

# 金融支持咸宁砖茶特色产业发

中国人民银行咸宁市中心支行行长    朱华



## 打好农业面源污染防治攻坚战要以模式创新为路径

咸宁青砖茶源于唐,兴于宋,盛于清,久负盛名,具有深厚的文化底蕴,是咸宁的历史名片之一,成为特色产业增长极的前景广阔。为更好地支持和促进咸宁砖茶特色产业发

### 一、发展现状:何日重振雄风

咸宁青砖茶被誉为万里茶道“第一茶”,清末时期,赤壁羊楼洞汇聚俄、德、英等国茶商,年产40万担青砖茶运往亚、欧大陆,年出口占全国五分之一,“川”字品牌成为青砖茶行业唯一的“中华老字号”。与悠久辉煌的历史相比,当今咸宁青砖茶却逐渐没落,与国内同行发展相去甚远,在国际市场更是难觅踪影,砖茶产业发展面临三大不足。

(一)产业规模小,融合发展不足。目前全市规模化砖茶企业17家,其中省级以上龙头企业5家。全市砖茶产量由2017年的3.8万吨逐年增长至2019年的4.5万吨,年增速徘徊在个位数,且由2018年的10.5%降至2019年的7.1%。

(二)市场占有率低,出口拓展不足。2018年、2019年咸宁市砖茶产量分别为4.2万吨、4.5万吨,分别仅占全国黑茶市场份额的13.2%和11.9%,市场影响甚微。国外市场销售多为借道异地专业贸易公司,分散、量小且无品牌,砖茶出口几乎处于停滞状态。

(三)品牌分散,市场优势不足。目前咸宁砖茶品牌众多,有“赤壁青砖茶”公共品牌,还有“川”、“羊楼洞”、“生牲川”等企业品牌,产品质量品质参差不齐,存在售价无序竞争,“内斗”之下难以实现规模效应。除“川”字牌外,其他品牌影响力较弱,市场竞争力不强,咸宁砖茶的知名度与安化黑茶、云南普洱存在较大差距。

### 二、金融诉求:信贷供给侧改革亟需推进

2017年以来,全市金融机构累计为11家砖茶企业发放贷款56笔,金额4.15亿元,4月末贷款余额2.81亿元,贷款企业覆盖面65%。整体而言,金融支持砖茶企业存在总量不足、分布不均、结构不优等问题。此次调研访谈,砖茶企业还集中反映了以下几个问题:

(一)急需流动资金纾解资金压力问题。今年的新冠疫情对砖茶业发展影响较大,企业销售与利润同比大幅下滑。一季度,赤壁市赵李桥茶厂、赵李桥茶业、洞庄

茶业等3家较大规模茶企销售同比分别下滑30%、45%、50%,利润普遍下滑50%以上,企业面临较大的资金压力。咸安区三山川、柏庄等小微茶企,陷入经营困境,急需银行流动资金贷款予以周转,维持企业正常生产运营。

(二)贷款期限与生产周期不匹配问题。砖茶从购进原材料到发酵、制砖、烘干,再到包装出售,生产周期较长,特别是年份茶,需要更长的陈化时间。目前银行新增贷款多为一年期,虽然大部分贷款到期可以续贷,但续贷程序同样复杂,增加了企业财务工作量,也与企业生产周期不相符。

(三)资产抵押率偏低问题。企业反映,目前银行贷款抵押率普遍偏低,土地抵押率为60%,房屋抵押率为40%,其他固定资产抵押率不足50%,甚至更低。资产抵押率偏低降低了企业的可获得信贷资金。

(四)缺乏个性化信贷产品问题。银行信贷产品较为单一,以抵押担保为主要模式,信用贷款、保证贷款等占比较小,订单质押贷、专利权质押贷等信贷产品未落实,尤其缺乏个性化、针对性的服务产品,如针对砖茶企业存货占比高、周期长的特点,金融部门没有推出相应的“砖茶仓单质押”贷款产品。

### 三、服务制约:企业有效金融需求不足

通过银行访谈,我们认为,制约金融支持砖茶产业发展主要存在以下几方面因素:

