究院预测部主任吴晓求表示,国内农产品生产价格素来都是“涨很难,跌很快”,农民是弱势群体,在中间商面前缺乏谈判能力,中间商通过渠道来牟利,最后通过层层加价到了餐桌上价格就高了很多。

但实际上,中间商的抗市场风险能力并不稳定。从菜农手中收上蔬菜来,才只是承担风险的开始,尤其是还得考虑城市里的销路,农产品保质期很短,一旦市场估计错误,成本就

完全要自己承担。中间商不能直接在城市里销售蔬菜,要受制于城市里的市场,只能将蔬菜销售给超市和当地的蔬菜批发商。

然而超市从小菜贩手里收菜,不但没能帮助小菜贩解决蔬菜销路问题,却给小菜贩带来很大的压力。据记者了解,现在超市与商贩的结账模式是产品销售以后再给供货商回款。小商小贩的实力弱小,资本少,根本无法承受超市的回款方式,钱押在超市里就会导致资金链断裂,没有资本再去收菜,如此一来必然导致菜农的菜更没法销售。

蔬菜中间商辛苦却收入有限,但农民认为他们压价收购蔬菜,城里居民认为菜价太高是他们的行为导致的结果,两边都对他们有误解,中间商的积极性受到打击。

## 大公司出路

“今年的蔬菜价格走势,是违背正常市场规律的。”一位蔬菜批发商告诉本报记者,目前正处春夏交替,蔬菜还未到大规模上市时期,现有蔬菜尤其是叶菜类应当有市场需求,正常的情况应该是随着市场对叶菜需求增加,然后传导到价格上来,导致价格变高。

而现实恰恰朝着相反的方向发展。农民因蔬菜丰收而受损,市民也因菜价高而埋怨,中间商说自己没有利润。

“解决这一问题的关键就是要降低流通费用,减少中间环节。关键是

要放开市场。”赵小磊说,一直希望能有大资本进入蔬菜市场,这样蔬菜流通就会变得更加通畅。但因为利润太低,大资本不愿意介入,做蔬菜不如做房地产,谁愿意来呢?

中国社会科学院农村发展研究所研究员李国祥认为,近期政府的宏观调控有效地控制了菜价的上涨,降低了城市居民的消费。但今年3月份国家发改委约谈数家农业生产企业,要求其不得任意涨价。蔬菜价格不能由政府规定,应该由市场调节,价格上涨的时候,正是吸引其他行业资金向农业流转的好机会。”

“调整蔬菜生产困境的前提,是政府尽量少干预菜价。蔬菜价格不能由政府规定,应该由市场调节,价格上涨的时候,正是吸引其他行业资金向农业流转的好机会。”

在市场情况下,蔬菜批发商就会根据市场情况进行运作,这在多位蔬菜经营者看来,是理想的模式。“目前城市的蔬菜流通模式是不对的。超市卖菜并不是普遍国情,中国人还是喜欢到菜市场去买。而超市在支付蔬菜款项和其他商品一样,都是延期数月才支付货款。但其他商品背后都是有经济实力的企业,可以通过市场获得资本支撑,而蔬菜商人却很难有这样的实力。”

“在种子行业,孟山都一家公司,就做到数百亿美元的销售额,总市值高达400多亿美元。面对忽高忽低的菜价,政府应该尽量遵循市场规律,制定长期的引导蔬菜种植、销售市场发展的机制,同时建立公益性的大型蔬菜公司,加强管理和运营,避免出现各方利益都受损的现象。”赵小磊说。

(上接第一版)

## 神秘德翰集团

复牌后的TCL股价,虽然退去了“稀土传言”的炒作概念,却由于与三星的战略合作立是做强主业也给了资本市场带来了信心,TCL股价多次触及涨停并最终大涨6.9%。第二天(4月24日),TCL股价再度大幅波动接近下午收盘前半个小时跌停。

短短两天间,TCL股价的波动让不少股民“坐了一回过山车”,层出不穷的各类利好消息甚至传言在推高TCL股价的同时,也让市场不得不生疑:这一轮的TCL股价上涨,到底是受到企业业绩利好的支撑,还是另藏玄机?

