

农资市场期待“大户时代”

日前,农业部发布《关于建立农资和农产品生产经营主体信用档案的通知》,通知提出,将建立农资和农产品生产经营主体信用档案,并要求到2019年底,基本实现农资和农产品生产经营主体信用档案全覆盖。

随着经济水平的逐步提高,我国农业发展已经从追求单纯数量增长到谋求发展质量的新阶段。然而,由于农资消费主体未发生根本性改变,我国的农资市场并未能同步提升技术水平与经营规模,国内农资企业小、散、乱等问题依然存在。

受历史原因及土地资源现状等因素影响,我国农资消费主体还是户均耕地9亩以下的“自耕农”。虽然消费主体短期内难以发生根本性改变,但国内一些龙头农资企业,已经开始探索产业升级之路,并取得了不小的成绩。

小农经济制约行业发展

中国农资流通协会副会长李永东告诉《中国经济周刊》记者,从全球范围看,农资行业的集中度已非常高,发达国家甚至出现了明显的寡头垄断格局。反观国内,除了中国农业生产资料集团公司和中化化肥控股有限公司两家“国字头”企业外,没有一家市场占

有率超过5%,排名前5者所占市场份额总和也没有超过15%。近5万家企业,又大多偏好低价竞争,导致农资行业整体处于微利状态。

李永东认为,国内农资行业集中度之所以很低,与中国的耕地资源现状以及多年形成的土地制度密切相关——小农经济必然导致农资行业的分散、多级,不仅摊薄了支撑企业健康发展的经营利润,为农服务的资金实力与技术水准也无法提升。可做印证的数据是:95%以上的零售商不能很好地满足现代农业的农资需求。

一位资深业内人士在与记者交流中说,人们通常认为行业集中度偏低导致产能过剩,而产能过剩又引发市场怪象,但不是所有问题都应当让产能过剩“背锅”,需求端品质不匹配的问题更为严重——产能过剩主要集中在传统农资产品中,具备更高科技含量的新产品却难以取而代之,其根本原因就是消费主体在中国农村通常是散户,而非有组织、有规模的种植大户或家庭农场。

有研究认为,100~200亩是盈利性最好的农业种植规模。当种植规模超过20亩后,农资消费主体及消费心态都会“升级”。据农业部统计,2016年全

国已有超过87万户家庭农场,经营耕地占全国承包耕地总面积的13.4%,其中,经农业部认定的家庭农场超过34万户,平均种植规模为170亩左右。但更多的农资消费主体还是户均耕地9亩以下的“自耕农”。

因为农资“零售”模式已经落后,现代农业更倚重技术服务而零售商难当此任,早在七八年前,就有专家认为农资零售商将会很快消失。然而,现实却并非如此。

不过,农业部部长韩长赋表示,土地经营权流转户数和面积逐步增加是大趋势,发挥适度规模经营在建设现代农业中的引领作用是大方向。这一说法得到业内人士的普遍认同。

有专家假设,规模经营以后,种植大户、家庭农场和专业合作社大量出现,如果农业经营主体的单位耕地面积达到75亩,农资消费主体可比现在减少90%。参考国外的基本数据,我国农资生产和流通企业将相应大幅“精简”。“中国农资行业最终筛选和保留20家左右的龙头企业应当是比较合理的。”李永东认为。

“大户时代”现雏形

农业部公布的数据表明,与发达国家相比,我国目前的化肥农药利用

率都很不理想——亩均化肥用量21.9公斤,远高于亩均8公斤的世界平均水平,是美国2.6倍,欧盟的2.5倍;农药平均利用率仅为35%,欧美发达国家的这一指标则是50%~60%。为此,农业部专门发布了《到2020年化肥使用量零增长行动方案》和《到2020年农药使用量零增长行动方案》。有专家认为,这恰恰给我国农资企业的专业服务带来了极大的升级空间。

