

6 调查 Investigations

千亩良田何以撂荒

——黑龙江省巴彦县部分乡镇政府拖欠农民租地款调查

■ 潘祺

“新华视点”记者日前在黑龙江省巴彦县调查发现，近千亩良田撂荒，不少耕地被破坏。据了解，这些良田是 2012 年农民出租给巴彦县部分乡镇政府的，本应在今年初由县政府兑付给农民的第二期租金却一直拖欠，不少农户陷入无田可种、生活无来源的困境。

县政府为何租地？又为何拖欠租金？记者进行了调查。

出租的良田被撂荒

有些成了没法种的“破地”

一侧是一人多高、长势喜人的成片玉米，另一侧是几百亩被撂荒的良田，成群的牛在荒地上吃草。眼看着自家良田里长满荒草，巴彦港镇太安村小旭岗屯农民张文生心里不是滋味儿。

“撂荒地是屯里的‘上等地’，2012 年 4 月，巴彦港镇政府从我手中租了 8.8 亩地，今年到了该给租金的时候，镇政府不给钱，农民也没法种地，好好的耕地就撂了荒。”张文生说。

在巴彦县华山乡平原村，村民赵立新等人带记者来到他们出租的耕地。记者看到，几百亩连片的耕地杂草齐腰深，部分地块的黑土层被推平，耕地中间散落着几处水坑、壕沟。

“2012 年，我和村里 40 多户农民一起把地租给华山乡政府。签订合同后不久，就有挖掘机、推土机平整土地。”赵立新告诉记者，原来的耕地有坡，平整后坡被铲平，地表大量黑土被推到低洼处，只剩下不渗水的黄土。

平原村村民宋学说，这块连片几百亩的良田在租给乡政府后，已经荒了 3 年，再加上黑土层被破坏，周边农民挖坑取土等，现在成了没法种的“破地”。

在龙庙镇双兴村，村民张海春告诉记者，自家 35.4 亩耕地全部出租给镇政府了，现在老伴有病，儿子和儿媳给人打零工。镇政府既不给租金，也不把耕地还给农民，生活来源都成问题。

记者调查了解到，2012 年，华山乡、巴彦港镇、龙庙镇、松花江乡、西集镇 5 个乡镇政府分别与农户签订合同，共租地 2331 亩。今年华山乡约 397 亩、巴彦港镇约 562 亩地撂

东风裕隆“汽车生活馆”调查：“体验剧场”形同虚设 上海 3 网点变身汽车超市

■ 陆佳丽

在市场销量走下坡路的形势下，东风裕隆此前创造的“体验式销售”模式——汽车生活馆已然“名存实亡”。

继被曝出北京只剩一家东风裕隆 4S 店，且店内主要售卖广汽三菱车型后，近日，《每日经济新闻》记者以消费者身份实地走访了上海 3 家东风裕隆经销商店，发现这 3 家标注着“纳智捷汽车生活馆”的 4S 店均已变身汽车超市。

少有人问津的展厅，寥寥无几的纳智捷品牌展车，加上售卖的其他各类品牌车型，这样的“汽车生活馆”，让曾经的车市“黑马”——东风裕隆，备显落寞。

全国乘用车信息联席会（以下简称乘联会）的数据显示，今年前 7 个月，东风裕隆的销量为 9231 辆，同比下降了 60.8%。多位业内人士在接受《每日经济新闻》记者采访时均表示，汽车超市如果是过渡性做法还可以，但长此下去会对品牌造成很大伤害。

“汽车超市是经销商自己的经营行为。”东风裕隆相关负责人向记者表示，在新《汽车销售管理办法》（以下简称新《办法》）出台后，厂家已无权干涉经销商的销售方式。

“我们对全国的网络发展均非常看重，也正在积极进行布局。”上述东风裕隆相关负责人表示，在渠道层面，裕隆成立新销售公司后，纳智捷将以“贴身发展”“抢占空白”“同步提升”的解决思路，实现品牌渠道拓展与渠道服务品质升级；此外，接下来裕隆集团还将投资全新 68 家 4S 店以提振纳智捷品牌。

