

Financing life

我种了五百亩地 (上)

◎张炎夏

2004年,我借了40万,在上海金山区的廊下镇租了500亩地,开始了我的佃户生涯。到今天,我种地的规模已经是几万亩,还建立了自己的机场,添置了三架农业飞机,在家里用互联网指挥着上海、江苏、安徽、黑龙江的种植。我开发生产的“金山博士米”还被称为22世纪的概念米”。

朋友们都想知道我种地的经历,因为大家都不理解:干农业也能赚钱?所以,我就将种地的经历如实告诉大家,也欢迎有兴趣的朋友与我一起合作。

一、最先遇到的问题就是选种

2004年6月,上海金山区廊下镇由于退林还耕,多出了2600多亩耕地没人种。当时的镇长张亚军对我说,你想种的话我一年只收你250元/亩的租金。我算了算,应该不会赔钱,于是就找三位朋友贺雄、林勇、胡健借了30万,自己也投了10万,租了将近500亩的水田种稻子。

一亩地一年的租金才250元,当时我觉得挺便宜。后来才知道,我租地的时候已经过了最佳播种期,而播种每误期一日,粮食亩产就可能减少100斤。这下子急得我团团转。更要命的是当时金山已经没有了种子,相邻的奉贤,种子价格也已经暴涨到2.2元/斤。幸好,我的一位在专利局当领导的老朋友介绍我去了崇明,警备区的富民农场给了我大力支援,以1.4元/斤的价格给了我9000斤冬繁13号”种子,还是优质品种,口感好,产量也不低——总算解了我的燃眉之急。

但是,这个大米虽是优质品种,但生长期比较长,且稻秆高,容易倒伏。这本来不适合当时农时已紧的情况,可是因为不懂,我当时根本没有考虑这些就拉回了种子准备播种。要不是运气好,有进口肥料的支撑,我险些闯下大祸。

二、播种方式是成败的关键

播种面临两个选择:直播还是插秧。直播就是将种子直接撒到田里不育苗,美国人种地都是直播,不仅节约人工(一个人一天能播20亩),产量还高。插秧是先将稻种密集播在一小块田里(育秧),待长到几寸高以后再移栽到大田里(插秧)。由于移栽的时候秧苗会有伤害,而且在移栽的最初几天也会停止生长,因此插秧的缺点是产量比直播低。但是,插秧有一个最大的优点:能够缩短稻子在大田里的生长期。

上海的农民正是利用这个特点,在5月份麦子还没有成熟的时候先找一小块地育秧,到6、7月份麦子收割完再将已经生长了一段时间的秧苗移栽到稻田里。这样,土地一年就能收获两熟”(一熟稻子加一熟麦子)。

在以粮为纲”的年代,插秧成为了中国农民的播种习惯,以至于忘记了还有直播,以至于习惯成真理,以至于误以为插秧产量高,甚至很多明明不需要插秧的时候也插秧,不但费时费力,还降低产量。

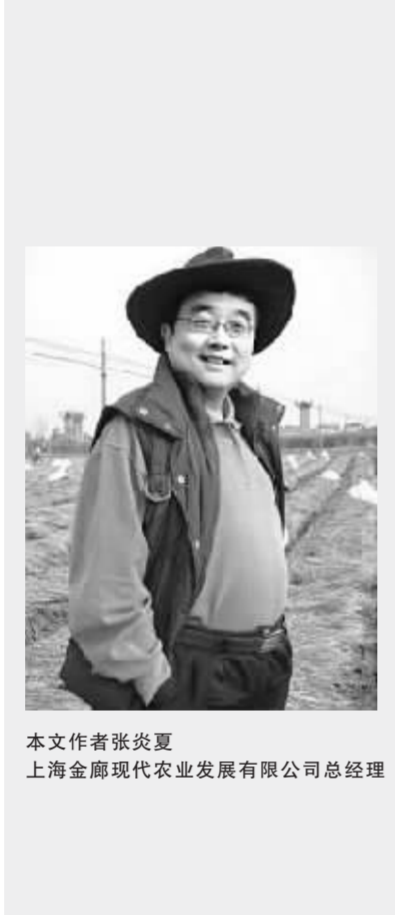
那么,我当时面临的情况到底是应该插秧呢还是应该直播?我的两位助手意见截然相反:老严(当地农民)力主插秧,理由是,时间已经来不及了,直播会耽搁时间;老陈(农场退休技术员)力主直播,理由是,插秧产量低,人工大,并不合算。其实他们的道理都不全面。

