

蒋 辉, 蒋和平, 王 靖. 农业龙头企业兼并重组面临的制度性障碍及政策建议——来自广东温氏食品集团股份有限公司的调研[J]. 江苏农业科学, 2014, 42(4): 376–379.

农业龙头企业兼并重组面临的制度性障碍及政策建议 ——来自广东温氏食品集团股份有限公司的调研

蒋 辉, 蒋和平, 王 靖

(中国农业科学院农业经济与发展研究所, 北京 100081)

摘要:在农业现代化发展过程中, 农业产业化龙头企业发挥重要作用。在国家相关政策扶持下, 我国农业产业化龙头企业兼并重组取得了显著成效, 农业产业化龙头企业规模迅速增加、辐射带动力不断增强、利益联结机制日益紧密, 但在其进一步发展过程中仍面临诸多制度性障碍。通过对广东温氏食品集团股份有限公司的实证调研, 梳理出这些具有普遍性的制度瓶颈, 并提出针对性政策建议。

关键词:农业龙头企业; 兼并重组; 制度性障碍; 温氏集团

中图分类号: F324 **文献标志码:** A **文章编号:** 1002–1302(2014)04–0376–03

我国已经进入“四化同步”协调发展的关键时期, 在“四化”发展中农业现代化呈现出显著的“短板”劣势, 而通过农业产业化来推动我国农业经营方式和体制机制的创新, 从而带动农业向专业化、标准化、规模化、集约化、市场化发展已成为必然之举。在该过程中农业产业化龙头企业承担了非常重要的作用。支持农业龙头企业发展, 对提高农业组织化程度, 加快农业发展方式转型升级, 带动农民增收致富意义显著。因此, 国务院出台了《关于支持农业产业化龙头企业发展的意见》, 通过一系列指导性政策培育扶持一批大型龙头企业, 全面提升农业产业化经营水平。在上述政策的有利扶持下, 近年来我国农业产业化龙头企业兼并重组成效显著, 规模迅速增加, 辐射带动力不断增强, 利益联结机制日益紧密。北京交通大学中国企业兼并重组研究中心的数据表明, 2012 年农业领域的重要并购重组案例交易总额达 54 亿元, 其中涉农兼并重组交易金额在 1 亿元以上的案例达到 18 宗。农业企业兼并重组开始呈现出产业融合渗透力强、涉及数额大、海外并购逐渐兴起等特点。目前我国农业龙头企业有 11 万家, 其中国家认定的农业产业化国家重点龙头企业为 1 253 家^[1], 如果能从政策角度为这些农业龙头企业的兼并重组和发展壮大提供有效的制度保障, 就有可能在农业领域掀起一股前所未有的产业化发展浪潮, 这对于促进我国农业发展方式转型升级, 提升农业国际竞争力意义重大。虽然目前出台的一些措施在一定程度上为推动农业产业化和规模化经营奠定了良好的制度基础, 但由于这些政策多为原则性的宏观导向, 现实中企业在涉及到兼并重组具体事务时往往面临诸多政策性障碍, 如果不尽快解决这些问题, 农业龙头企业兼并重组进程将

受到极大制约。本研究对在养殖业颇负盛名、农业产业化成效显著的广东温氏食品集团股份有限公司(以下简称温氏集团)进行了深入调研, 旨在找出该公司在兼并重组和发展壮大过程中面临的、且在行业内具有一定普遍性的政策性障碍。