对于上述疑问,本报记者一直联系TCL集团董秘黄旭斌,但电话一直未能接通。随后,记者又向TCL集团品牌管理中心总经理梁启春去采访提问,直到本报截稿前,梁一直未做正面回复。

TCL集团证券事务代表何晓华在接受记者电话采访时则透露:“新疆TCL能源公司早在去年就成立了,成立的背景主要是创投公司的一种正常的投资行为。你也知道,去年新疆的招商引资力度很大,而且新疆的矿产开发也比较热。”

随后,记者先后致电新疆拜城县招商局以及TCL能源公司另一股东新疆兴宇华安矿业投资有限责任公司法人代表王旭旭。拜城县招商局一

位工作人员告诉本报记者,“拜城确实于去年发现了一座大型的铀矿,不过目前这件事情已经交由北京的德翰(音)集团在前期勘察和规划,具体情况可以向德翰集团了解。”

而记者多次联系王旭旭,王在接受电话时了解记者的采访意图后,以“正在开会”为由拒绝了记者的采访。而北京德翰集团则以负责人不在为由,拒绝向记者透露在拜城铀矿的开发进展情况。

记者通过工商查询获悉,北京德翰集团应指德翰置业集团有限公司,法人代表为吴兴旺,而吴兴旺名下另注册有德翰投资有限公司,注册资本为15000万元,应当是投资铀矿的主体公司。但此公司相对低调,与TCL公司存在何种关系,尚待调查。

## 新兴投资

一位接近李东生的知情人士向本报记者透露,去年,李东生曾明确表示过在做强多媒体、数码通讯、部品、物流服务等多主业基础上,还要积极向环保新能源、医疗电子等领域布局。为此集团每年将专门拿出2%—3%流动资金作为支持。

何晓华向本报记者透露,TCL集团有专门的创投公司,一直在对一些新的项目进行投资。对于环保新能源、矿产、医疗电子均属于正常的阶段投资行为,但并不代表这就是未来重点发展的业务或方向。

2010年2月,TCL集团以5232

万元的价格收购了北京国药恒瑞美联信息技术有限公司51.82%的股权。当年6月,北京国药恒瑞美联再度收购了北京恒瑞美联科技咨询有限公司100%的股权,开始加速对医疗电子领域的布局。

2011年4月,TCL奥博(天津)环保发展有限公司已在天津正式投产,一期项目将达到10万吨(300万台)废旧家电年处理能力,平均再商品化率将达到85—90%以上。二期工程计划达到年处理废旧家电20—30万吨的规模,最终实现电子废弃物的拆解、分类、无害化处理到循环利用。

对此,安徽工业大学市场营销系主任李德俊指出,做强多媒体等主业是TCL最明智的选择。“作为一家专业的消费电子企业,TCL集团的优势还是集中在传统家电、数码通讯、电子产品分销等领域上,对于环保新能源、矿产等项目只能属于关联性的战略投资,短期内很难寄予这些项目推动业绩和利润的增长。”

## 主业前景

当笼罩在TCL上空的“稀土矿产开发”传言迷雾逐步褪去后,需要重新审视TCL集团现有的几大主营业务架构,能否支撑起TCL股价的持续上涨。在经历了当年并购汤姆逊彩电业务、收购阿尔卡特手机业务的阶段性困局后,TCL又应该如何把握做强主业与探索新投资机会的平衡关系?家电业专业人士认为,不要因为

市场上稀土矿的传闻,而低估了此次TCL与三星在液晶面板项目合作的战略意义和深远影响。“三星在全球液晶业排名第一,而TCL则排名第二。此次合作是全球的液晶老大与中国的液晶老大的战略联盟,虽然双方在市场上同为竞争对手,但竞争的最高境界,就是合力消灭其它强势对手。”

“双方的合作,是TCL夯实液晶电视主业的一种持续性战略投入,既符合国家推动彩电业从制造向创造升级的转型目标,也有利于提升TCL未来在全球液晶市场的话语权。”中国电子视像行业协会副理事长林元芳说。