记者在采访中发现,一些农资企业家早已主动迎接“大户时代”这一趋势,在许多地方可以看到“大户时代”的雏形。

农资供应龙头企业安徽辉隆农资集团就向3200多个种植大户提供了葡萄、草莓等作物从种子到餐桌的全程解决方案。该集团下属公司发起成立农民专业合作社,并为其提供农机耕作、水肥管理、病虫害防治等多项托管服务,累计托管土地1.5万亩。在银行风控管理体系基础上,辉隆集团还结合农资行业特性,开发“预付垫款”“赊销垫款”两款金融产品,为合作对象提供资金支持。此外,辉隆集团还直接参与农村土地流转,在全椒、临泉两县承租数万亩土地,打造集良种繁育、粮食种植、新品试验、农业观光于一体的现代

农业产业示范园区。

2016年,肥料巨头史丹利农业集团股份有限公司分别与恒基利马格兰种业有限公司、AgSource Cooperative Services等公司开始合作,这一系列举动,被业界认为是该公司从单一农资供应商向综合农业服务商的转型。目前,史丹利已在东北、内蒙古、山东和河北等地成立9家专业公司,流转50多万亩耕地开发种植产业链,并采取“自营+平台”的操作模式示范和带动周边种植大户、农业合作社和普通农户,并为其提供全套种植方案和全流程服务。

李永东认为,具有“自营”特征的“大户”尝试,可以看作是流通企业直接变身农业企业的特例,不断吸引青年农民和社会力量加入“三农”以改变农资消费结构才是根本出路。“农资企业的准确定位还应当是‘围绕作物提供全程解决方案’。”

记者获悉,“围绕作物提供全程解决方案”为发达国家的农资企业所广泛推崇,这一模式推广后又反过来促进了农资消费主体的更新换代。“农民”则因现代农业生产效率和经济效益的大幅提升,由身份印记变为职业选择。
摘自《中国经济周刊》

新三板小贷:超七成营收下降 5家已摘牌

近日,多家新三板小贷公司发布了2017年半年度报告。记者经过统计发现,目前已登陆新三板的小贷公司中,已经有5家申请终止挂牌,1家决定减资,另有1家公司被股转系统实施风险警示。

而在营业收入方面,超过七成的挂牌小贷公司都出现了下降。在净利润方面,仅有半数小贷公司保持增长。

超七成营收下降

盈利水平喜忧参半

记者统计发现,2017年上半年仅有10家新三板小贷公司营业收入同比增加。其中,滨江科贷营业收入增幅最大,达到17.49%。而共有30家小贷公司营业收入都出现了不同程度的下降,其中阳光小贷公司的营业收入同比锐减49.13%。

对于营业收入下滑的原因,多数公司表示是受经济大环境影响,以及贷款规模出现下降所致。比如,文广农贷表示,2017年上半年公司经营收入及利息收入都出现了同比下降,主要原因是资产证券化到期归还后致使贷款规模缩小。

在净利润方面,则是喜忧参半。数据统计显示,共有20家小贷公司归属

于挂牌公司股东的净利润同比增长,另外20家小贷公司则出现了下降。其中,商汇小贷2017年上半年净利润5120.96万元,在所有新三板挂牌小贷公司中拔得头筹。

值得注意的是,受股转系统对类金融企业挂牌、融资的限制,自去年底佳和小贷、三花小贷宣布终止挂牌以来,2017年上半年又有三家小贷公司加入了终止挂牌的行列,分别是中兴农贷、顺泰农贷以及通源小贷。

至于摘牌的原因,顺泰农贷和通源小贷都表示是因为公司经营和战略规划调整。

此外,泰鑫小贷做出了减资的决定,将注册资本由2亿元减少至1亿元。泰鑫小贷表示,减资的原因是因为公司受所在地嵊州市范围内中小微企业、个体工商户和农户资金需求持续下降的影响,放贷额度持续下降,公司正常经营无需再维持2亿元注册资本。

