山东寿光:中国菜篮子播下上市的“金种子”

证券时报记者 赖小风

东经118.73度、北纬36.88度——这是山东寿光的地理坐标。相比于这略显枯燥的数字,“中国蔬菜之乡”的名号要响亮得多。或许用不了多久,在资本市场也将有属于山东寿光的坐标,一些当地公司正在冲刺上市。

寿光以种植大棚蔬菜起家,经过多年发展,早已经挥别了“面朝黄土背朝天”的模式。如今,寿光的蔬菜大棚已经发展到第7代,产业链逐步成熟,正朝着资本化、产业化、数字化、智慧化的方向演进。2020年,寿光全年完成地区生产总值786.6亿元,在全国经济百强县市中排名第37位,在全国财政收入百强县中排名第16位。更值得欣喜的变化是,在这条蔬菜产业链中,已经有一些企业开启了向资本市场迈进的征程,有的列入当地上市第一梯队,有的在新三板挂牌热身,更多的企业则奔跑在拥抱资本和科技的大道上……

地方政府做对了什么?那些靠种植蔬菜发家致富的农户们又发生了怎样的变化?资本和科技在这种发展变化中又发挥了怎样的作用?带着上述问题,证券时报“献礼建党百年·聚焦资本市场‘新地理’”采访组日前走进寿光,对话政府官员、企业家代表,走访产业链上下游,以期寻找藏在蔬菜大产业背后的秘密。

冲刺设施蔬菜 全产业链第一股

寿光是农业重镇,传统意义上的“寿光蔬菜”已在中国家喻户晓。不仅如此,各地商超、网络平台可见售卖的七彩庄园、王婆香瓜等多个品牌的速冻果蔬、调理食品等,其实也是寿光蔬菜的招牌产品,只不过从传统蔬菜走向了品牌化、资本化。

蔬菜作为生鲜产品,如何进行深加工一直是产业链终端短板所在。在寿光蔬菜产业链后端,有寿光蔬菜产业控股集团为代表的典型企业发力。

沿着寿光南环路一直往东,一座现代化的产业园区格外引人注目,定睛一看“蔬菜小镇”、“蔬菜产业硅谷”的标识映入眼帘。据了解,这个由山东省财金发展有限公司和蔬菜产业集团共同投资建设和管理运营的蔬菜小镇,总投资将达15亿元,共规划面积9348亩,建成后将是国际最大规模、最高层次的设施蔬菜品种国际展示交易推广平台。

走进蔬菜小镇,五颜六色的蔬菜摆满了货架:紫色的白菜、黄色的番茄、三色水果椒、樱桃西红柿……4280余个品种的种子和深加工产品,均是由蔬菜产业集团研发。寿光蔬菜产业集团食品有限公司董事长张清虎说:“这些优质的农产品现在也有了属于自己的品牌!”

据悉,蔬菜产业集团的生鲜和鲜切两大类高端产品重点开拓以上海为中心的长三角、以粤港澳为中心的大湾区、以北京天津为中心的京津冀三个高端目标市场,培育寿光高端蔬菜代表品牌。蔬菜产业集团先后培育了七彩庄园、王婆香瓜等多个驰(著)名商标和桂河芹菜等15个地理标志证明商标。其中,七彩庄园品牌入选2020中国十大蔬菜品牌。不仅如此,寿光蔬菜作为集体商标,还成为全国第一个蔬菜全品类区域公用商标。

“深加工、品牌化是生鲜蔬菜未来发展的方向。”张清虎介绍,“我们还高标准建设了8万平方米的一体化综合车间,布局净菜加工、调理食品、热风干燥、果蔬精深加工等多个标准化加工区,采用美国、荷兰等国际领先的生产工艺和加工设备,果蔬加工综合产能达10万吨,提高了农产品附加值。”

如今,寿光蔬菜不仅走遍国内,还远销海外。蔬菜产业集团在线下搭建了全球供应链和营销平台,在云南弥勒、甘肃白银、广州白云、海南保亭、海南乐东等地布局寿光模式“飞地经济”产业基地项目。建成覆盖全国,辐射日韩、东南亚、欧美等国家和地区的营销网络、仓储物流及服务保障体系。2021年,计划完成500个以上货柜的欧洲出口订单。在线上,多个网络平台均开设了寿光蔬菜官方旗舰店与七彩庄园食品旗舰店,只需在手机上下单,寿光基地的优质生鲜蔬菜就能快速送到餐桌。

