

地產業「淪落」 農業變金礦



■ 聯想集團創辦人柳傳志直言農業將成為聯想重點發展的領域。 資料圖片

早年地產業風生水起的時候，各路資本競相逐鹿。如今地產業「淪落」，農業取而代之，成為被社會各界精英資本看好的金礦。

國策打破發展瓶頸

聯想投資董事總經理李家慶也表示，該集團加速農業投資佈局，是基於國家近年來對現代農業的日益重視，政策放開打破許多農企的發展瓶頸。

中投顧問農林牧漁業研究員宋傑凝認為，由於中國人口基數巨大，致使農業是唯一不會隨經濟周期起伏而出現產能過剩的行業，且中國農業效益低，農產品加工業與農業產值比僅為0.6：1（發達國家大都在3：1以上），可謂發展空間巨大。

「食品安全」掀新商機

近年來，內地頻發曝光食品安全問題，的確令大佬們看到商機無限。清華大學社會學博士後、小毛驢農莊的創始人石媽透露，雖然有機農業的概念早在上世紀八十年代就引入中國，但此前國內有機農業都是以出口為市場導向，直至2008年爆發以三聚氰胺「毒奶粉」為代表的一系列食品安全事故，內地終於逐漸形成以社會性參與為主體的有機農業。

農業領域的大牌缺失，亦為「後來者」留有空間。中國作為農業大國，在終端卻缺少有影響力的公司，這恰恰是資本可以快速進入、快速擴張的所謂「藍海」。艾格農業畜牧行業分析師王曉悅指出，中國農業領域現代化發展程度不高，業內都是中小型企業，是消費品領域罕見的「品牌荒地」。

營銷管理優勢導入

在營銷專家李志超看來，富豪轉行「務農」，自有其優勢，「在農業領域，現代營銷及管理尚處於起步階段，而這些正是這些『解甲歸田』的大佬們的強項，他們在各自領域裡已經展示了這方面的才華。」

最早進入有機農業領域、通過「企業禮品」形式成功開闢有機食品銷售渠道的正谷農業發展公司董事長張向東，在總結有機農業的商業化運作時就認為，銷售渠道是這其中最具有價值的環節。行業分析師肖碧也指出，除資本優勢，其原有的零售和網絡銷售平台，正是這些明星企業進入有機農業的先天優勢。

滬金領辭職賣土雞

務農成為內地新時尚，除商業嗅覺敏銳的業界大佬外，白領、金領們亦紛紛「轉業」務農。去年，上海就有兩位金領各自辭去50萬元（人民幣，下同）年薪的工作，南下福建山區養雞。

李燁、秦超為養雞捨棄光鮮的工作，曾在坊間備受爭議，但他們有自己的想法。「現在吃什麼都覺得不安全，尤其是雞，根本吃不出以前的味道。」李燁說，「因擔心激素影響，我周圍很多朋友都不敢給自己的孩子吃雞。」於是，為尋回20多年前雞該有的那股味道，李燁、秦超和另兩位朋友共出資100萬元成立一個生態農莊，首步就是養雞。

山區養殖 禁用西藥

來到福建山區，李燁、秦超在養雞品種選用當地閩北青雞。儘管起初不懂養雞，但他們會做試驗，把雞隻分成幾組，在白米中分別按不同比例拌入玉米、大豆、魚粉等輔料，進而選擇出最佳配比。同時，他們避免給雞餵西藥，代之以黨參、黃芪、當歸等中草藥混入飼料。

去年10月，李燁和秦超首次返回上海賣土雞，每隻售價高達130元，而市場一隻普通雞隻才賣30元。不過，李燁說，實際銷售情況比較樂觀，他們不賣給飯店，也不在菜場銷售，僅在數天之間已通過原來的同事、朋友圈及車友會等銷售300多隻雞，並有很多回頭客。



■ 近年中國各地興起走地雞飼養，以貼近大自然的環境放養。 資料圖片

「工」難出頭 商貿萎靡 內地富豪「歸田」 爭當豬倌菜農



■ 民以食為天，內地從事鋼材、醫藥、地產企業紛紛投身「豬倌」行列。 資料圖片

內地業界掀起一場轟轟烈烈的農業「復興」，今年全國兩會期間，武漢鋼鐵備受爭議的「養豬」計劃，正是其中濃墨重彩的新手筆。宏觀經濟不振，諸多行業持續萎靡，惟農業意外「鹹魚翻生」。IT巨頭聯想的柳傳志、地產大亨萬達的王健林、電子商務翹楚京東商城CEO劉強東，紛紛高調爭當「農夫」。