目前,TCL已在呼和浩特、乌鲁木齐、天津、成都、惠州、深圳等地建立了多个工业园项目,全国土地储备在百万平方米以上,较当初拿地成本已经实现了较高的增值。2010年,TCL更是宣布与万通共同进军工业地产。

对于此前备受各界质疑的TCL国际化遭遇的阶段性败局,李东生则坚持认为,国际化是未来很多中国企业必须经历的一关。在国际化领域放慢道路是短视的行为,中国企业必须坚定地走出去,也必须向产业上游挺进,才会有真正的出路。

2011年3月份,TCL全球手机达321.20万台,液晶电视销量50.17万台,AV产品3.3万销量177.17万台,空调、冰箱及洗衣机销量分别为39.18万台、9.27万台及5.12万台,预计一季度盈利大增。

# 央企地方项目转让潮

(上接第一版)

“在国资委要求央企进一步突出与做强主业的要求下,未来央企转让地方企业股权的项目肯定会越来越多。”北交所内人士对本报记者分析表示。

“集团已经制定了内部清理整顿的计划,未来还要继续规范其他地方的一些公司或投资的项目。”某央企新闻发言人向本报记者坦陈,近期挂牌转让的几个地方项目既有辅业资产也有经营效益不佳的主业项目。

## 不良资产占多数

虽然挂牌转让地方项目的原因有所不同,但是八成左右挂牌项目处于高额负债或亏损状态的现实,足可以看出央企的甩包袱之举。

上海社科院经济研究所副研究员周晓庄告诉本报记者,央企地方项目的清退一方面是响应国家产业结构调整政策,另一方面也是自身作为市场主体的市场行为。“增加一些好的项目,淘汰差的项目都是正常的。”周晓庄说。

“在国资委房地产退出令的背景下,同时赶上了集团公司主营业务发展与规范的转型,所以把既不是主营业务,效益也不好的项目挂牌转让,以便腾出资金发展主营业务。”中国工艺(集团)公司党委副书记王志杰对本报记者表示。

中国工艺此轮挂牌出让的华茂置业和中艺联合工贸有限公司30%股权,都属于优化主体结构。2010年末华茂置业的资产总额为18亿元,负债总额13.5亿元,主要资产为北京东四环中路的美罗城购物中心;而中艺联合工贸2010年虽然实现营业收入141776.38万元,但净利润仅为515.87万元,考虑到公司在该项目上所占股权比例较低,为了规范管理加强与国有资本的控制力,所以将其挂牌。

而对于较多的矿业项目的转让原因,央企给出了自身结构调整与地方矿业开采政策变化等客观因素,尽管如此,矿业项目的亏损仍是其不可否认的事实。

根据年度审计报告,中国五矿集团公司抛售的甘肃中盛矿业有限责任公司、中国冶金科工集团抛售的四川农戈山多金属矿业有限责任公司,2010年分别亏损1341万元和255.79万元,前者2011年前2月净亏损452万元,后者亏损8.28万元。

据知情人士透露,四川农戈山多金属矿业有限责任公司的农戈山铅锌矿项目目前整体处于停工状态,能否开工以及何时开工,都还是未知数。

当然,项目自身存在问题也是原因之一。资料显示,中国黄金集团公司旗下华泰黄金矿业公司矿区所占土地为租赁土地,存在产权瑕疵事项。同时由于历史原因,此转让项目评估范围内的尚家沟矿区采矿权,是否涉及国家投资和是否需缴纳矿业权价款,目前也无法确定。

“因为存在难以解决的历史遗留问题,项目转让方一般会优先将这样的项目推向市场。”上述北交所人士告诉本报记者。

除了历史原因之外,央企地方项目亏损也有自身投资或经营失利的因素。比如仍处挂牌期的西藏中金矿业有限公司,2008年9月以2172万元的价格被中国黄金集团子公司中金黄金收购,但3年之后,公开的挂牌价格降到1913万元,单从价格上就损失了259万元。

