

“农联体”金融实践:福鼎白茶产业化发展启示

证券时报记者 田牧

农村金融工作如今已进入新阶段。

一方面,这说明过去十多年,普惠金融在农村快速推进所取得的成绩斐然。以“村村通”“乡村金融服务站”等为主的农村金融基础设施建设基本成熟。大中小银行贷款产品纷纷向农村下沉,“整村授信”模式成为主流,农民贷款难的问题在很大程度上不复存在。

另一方面,农村面貌也早已不同。人口外流情况越发普遍,留下来的农民贷款需求并不强烈。挤在农村金融市场的银行,向一家一户的农民发放贷款越来越难,激烈的同业竞争下利润却越来越少。

上海新金融研究院副院长、原浙商银行行长刘晓春此前在接受证券时报记者采访时就表示,农村的社会经济情况已发生天翻地覆的变化,但很多地方和金融机构在推进农村金融工作时仍用30年前的思维和观念来看问题,导致做的很多工作陷于低效,资源存在被浪费的情况。

农村金融工作的思路要转变,转向哪里呢?金融不能脱离实体,而应顺应实体经济的发展而变化,为实体经济提供助力。这在农村也一样,农村金融工作的新方向,要从农业产业化中寻找。

在河南兰考县三义寨乡白云山村,种植规模上千亩的西红柿大棚是村里的特色产业,这些可以直销北京新发地批发市场的西红柿,为村里的农户每年带来上千万元的收入。银行对此专门推出了“大棚贷”,支持有资金需求的农户。

“一骑红尘妃子笑”的广东茂名荔枝,年产值超百亿元。当地围绕荔枝形成全产业链,地方农商行因地制宜推出“荔枝贷”,产业链上参与主体最高授信可达5000万元。

浙江丽水松阳县的浙南茶叶市场是全国最大的绿茶产地交易市场,2023年交易额达67.21亿元。中国银行松阳县支行利用区块链技术,以银行卡交易数据作为贷款授信核心指标,向浙南茶叶市场内的商户发放纯线上信用贷款,解决了茶农因规模小、欠缺抵押物、信息不对称等导致的融资难问题。

这种依托地方特色农业产业而生的创新金融产品,推出后往往多方受益,也具有持续生命力。不止上述提到的这些地方,如今全国许多地方的政府和金融机构也都采取类似模式,将金融和地方特色农业结合在一起。

而在记者走访全国十余地市的农村地区金融市场过程中发现,以福建品品香茶业有限公司(下称“品品香”)为核心企业所构建的农业产业化联合体模式,将产业、农户和金融三者紧密融合在了一起,在探索农业产业与金融结合的路上,比同行走得更深更远。其模式和案例,值得借鉴。

核心:龙头企业

清明时节采茶忙。4月上旬,福建福鼎市太姥山镇东垵村山脚下一栋二层厂房内,王进团正带着手下20多位工人,将刚从茶农手上收购回来的白茶原叶进行初加工。鲜绿的茶叶铺满了满地,经过萎凋等工序后,这些茶叶就会被送到几十公里外的品品香自动化产线上,进行精制。

王进团是福鼎市沁福元茶业有限公司的法定代表人,也是“福鼎市太姥进团茶叶专业合作社”的负责人。作为土生土长的福鼎人,他与茶业打交道已经30多年。

福鼎白茶历史悠久,王进团的合作社所在地太姥山镇,就是福鼎白茶的发源地。如今来到太姥山,随处可见数不胜数的白茶品牌和售卖招牌。“福鼎白茶”成为国家地理标志产品,至今刚好20年,而其被市场广泛接受、追捧,却也不过是近10年的事情。

随着福鼎白茶的受欢迎度一同成长起来的,便是当地大大小小的白茶企业。品品香是其中的佼佼者。这家1992年成立的公司,如今已成为集茶叶种植、加工、销售、科研及白茶文化推广为一体的农业产业化国家重点龙头企业。

多个数据显示了品品香在福鼎白茶中占据的龙头地位。品品香总经理邵克平告诉证券时报记者,2023年该公司在福鼎纳税7300余万元,连续8年占福鼎茶企纳税总额的30%以上。根据邵克平提供的福鼎市茶业交易数据,2022年品品香占福鼎白茶总交易量的11%,2023年为8%。记者4月前去采访时,邵克平拿着手机翻看前一天的福鼎白茶交易量,品品香一天的交易量为281吨,是排在第二名的将近10倍。品品香在全国有近800家专卖店,加上线上各大电商平台渠道,构建了直达终端消费者的销售体系。