“2015年、2016年期间我们准备在香港上市,尽调都做完了。”蔬菜产业集团董秘李子建说,“由于农业板块估值太低,另外当时政策限制国内种子企业出去上市,便作罢了。”随着内地资本市场逐步放开,蔬菜产业集团如今正努力冲刺A股,准备将种子研发、种苗培育、物流配送等蔬菜全产业链业务板块整体上市。记者从寿光市地方金融监管局获悉,蔬菜产业集团已经作为第一梯队被列入寿光拟上市企业名单,计划近两年在上交所上市。

“10年前我们就为上市做了一系列工作,目前影响我们上市的不确定性因素基本都处理完了,现在中介机构也准备进场了。”李子建说。

今年3月5日,蔬菜产业集团引进招商资本旗下中垦基金的直接投资,实现了实体产业与金融资本的融合,优势互补,为产业赋能。“2020年初到今年,有很多基金想要投资,这次上市是整体上市。”

蔬菜产业集团一旦上市成功,代表着寿光设施蔬菜产业链孵化出了高端化、品牌化、资本化的第一颗“硕果”,同时也将成为全国设施蔬菜全产业链运作的第一家上市公司。

产业链服务 “种出”一串好企业

在寿光田柳镇现代农业创新创业示范园区,160座第7代冬暖式大棚在开阔的田野间绵延展开。一间间大棚内,植保机、补光灯、智能喷淋、水肥一体化、自动卷帘机、自动放风机、二氧化碳发生器、智能滴管系统等智能化设备一应俱全,俨然一个个自动化工厂。

“现在不管啥事儿在手机上按下遥控器就行了。”59岁的园区租棚农户刘爱芹一边说一边演示,补光灯随即打开。她在上世纪90年代就参与了第一代大棚种植,见证了大棚从“1”到“7”的转变,如今,手机变成了她的新“农具”。

就在刘爱芹蹲在菜地逐棵盘头吊蔓的同时,棚顶的卷帘机正根据太阳光的变化自动调整放风口大小,智能滴灌系统根据输入的程序运行着……其中,时刻呵护着农作物生长的水肥一体化系统、滴灌系统就凝结了山东圣大节水科技有限公司的智慧成果。

受益于寿光设施蔬菜产业链,服务于该产业链的一批公司得到快速发展。在蔬菜产业链条中,直接影响蔬菜品质和农民收益的,是中端种植环节,也是众多企业重点参与的领域。

“以前菜农种植作物,都靠经验,现在靠科技。”圣大节水相关负责人介绍,通过运用物联网的远程控制、数据库、云计算、传感网、3S等多种信息技术开发出圣大节水智慧农业平台、水肥一体化系统等,“只需将作物的生长期程序编辑进入系统,通过手机APP、微信小程序等远程移动设备,就能实现足不出户远程掌握农场动态信息。”

通过水肥一体化等系统,根据大棚种植的需求,滴灌精度可以精确到毫升,实现准确化种植、可视化管理,节约成本,提高管理精细度。

“这哪是种菜,这是在搞科技工作啊。”一位来自海南的村支部书记在参观大棚时如是感叹。

此外,圣大节水还针对国内压力补偿滴头领域的技术空白开展攻关,和农业机械研究院合作,计划3年攻克“卡脖子”技术。

目前,圣大节水产品不仅覆盖寿光5万多亩土地,还销往甘肃、云南等地。2020年圣大节水销售额达到3000多万元,2021年销售额计划再翻一番。

据了解,圣大节水与其母公司圣大管业两家公司同时发力,将上市计划提上日程。目前正在调整内部结构,改善股权结构。

寿光菜博会,用蔬菜打造的园艺景观。 寿光市地方金融监管局/供图

在这一系列服务于寿光设施蔬菜产业链的企业中,除了准备上市的,新三板也早已有了先行者——致力于做“田间地头的农博士”的亿嘉农化集团旗下农业机械装备板块——山东亿嘉农业机械装备股份有限公司已于2016年成功登陆新三板。

作为“田间地头的农博士”,亿嘉股份曾经也是一位“田间地头的赤脚医生”。

“以前每天就是跑到大棚中、田地里,和农户一起做研究。”亿嘉股份母公司亿嘉农化集团董事长褚爱玲介绍,亿嘉农化集团以农药原药、农药制剂起家,随着寿光蔬菜产业的发展,亿嘉农化集团已发展为农药原药、农药制剂、农资连锁、农业机械装备四个主营业务板块的大公司。公司主营业务为农药中间体、原药的研发、生产和销售,年产原药5000吨,旗下招牌产品虫螨腈技术在全球领先,2020年营业收入超13亿元。

“去年农药海外市场做到了4000万美元,今年打算做到5000万美元。”褚爱玲说,“目前农药板块从规范化角度来看,距离上市还要下功夫。”据了解,亿嘉计划待时机成熟时,将旗下农药原药、农药制剂板块上市。

