

# 金融力量促农兴民富 茶咖专属信贷助产业升级

证券时报记者 孙璐璐 秦燕玲

彩云之南的山地高原地形,造就了丰富的森林资源,世代生活在这里的人们借助地理气候特点,摸索总结出“靠山吃山”的生存智慧。人们变换着种植经济作物,在追求与自然和谐共生的同时,实现了改善生活水平的朴素愿望。而金融资源的撬动作用、经济发展带来的消费需求变化,则共同助力当地农户收入提升,不断开拓乡村振兴新局面。

证券时报记者近日走访了解云南省西南部多地的农业产业发展情况,这里坐落着北回归线上最大的绿洲,居住着傣族、哈尼族、拉祜族、佤族、布朗族等众多少数民族。从种植传统的甘蔗、茶叶到兴起的咖啡、牛油果,当地农户依靠农业为生,而普惠金融的助力让他们增产增收,甚至探索出以农旅融合的融合发展之路。据农业银行普洱分行有关负责人介绍,该行依托当地茶叶、咖啡种植产业特点,推出涵盖农户、农村合作社和农业企业的全产业链贷款产品,特别是针对小额贷款以信用类、线上发放的方式,显著扩大了涉农贷款的覆盖面。

## 一粒豆一颗果 让农民富起来

“合作社每年给农户分红的时候,都要从银行取出大几百万元的现金,现场对账发钱,老百姓拿到现金,更有满满的获得感。”孟连县富岩镇金山咖啡专业合作社创始人岩古对记者表示。

这位被当地村民亲切地称为“岩古书记”的佤族老人,曾在2019年被评为云南省少数民族致富带头人之一。岩古在村委会工作35年,在他的带领下,当地190户村民自2007年开始种植咖啡,时至今日,合作社农户已发展到390户,种植面积达4200亩,年收入近2000万元。

据岩古介绍,过去当地村民以种甘蔗为生,“但种甘蔗太苦太累了,收入还少”。20多年前,岩古了解到其他村子已着手种植咖啡,经过一番考察,他回到村里号召村民改种咖啡,并于2007年成立合作社,通过“合作社+基地+生产小组+农户”的经营方式,“入社自愿、利益共享、风险共担”原则开展经营,在高海拔山区进行小粒咖啡的种植、加工、销售,并和知名咖啡品牌合作,长期供应咖啡生豆。

合作社办公室的墙上,挂满了合作社获得的奖状。“我们长年给星巴克供货,连续多年获得星巴克最高奖励,光奖金就累计拿了70多万元。”谈及带领村民咖农一起致富的经历,岩古脸上洋溢着自豪的笑容。

近年来,城市里兴起的咖啡消费和健康餐饮理念等,让边陲山区乘上了消费升级的东风。在孟连县,让农户富起来的不仅有咖啡豆,还有牛油果。

当地的光照、气温以及土壤条件,为牛油果生长提供了得天独厚的地理优势。截至目前,孟连县已累计种植牛油果超10万亩,种植规模占全国总面积的80%,孟连县也由此成为国内唯一能批量稳定向市场供应优质国产牛油果的区域。

普洱绿银生物股份有限公司是最早在当地从事牛油果育苗、种植、销售的龙头企业,据公司负责人祁婕介绍,当地通过探索“334”利益分配模式助推小农户聚起大产业。所谓“334”是指企业占股30%,农户土地入股占30%,剩下40%则由国有管理公司、专业合作社和村集体以资金及管理入股,三方按比例进行利润分成,这一模式已带动农户增收7000元。

祁婕告诉记者,预计到2027年左右,10万亩种植区域的农业产值将达20亿元。不过,“相比于农业产值,牛油果的加工产值更大。”祁婕说,下一步,公司还将加大投入发展牛油果的加工产业,逐步推动牛油果一二三产业融合发展。

获得农行给予的1000万元设备更新改造贷款授信后,普洱绿银生物股份有限公司购置了低温果泥处理设备,该设备运用超高压技术,能够在不加热破坏果泥营养成分的情况下灭菌。祁婕说,如果把牛油果加工成新鲜果泥、果粉、果油,甚至加工成护肤