“汽车生活馆”不复存在

9 月 4 日，记者来到位于上海市普陀区真陈路的纳智捷上海裕民汽车生活馆发现，偌大的展馆仅有两名工作人员，半个多小时内没有任何顾客，展馆十分冷清。

记者发现整个展厅三分之一的区域被划为“裕民新能源体验馆”，在售的新能源车型包括上汽荣威、吉利、北汽和长安，而纳智捷的展车仅有优 6SUV、大 7 MPV 和锐 3 等几款車型，展馆内并没有曾帮助东风裕隆一炮而红的大 7 SUV。

“U5 SUV 刚在成都车展启动预售，最快可能也要到月底才有展车。而大 7SUV 已经停产，厂家在改款，具体何时上市还未知。”一位销售人员告诉记者。

随后，记者来到位于闵行区中春路的裕民汽车生活馆分馆，相比上述普陀区的总店，



荒。

第二期租金为何迟迟没到账

乡镇政府跟农民签订了什么样的租地合同？在巴彦港镇太安村小旭岗屯农民王彦生的合同上记者看到，甲方(出租方)是王彦生，乙方为巴彦港镇人民政府；租地面积为 19.2 亩；土地租赁期限为 16 年；租赁用途为创办农村生猪养殖基地及建立配套建筑物、设施、宿舍等配套产业。合同上盖有巴彦港镇人民政府的章，以及农户和时任镇干部的签名。

在租金及支付方式上，合同第四条明确写道，租金由县政府负责，分三期支付。第一个五年，每亩租金 500 元。第二个五年，每亩租金 550 元。最后六年，每亩租金 600 元。由县政府采取一卡通的方式直接拨到乙方账户。

在龙庙镇、华山乡部分租地农户提供的合同上记者看到，除了主体不同，内容几乎一样，租赁期限为 16 年，租金支付方式也由县政府分三期支付。

一些农户反映，第一期租金确实给得挺痛快。但本应在今年初给付的第二期租金迟

迟没有到账。

县政府为何不支付租金？巴彦县副县长谭丽颖表示，合同虽然是乡镇政府与农民签的，但实际用地单位不是政府，而是黑龙江省七合畜牧有限公司，目前，企业没有把第二期租金交给政府。并且这一合同是上任县政府与农民签订的。

据谭丽颖介绍，巴彦县政府为招商引资，2012 年 4 月与七合畜牧签订了投资协议书。按照协议，县政府为七合畜牧协调约 3000 亩集体建设用地，七合畜牧采取租赁形式取得使用权，并按前五年、中五年、后六年共三期，分别向出租方支付租金。

“当时之所以乡镇政府与农民签合同，是因为企业人员有限，也不愿与农民接触，政府没办法，为了拿下这个投资项目，不得不与百姓签订了合同。”谭丽颖说，2016 年底，县政府与七合畜牧沟通第二期租金时，对方没有付钱并表示想把这些土地转出去。

政府表示已起诉相关企业

一些租地户说，为了让政府履行合同，几



这家店面显得更小而且一样冷清，展馆内仅有 1 位销售人员和 3 辆展车，一辆旧款优 6，一辆新款优 6 和一辆斯威 X7。

当记者询问为何纳智捷的 4S 店内会出现斯威品牌的车型时，该店销售人员回应称，这是新《办法》倡导汽车超市的销售模式。

无独有偶，9 月 5 日，当记者来到上海市浦东新区庭安路的上海通越纳智捷汽车生活馆时，发现该 4S 店也变成了汽车超市。4S 店侧面的“上海通越汽车超市，主营：新能源汽车”和正门口的“进口合资自主品牌，任君挑选”两行大字十分醒目。进入展厅，一张“全力打造上海最大汽车超市，没有最低价格，只有更低价格”的大海报也十分显眼。

但整个展馆仅有 4 辆展车，分别是新旧款优 6、奇瑞艾瑞泽 5 和瑞虎 7。“我们还是纳智捷的品牌 4S 店，只是现在代售其他品牌车型，包括奥迪、奔驰、宝马、捷豹路虎、上汽荣威、比亚迪、广汽三菱和奇瑞。”该店销售人员表示，消费者要购买以上品牌车型，店里都可帮忙代购。“我们也是向 4S 店提车，当中抽一些提成，走的是大客户渠道，比你自己购买更便宜。”

该销售人员还表示，该店马上将出售新能源汽车，吉利、上汽等品牌均有涉及。“我们店还与二手车平台有合作，置换与卖二手车都可进行交易。”