1 温氏集团农业产业化基本情况

温氏集团成立于 1983 年, 位于广东省云浮市新兴县, 创始之初是由温北英等 8 人共出资 8 000 元创办的勒竹畜牧联营公司。经过 30 年发展, 该公司历经探索发展、扩张发展、跨越发展等 3 个阶段, 现已发展成一家以养鸡业、养猪业为主导, 兼营食品加工的多元化、跨行业、跨地区发展的现代大型畜牧企业集团。温氏集团以“公司+农户+客户”为基本经营模式的产业链一体化经营战略, 建立了“以养鸡、养猪为主业, 以养牛、养鸭为辅, 以育种、饲料、食品加工、农牧设备、粮食贸易、有机肥为配套”的产业链条。温氏集团在推进农业产业化经营, 发展现代农业, 带动农户共同发展方面进行了积极探索和实践, 逐渐形成了全员股份合作产权制度, 以现代科技和信息化为手段, 产业链全程管理的现代经营方式, 建立农户和公司紧密利益共同体, 注重一体化产业带动, 构建完善的农业产业体系等一系列成功经验, 这些有效经验被外界誉为“温氏模式”。目前温氏集团已在全国 23 个省(市、区)建成近 160 家一体化公司。2012 年温氏集团上市肉鸡 8.65 亿羽, 肉猪 813.89 万头, 肉鸭 1 437 万羽, 生产饲料 739.5 万 t, 销售收入 335 亿元(表 1)。温氏集团现为农业产业化国家重点龙头企业, 并雄踞广东省农业龙头企业之首。

2 近年来温氏集团在兼并重组方面的尝试及成效

2.1 大力完善公司治理机制, 积极稳妥地推进公司改制

在 2007 年底完成广东大华农动物保健品股份有限公司(以下简称大华农公司)资产重组的基础上, 指导大华农公司形成了完整的产品链, 建立了完整、独立的企业运营系统; 理顺了大华农公司改制总体思路、股权设置原则, 明确了入股大华农公司的股东资格及条件、入股价格、入股方式等具体事宜;

收稿日期: 2013–11–09

基金项目: 国家自然科学基金(编号: 71363015); 工业和信息化部重大招标课题(编号: 2013040011); 湖南省软科学项目(编号: 2012ZK3015)。

作者简介: 蒋 辉(1982—), 男, 湖南宁远人, 博士研究生, 副教授, 研究方向为农业经济政策。E-mail: Jhjj2009@163.com。

表 1 温氏集团产业化经营基本情况

年份	分公司 (家)	上市肉鸡 (亿羽)	上市肉猪 (万头)	上市肉鸭 (万羽)	饲料产量 (万 t)	食品加工 销售收入 (亿元)	销售收入 (亿元)	合作农户数 (万户)	合作农户 获利额 (亿元)	上交税金 (亿元)
2008	97	6.28	250.71	1 080.63	367.42	8.23	156.47	4.06	13.38	1.68
2009	110	6.77	345.45	1 219.12	443.07	7.69	167.23	4.43	14.79	1.27
2010	119	7.24	505.06	1 143.95	513.46	8.55	219.42	4.75	20.40	1.19
2011	122	7.77	663.56	1 190.89	607.58	10.30	309.93	5.21	30.58	2.10
2012	160	8.65	813.89	1 437.22	739.52	10.53	335.07	5.59	36.56	3.74

制定了公司规范化运行的基本管理制度,完成了大华农公司的工商注册登记。通过设立化药直销店模式,解决大华农公司的关联交易问题,促使大华农公司逐步符合上市公司条件。大华农公司通过重组改制,完善了公司治理机构,也为温氏集团的规范管理探索了一条新路。

2.2 整合公司业务,优化区域布局

2009 年温氏集团将所属太仓公司拆分为江苏分公司和浙江分公司。将乳业公司更名为肇庆分公司,促使其向管理型公司转型。调整育种公司管理架构,拆分成 4 个二级半公司,实行分专业、分品种育种,推行育种管理的专业化。合并郁南公司及广西分公司养猪业务,成立桂粤养猪公司,促进集团养猪业的专业化发展。调整饲料采购中心的内部管理体系,成立大连温氏粮食公司。积极推进原料购销模式创新,大力拓宽大宗原料采购渠道,降低采购成本。成立东北公司筹建办,重新布局东北原料采购基地。撤销华北公司的二级单位建制,退出原吉林公司、禹州公司的合作股权,优化了集团资产和区域布局。

2.3 建立区域协调管理机构,强化区域业务有序管理

成立华南区域、华东区域、华中区域养鸡业协调委员会,建立区域协调管理机制,定期召开专题会议,专项研究区域销售协调,进而延伸到品种定位与布局、种苗计划与外卖、品牌建设与推广等方面的协调,减少了不合理的跨区销售行为,缩小了跨区域以及区域内各公司的售价差异,实现了区域销售的有序管理,延长了产品的高价区间。