香港文匯報記者 章蘿蘭 上海報道

內地鋼鐵業龍頭武鋼集團總經理鄧崎琳在全國兩會期間透露，今年武鋼計劃對非鋼產業投資390億元（人民幣，下同），其中包含興建萬頭規模養豬場。鄧崎琳解釋說，武鋼此舉並非突然奇想，而是被迫無奈，因眼下1公斤鋼材的價格，已抵不上4兩豬肉。

鋼材1公斤不及豬肉4兩

看好養豬絕非武鋼一家。去年10月，聯想集團名譽董事長柳傳志對外界高調發佈公司未來規劃，直言農業將成為聯想重點發展的領域，並透露當時就有12個農業投資項目正在洽談。隨後，聯想集團原高級副總裁兼新興市場總裁陳紹鵬加盟聯想控股，執掌現代農業業務。至年末，陳紹鵬火速前往廣州，與廣東土豬大佬「壹號土豬」創始人陳生密談六小時尋求合作。

更早嗅到其中商機還有丁磊和郭廣昌。網易CEO丁磊早在2009年就發佈養豬大計，隨後則以形形色色的養豬理論，成為內地最知名的「豬倌」。據說，丁磊當「豬倌」可不是玩票，他非但逐一考察國內排名前列的大型養豬場、豬肉加工企業，甚至還千里迢迢赴日本、美國、西班牙、德國、荷蘭和丹麥等養豬強國考察，似乎鐵定要在養豬業大展拳腳。廣東兩會上，「豬倌」丁磊還與會代表大侃養豬經驗，「推銷」所養豬的「黑毛豬」。

鋼廠藥企商齊參與

另一位大型民企、復星集團董事長郭廣昌也於丁磊同年邁入「豬倌」行列。在生物醫藥、地產等行

業頗有斬獲之後，郭廣昌於金融危機後的2009年「抄底」養豬業，斥資1.6億元與江西生豬養殖企業國鴻集團簽訂股權投資協議。除此以外，多元化經營的「豬倌」不勝枚舉，北京地產企業中實集團投資10億元在陝西圈地5,000畝養豬，甚至連內地社交網站人人網CEO陳一舟也爆料說，自己曾苦思月餘去養豬，後因各種原因才放棄，不過「丁磊養豬，我們就養兔子」。

上山下鄉 建設農產品牌

當農民們紛紛湧向城市的時候，內地富豪們卻反其道而行之，上山下鄉，醉心田園。有人熱衷養豬，有人則專種種菜。地產大亨大連萬達的王建林，就相中北京延慶縣的近一萬畝農田，欲在那裡打造一個年產1,200多噸的有機蔬菜基地。電子商務網站京東商城CEO劉強東也不甘人後，在京東商城網站上在賣的「來龍」牌有機大米，就是劉強東在他的老家江蘇省宿縣種植的有機大米，據稱「杜絕一切污染」。

有「外行」們墊底，本來就做食品起家的匯源果汁董事長朱新禮進軍農業就不足為奇。早在2007年，匯源拿下北京順義一片1.5萬畝山地，進行有機農業試驗發展，此後還悄然成立有機農業事業部。目前，匯源已經擁有在新疆阿爾泰10萬畝的野生沙棘基地、北京密雲1,500畝的有機蔬菜基地，還有與山東德州政府簽署的100萬畝有機農業合作項目，開發有機農作物種植、養殖場有機肥公司、飼料公司、肉類加工廠等項目，而這位果汁大亨的最新目標就是成為「有機農業巨頭」。

「壹號土豬」一年收入逾4億



■ 武鋼集團總經理鄧崎琳透露，武鋼養豬並非突然奇想，而是被迫無奈。 資料圖片

富豪們扎堆堆農業，當然是因為看到「錢」景，因早幾年的先行者，現在已經賺到盆滿鉢滿。聯想集團一度試圖接洽的廣東土豬大佬「壹號土豬」，據稱去年營業額就已突破4億元（人民幣，下同）。

北大生攻佔廣東高端市場

「壹號土豬」創始人陳生，畢業於北京大學經濟系，北大學子當「豬倌」在當年是爆炸性的新聞。有此決定源於陳生有一次到廣州東山市場買豬肉時，發現高端豬肉市場的空白，於是毅然進軍養豬業。據陳生透露，「壹號土豬」創業五年來，增長速度令人咋舌，2007年剛上市時，「壹號土豬」的銷售額僅有3,000萬元。至2009年整個消費市場不景氣的情況下，該公司仍獲得120%增長，銷售額達到1.2億元，利潤率達到15%。2011年，「壹號土