“央企经营部分辅业项目市场整体衰退,经营效益逐渐下降,导致地方项目亏损。”中投顾问宏观经济研究员白明鸣认为,央企部分地方企业项目虽然是当地的优势产业,但是由于经营范围过大,地方项目在市场供求调节、提高主营业务竞争力方面政策执行力度效率低下,导致经营业务陷入恶性循环,从而出现亏损。

“自己手里没有资源支持它的发展,而其他实体或个人的进入却可以做得更好。”接受本报记者采访的一位央企新闻发言人表示,类似这样的项目应该毅然决然地转让出去。

## 地方扩张隐患

本报记者从青海绿色经济投资贸易洽谈会组委会了解到,将于6月份在西宁召开2011“青洽会”,确定了包括央企投资项目在内的签约目标任务1500亿元。中铁、中铝、中电投、中石油、中石化、中国五矿等央企已经确定参展青洽会,其中部分央企将在会上签约落地青海的合作项目。

“跟青海比起来,携带庞大招商团进京招商的广东、甘肃等省份在榜央企的规模与方式上要略高一筹。3月2日,甘肃省委书记、省人大常委会主任陆浩带队赴京召开与央企合作项目签约仪式,签约项目共208个,总投资超过1.1万亿元。同样在3月,由广东省委副书记汪洋率队的广东省招商团来到北京,与71家央企先后签下249个合同项目,总投资2.539万亿元。”

而早在前两年,安徽、湖南、浙江、江苏、四川、江西、上海等十几个省市与央企举办了对接活动,项目签约额都在千亿元以上,涉及的行业包罗万象。

“近年来,央企进行了全领域、全产业链的扩张,假如未来可能存在经济波动,央企的亏损面就有可能扩大。”白明鸣对本报记者分析说,从产业链角度来看,央企近年来无限整合产业链的上下游企业,这将使得央企的经营范围继续扩大,而经营范围过大意味着主营项目的核心竞争力被稀释,有可能导致上游经营项目市场衰退,产生大量的账面浮亏。

从经济形势来看,2011年全年“高经济增长,高通胀”成为经济发展的主要趋势,政府经济政策趋于治理通胀的影响,而经济通胀治理的结束,紧缩性货币政策会导致实体经济整体萎缩。“由于央企的经营领域过于繁多,公司政策执行力度较慢,极有可能会导致央企二三级公司由于政策执行力低下从而出现亏损。”白明鸣说。

为防止目前大规模的央企转卖地方项目再次发生,白明鸣指出,央企的地方扩张应当着重注意两个战略目标,首先,应当保持经营项目盈利的最基本目标,央企的地方扩张在于整合市场,达到将央企“做大做强”的根本目标;其次,提高经营项目的核心竞争力,由于央企的经营范围过大,对企业的核心竞争力稀释比较严重,央企在地方扩张也应当注意积极提高经营项目的竞争力,维持央企经营业务的稳定。

“央企有带动地方经济发展的责任,从这一点来看,央企在地方投资扩张无可厚非。”周晓庄认为,央企的地方扩张既要符合国家战略,同时也要根据自己的行业特征进行自主谋划。

她还告诉本报记者,央地对接中,要让地方企业自己选择是否以及如何与央企合作,政府尽量不要干预干涉地方企业的市场行为。

同时地方政府在接纳央企时不应出于盲目,应该考虑到地方发展的实际情况,尽可能选择补充性经营项目进驻,从而避免挤压民营企业的生存空间。“过度引入央企有可能导致地区经济发展模式单一化,不利于地方的长期发展。”白明鸣提醒说。

对此,财政部财政科学研究所国有资产管理体制改革专家殷大伟持相同观点。“央企与地方都要有所选择的进行合作。”殷大伟告诉本报记者,央企投资地方应该主要是选择那些地方不具备实力或难以企及的一些领域,比如高新技术项目等。

## 遗失声明

北京顺天凯特商贸中心不慎将个体工商户营业执照正本遗失,注册号:110113604170611(1-1)。特此声明