“未来我们还想在蔬菜上下游产业链上延伸,比如开拓播种、耕地、施肥、除草领域,这个产业一拉长,市场就大了。”褚爱玲说着她的未来规划,眼神充满期待。

寿光的土地不仅能种出好作物,未来还能种出上市公司。寿光蔬菜产业控股集团、圣大节水、亿嘉股份等一批公司围绕寿光设施蔬菜产业链服务,在寿光的土地上生根发芽、成长壮大。

政府和企业 共谱资本“协奏曲”

“寿光企业有个特点,就是埋头苦干,闷声发财。”寿光市地方金融监管局局长张宏雨说,“以前种植户、企业有钱了都存在银行。”寿光全市居民存款以及经济实力在山东排名靠前,优质企业相对较多,但上市公司数量却不高。

“土市不仅周期长,土地、税收、产权、股权、企业管理不规范等不确定因素还多,万一上市失败,投入的成本无法回收。”采访多位当地企业家后,他们表达了对上市的顾虑。

为此,寿光市政府加大培育企业上市力度,邀请证监部门、券商机构深入调研,通过开展“走进深交所”“企业资本市场培训班”等活动,做了一系列工作。同时,推动设立上市引导基金,加大对上市后备资源企业的股权投资力度。

如今,寿光新一代的企业家资本意识逐渐觉醒。

银行等金融机构提供的金融支持,也为当地企业利用资本市场做大做强提供了信心。

“现在贷款是越来越方便了,企业也能办理信用贷款,支持我们小微企业发展的政策是越来越实惠了。”山东蓝驼农业技术开发有限公司负责人表示,为扩大生产经营规模,仅用3天的时间就在寿光农商银行完成300万元纯信用贷款流程。

截至2020年11月末,寿光农商银行普惠型小微企业贷款规模达到30亿元,其中普惠小微信用贷款余额12亿元。

到2020年末,该行实现对辖内975个村庄的整村授信工作全覆盖,同时辖内农户正式签约授信覆盖面达到50%。

寿光农商银行根据寿光特色创新推出第一款纯线上信贷产品——“菜乡e贷”。截至今年2月底,“菜乡e贷”共授信2511户、合计金额3.2亿元。此外,对当地重点龙头企业产业链、供应链客户提供全链条资金服务。

寿光农商银行作为依附当地设施蔬菜等产业发展而迅速崛起的本地银行,也反哺当地的发展。

近年来,山东寿光以其强劲的经济实力和良好的信用深受金融机构的信赖。寿光2020年全市GDP达786.6亿元。截至今年一季度末,众多银行在寿光批出的贷款就达1006亿元。2020年,寿光市各项存款余额达到1289亿元,是山东省存款最多的县级市。

据了解,寿光农商银行目前正在进行上市前的准备工作,预计在2025年上市。届时,寿光农商银行将成为散发着“寿光蔬菜”气息的上市金融机构。

有一种说法,“80后不想种地,90后不懂种地,00后不问种地”。谁来种地,怎么种好地,是全国各地面临的困局。但在寿光,从事农业的年轻人越来越多。

种植户刘爱芹的儿子韩永琦大学毕业后,就来到寿光田柳镇现代农业创新创业示范园区,承担整个园区的运营管理工作。工作之余,他也租赁了园区内的一个大棚。

“园区‘投资商+运营商+家庭农场’的运营模式和大棚的配套不错,我只用拎包入园用大棚。1亩地1年租金是1万元,还能在园区贷款。”韩永琦租的大棚共4.2亩,1年下来每亩收益6万元~10万元。“刚开始说在这里租一个大棚,爸妈不同意,后来看到大棚后,也从老家过来一起种大棚。”

“现在年轻人喜欢买智能设备放在大棚里,也舍得雇人干活,不然能再多赚些。”刘爱芹说。

“大棚,承载着许许多多年轻人的梦想。”目前,整个示范园区79户种植户中,年轻人占到近三分之一。在寿光,像田柳镇这样的园区已经打造了18个,不仅为当地设施蔬菜产业发展提供新动能,也为“新农民”们提供一展拳脚的舞台。

随着年轻人的加入,对金融资本、科学技术、运营管理的态度和理念都发生了变化,希望利用资本扩大规模,运用科技提高效率,政府也提供了相应支持。

为推进金融科技创新与蔬菜产业升级深度融合,寿光市政府与金融机构共建了寿光蔬菜智慧管理服务平台,工作人员表示,在这个系统中主要实现管理员对交易信息的查询和管理,包括货主、菜农和合作社信息,以及蔬菜的品种、品质、数量、价格、金额等信息。