■ 北大才子陳生被人稱為廣州「豬肉大王」。 網上圖片

豬」漲價兩次，銷售依然猛增，整體銷售額同比增長75%至超過4億元，其中廣州的銷售就佔一半，已經成為廣州市場最大的品牌豬肉。

婉拒聯想 進軍海南廣西

據透露，「壹號土豬」已在廣東省湛江、陽江、茂名等地投建20多個大型養殖場，基本完成省內佈局，目前正向海南、廣西進軍。陳生也婉拒聯想伸來的「橄欖枝」，冀望明年登陸內地資本市場。業界對養豬業的利潤說法不一，有從業者甚至稱內地養豬企業純利可達30%至40%。不過，多數養豬企業表示，受惠於國家政策扶持，養豬業近年來可以保持10%以上的平均利潤率。相比之下，受調控之痛的地產業自不待言，更甚全國鋼鐵業去年第四季利潤率僅為0.97%。

認證待統一 「有機」可乘



■ 部分內地企業通過海外如歐盟有機食品監管機構(BCS)的認證，以發展海內外市場。 資料圖片

富豪們鍾情的有機農業，主因現時在內地市場凡被冠以「有機」的食品，身價即刻翻番幾倍，惟對有機食品的監管，卻尚未形成國家規範。有業內人士直言，暴利與管理真空是有機農業獲得資本青睞的重要原因。

暴利與管理真空

有機蜂蜜每公斤358元（人民幣，下同）、有機豬肉每斤160元、有機雜糧每盒（268克）268元……近年來，一些食品包裝上紛紛標註「有機」二字，並標榜「高質高價」。業內人士稱，一些所謂的有機食品，利潤率甚至突破500%。

據了解，現時內地農產品分為普通、無公害、綠色、有機4個等級。有機是食品質量認證的最高級別，在生產加工過程中絕對禁止使用農藥、化肥、除草劑等人工合成物質，對於周邊環境的要求也極為苛刻，譬如農田附近不能有任何機動車輛通行，原因是為避免尾氣污染。

然而，有機農業事實上並未形成相關國家規範，當前所有認證機構都只是民間組織，亦缺乏統一的全國性管理部門。據內地媒體報導，企業只需花費兩、三萬元，一些認證機構或者中介公司就會幫忙搞定全流程，更有甚者，某些認證機構還會主動找到加工企業，推薦其花錢買有機食品的認證。

除此以外，內地農業部門的監管亦只覆蓋綠色和無公害食品，有機食品未列其中，任何抽檢只能測定是否「有害」，而無法檢測是否「有機」。



■ 內地農業部門目前監管只覆蓋綠色和無公害食品，有機食品未列其中。 資料圖片

國際資本搶先染指



■ 「毒奶粉」、「瘦肉精」等事故一次次觸動國民對食品安全的神經，帶動起新一輪農產品商機。 資料圖片

對農業樂觀當然不僅是國內的大佬，國際資本大鱷甚至更早已看準時機，在中國當起「洋豬倌」，尋找中國農業領域的商機。

高盛收購湖南福建豬場

據媒體披露，2006年國際最大的風險投資「紅杉資本」向來自福建的蔬菜生產企業利農集團投下500萬美元。同年，高盛以20億元收購雙匯集團，資本由此挺進在華農業領域，至2008年更斥資2億至3億美元在中國生豬養殖重點地區湖南、福建一帶一口氣全資收購十餘家專業養豬場。德意志銀行緊隨其後，據稱該行當年也注資6,000萬美元，獲取上海宏博集團養豬場30%股份，融資的同時進一步謀求在海外上市。此後幾年間，黑石投資集團、凱雷以及賽富亞洲等國際投資機構亦紛紛染指中國農業領域。

農業投融資會身影處處

正向現代新農業快速轉型的中國農業，使得國際資本摩拳擦掌、蓄勢待發。近兩年來，在內地的一些農業投融資洽談會上，黑石、軟銀、凱雷、德意志銀行、美國泰山投資、紅杉資本、荷蘭合作銀行等外資投行往往悉數到場，場面非常火爆。「現在幾乎所有的投行和私募基金都在盯着中國農業領域，大家都在尋找合適的項目，都在談」，一位基金投資負責人透露。

證券業人士預計，目前涉農上市公司規模仍然顯得太小，但伴隨金融資本入場，預計未來幾年，此類公司數量或將呈現井噴態勢。



■ 有基金投資負責人指，幾乎所有的投行和私募基金都盯着中國農業領域，並在投融資洽談會等活動尋求商機。 資料圖片