此外，记者还注意到，东风裕隆 4S 店此前独创的“体验剧场”也已形同虚设。“体验剧场”曾是纳智捷汽车生活馆区别于普通 4S 店营销模式的最大亮点。“厂家近年来宣传费用降低，所以“体验剧场”也被取消了，之前消费者可坐在展车里体验人车互动，现在这种体验没有了。”上述销售人员说。

兼卖其他品牌属无奈之举？

个乡镇的农民们多次去乡镇政府、县政府，每次去“政府干部态度都很好，就是不办事，还说这是上届政府的事，他们不了解情况”，至今也没拿到租金。

村民代表张海春说，当时镇里只说招商引资要征地，没说具体用途。如果知道政府是替企业征地，他们是不会签合同的，“因为盖的章是政府的，我们才签合同。到现在全村人还埋怨我。”

地方政府为了给企业租地，与农民签订租地合同是否合规？巴彦县政府法制办工作人员李默涵说：“合同从形式上是有效的，是否合法、合规，我们也不好明确答复。”

黑龙江孟繁旭律师事务所律师杨健表示，乡镇政府与农民签订了土地租赁合同，就应及时全面履行合同内容，切实保护农民利益，否则就形成了违约事实。企业和政府间的合同是另一回事，不应影响政府依据合同向农民按时支付租金。

谭丽颖表示，政府已经起诉了七合畜牧，在法院判决后，县政府再研究相应措施，给农民答复，“不管输赢，农民利益一定会维护”。

的情况显然不是他们想要的。当前可以说是妥协过渡阶段，在此节点上经销商反而强势。”曾在裕隆汽车工作过的衍进商务咨询首席合伙人张兆钧指出，在东风汽车对东风裕隆做出撤人不撤资，将东风裕隆管理权交给裕隆后，裕隆已单方面掌握销售主导权，目前裕隆汽车已在谋划渠道变革。

纳智捷谋划“自救”

在闵行区中春路的裕民汽车生活馆分馆，当记者问及优 6 的竞争车型时，一位销售人员表示，目前主要对标的是哈弗 H6、荣威 RX5、吉利博越和广汽传祺 GS4 等自主品牌车型。

“以前优 6 对标的是东风本田 CRV，但现在自主品牌都在往上冲，对东风裕隆也造成了一定压力，所以从 CR-V 等合资车型到自主品牌都是优 6 的竞争对手。”该销售人员说。

从对标合资车型到对标自主品牌，这意味着东风裕隆的产品力和品牌力都在下滑。面对日渐低迷的销售成绩，纳智捷正在谋划“自救行动”。《每日经济新闻》记者了解，从 7 月开始，东风裕隆经历了一场人事、组织架构、产品规划等多层面的彻底变革。

产品层面，东风裕隆推出“510 计划”，计划在 2022 年前以每年至少投放一款全新车型的速度，5 年向市场投放 10 款全新车型。

资金层面，裕隆汽车将再投资 20 亿元，其中包括东风裕隆汽车制造有限公司增资 8 亿元（东风、裕隆各增资 4 亿元），纳智捷销售公司投资 6 亿元，裕隆汽车金融公司和裕隆新能源技术公司各增资 5 亿元。股东双方共计增资 24 亿元来协助东风裕隆实现复兴。

在渠道层面，上述东风裕隆负责人表示，继裕隆成立单独销售公司实现“产销分离”后，在重点省份城市，东风裕隆将现有辖区授权机制变更为商圈授权机制，并在 4-6 线城市完成渠道下沉，同时在相应规范下，引导经销商多品牌经营。

“纳智捷将效仿在中国台湾市场的卖车模式。裕隆十分擅长行商（即销售人员走出去推销车辆）的经营模式。”在张兆钧看来，裕隆渠道变革会在投建大型旗舰店（即 4S 店）同时，向外辐射 2S 小店，“这种模式布点速度快，通过吸引王牌销售自行创业可实现快速推广，成本也较低。”

不过，从加快产品推出步伐、重新建立品牌、变革渠道建设等方面来看，东风裕隆要实现复兴，或许还有一段很长的路要走。

西北“风光”无限好

——大西北新能源再调查

■ 杜刚 骆晓飞 王衡

距离我国第一座风力发电场——新疆达坂城风电一场建立已有 28 年。如今，在风能、太阳能丰富的西北大地，一座座“风车”如森林般矗立，绵延数十公里的光伏电站已是寻常事物。这些清洁、充裕的新能源不仅将“风光”盘活，还借助特高压将电能传输到远方，为我国优化能源结构、改善生态环境打下了坚实基础。