我因为没下过乡,所以在作决定前很谨慎,去买了很多农业方面的书籍,希望能从书本上找到答案。可是,走遍书店,就是找不到一本关于经营方面的书。虽然有不少如何种地、种菜的书,有不少如何施肥、锄草的书,就是没有讲述如何分配植物生长时间的书,没有介绍直播的书。我还请教了不少专家,也没一个能说得清楚道理的。这时,我反倒冷静了下来。看来外行的思维有别于一直从事种地的农民,既然他们说不了我,就说明我有可能种得与他们不同,因为他们种地是沿袭几十年下来的习惯,很少考虑整体经济效益——也许现在正是需要改变的时候了。

于是我仔细分析,反而渐渐理清了头绪,发现与插秧相比,如果计算全部生长期,反倒是直播的生长时间短。因为插秧节约的只是稻子在大田里的生长期,如果加上在秧田里育秧的那段时间,生长期起码比直播要长2~5天。农民在计算稻子生长期时,只计算了稻子在大田中的时间,因秧田占用的土地很小而忽略了稻子在秧田里的育秧时间,所以,如果只比较稻子在大田中的生长时间,当然会得出插秧时间短的结论。可是,我现在种地,不是去实现成的秧苗而是要从育秧开始,这样不仅缩短不了稻子的生长时间,还会增加稻子的生长期。搞清楚这一



图为金廊公司农业生产指挥中心



本文作者张炎夏
上海金廊现代农业发展有限公司总经理

的这样,就会严重耽误水稻的生长时间,至少减产三四百斤。幸好,前进农场一位叫陈玉良的销售经理当时正在富民农场,听说我的情况后非常热情,向我推荐了一位刚从他们那里退休的水稻专家老陈到我那里当顾问。老陈立即纠正了当地农民的传统播种方法,让我躲过了一劫。

三、不会施肥就别指望挣钱

很多事是始料未及的,施肥就是一例。什么时候施肥、施什么肥、施多少,都很有讲究,而且多施不但无益还可能对稻子造成损害,甚至可能导致病长引起倒伏。

问题是,中国有几亿农民,知道该如何施肥的又有多少呢?我的地边上就有户农民种了2亩地,竟然施了300斤化肥,可是亩产量还不如我只施26斤的高。为什么呢?就是施肥的时机没掌握好。

2004年夏天特别热,太阳把稻田里的水晒得发烫。由于水温超过36度,稻子不但会停止生长,叶子还会发黄,会让人误以为是缺肥。那位老兄就是看见稻子发黄,在地里施了几百斤化肥。而正确的做法应该是排去大田里的存水以降低田里的温度。

可是,周围的农民没几个明白这个道理,他们的大田里都存在一寸多深的水,被太阳一晒,水温不但超过稻子生长能够承受的36度,烫得连手都伸不进,导致秧苗发黄。结果农民都拼命往稻田里施肥,不但无济于事,还会因肥料太多导致稻子疯长以致倒伏、减产。我这里,老陈已经早早就让农机站把我们田里的水抽干了。

看见我们的稻子绿葱葱,周围的农民来找老陈求救。老陈说,把水放干就行。农民舍不得,因为施了那么多肥都在水里,这时放水等于扔钱。我责备老陈,为什么不早说。老陈先是诡异地笑了笑说:谁让他们不服我呢?后来又悄悄地告诉我:他们早就来找过我,也要我施肥。我要是按他们的意思施了肥,他们就会在田埂上开个口,肥料就会流到他们那里。所以我装不懂。现在是在他们施了肥,不放水又不行,他父亲就过来叫他:人家都在施肥,你也快去。我一看,是天快下雨了,因为化肥都是颗粒状,赶在快下雨的时候施肥肥得多。但是老农中知道这个道理的不多。

在上海,农村中有文化的几乎没有在种地的,好在上海每个镇都有农业科技部门,他们会通过广播提醒农民施肥、打药。可是,因为我种的稻子与当地品种不同,播期也不同,所以我没法享受这样的服务。同样的,这也成了优质品种难以推广的制约因素。

幸好,我种地的另一个目的是推广新西兰的海洋有机肥料,所以我本来就没打算按照别人的模式施肥。现在上海的土地,由于持续50多年过量施用化肥,土壤的有机质含量已经从建国初期的50%降低到现在的1%都不到,土壤开始板结。更严重的是,化肥由矿石加工或者石油提炼而成,内中含有重金属,长年累月的积累已开始危害人的健康,影响我们农产品的出口。除此之外,农作物生长需要一百多种元素,而化肥就只有氮磷钾少数几种元素,长期使用已经造成土壤中的微量元素缺乏,农作物口感差、免疫力、抗病虫害能力差。现在,即使是鸡鸭牛羊猪的饲料也是缺少微量元素的农作物,再加上又添加了一些激素、抗生素药物,所以现在即使是传统的农家有机肥料质量也存在问题。