2.4 积极探索集团化购销平台与区域化购销平台相结合的机制

充分发挥饲料采购中心专业化团队采购的优势,积极实施紧密合作型战略采购,合理把握采购节奏,全面发挥辽宁省大连市港口的采购与收储功能,采购价格较市场平均价格便宜 50 元/t。实行氨基酸集中采购后,节约成本 5 000 万元/年。探索成立华东饲料原料分销中心,成立江苏南通办事处,在华东地区推行大宗原料集中采购模式,促进了区域化、专业化采购,逐步推进集团化与区域化集中采购的有机结合。积极探索建立华中区域、西南区域原料分销中心,利用地产原料优势资源,继续推行大宗原料联合采购和区域配送机制。

2.5 根据业务发展需要积极推行公司分拆与合并战略,助推公司业务快速发展

分离出嵊村分公司的养猪业务,成立开阳养猪分公司,推进养猪业务专业化发展。分离西南分公司云贵、川渝地区业务,成立了云贵分公司。合并江苏分公司、湖北分公司在京津地区的养殖业务,成立了京津分公司,推进集团在云贵、京津唐地区养殖业务的扩张。成立百合公司和投资公司,启动了

房地产及投资管理业务,拓宽了集团业务范围。成立东北公司,推进集团在东北区域原料采购业务的开展。退出集团在广东省广州市的设备生产业务,调整、优化新兴设备公司组织架构,降低了企业管理成本,提高了产品的市场竞争力。

3 畜牧养殖龙头企业在兼并重组中面临的突出问题

3.1 企业分立重组时涉税成本太高,导致兼并重组成本较高

在农业企业重组时,一些税种本可按规定减免,但某些地方税务局并未执行有关规定或在执行规定中预设一些苛刻的前置条件。在进行公司分拆、分立时须要对相关资产进行分配,而按现行规定必须事先对土地等资产进行重新评估,在当前土地资源紧缺、地价增值的大背景下,评估会使该土地的价值远远超出当初公司购地时的价格,从而导致分立后的公司要上缴更多的土地增值税。如某公司 2000 年购 1 块土地的价格是 2 000 万元,如果将该公司分立成 A、B 2 个公司,经过资产评估该土地价格已经涨至 2 亿元,则分拆后获得这块土地的子公司必须按照 2 亿来完税,如果按照 3% 的增值税上缴,则分拆后公司的实物资产并未增加,但却要多上缴 600 万元增值税。为理顺经营业务,温氏集团原计划对肇庆分公司按其主营的两大业务分拆为养鸡分公司和养牛分公司,由于上述政策性制约,不得不放弃分立计划。

3.2 环保标准逐渐严格,国家相应补贴较低,公司兼并重组过程中在环保投入方面的边际成本较高

随着可持续发展战略和生态环保意识的不断深入,国家对于企业生产经营的环保要求逐渐严格,相关环保标准不断提升。对于农业企业尤其是以畜禽养殖为主的企业而言,在环保方面的投入较多,而国家相应补贴往往杯水车薪。对于温氏集团而言,每新设或兼并 1 个企业都要进行大量的畜禽粪便处理等环保建设,初步估计 1 个养牛分公司须要投入的前期环保费用高达 500 万元左右。

3.3 地方政府出于“税源保护”采取限制措施,不利于龙头企业构建完整的产业链条

由于中国现行的财税体制是“分税制”和转移支付制度相结合,在企业兼并重组中,常常出现税源的再次分配,部分地方政府担心被重组后的企业将不再为地方财政作出贡献。在实践中,地方税务部门的工作导向不是推动农业企业产业化发展,而是千方百计扩大税源。当涉及到跨区域、跨行业兼并重组时,上述问题更为突出。以温氏集团为例,饲料原料如玉米的收购是一项大宗业务,为减少成本,温氏集团建立了原料采供中心,并成立了原料采购子公司 B,如果 B 公司自身也有畜禽养殖业务,那么将采购的玉米等原料直接用于自身养殖饲料用途是无须缴税的,但如 B 公司将玉米等原料出售给