与很多知名食品企业一样,品品香同时也是多个白茶领域国家、行业、地方标准参与起草、制定单位,其将质量视作企业安全生命线。在福鼎,白茶的种植还是以个体农户为主。即使早有如王进团负责的茶叶专业合作社,但这种相对松散的组织关系,并不能十分有效地实现茶叶生长过程的各种质量控制。茶农如何使用化肥、农药,直接关系到后期茶叶各项检测指标的高低,进而左右茶叶质量,影响茶叶价格。

在福鼎,有4万多亩茶园为品品香产茶。其中,品品香自营的茶园有5000多亩,大部分的产



浙江松阳县,全国最大的绿茶产地交易市场浙南茶叶市场内,来自各地的茶商正在售卖新采摘的茶叶。



品品香“农联体”成员单位,福鼎太姥进团茶叶专业合作社建造的白茶初加工工厂。



荔枝贷



广东茂名,高州农商行向荔枝产业链主体推出的“荔枝贷”特色贷款产品。



福鼎太姥山镇东垵村口,品品香茶产业联合体的牌子置于村民墙上。太姥山镇是福鼎白茶发源地,聚集了大量茶园和白茶品牌。

福建福鼎市,沙盘上展示了品品香“农联体”在福鼎各地的茶园和合作社分布。

能依靠40余个像王进团一样的农业专业合作社提供。如何管理这么多的合作社,进而控制合作社背后成百上千的茶农来保证提供的茶叶质量达标,是一个很重要的问题。

2017年,当时的农业部等六部门联合印发了《关于促进农业产业化联合体发展的指导意见》,“农联体”这一概念开始落地、探索。2018年3月,受到启发的品品香正式成立了品品香现代茶产业联合体,开始构建以自家企业为核心的“农联体”。

纽带:利益共同体

根据农业农村部等部门发布的文件,农业产业化联合体(下称“农联体”)是由农业产业化龙头企业牵头,农民合作社、家庭农场、小农户跟进,科研、生产、加工、服务、金融等主体共同参与,以分工协作为前提,以利益联结为纽带的农业全产业链经营联盟,是促进小农户与现代农业有机衔接的重要载体。

品品香构建的“农联体”与许多其他地区“农联体”不同的是,这里的牵头龙头企业只有品品香一家。

它的模式是品品香作为核心龙头企业,连接福鼎市内42个行政村的46个“农联体”成员单位(2024年数据),这些成员单位就是如王进团一样的茶叶专业合作社。这些茶叶专业合作社作为中间商,负责对接各自范围内的茶农。

品品香、合作社、茶农三方构成了“农联体”的主要部分。

从生产流程上,茶农负责茶树的生长管理、采摘,合作社从茶农处收购茶叶原料,粗加工后卖给品品香,后续的精制、包装、销售等一系列环节则由品品香完成。单如此看的话,品品香“农联体”也并无独特之处。但其核心是依靠稳定的采购、严格的质量管控、明确的激励措施使这一产业链条形成了正向循环。

邵克平告诉记者,品品香对“农联体”的管理有五大统一模式,即统一生产标准、统一生态防控、统一工艺技术、统一质量管理、统一政策扶持。

品品香在茶农种植环节就深度介入。每年他们都会派技术团队下乡对茶农进行技术指导。进入“农联体”的茶农,品品香要求他们不能自购农资,而是由品品香统一采购后分发给茶农。邵克平表示,防治茶树病虫害的生物药剂、粘虫板等农资是品品香采购后免费给茶农,有机化肥则是双方各承担一半费用。

更多的茶农和茶企之间的关系不会像品品香“农联体”这般深入。没有多少企业愿意或者能够精细化地在种植全过程中,控制茶农的行为。品品香如此做需要投入大量的成本。

品品香如此做是基于对产品质量的要求,而产品质量是企业能在市场长期生存的基础,且高质量产品更能卖出高价。茶叶领域的国家标准、欧盟标准,有机标准各不相同,对应的市场价格也不一样。“现在我们国家标准是最基础的

标准,农残检测是110项,欧盟检测是260多项。有机标准有480多项,要全部达到‘未检出’。”邵克平说。

除了这两点,能够长期维系品品香“农联体”的,是基于品品香庞大销量而形成的稳定采购订单。

“进入我们联合体的都有一个二维码,你今年的春茶我百分百收购它。”邵克平说。具体而言,品品香每年会制定自己的生产计划,然后将这些产量分解给联合体内的各个合作社。品品香会根据每个合作社茶园的面积、生产能力、上一年度完成的指标以及质量的控制情况,下新一年的生产订单。

“(合作社)只要把茶农链接好,根据我们的管理要求去引导茶农把茶种好,达到我们的质量要求,合作社是没有风险的。”邵克平说。当然,达不到质量要求的合作社也会被剔除出“农联体”。上一年度,就有5家不达标的合作社被移出品品香“农联体”成员名单。

邵克平告诉记者,2022年品品香向合作社的采购金额是3.6亿元,2023年为3亿元。这种管理模式,被品品香总结成八个字:责任共担,利益共享。

金融:助力“农联体”