这一事件也引发了监管层的高度关注。今年4月,全国中小企业股份转让系统向主办券商下发通知,要求各家主办券商加强小额贷款公司、融资担保公司、融资租赁公司、商业保理公司、典当公司等具有金融属性的挂牌

公司,以及P2P业务挂牌公司的风险控制。

拓展中间业务

转型网络小贷

面对业务规模缩减的风险,一些小贷公司也在积极转型,加大中间业务收入,而有一些小贷公司已经拿到了网络小贷的牌照,正在筹划开展网络小贷业务。

记者发现,多数江苏省小贷公司都与开鑫贷平台合作开展融资性担保业务,从而收取相应的担保手续费,丰富公司收入。

比如,文广农贷就表示,为应对利率市场风险,公司在当地金融办许可的范围内,通过逐步开展“开鑫贷”、“小微助贷”等中间业务,逐步降低贷款利息收入在公司总收入中的占比,提升公司的盈利能力。

此外,还有不少小贷公司意识到了互联网金融可能带来的冲击,决定拓展网络小贷业务,以拓展市场空间。

据记者不完全统计,包括鸿丰小贷、元丰小贷、国汇小贷、阳光小贷、中祥和公司等都拿到了网络小贷的牌照。但是,无论是开展融资性担保业务,还是互联网小贷业务,目前对于小

贷公司业绩的提升作用都有限。

中祥和在2017年半年度报告中披露,上半年营业收入中贷款利息收入为714.16万元,而互联网贷款利息收入为22.82万元。传统贷款业务利息收入是互联网贷款业务利息收入的31倍。

而恒晟小贷的半年度报告显示,上半年营业收入为1305.4万元,其中担保费收入为196.43万元,占比仅为15%。

已获得网络小贷牌照的鸿丰小贷总经理钱道雄在接受记者采访时也表示,发展网络小贷业务要“稳”一些。“最近我一直在开发新的风控模型,逐步试水这一块业务。”钱道雄表示。

行业两极分化

资金规模成瓶颈

虽然挂牌公司的业绩喜忧参半,但央行近期发布的《2017年上半年小额贷款公司统计数据报告》显示,截至6月末,全国共有小额贷款公司8643家,贷款余额为9608.2亿元,相比去年底增加313亿元,平均贷款余额为1.11亿元。这是近三年来小贷公司贷款规模首次出现回升,且刷新了历史最高纪录。

“小贷行业目前的两极分化现象越来越严重。”上述行业人士告诉记者,

“好的企业慢慢适应了目前的经济环境,正在逐渐好转。”

钱道雄也认为,上半年原材料上涨对实体经济有比较明显的回暖作用,企业的贷款需求比较旺盛。但目前困扰小贷公司发展的最大瓶颈是无法扩大资金来源,也就意味着无法扩大营业规模。

统计数据显示,从去年1月29日开始,没有一家新三板挂牌小贷公司实现融资目标。此前,已挂牌小贷公司中也仅有7家通过定向增发、发行债券的方式实现融资,合计募资52560万元,融资方式以定增为主。

“我们上市最主要的目的就是为拓展资本融资渠道,现在这一部分的功能没有了,每年还要付出大量的维护成本。现在就是希望再等等,看看有没有转机。”钱道雄说。

上述业内人士亦认为,小贷公司上市的主要目的是融资或者扩大影响力。但现在成本付出了,却无法实现融资功能。“有一定规模能承担其成本的公司,还希望再等等。但如果公司负担成本很大的话,这些公司就会选择退市,转向能解决这些问题的市场”。

摘自《国际金融报》

天長網
mytianchang.com

2017年9月30日-10月1日 天发南广场

天長市国庆专场招聘会

媒体支持:今日天長 魅力天長 天長網 天長網微信

天長網人才頻道 400-114-0550 联系咨询:王經理 18949726879

特别鸣谢:五粮液添福酒 豆本豆豆奶 康师傅饮料



在天長喝添福