温氏集团下辖的饲料加工企业 A 时,则会受到税务部门核查。如果玉米市场销售价格是 2 300 元/t, A 公司采购的玉米价格可能为 2 250 元/t, 若由温氏集团通过 B 公司统一采购则价格会更便宜, 为 2 220 元/t, 从节约成本角度, 最优选择是由原料公司 B 采购后以稍高于采购价格出售给温氏集团内部饲料公司 A。但按照现行的税收监管规定, 却不允许这种操作, 而是给 B 公司核定一个利润, 如核定每销售 1 t 原料给 A 公司可获得 100 元利润, 这就使得 A 公司成本上涨了 100 元/t。温氏集团每年玉米采购量大约为 450 万 t, 温氏集团每年该项交易额达到 4.5 亿元, 上述做法使温氏集团应纳增值税税额的基数大大增加, 若按 1% 的增值税税率则要缴税 450 万元, 这极大地增加了企业经营负担。

3.4 龙头企业产业化链条无法直接面向终端消费市场, 产业化运行受到地方行政管制和市场保护的制约

以生猪销售为例, 按照相关规定, 生猪在终端消费市场遵循销地定点屠宰规定, 即如果 A 地养殖企业要在 B 地市场销售鲜猪肉, 可以由该企业在 B 地建立一个生猪屠宰企业, 或委托 B 地具备资质的屠宰企业进行屠宰, 前一种方式要耗费大量新建成本, 后一种方式则在猪肉流通环节中增加了一道利润分成, 最终会使鲜猪肉成本上升。而且在部分地区鲜猪肉销售市场长期被某些实力雄厚的大型经销商或批发商把持, 养殖企业一般很难进入终端市场直接面向消费者。

4 推进农业龙头企业兼并重组进程的政策建议

作为“公司+农户”农业产业化发展的成功范例, “温氏模式”一直以来备受理论界和实践界的关注^[2], 其在兼并重组以推进规模化和产业化过程中面临的各种现实困境在农业龙头企业中具有一定普遍性。通过对温氏集团兼并重组决策和规模化扩张行为的分析, 可以发现农业产业化龙头企业兼并重组进程仍面临重重制度性障碍, 而既有研究已经证明, 制度创新尤其是以政府为主导的宏观政策优化显著有利于产业发展^[3], 因此只有从政策层面加以完善才能使农业龙头企业在产业化发展中发挥更积极有效的作用。

4.1 地方政府应积极发挥主导作用, 做到“有所为有所不为”

农业具有先天的松散劣势, 在其产业化发展过程中产业链条的自发形成机制较弱。在此前提下进行兼并重组, 必须充分发挥政府的桥梁和纽带作用, 建立健全政府引导和协调机制。进一步强化政府的调控和服务职能, 积极引导龙头企业延伸产业链条, 努力为企业、合作社、农户之间搭建有效的合作平台, 引导建立以企业为主导的多主体利益联结和共享机制, 最大化发挥农业产业化龙头企业的示范、辐射、带动、引领作用。在推动农业龙头企业兼并重组中不能生拉硬拽“拉郎配”, 应注重做好服务、引导、协调等工作, 通过产业规划、政策导向、资金扶持、配额审批、技术引领等途径营造良好的外围环境, 采取农业企业合作沟通会、企银合作洽谈会、招商引资会、商业信息发布会等方式搭建兼并重组平台。对于须要政府参与的环节, 如企业合并后的税收处理、相关人员安置、金融信贷等, 政府应责无旁贷地主动协调; 而对于某些不应或不适于政府介入的环节, 政府应积极创造条件充分发挥市场机制固有优势, 避免过多行政干预。

4.2 制定并实施有利于农业产业化龙头企业兼并重组的税

收优惠政策

各级政府应摒弃“税源保护”的狭隘观念, 切实破除阻碍企业兼并重组的各种税收政策。应进一步完善现有的涉农财税优惠政策, 坚决防止地方政府为扩大税源而出现的税收政策执行走样, 积极探索有利于推进农业产业化龙头企业兼并重组的财税新政策。尽快出台农业龙头企业兼并重组税收处理相关规定和细则, 对企业重组、合并、分拆分别采取针对性的税收处理办法, 税收的目的不应只是为了扩大地方政府短期的财政收入, 而应有利于培育出一批竞争能力强、技术水平高、产业带动效应明显的大型龙头企业, 形成一批产业相关、利益共享、功能互补的龙头企业集群, 从而为壮大地方经济奠定良好的产业基础。

