

从一粒种子到一桌好饭 山东潍坊交出农业硬核答卷

中经记者 颜世龙 潍坊报道

“好的时候一天能卖 200 多单。”从今年 4 月开始,青岛的“城里人”宋君就在山东省潍坊市临朐县月庄大樱桃交易市场扎了营。他的工作就是在抖音上直播卖当地的大樱桃,作为农产品赛道的主播,他每卖出一单便可以提点 8%—10%。“我们有 15 个主播,几乎是 24 小时轮岗直播,而我主要负责下午 4 点—7 点时段。”

宋君介绍说,在月庄大樱桃交易市场里,和他一样在各大短视频

潍坊种子能卡别人“脖子”

多年来,种子被国外“卡脖子”似乎成为一种阴霾笼罩在农业头上。

“我们是 从 80 年代就开始卖种子,到后期开始自己繁育,直到 2000 年才正式注册公司,2009 年建立种苗厂。”山东鲁寿种业有限公司(以下简称“鲁寿种业”)总经理王文姣说,“以前的种子都是按斤卖,现在是按克卖。以前是只在寿光卖,现在是全国卖,还出口到欧美等十多个国家。”

作为从“爷爷辈”就已经开始和种子打交道的鲁寿种业,绝对算得上是潍坊寿光市乃至全国蔬菜种苗行业的老人。据王文姣介绍,目前公司年育苗能力达到 3.2 亿株,种类涵盖茄果类、瓜类、叶菜类等 60 余种类目,种子年销售量在 20 吨以上,拥

农业全产业链持续做功

“村子里估计有 200 多个实验公司,有的一搭一个大棚就为四五家企业提供试种。”

种子向来被视为农业的“芯片”,而“芯片”不仅要能为自家人“做好一桌饭菜”,甚至要在严苛的国外标准前实现出口,这背后其实是一整条农业产业链在发挥作用。从研发到种植,从人才到农机,从运输到市场,无不需要无数次的分裂、组合、碰撞。

寿光野虎村,便是农业链条上微小却不可或缺的一环,因为只有在这里种得好,才能卖得好。“我们村的土地全是做种子公司试验田。土地、大棚都是我们自己的,种子、肥料等都是种业公司提供,我们老

平台上直播卖大樱桃的主播,每天多达三五十个,有的是在果园里直播,有的是在发货现场直播,而他则在打包中心,为的就是让消费者感受到每一单都是精心挑选和即买即发货。

深耕农业直播赛道的不仅仅是宋君一家公司,也不仅仅是在临朐,潍坊的每个县市区都有自己的“李佳奇”和“家人们”。

“我们主播主要依靠的是背后的供应链公司,而供应链公司则是长期和各个农户形成收购关系。之所以我们能卖得好,依靠的是农

有自主产权蔬菜品种达 150 个。

多年来,种子被国外“卡脖子”似乎成为一种阴霾笼罩在农业头上。而鲁寿种业却在当前贸易战、关税战四起的背景下,显得相当无感。

“我们主要育种育苗基地一部分在甘肃,一部分在潍坊,对外贸易额年均 在 2000 万元左右。虽然美国现在加征关税,但一方面我们的订单还在生产中,现在还感受不出来;另一方面,种子行业利润高,即便加征了高关税,对我们的影响也不大。”王文姣说,“国外本身蔬菜类品种就不多,再加上他们的种植习惯往往是一个品种种植 10 多年,即便想要从其他国家寻求替代良种,也几乎不可能。”

两口按照他们公司的要求来种植和养护,企业定期会来采集作物的生长数据,同时也供全国的采购商参观。”野虎村村民说。

记者在村里看到,在这样的一个小村子里,每个蔬菜大棚上都挂上了来自北京、河北、潍坊等地的种业公司招牌,而在大棚内部,各种品种的番茄名称也悬挂其间。“村子里估计有 200 多个实验公司,有的一搭一个大棚就为四五家企业提供试种。”