孟连县富岩镇金山咖啡专业合作社咖农分红现场

岩古正在查看自家种植的咖啡豆的生长情况

普洱绿银生物公司的牛油果育苗基地

景迈山上茶农正在采摘茶叶

孙璐璐/摄 周靖宇/制图

金融资源的撬动作用、经济发展带来的消费需求变化,共同助力当地农户收入提升,不断开拓乡村振兴新局面。

品成分原料,其价值会大幅提升。

## 农旅小融合 经济大发展

正如祁婕所说,以第一产业为基,促进与第二、第三产业的融合发展,正成为农业产业化发展、提升农业附加值的大方向。在云南,茶叶、咖啡、牛油果这些特色农业产业,依托得天独厚的自然资源,探索出了一二三产业融合发展的新路子。

景迈山拥有世界上面积最大保存最完整的栽培型古茶园,2023年9月,联合国教科文组织第45届世界遗产大会通过决议,将“普洱景迈山古茶林文化景观”列入《世界遗产名录》。

“最初我家经营几间民宿并不对外,主要是用来招待客户用的,一些茶企每年收茶需要住的地方。但从2017年往后,景迈山旅游慢慢热了起来,借助农行陆续发放的90万元贷款,民宿规模已经扩大到18间,民宿加上餐饮,一年毛收入能有300万元。去年以来,旅游收入反而比茶叶收入更稳定。”张光明称。

像张光明这样做茶旅融合生意的当地人还有很多。同样位于景迈山的惠民镇芒景村致富带头人周天华告诉记者算了一笔账:他向农行申请了150万元贷款扩大规模,目前经营着20余间民宿,一年里只要有两个月左右的时间满房经营就能覆盖日常成本;而对景迈山来说,一年里只有5、6月份是淡季,其他10个月的时间里民宿供不应求。

“这两年大家消费更理性后茶叶并不如2018年前好卖,但民宿收入填补了这个‘缺口’。”张光明称。谈及做茶叶与开民宿的区别,他总结道,“做茶叶来钱快,但开民宿收入更稳定。近几年返乡谋生的年轻人明显多了起来,尤其是景迈山‘申遗’成功后,现在比在外面谋生更容易。”

## 普惠金融助农兴

每年岩古召集合作社咖农分红的时候,都是村里的大日子,要宰牛吃席,载歌载舞。几百万现金现场发放,通常需要银行工作人员协助核对账目,点钞分钱。由于与农行的合作关系,通常都是当地农行工作人员前来协助。除此之外,在咖啡豆收获的季节,合作社从咖农手里集中收豆时需要大额资金周转,岩古会通过手机操作,从农行获取“咖啡贷”“惠农e贷”等流动性贷款资金,以解集中用钱的燃眉之急。

据农行普洱分行有关负责人介绍,2022年,该行结合当地特色农业产业发展特点,推出“乡村振兴·咖啡贷”全系列产品,根据咖啡产业链上客群范围的不同,具体分为三类:一是面向咖啡种植农户的“咖农贷”;二是面向从事咖啡产业个体户和小微企业主的“咖e贷”,满足其收购、加工、仓储和销售咖啡等生产经营活动资金需求;以及面向从事咖啡产业法人客户的“咖企贷”。

截至6月末,农行普洱分行对岩古累计发放贷款680万元,余额190万元;累计完成金山咖啡合作社农户建档145户,总授信2537万元,咖农贷随借随还,年化利率在3.45%—3.65%左右,主要满足咖农的肥料采购等种植需要。除了针对咖啡种植设计相匹配的信贷产品外,农行对茶叶产业全链条金融服务模式的完善,为当地农行推出其他特色农业产业金融服务“打样”。早在2018年,农行云南分行推出“七彩云南·普洱贷”,该全系列产品“茶企贷”“茶农贷”“茶商贷”“大师贷”已覆盖茶产业上下中游客户群。截至6月末,仅农行普洱分行就累计发放“普洱贷”68.6亿元,余额14.5亿元。

在咖啡贷、普洱贷的实践基础上,记者了解到,随着牛油果在孟连县被政府定为“一县一业”特色产业,农行普洱分行也着手制定关于支持牛油果

产业发展的信贷策略,以白名单客户管理的方式,争取差异化信贷政策,提供信用类贷款支持。

## 破解农业贷款担保障碍

相比于其他产业,投资农业产业有着风险高、回报周期长、抵押物缺乏等特点,记者了解到,在云南,面向农户、合作社和农业企业,农行为破解涉农贷款抵押物缺乏的难题,结合特色农业产业特点,做了不少尝试。