在新西兰,由于海藻、海带、海胆这类含有大量微量元素的海洋生物被冲上海岸,成为污染物,因此当地政府补贴渔民让他们废物利用。他们将海藻发酵后再浓缩成营养成分齐全的新型液体有机肥料。使用这样的有机肥料,不仅能使农作物增产,还能改善农作物的口感和土壤的板结状况。

可是,现在中国绝大部分土地在个体农民手里,小农经营。农民不关心大米的品种和质量,只关注产量。因为,个体农民只能交售稻谷而不能出售大米(国家规定,上市的大米要通过S900系列的质量体系认证,个体农民是无法做到这一点的)。如果某个农民在自家的地里多施几十元的有机肥料(打到大米的成本里每斤不过几分钱),国家收购稻谷的价格却不会增加,因此农民的收入就不会增加。所以,任凭我说破嘴皮,农民就是不愿意用海洋有机肥料。我去向政府部门推广,他们需要我提供在中国使用的具体数据。可是找农科部门去做这些数据,肥料白送给他们不算每个品种还要收取几万元的“试验”费。中国的农作物品种有上万的,都这样收费有几个厂家做得起呢。于是,我就动起了自己干的念头,自己租地试验。

我把这500亩地一分为二:一半用化肥,一半用有机肥,作对比试验。意外的结果是:使用了海洋有机肥的稻子不但增产,而且不倒伏(稻子倒伏产量将损失一半)。原因是,这种有机肥料能使稻子的秸秆变粗,根须增加。仅此一项,我就减少损失几万元,也使我当初因为不懂而盲目引种高秆品种的风险得以化解,即我前面说的“躲过一劫”。因为,我的稻子品种虽然好,但是个头高,穗头大,容易倒伏(没有用海洋有机肥的稻子倒伏率达10%)。更重要的是,加工出来的大米口感明显比不用海洋有机肥的要好。我以此为卖点,直接去宾馆饭店,价格高出普通大米一倍。我的利润也比卖普通大米提高了4倍(因为差价是我的净利润!)现在,一些农民提出今年也用我的肥料,并且委托我为他们销售大米。

四、收割最容易

转眼就到了收割,望着金黄色的滚滚稻浪,沉甸甸的稻穗压弯了腰,我终于明白了什么是丰收的喜悦。收割是机械化种地中最省事的环节了。我以每亩45元的价格雇了一台联合收割机。收割机不但能自动割稻子,还能将割下的稻穗自动脱粒并装袋,还会将稻秆粉碎还田做肥料。3个拖拉机手轮流操作,最多的时候一天割了80亩稻子。(未完待续)

■财富漫谈

通胀时期如何保护财富

◎张晓晖

通胀来了,尽管有些经济学家说CPI将在不久之后见顶,但物价已经从煤炭、有色金属开始涨到了猪肉,最近到了石油和天然气,相信不久的将来,能源的通胀会向下游传导。何况还有不断冲高的房价、地价,通胀肯定来了,CPI并不能说明什么。

实际上,从长期来看,通胀是必然的,因为美元作为基本货币的体系必然导致通胀。就像当初的金本位必然导致通缩,因为黄金的储量是有限的,而且黄金的勘探、开采都是受到限制的,黄金的供应量绝对赶不上人类科技创新、经济创新、制度创新的步伐,金本位制必然约束人类的前进步伐。那么,布雷顿森林体系解体之后,美元成了财富的基本符号,但美元既然是纸币,谁不想多印点纸币呢?在油印机上一推墨辊就能出钞票,这种诱惑是谁都难以拒绝的。何况,多印钞票还能变相逃债,对于全球最大的债务国来说,多印钞票就是傻子。

对任何正常的市场经济国家来说,通货膨胀都是必然的。试想,钞票不断地印出来,但石油、有色金属、煤炭这些短期不可再生的资源,用一斤就少一两,那么越来越少的资源上就凝聚了越来越多的钞票,这就叫“涨价”,这种“涨价”传导到下游行业里,就全面涨价,就叫“通货膨胀”。

通货膨胀让银行存款的购买力越来越低,比如当初能买二斤猪肉的钱,现在只能买一斤猪肉了。所以,要打理自己的钱财,让它增值,至少保障购买力不降低才行。用一句时髦的话说,你可以跑不赢刘翔,但一定要跑赢CPI。

怎样跑赢CPI呢?与一的哥聊天,很受启发。这老兄98年开出租的时候,连车带牌照一共花了十多万,其中车牌照是五万,当时很多人说他傻,十多万呀,要多长时间才能跑回来呢?可现在,仅仅车牌照就值25万。也就是说,不到十年,车牌照升值了四倍。如果在98年买进上证指数,大概是1300点,按照现在来说,不到四倍,还没跑赢车牌照。何况,这老兄近十年还赚了人吃马嚼、柴米油盐酱醋茶,还换了两次车呢。算起来,这位的哥等于是既打工,又炒股,车牌照还略微跑赢上证指数了。