在野虎村,村民们提供种植试验是按棵收费。“我们村 1200 口人,年轻人、有本事的人都出去了,像我

产品的质量,这背后是种子品种、质量,农民种植经验、技术,市场营销等多种因素促成的。只有在潍坊,这些资源才能唾手可得。”宋君道出了他对农业的看法,而这也正是他们选择扎根在此的重要原因。

《中国经营报》记者了解到,作为山东的滨海城市——潍坊,用全国 1.7‰的土地、1‰的淡水,贡献了全国 6.4‰的粮食、16.8‰的蔬菜、10.9‰的肉蛋奶,成为全国重要的粮袋子、菜篮子、肉案子、果盘子,赢得了“全国农业看山东,山东农业看潍坊”的美誉,创造了以农业产业化

王文姣解释说,如果国外客户寻求替代,最大的可能是在印度、越南等国家进口,但东南亚地处热带,温度高且空气潮湿,这非常不利于种子培育。之所以必须在中国培育种子,最主要的原因是我们的地理先天优势,种业公司愿意扎堆甘肃、山东等地,是因为有得天独厚的光照时长、气候较为干燥等条件,而且是以非常低的成本就能获取,即便国外有这个先天地理条件,也没有这个技术和种业氛围。“外界一提电商就是杭州,一说创新就是深圳,而在农业领域,潍坊则是代言人,尤其是蔬菜领域,提到寿光,这意味着免检。”

其所言不虚。记者从潍坊市农

们老两口就在自己家的大棚里干活儿,一年普普通通收入 30 万元左右。”上述村民说。

记者从潍坊市农业部门了解到,潍坊以把农业做成现代化大产业为目标,培育形成了一大批发展主体、创新载体、人才群体,形成“主体强—体系全—产业强—乡村兴”的良性循环。在农业龙头方面,目前潍坊农业产业化龙头企业发展到 3100 多家,其中,市级以上农业龙头企业达到 820 家,国家级农业龙头企业 19 家,省级以上农业龙头企业 145 家,数量均居全省第一。其

为核心的“三个模式”(诸城模式、潍坊模式、寿光模式),先后两次得到中央领导肯定。数据显示,2024 年,潍坊市农林牧渔业总产值达到 1358.7 亿元,位居全省第一。

近期,中共中央、国务院印发《加快建设农业强国规划(2024—2035 年)》(以下简称《规划》),《规划》提出,到 2027 年,农业强国建设取得明显进展;到 2035 年,农业强国建设取得显著成效。

从一粒好种子到一桌好饭菜,潍坊农业已经走出山东,迈向全国,并在多个国家构建了自己的话语权。

业部门了解到,潍坊通过开展“卡脖子”技术联合攻关,7 个新品种通过省级审定,“潍麦 16”实打亩产达 892.52 公斤,实现潍坊小麦单产历史性新突破。农作物种子生产经营持证企业 356 家,占全省的 31.2%、全国地市第一。育苗企业达到 512 家、年育苗能力在 30 亿株以上,良种覆盖率达到 98%,成为全国最大的优质蔬菜种苗生产基地。种业研发企业 44 家、育繁推一体化企业 5 家、省级农作物种质资源保护单位 4 家,数量均居全省首位。累计取得农作物新品种权 399 个,全省第一。建成全省最大的蔬菜种质资源库、全国最大的南美白对虾种质资源库。

中 29 家农业龙头企业入选“全国 500 强”,全国地市第一。

据了解,目前潍坊蔬菜、畜禽、花卉、农机 4 个全产业链规模过千亿,生姜、果品、种业、奶牛等 10 个产业链产值过百亿。培育国家优势特色产业集群 3 个,省级以上现代农业产业园 12 个,国家级农业产业强镇 3 个,省级现代农业强县 3 个,省级农产品加工业高质量发展先行县 3 个,省级畜牧业高质量发展先行县 5 个,均居全省第一位。