(一)产业发展不充分,整体信贷承载能力不足。我市青砖茶历史悠久,但产业发展缓慢,未形成一套成熟的发展模式。且产品氟含量偏高,达不到国际市场质量认证要求,影响砖茶产业发展。全市17家规模砖茶企业中,缺乏一个有带动能力的大型龙头企业,砖茶产业整体规模偏小,信贷承载能力不足,部分企业融资授信已达上限,追加授信存在较大难度。

(二)企业管理不规范,达不到银行信贷准入门槛。我市砖茶企业多为中小微企业,部分还是家族式管理模式,产权不明晰,财务制度不健全,难以达到银行信贷客户准入标准。个别企业经营理念偏差,经营风险过高。如羊楼洞茶业,投入大量资金发展产业园,偏离主营业务方向,企业资产负债率过高,部分贷款出现不良,对整个行业的信用环境造成影响。

(三)第三方增信不足,降低了企业信贷资金可获得性。我市砖茶企业因规模偏

小,普遍抵押担保能力不足,“贷款难”实际表现为“抵押难”。我市第三方担保公司资本到位率低,担保基金不足,代偿能力偏弱,很难为企业提供有效担保。与上级担保公司合作,又面临流程长、成功率低的缺陷。第三方增信缺失,很大程度上影响了企业信贷资金可获得性。

(四)金融创新受限,仓单质押贷款尚不具备实施条件。砖茶企业因其行业特性,普遍处于存货有余、资金不足的状况。如赵李桥茶厂目前存货1800吨,三山川茶业产成品700余吨。这些存货如能通过金融手段变成信贷资金,无疑能大大缓解企业资金压力。企业要求银行推出“砖茶仓单质押”贷款的呼声强烈,但因缺乏权威的估值标准及专业的第三方仓管平台,在我市尚不具备实施条件。

### 四、对策建议:敢问路在何方

我市砖茶产业要想发展壮大,在全国形成影响力,还需政府主导,部门协调,综合施策,共同推进。

(一)做好顶层设计,引领砖茶产业提档升级。一是制订产业发展规划。引进战略投资者,制订砖茶产业发展规划,加强砖茶产业与文旅产业融合,力争用5年时间将我市砖茶产业打造成特色产业增长极。二是建立产业引导基金。从香城产业基金中切分出3000万,建立“砖茶产业引导基金”,专项用于砖茶特色产业发

展。三是培植重点龙头企业。对全市砖茶加工企业进行资源整合,培育一至两家大型龙头企业,以生产高品质砖茶为主,主打“赤壁青砖茶”公共品牌,其他中小茶企可为其代工,或自主经营小众品牌及“边销茶”。

四是促进产品提档升级。狠抓茶园高标准建设及产品标准化生产,降低砖茶中的氟含量,鼓励企业抓好技术研发,推进便捷化、高端化产品的开发生产。

(二)完善担保联保机制,缓解企业抵押不足问题。一是建立政府增信机制。组建由政府出资参股的信用担保公司,为砖茶企业融资担保提供便利。对现有担保公司进行注资重组,增强担保实力。同时对砖茶企业融资担保放大倍数,增强砖茶企业发展信心。二是成立砖茶产业协会。引

## 大学习 大调研 大讨论 大统一 大转变 大落实 加快推进咸宁高质量发展

### “互联网+农业”的现代农业发展模式正逐渐形成——

## 小农户如何与现代农业衔接

◎ 卫龙宝

联合国2017年发布的报告预测,随着全球人口数的急

性转变,智慧农业旨在优化农场管理和提高农场生产、经营效率。值得注意的是,狭义上的智慧农业在逻辑和范围上或不同于精准农业。精准农业是由特定领域的数

据提供信息的,并且旨在对技术和投入进行微调,例如科学育种、设施农业等。智慧农业则是依赖内部和外部资源,收集过去和实时数据,旨在提供情境和情境意识。其借助智能技术,如拥有互联网的农业机械、传感器网络、自动化系统、农用机器人和无人机等,并利用云计算等技术优化计划程

序,节省时间,提高投入效率和决策能力。由于智能决策支持系统将智慧的见解传递给农民和其他参与农产品供应链的参与者,在某种程度上,智慧农业的好处已扩展到了农场之外。而广义上的智慧农业则可认为包含了精准农业。