4.3 积极拓宽企业兼并重组的资金渠道, 搭建多元化资金融通平台

良好的资金融通机制是推动农业产业化发展的重要因素, 对于农业产业化龙头企业来说, 多元化的资金来源是推动其兼并重组的基本保障。由于农业企业生产经营周期长、风险大、收益率低, 如果没有特殊政策支持, 很难吸引足够的并购资金。因此, 应有改革创新的魄力, 积极拓展各种资金渠道, 破除政策壁垒, 在保证产业安全前提下, 引导、鼓励、支持各种资金进入农业龙头企业兼并重组领域, 不仅支持商业银行, 还可以采取措施吸引证券公司、社会保障、商业保险、企业盈余资金、自由资金、外资等资金主体进入该领域。同时, 还应考虑设立部门性、行业性、区域性的并购基金, 如可以考虑联合农业部、商务部、财政部、发展与改革委员会等部门联合出资设立部门性的并购基金, 也可通过已有的行业协会、行业联合会等组织设立行业性并购基金。一些地区也可尝试设立地方性财政专项资金, 用于促进本地农业龙头企业的兼并重组战略实施。当然, 上述基金运作不是计划经济体制下的无偿提供, 而应在市场机制的导向下通过企业化管理、公司化运作及成本收益杠杆来引导资金流向。

4.4 大力破除体制机制方面的限制, 为农业龙头企业兼并重组营造良好的外部环境

总体上要按照工业化、城镇化、信息化、农业现代化同步发展的要求, 围绕建设现代农业和转变农业生产方式这 2 条主线^[4], 推动农业产业往集约化、规模化、现代化发展。一是切实转变观念, 从根本上破除制约企业发展的行政区划和条块分割限制, 杜绝为了地方利益而不允许企业向外发展扩张的狭隘思想; 二是在坚持和完善农村土地承包关系长期不变的前提下, 积极有序地推进土地流转, 进一步完善土地经营权流转市场。只要是用于农业生产经营, 就应允许相关主体进入土地流转市场进行租赁、承包, 真正赋予农民土地财产权^[5], 充分激发和释放土地在推动农业生产力发展方面的内在动力; 三是大力培育生产经营大户、农场、专业合作社等新型经营主体, 采取各种措施引导分散经营的农户通过上述新型主体与农业龙头企业建立紧密的联接机制, 让各级、各类经营主体分享农业龙头企业兼并重组、规模化发展带来的集群化效应、产业化效应、规模化效应; 四是继续加大农业投入力度, 建立健全常态化、制度化的农业投入机制, 积极探索出台《农业投入法》《农业投入资金运行管理条例》等相关法律法规, 从法律角度明确政府在农业投入方面的主要责任^[6], 强

唐 力,李寅秋,罗 璐. UPOV 联盟派生品种对我国水稻新品种推广的影响[J]. 江苏农业科学,2014,42(4):379-382.

UPOV 联盟派生品种对我国水稻新品种推广的影响

唐 力¹, 李寅秋², 罗 璐¹

(1. 南京中医药大学经贸管理学院, 江苏南京 210046; 2. 江苏省农业科学院农业经济与信息研究所, 江苏南京 210014)

摘要:通过品种系谱分析法研究了派生品种开发对我国水稻新品种推广的影响。结果表明,我国水稻品种推广格局不断向多元化、产权化发展,派生品种增加了品种供应量以及品种可选择性,派生品种推广面积及比例逐年上升,在主要品种推广工作中占有重要位置。相对于非主栽品种(年推广面积 0.67 万~6.67 万 hm^2),派生品种对主栽品种(年推广面积 >6.67 万 hm^2)推广的贡献更大。