2024 年,潍坊农产品出口额达到 163.75 亿元,连续 6 年突破百亿元。



山东鲁寿种业有限公司总经理王文姣介绍种苗培育情况。

颜世龙/摄影

潍坊标准走向全国并迈出国门

潍坊农产品出口企业发展到 700 多家,农产品远销 141 个国家和地区。

自己吃饱、吃好了,有了富余的产品才能变成商品和贸易,这是常识。在企业界向来流传着一句名言:三流企业卖产品,二流企业卖技术,一流企业卖标准。潍坊正是标准之一。

在山东利森特农业科技有限公司(以下简称“利森特公司”),一批集装箱“植物工厂”即将发往中东地区。这种“植物工厂”采用封闭式管理,通过科学设定温度、二氧化碳浓度等种植条件,可实现自动化管理培育。每个“植物工厂”可种植 5000 株叶菜,每 28 天收割一茬。

据了解,利森特公司已将温室大棚建到全球 40 个国家,打造了 294 个种植园区。为更好适应国际市场需求,企业还在硬件上不断创新,其自主研发的弧形钢梁,能让温室抗风等级提升至 12 级,在中亚多风地区深受欢迎。

利森特公司董事长王守波说,公司下一步目标就是全球化的布局,精准化的服务。要立足中国,把中东、中亚、非洲和澳洲的市场做好。把我们的技术人员进行输出,这样我们的售后服务会更加迅速。

类似利森特公司的不止一家。据了解,潍坊农产品出口企

业发展到 700 多家,农产品远销 141 个国家和地区。常年有 1 万名技术人员在国内外从事农技指导,培育“走出去”农业企业 73 家,在海外设立研发中心或产业园,将潍坊技术、标准和服务输往世界各地。

潍坊标准正在不断扩大。作为全国唯一拥有蔬菜、畜禽标准研发“双中心”的地市,在全国蔬菜质量标准中心集成 2369 条蔬菜产业链相关标准,编制了 37 种蔬菜、54 项技术规程,研发的番茄、黄瓜、辣椒等 7 项设施蔬菜全产业链行业标准填补了国内空白。全国畜禽屠宰质量标准创新中心研发完成生猪、白羽肉鸡两个全产业链标准,牵头制订的鸡屠宰 ISO 国际标准,是我国牵头制订的第一项畜牧业国际标准,实现了零的突破。目前,潍坊共创建全国蔬菜质量标准中心标准化基地 21 处,国家级畜禽养殖标准化示范场 6 处、省级 19 处,省级以上农业标准化生产基地 128 处,数量居全省前列。

而潍坊得天独厚的蔬菜产业,自然也成了宋君这些主播们即将开垦的富矿。“等卖完了临朐大樱桃产品,我们还想去寿光卖菜。”宋君说。

129 亿应收款吞噬流动性 西安航天城投 546 亿有息债务压顶

中经记者 王登海 卢志坤 北京报道

作为西安国家民用航天产业基地核心开发主体,西安航天城投投资发展集团有限公司(以下简称“西安航天城投”)正面临业绩滑坡、应收款项膨胀与债务高压的多重挑战。

2024 年,西安航天城投实现营业收入 23.27 亿元,同比下降

业绩滑坡

西安航天城投是西安国家民用航天产业基地内主要的综合开发主体,主要负责航天基地内土地开发整理、道路以及相关配套设施、保障房建设等基础设施建设的开发。公司业务板块主要包括土地整理业务、房地产开发业务、代建业务、市政业务、建设工程业务、让渡资产使用权业务、园林绿化业务、物业管理业务等板块。