要想在通货膨胀中保护自己的财富不缩水,就不能长期保存资金,而要保存资产,特别是能够增值的资产。什么资产能够增值呢?必须是稀缺的资产。比如,这位的哥的出租车牌照是受到管制的,数量不会大幅膨胀,仍然是稀缺的,所以能够升值。

■生财有道

“借”出来的老板

◎刘卫

真正意义上的双赢。随之他以“代理”的身份跟单,和管生产的厂长深入车间,摸清了这套从德国进口设备的整个工艺。他力劝厂长,动用现有的流动资金,再加上从银行的借贷,及时购买新设备。自己接单后,获利更丰厚。干了三年,按销售提成,他从工厂拿了近二十五万元奖金。

后来,沿海的工厂也能生产这种设备,价钱更优惠。他毅然辞职,和几个志同道合的朋友集资,找了一位台湾客户,由对方出资金,成立了合资公司。他利用台湾客户在国际市场的销售网络,利用国产设备成本低的优势,迅速占领了国际市场,销售额一举达到了五百万美元——他通过借资本实现了由业务员发展到合办企业的跨越。

这些年来,他又通过与高校合作,通过向大学教授借技术头脑,开发出几十项专有技术,增添了可降解塑料袋等十几个新产品,牢牢地占据着市场的制高点。

说起成功,他的心得是:人不是万能的,办企业更是如此。善借,就是积极寻找合适的合作伙伴,把各方的优势组合在一起,才能让合作者得到实惠。自己接单后,实现了想,让客户第二天下午来看样并取报价单。客户走后,经理忧心忡忡地说,你小子,胆子忒大。我们不生产这个,你拿什么给客户看?他自信地一笑,既然答应了,我肯定不会食言。原来在布展时,他对整个展馆进行了地毯式的搜索,发现一个同行能生产,只是展位的位置很偏。他当即转过去,和他们会谈合作,代销产品,双方合力签下了那笔近八十万美元的订单。通过借“产品”,盘活了两家企业,实现了

当然,能够增值的资产很多,比如茅台酒,但斌先生的说法给我很大的启发,30年前的茅台是8元,现在是500-600元,涨了多少呢?如果您说是70多倍,那就错了!

现在500-600元的茅台是窖藏了5年的酒,如果30年前的茅台现在要卖几千元,也就是说增长了数百倍!看来,茅台是能够抵御通货膨胀的。

类似的,古董、黄金、字画也都可以,说得缺德一点,如果刚买了字画,画家死了,那幅字画应当升值更快,因为他的画今后只会越来越稀缺!

但是,除去古董、字画之外,黄金的财富意义倒是值得商榷。现在炒黄金的多起来了,据说买黄金是个好选择,据说黄金能够抵御通货膨胀。但笔者以为,黄金并不是很好的东西。

人们之所以看重黄金,是因为历史上,黄金是人们公认支付手段之一,如果回到六十多年前的中国,在“满洲国”,要花鬼子发行的“老绵羊票”;到了晋察冀,就有了边区票;到了国统区,就要花法币,而无论走到哪里,大家公认的东西是黄金和袁大头,所以到现在,人们还说“真金白银”。既然大家都认黄金,所以就有了“拜金主义”,拜黄金,不拜别的东西。

但黄金毕竟是个静态的东西,黄金本身并不能快速膨胀自己的价值。眼球经济下的世界,其发展速度是很神奇的,比如每十八个月,电脑的内存、硬盘、运行速度都至少翻一番,阿里巴巴上市一下子带来了数千位亿万富翁,这样的发展速度和财富效应就不是黄金能比的了。

大概最好的选择是买股票,买稀缺的生产要素。西方经济学中的生产要素是土地、劳动、资本和企业家才能。如果我们能够买入优秀的企业,比如万科,那么我们买入了土地、买入了万科员工的辛勤劳动,而且买入了王石、郁亮这些优秀企业家的才能;如果我们买入了茅台,就买进了土地,也就是窖泥,买入了多少年劳动的沉淀,也就是品牌,而且买进了李克良这样的以茅台为生命的企业家(尽管这老头不具体管事儿了,但他积累的影响凝聚在这个企业里,这位的哥等于是既打工,又炒股,车牌照还略微跑赢上证指数了)。

遗憾的是,茅台、万科都很高了,现在还能买么?可能几十年后的股价是现在的100倍,但现在买进去,跌个百分之三五也未必不可能。但真的跌下来了,是不是有足够的勇气和智慧去买呢?

如果要抵御通货膨胀,首先要自己的思想和素质能够跑赢CPI,而且是大大地跑赢CPI。