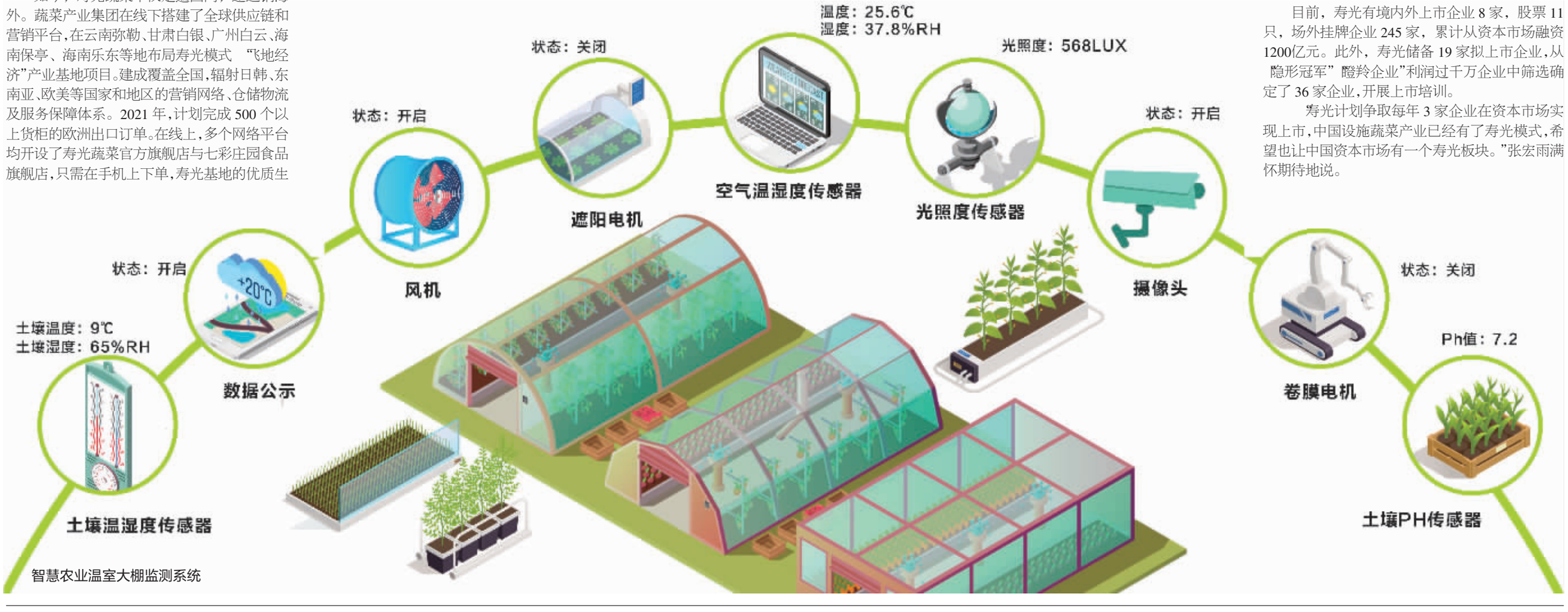
“之前合作社和菜贩拖欠菜农菜款的事儿普遍发生,容易产生纠纷。”张宏雨介绍,“现在通过这个平台,避免了合作社压低菜价、电子地磅不准、收购商拖欠菜款等现象。”

寿光蔬菜智慧管理服务平台还通过对客户“种植经验+关键环节控制”的评估,及时推出了“蔬菜大棚快贷”产品。寿光农商银行、建设银行寿光支行等有专门面向农户和合作社的专项贷款。“无需抵押物,便可从银行最高贷款300万。”建设银行寿光支行业务部总经理杨磊说,“加上贴息,菜农的贷款年利率平均在2%左右。”

截至今年1月份,寿光蔬菜智慧管理服务平台已累计拓展蔬菜合作社终端交易系统462户,完成改造并部署成功338户,累计实现蔬菜交易13.1万笔,交易量达1.28亿斤。

目前,寿光有境内外上市企业8家,股票11只,场外挂牌企业245家,累计从资本市场融资1200亿元。此外,寿光储备19家拟上市企业,从“隐形冠军”“瞪羚企业”利润过千万企业中筛选确定了36家企业,开展上市培训。

“寿光计划争取每年3家企业在资本市场实现上市,中国设施蔬菜产业已经有了寿光模式,希望也让中国资本市场有一个寿光板块。”张宏雨满怀期待地说。



智慧农业温室大棚监测系统