2024 年西安航天城投整体经营承压,实现营业收入 23.27 亿元,较 2023 年的 39.16 亿元下降 40.59%,合

资金受缚

在业绩下滑的同时,西安航天城投的资金占用问题也日益凸显,从 2022 年至 2024 年,西安航天城投的其他应收款呈现爆发式增长。

数据显示,截至 2022 年年末,西安航天城投的其他应收款余额就激增 373.78%,达到了 59.30 亿元,其中非经营性占款 38.07 亿元,占比 64.2%,全部为与西安国家民用航天产业基地拆迁安置办公室形成的与经营无直接关系的往来款,经营性其他应收款 21.24 亿元,主要为与开

40.58%,合并口径净利润仅 4411.88 万元,同比暴跌 81.63%。

与此同时,资金回笼问题使得公司经营压力进一步加剧。截至 2024 年年末,西安航天城投其他应收款与应收账款合计达 129.74 亿元,占总资产的 15.72%,其中非经营性关联方占款 35.91 亿元长期未收回,经营性垫资亦激增至 74.95 亿元,资金流动性被大幅吞噬。

并口径净利润 4411.88 万元,同比降幅达 81.63%。 在公司的核心业务中,房地产开发业务作为重要收入来源,2024 年实现收入 4.08 亿元,较 2023 年的 15.48 亿元下降 73.64%,主要因当年交付楼盘较少,尽管毛利率维持在 31.13%,但业务规模大幅收缩使得贡献的利润有限。

土地整理业务收入增长至 6.75 亿元,同比增长 26.40%,但毛利率仅 5.33%,长期低于 6%,且该业务形成了较大规模的预付款项,对资金流动性形成较大压力。数据显示,

发成本相关的前期工程代付款或垫付款、业务保证金、备用金等。

到了 2023 年年末,西安航天城投的其他应收款余额攀升至 76.13 亿元,相较于上年年末增长 28.38%,虽经营性部分占比提升至 52.8%,为 40.22 亿元,但非经营性占款仍稳定在 35.91 亿元,占净资产比例达 18.6%。

2024 年该科目进一步飙升至 110.86 亿元,相较于上年年末增长 45.62%,其中经营性垫资激增至

此外,《中国经营报》记者还观察到,近年来,西安航天城投的债务规模持续扩张,负债总额从 2022 年的 524.07 亿元增至 2024 年的 631.58 亿元,资产负债率攀升至 76.57%,截至 2024 年年末,公司合并口径有息债务达 546.57 亿元,叠加连续三年经营活动现金流为负,公司面临较大的偿债压力。

面对当前的经营现状,西安航

截至 2024 年年末,西安航天城投预付款项达 203.01 亿元。

对此,西安航天城投也表示,若未来土地整理工作不达预期,预付款项无法及时转入存货,或者即使转入存货却不能及时确认收入,造成回收账款低于预期,将会对公司盈利能力和偿债能力产生一定影响。

此外,西安航天城投的其他业务板块也面临着不同程度的挑战。例如,建设工程板块毛利率虽然由负转正,毛利率从 2023 年的-19.90%上升至 2024 年的 9.85%,

74.95 亿元,占比为 67.6%,非经营性占款规模固化在 35.91 亿元,形成“双高”格局。

与资金占用问题相伴的,是应收账款规模的异常膨胀。2022 年应收账款从 2.90 亿元跃升至 8.02 亿元,同比增长 176.72%,主要来自隆基乐叶、荣耀终端等新增客户欠款,业务拓展背后埋藏回款滞后风险。2023 年,公司应收账款增至 11.17 亿元,到了 2024 年,上升到了 18.82 亿元,显著高于同期营收

天城投如何规划未来的融资活动,以确保既能满足业务发展的资金需求,又能合理控制债务规模和偿债压力? 对此,记者多次致电信息披露事务负责人,电话均无人接听,也向公司邮箱发采访函,截至发稿都未收到回复。此外,记者还致电航天城投办公室,其相关工作人员表示,目前办公室没有负责人,也无法接受采访。