“绿色发动机”在西北荒滩建起

丝绸之路沿线的新疆、甘肃、青海、宁夏和陕西，拥有良好的风光能资源禀赋，近年来新能源装机迅速增长。国家能源局西北能监局数据显示，西北地区去年风电装机容量总计 4329.7 万千瓦，占全国风电装机的 29%；光伏装机 3037.4 万千瓦，占全国光伏装机的 39%。广袤的西北，同华北、东北共同构筑起我国能源供应的“绿色发动机”。

得益于国家的政策支持和市场积极反应，2016 年我国成为全球最大的可再生能源生产和消费国。统计显示，去年我国贡献了全球可再生能源产量增长的 40%以上，其中很大一部分是来自西北地区的风光电。

由于新能源装机规模大，西北更成为全球探索能源发展趋势的试验区。6 月，青海实现全省 7 天全水、风、光供电，这场不间断“绿电 7 日”在全国属于首次，也是世界上清洁能源供电时间较长、供电难度较大的一次尝试，显露出我国能源结构“清洁转型”的巨大潜能。

新能源限电“紧箍咒”松动

受需求萎缩、电价等多重因素影响，新能源的弃风弃光近年来一直萦绕在业界心头。特别是新疆和甘肃，2016 年弃风弃光皆位居全国前列。在各方努力下，限制新能源发电的“紧箍咒”今年上半年显示出现松动迹象，新疆和甘肃的弃风率同比皆下降超过 10 个百分点，弃光率分别下降 6 个和 9 个百分点。

据国网新疆电力公司介绍，电力部门今年打破过去分省备用模式，实施全网统一调度，尽可能压减火电开机，增加新能源消纳空间。同时，将新能源外送优先级提到跨区直流配套火电之前，发生弃风弃光时，强制压减配套火电出力，优先输送新能源。

日渐完善的电力输送通道也为中东部消纳西部新能源提供了技术条件。6 月，总投资达 262 亿元的我国首条大规模清洁能源特高压直流输电工程酒泉—湖南±800 千伏特高压直流输电工程带电投产，重点支撑酒泉风光电输电。国网甘肃省电力公司发展策划部副主任李晖说，目前酒泉特高压已输送电力 23 亿千瓦时，年底有望达到 60 亿千瓦时，其中约 4 成是新能源电力。在新疆，通过哈密南—郑州±800 千伏特高压直流输电工程，借助新能源与火电打捆外送、电力援疆等方式，新能源电力外送比例超过 20%。

推动市场化交易，如新能源场站与燃煤自备电厂替代交易、弃风弃光跨省跨区交易等，也为西北新能源消纳提供了更大空间。西北五省今年签订交易框架协议，将一个时间段的外送疆电“提前存入”和“取出”，避免了部分时段输电通道“卡脖子”难题。

“风光”推动新能源制造走向世界

目前，西北地区已形成较为完整的新能源制造产业链，不仅培育出金风科技、特变电工等本土企业，还吸引了天合能源、中船重工、中车集团等企业落户。

新疆金风科技股份有限公司董事长武钢介绍，经过 20 年发展，公司业务已拓展到世界 20 多个国家，建设了 9 个风电机组生产基地，成为全球领先的风电整体解决方案提供商，特别是公司自主研发的直驱永磁风力发电技术，已成为业界标杆和发展方向。去年，金风科技风电机组出口量占全国出口总量的 70%。今年 5 月公司成功收购澳洲大型电力零售商 Origin Energy 在当地最大的待建风电项目，并负责 25 年内的运营服务。

我国新能源制造领域的发展使越来越多的“一带一路”沿线国家产生了合作意愿。在巴基斯坦，新疆特变电工承建的大巴基斯坦第一座装机容量达 100 兆瓦的大型太阳能光伏电站已投入运行。金风科技也为中亚西亚国家多个风电项目提供了性能优异的产品和技术支持。

“从国外向我们传播新能源技术，到我们作为传播者，向国外出口先进技术。”武钢说，我国风电产业已形成较为完整的产业体系，其研发设计和制造能力与世界先进水平的差距正进一步缩小。