在政府对“农联体”的定义中,除了生产环节的各参与主体外,还专门将金融纳入其中,作为“农联体”的一个重要环节。2021年9月,农业农村部、中国农业银行联合发布了《关于金融支持农业产业化联合体发展的意见》,以加强对“农联体”的金融支持。金融的加入,也是“农联体”区别于传统农业合作组织的一个主要特征。

品品香在2018年成立“农联体”后不久,就将金融引了进来。

在品品香“农联体”的模式下,每年春茶采摘季,需要先从合作社去收购茶农的茶叶,再由合作社在自己的加工厂进行粗加工后,才能销售给品品香。合作社收购茶叶需当场结清,每年采摘季需要的流动资金数额不小。同时,合作社的加工厂设备、面积、环境等要符合品品香高质量的要求,前期投入也要数百万。合作社在每年的春茶采摘季开始,就有了资金需求。

“我们董事长是福鼎信用联社(全称福鼎市农村信用合作联社)的股东。当时新的信用联社理事长到任,他能不能通过金融的政策支持福鼎白茶的发展,我们就提出了需求。”邵克平回顾最初起意的缘由。得到福鼎市农村信用合作联社的支持后,2018年至2020年三年间,品品香以担保的方式,帮助联合体内有资金需求的合作社获取贷款。当时贷款的平均年化利率超过5%。

2021年,寻求上市的品品香不再对外提供担保,为合作社提供贷款的银行从福鼎市农村信用合作联社换成了中国银行福鼎市支行。双方合作更进一步,由品品香提供需要贷款的合作社白名单及贷款金额,中国银行根据白名单放款。在国家政策的不断支持下,如今贷款利率

率已降为基准利率。

其中的风控措施是,品品香根据当年给合作社所下订单的比例决定该合作社的贷款金额,最高不超过订单金额的50%。全部资金往来经由在中国银行专门开设的账户,待品品香将采购茶叶款项打到合作社的专门账户后,中国银行会扣去贷款本息,将剩余资金归入合作社账户。

这其实是典型的围绕一个核心企业的供应链金融模式。值得一提的是,虽然不再需要品品香专门为合作社担保,但中国银行给品品香“农联体”1亿元左右的贷款总额,使用的是品品香在中国银行的授信额度。

通过这一模式,银行无需在前期对每个合作社的风险情况进行调查(一般农户和小合作社本就难以从银行获得贷款),品品香加强了“农联体”内各环节的紧密联系,合作社获得了低成本的贷款来补充收茶季的现金流,实现了多方共赢。

启示:各地应因地制宜

尽管品品香这一创新性的“农联体”模式如今运转良好,成为普惠金融助力乡村振兴的典型范例,也为农业产业化发展过程中的农村金融工作提供了有益参考。但各地在学习借鉴“农联体”模式时,需结合自身情况因地制宜。

农业产业化和“农联体”能够成功,有两个核心基础,一是成熟的产业,二是核心企业。实际上,并非每个地区两者都能兼而有之,许多地方方有其一,甚至两者皆无。

以河南兰考县为例,能够给村民带来上千万元收入的西红柿大棚种植产业是一件好事。但西红柿种植对土壤有诸多要求,即使在白云山村,也并非所有耕地都适合种植。与白云山村相距不过10公里,同在三义寨乡的夹河滩村,因地处黄河边,属于黄泛区,不仅难以种植这类高价值农产品,也因潜在的洪水危害,村子经济发展情况远较白云山村落后。农户的贷款需求也远不如白云山村活跃。

这种情况下,发展产业、金融扶持于夹河滩村难以企及。以小见大,全国各地也都是如此。

如今,产业化是各地政府推进乡村振兴的一大抓手。在政府文件、新闻报道、地方招商引资活动中,“产业”二字被放在关键的位置不断提及。在这种氛围下,一些地方就容易出现“大干快上”的情况,为了快速见效,盲目引进一些并不适合当地的产业。长期而言,这些产业也难以真正落地生根。

一位华南地区农商行行长告诉记者,他们在农村以“整村授信”形式推进普惠金融时,需要村委会的协助。但让他头疼的一个问题是,一些地方干部将精力放在引进产业上后,对农村金融工作的支持力度减少了。此消彼长,疲于应付诸多事物的农村基层干部,就不愿帮助他们有效落地“整村授信”工作。

农村金融工作的主力军是银行,但离不开地方政府的支持,农业产业化更需要政府在其中发挥作用。上述农商行行长提到的现象值得引起注意的是,地方政府应意识到,农业产业化和农村金融间不是非此即彼,而是你中有我,紧密联系在一起的关系。

切忌盲目快干,更需融会贯通。

普惠金融 一线调研