但收入却同比下降 18.5%至 3.35 亿元;市政业务更是陷入显著亏损状态,毛利率低至-57.69%。

数据还显示,2022 年西安航天城投的其他收益为 7.51 亿元,2023 年增长至 9.07 亿元,2024 年为 8.65 亿元。若剔除其他收益后,西安航天城投将连续三年亏损。此外,记者还观察到,进入 2025 年,西安航天城投业绩状况再度恶化,今年第一季度,公司营业收入仅为 1.33 亿元,同比下滑 46.46%;净利润亏损 6.77 亿元。

40.59%的降幅。

两类应收款项的同步扩张,已对公司的流动性形成实质性挤压。截至 2024 年年末,其他应收款与应收账款合计达 129.74 亿元,占总资产的 15.72%,远超同期货币资金 33.93 亿元的规模,资产变现能力显著弱化。

对此,西安航天城投在年报中也表示,未来,如果公司其他应收款回款不理想,可能会对公司的偿债能力造成不利的影响。

债务压顶

在利润缩水、资金被大量占用的同时,西安航天城投的债务规模仍在扩张。 数据显示,2022 年度、2023 年度、2024 年度,公司的负债总额分别为 524.07 亿元、619.52 亿元、631.58 亿元,呈现出逐年攀升的态势。而与之相伴的是资产负债率的不断上升,三年间分别达到 71.98%、74.47%、76.57%。

具体到有息债务层面,其规模持续扩大特征更为显著,数据显示,2022 年年末,西安航天城投合并口径有息债务为 439.63 亿元,2023 年年末增至 526.59 亿元,2024 年进一步增长至 546.57 亿元。

从债务结构来看,西安航天城投的有息债务主要由公司信用类债券、银行贷款、非银行金融机构贷款以及其他有息债务构成。截至 2024 年年末,西安航天城投信用类债券余额为 112.24 亿元,占总债务的 20.54%,其中,公司债券余额 57.80 亿元,企业债券余额 31.81 亿元,非金融企业债务融资工具余额 22.63 亿元,且共有 34.05 亿元公司信用类债券在 2025 年 5 月至 12 月内到期或回售偿付。

银行贷款也是西安航天城投有息债务的主要组成部分,2022 年年末至 2024 年年末,西安航天城投合并口径的银行贷款从 181.83 亿元增至 294.55 亿元,占有息债务的比重从 41.36%提升至 53.89%。此外,非银行金融机构贷款和其他有息债务也在航天城投的债务结

构中占据一定比例。截至 2024 年年末,非银行金融机构贷款余额为 98.65 亿元,占有息债务的比重为 18.05%;其他有息债务为 41.12 亿元,占比为 7.52%。

从债务的期限结构来看,截至 2024 年年末,公司的短期借款为 78.75 亿元,一年内到期的非流动负债为 93.11 亿元,二者合计高达 171.86 亿元。而同期公司的货币资金为 33.93 亿元,且其中 29.47 亿元受限,这意味着公司可自由支配用于偿还短期债务的资金有限。

在巨额负债之下,西安航天城投的财务费用也居高不下,2022 年、2023 年、2024 年分别为 6.52 亿元、8.52 亿元、6.33 亿元。尽管 2024 年有所下降,但仍处于较高水平。

与此同时,公司经营活动现金流已经连续多年为负,近三年分别为-14.71 亿元、-12.15 亿元和-13.05 亿元,表明公司经营活动产生的现金不足以覆盖其现金支出,这进一步削弱了公司的偿债能力。

此外,年报数据还显示,2024 年度,西安航天城投新增对外担保 18.10 亿元,截至 2024 年年末,对外担保的余额为 26.70 亿元,为关联方提供担保余额合计(包括对合并报表范围内关联方的担保)为 443.80 亿元。部分债券采用外部增信措施,由专业担保机构提供连带责任担保,增强了债券信用水平,但也进一步增加了公司的或有负债风险。