关键词:水稻新品种;派生品种;推广;影响

中图分类号: F323.3 **文献标志码:** A **文章编号:** 1002-1302(2014)04-0379-04

国际植物新品种保护联盟(UPOV)公约确定的制度框架日益成为各国建立植物新品种保护制度共同遵循的原则。UPOV 公约由发达国家倡导建立。与发达国家推广商业化育种以及要求完全保障原始品种权人权利的国情不同,发展中国家实施植物新品种保护制度后,实现品种权保护与行业发展、原始育种者与转育品种的产权人之间新的利益平衡成为讨论热点。我国植物新品种保护制度未对实质性派生品种(以下简称派生品种)做出法律规定,派生品种不但可以申请品种权,而且在商业化生产和销售过程中不需要获得原始品种权人的许可。一些学者针对派生品种研发及应用提出了批评,认为对原始品种权人创新的保护不足,严重挫伤了原始创新的积极性^[1]。派生品种是对原始品种的广泛采用,使作物失去遗传多样性,导致生产上来源于同一作物的遗传基础趋于单一化^[2]。派生品种泛滥使得突破性品种匮乏,育种科技水平难以提高,长此以往将对国家粮食安全构成严重威胁^[3]。未限制派生品种助长了模仿性修饰育种,不利于农业生产特性的真正改良^[4]。国际上关于强化知识产权保护的争议由来已久,我国植物新品种保护制度中关于派生品种的规定则成为焦点问题。

当前我国“三农”工作的重点是加快推进农业科技创新,

不断增强农产品供给保障能力。派生品种的开发应用对我国新品种推广的影响是我国为适应国内外植物新品种保护战略发展形势所必须面对的关键问题。本研究基于 UPOV 联盟派生品种概念,运用品种系谱分析法识别出派生品种,分析派生品种研发应用对我国水稻新品种推广的影响,旨在为加快推进现代农作物种业发展提供政策建议。

1 概念界定及分析方法

1.1 派生品种及其规则

UPOV 的 1991 年文本第 14 条第 5 款增加了对实质性派生品种(essentially derived variety, EDV)的保护规定,将实质性派生品种定义为:由原始品种通过选育、天然或诱导的突变、体细胞克隆、基因导入、同亲本回交得出的只有部分性状得到改变的新品种。育种者以授权品种为亲本,用以上育种方式得到的新品种就是派生品种。根据 UPOV 联盟中派生品种的总体概念,本研究对派生品种及原始品种进行如下界定:育种者以授权品种或以授权品种的派生品种作为亲本材料,即仍然表达了由授权品种基因型或基因型组合产生的本质特性,并经过自然突变或诱导突变选择、组织培养变异或筛选原始品种植株中的变异个体、回交或基因工程引起变异等,得到的新品种就是派生品种。

派生品种保护规则确立了品种权人对派生品种权的归属,受保护品种从种子繁殖到收获材料的加工、贮存、销售以及进出口等均被纳入了受保护范围,均须得到原始品种权人授权。我国植物新品种保护条例规定,利用授权品种进行育种及其他科研活动可以不经品种权人许可,也就是说,将授权

收稿日期:2013-08-23

基金项目:教育部博士点基金(编号:20120097110035);江苏省普通高校研究生科研创新计划(编号:CXZZ11_0683)。

作者简介:唐 力(1985—),女,贵州凯里人,博士,讲师,主要从事农业经济管理研究。E-mail: njtangli@foxmail.com。

化政府在使用农业资金方面的职责、范围,确立各级政府农业投入增长率与国内生产总值增长率之间的关系,明确农业投入在财政总支出中所占比例,建立地方政府农业投入方面的考评机制、奖励机制、问责机制。

参考文献:

[1] 梁 敏. 支持农业龙头企业兼并重组[N]. 上海证券报, 2013-01-24.

[2] 米运生,姜百臣,牟小容. 经营模式、组织形式、资本结构的交互

影响与农业企业成长:基于温氏集团的实证研究[J]. 中国工业经济, 2008(8):132-142.

[3] 谢思全. 制度创新与产业发展——天津自行车产业发展的案例研究[J]. 理论与现代化, 2003(6):58-61.

[4] 陈晓华. 现代农业发展与农业经营体制机制创新[J]. 理论参考, 2013(8):36-37.

[5] 张红宇. 农业农村体制机制创新的重点领域[J]. 农村财政与财务, 2013(8):7.

[6] 蓝海涛,王为农,涂圣伟,等. 加快推进农业体制机制改革[J]. 宏观经济管理, 2013(8):34-37.