就农户贷款而言,根据农户通常缺乏合格抵押物的现状,农行针对农户量身打造了纯信用类贷款产品“惠农e贷”。首先对农户进行信息建档,除了常规的实地探访了解农户家庭、种植情况外,通常还会通过合作社、当地村干部了解农户真实情况,确保贷款用途真实,单户授信规模上限50万元。农户可在线完成贷款申请、用款还款,足不出户办理贷款。此外,农行还通过引入外部担保的方式,支持农业产业发展。例如,针对景迈山致富带头人、种植大户及合作社无法提供有效抵押物的情况,采用引入农业担保公司的方式予以信贷支持,现已累计发放贷款金额超5000万元。

面向农业企业,农行创新担保方式,对每年茶叶收购量大且保持长期合作的茶企,采用茶叶存货抵押的方式进行融资授信。以在港上市的澜沧古茶公司为例,农行普洱分行与公司合作打造“龙头企业+农户+合作社+经销商+商+N”的全产业链金融服务模式,其中,以“存货+”方式支持公司1.69亿元。

“我闻了一辈子茶香,做了一辈子茶。”澜沧古茶创始人杜春峰对记者称,普洱茶耐储藏,以茶叶存货作为质押进行贷款对企业特别有利,只有非常熟悉我们产业的人才能理解。要做企业真的很难,不管是茶叶行业或是其他农业产业,如果资金、人才、技术能全部跟上,这些山区的老百姓生活就能更好。

## 一辆爆款汽车 背后的“技术密码”

(上接A1版)

最后,比亚迪基于璇玑架构(比亚迪推出的行业首个智能融合的智能架构),在动力域方面也做了全面升级,采用芯片集成设计,将整车控制器、发电机和驱动电机控制器合并,实现全球首次动力域“三脑合一”,让算力提升了149%,通讯速率提升了10倍,并在此基础上进一步集成直流升压器、车载充电器、直流转换器、高压配电器,做到行业首个插混动力域控“七合一”,使功率密度提升了18.3%,实现了更高的整车集成度。

“这一系列的突破提升,才让整车做到了更极致的能耗和续航表现。”比亚迪相关负责人表示。据介绍,第五代DM技术让比亚迪实现了三个“全球之最”:全球最高发动机热效率46.06%、全球最低百公里亏电油耗2.9L、全球最长综合续航2100公里。

以“三大架构突破”,创三个“全球之最”,第五代DM技术为比亚迪新车的销量插上了腾飞的翅膀。

## 两场战役 寻世界级 难题“最优解”

在第五代DM技术的一系列突破中,哪个环节最难?比亚迪研发人员向记者坦言:“提升发动机热效率是最难的。”

提升发动机热效率,意味着让发动机更高效地利用燃料产生的能量,从而增强汽车的动力和节能水平。对全球大部分车企来说,提升发动机的热效率都是企业的“终生命题”,每1%的跨越都殊为不易。在比亚迪第五代DM技术横空出世之前,让发动机热效率提升到46%以上并应用于量产汽车之上,堪称世界级难题。

“就像亚洲飞人苏炳添的百米成绩,从2018年的9秒91提高到2021年的9秒83,这看似短短0.08秒的进步,凝聚了他和团队三年的科学训练和不努力。”比亚迪研发人员向记者举例称。和第四代DM技术相比,比亚迪第五代DM技术将发动机热效率从43.04%提升到了46.06%。这3%的跨越,也用掉了比亚迪三年的时间。

提高发动机热效率的关键,在于调整发动机的压缩比(即发动机混合气体被压缩的程度)。简单来说,发动机气缸内的混合气体(汽油与空气的混合物)就像一个“弹簧”,这个“弹簧”会随着气缸内活塞的运动而不断“被拉长”和“被挤压”。混合气体能被压得越紧(压缩比越高),它被点燃时燃烧得就越充分,发动机的性能就越强。

为了将发动机压缩比从第四代DM技术的15.5:1提升到16:1,比亚迪用了3年,打响了2场“战役”。“为了让燃烧更充分,我们测试了240多种燃烧室设计方案。为了抑制超高压压缩带来的爆震早燃问题,我们尝试100多种活瓣冷却方案,最终成功降低了10摄氏度的活瓣温度。”比亚迪研发人员向记者表示,“我们还做了等效里程800万公里的发动机台架测试,消耗汽油超240吨等等,最终才实现发动机46.06%的极致热效率。”

240和100,这简简单单的数字背后,其实是两场艰苦卓绝的技术攻坚战。而这,也只是比亚迪实现第五代DM技术所遇到挑战的“冰山一角”。

“DM技术同时涉及发动机驱动、整车设计、整车热管理等等,每项技术其实都很难,更何况是整个系统。所以新能源汽车行业要想做出真正好的产品需要依靠研发,生产过程中涉及的每项技术集成度都很高,这里就体现出企业研发能力的重要性。”比亚迪相关负责人表示。

## 一面高墙 以研发 和人才当“支撑柱”

为何比亚迪能一次又一次地攻克技术难题、创造“全球之最”?在位于深圳坪山的比亚迪总部六角大楼中或许能寻到答案。这里有一面密密麻麻的专利墙,格外引人注目。“技术为王,创新为本”这行醒目的标语赫然于中央,一张张专利证书则被封装在相框中,整齐排布于四周,如漫天的星辰熠熠生辉。

在业界,比亚迪有一个响亮的称号——“专利狂魔”,这面专利墙正是这一称号的生动缩影,也是比亚迪始终保持技术领跑的密码。截至2023年末,公司在全球范围内累计申请专利超4.8万项,授权专利超3万项,平均每天专利申请27项,专利授权15项,获得专利金奖4项。从DM插电混动、e平台到刀片电池、CTB、云辇,再到易四方、DMO超级混动越野平台、第五代DM技术,比亚迪每一次的技术发布都走在行业前列。

为什么总是比亚迪?当被问及这一问题时,比亚迪相关负责人告诉记者,比亚迪最核心的能力是研发能力,这些技术突破背后的共性是公司研发方面的持续投入,“这是比亚迪技术突破的重要保障,也是技术创新的坚实基础”。

财报显示,比亚迪过去五年的研发费用呈现逐年增长的态势,从2019年的56.3亿元增长至2023年的近400亿元。去年,公司研发投入同比增长高达97.39%,占营业收入的比例达6.63%。今年一季度,比亚迪以106亿元的研发投入位列上市车企研发投入排行榜第一名,再次创下历史新高。

真金白银的投入,最终换来了技术的“一路狂飙”。掌控这辆“技术快车”的,则是比亚迪庞大而卓越的人才队伍。在新能源汽车这一典型的知识密集型和技术密集型行业里,高端人才的重要性不言而喻,比亚迪对人才更是“如饥似渴”。目前,比亚迪拥有11个研究院,逾10万名工程师,是全球研发团队规模最大的车企。

不仅网罗各路英才,还要善待和善用人才,才能更好地激发员工干事创业的积极性。不久前,一封比亚迪的内部信在网络流传。信中写道,“我们坚信每个员工都是公司宝贵的财富,也注重员工的付出与努力,无论资历深浅,只要他们能够在工作中展现出自己的才华和价值,就能够获得应有的回报。”事实上,比亚迪一直十分重视建立公正、透明的激励机制,让有才华的人拥有舞台,让创造价值的人获得回报。

自上市以来,比亚迪持续利用资本市场激励人才,股权激励一直伴随着公司的发展。2015年,比亚迪推出了员工持股计划;2022年,比亚迪更是推出了0元员工持股计划,相当于直接将公司股票“送”给了公司的管理人员及核心骨干员工。这份满满的诚意,体现的是比亚迪对人才的高度重视,以及为吸引和激励人才而“肯下血本”的决心。

近年来,中国汽车行业加速发展,以比亚迪为代表的新能源车企业实现了从落后追赶引领全球汽车工业的华丽转变。2023年,比亚迪的新能源汽车产品不仅是中国的冠军,还是世界的冠军,从大众消费到个性消费,五网四品牌的各车型已成为各细分市场最有竞争力的品牌车型。

“未来,公司仍将继续强化研发投入力度,丰富各项技术储备,引入新型生产设备,并通过产学研联合,加强企业与高校、科研机构合作,共同研发创新项目,加速科技成果转化,为公司的未来发展储备更多的有生力量。”比亚迪相关负责人表示。

一线实探:  
做好金融五篇大文章(七)



(更多精彩内容,请扫码查看!)