以农户家庭为单位的散点式经营模式仍是中国农业生产经营的最主要组织形式,它在农业降成本增效益、农产品标准化生产和规模化经营方面的局限性日趋突出。小农户如何同现代农业发展有机衔接,是现如今提升中国农业生产率

和农业

国际竞争力的现实难题。

在工业化、城镇化主导的经济发展模式下,大量农村劳动力转移至城市工业领域,导致农业劳动力不足,农村人口老龄化、女性化问题也日益严重,田间用工成本增加。2001—2017年间,第一产业劳动力数量减少1.55亿,农村地区户均农业劳动力由2.73人缩减至1.98人。同时,土地细碎化程度严重、家庭生产规模小等制约农业机械化发展的问题依旧存在。虽然工业化和城镇化的快速发展吸收了大量的农业劳动力从事非农就业,但这

是一个渐进的过程,不可能在短期内实现人均耕地面积的大幅度提升。小农户同现代农业有机衔接的最终目标是实现农业增产、农民增收,完成农业现代化的发展任务。但是农业增产和农民增收是两个不同的维度,前者在于提高土地生产率,而后者和劳动生产率有关。因此,在劳动力短缺和人均耕地面积小且短期内不太可能改变的情况下,中国的农业增产和农民增收可从以下三条路径发力:一是提高土地生产率,通过科学

育种、设施农业等手段实现要素的精确投放;二是提高劳动生产率,通过引入现代化农业机械、农业社会化服务等形式提高农业资本有机构成,同时鼓励各类新型经营主体参与农业生产,以实现一定程度上的规模化、标准化农业生产;三是优化农产品全产业链设计,建立生产者和消费者的高价值连接。

近年来,随着“互联网+”战略的实施,互联网技术与农业生产不断融合,逐渐形成了“互联网+农业”的现代农业发展模式。智慧农业借助互联网技术力量,形成了以农业机械化、科学育种、设施农业等为代表的依靠科技成果推进的先进生产手段;利用人工智能、云计算等技术,实现生产阶段的智能决策、自动控制与精准管理;同时依托互联网技术的发展,形成了以农业信息平台、农村人力服务平台、土流网、“云鸟”等为代表模式的中间型服务平台,从而打破了传统农业产业链中的信息壁垒,减少了信息不对称,为小农户、消费者、农业社会化服务市场等主体间的有效对接提供了条件。

(本报综合)

## 推动快递绿色包装真正落地

近年来,相关部门陆续出台政策,推进快递包装绿色化。不久前,国家市场监督管理总局等八部门联合印发了《关于加强快递绿色包装标准化工作的指导意见》,提出到2022年全面建立严格有约束力的快递绿色包装标准体系,推动标准成为快递绿色包装的“硬约束”。

据统计,今年1月份至7月份,我国快递业务量完成408亿件,超过2017年全年业务量。然而,我国快递业每年消耗的纸类也呈快速增长趋势,对环境造成的影响不容忽视,由快递包装带来的资源浪费问题更是日

渐凸显。推广快递绿色包装已经刻不容缓。此次八部门联合印发《指导意见》,明确提出建立快递绿色包装“硬标准”,无疑是推进快递包装绿色化的积极举措。但笔者认为,快递绿色包装仅有“硬标准”还不够,还需跟进“硬约束”。一方面,政府有关部门应通过政策支持和财政补贴等方式,鼓励快递业积极执行国家统一标准,使用易降解的环保材料,履行绿色包装的法定责任和社会责任。对擅自违反“硬标准”的企业要予以严惩,该罚款的罚款,该取缔的取缔,倒逼其严格按照“硬标准”落实快递绿色包装工作。

另一方面,相关监管部门应引导、督促快递公司或卖家在包装商品时,多些“素颜包装”,少些“精包装”,并树立资源循环利用理念,对快递包装产生的垃圾建立统一回收机制。快递企业可成立包装回收专业队伍,做好回收工作。同时,推广快递绿色包装也需要消费者支持与配合。只有各方形成合力,快递包装才能既绿色环保,又方便回收。

(本报综合)

## 累放扶贫小额贷款1.11亿元 嘉鱼农商行助力脱贫不差钱

本报讯    通讯员蒋笋、陈醇报道:8月24日,烈日当空。鲢鱼养殖大户孙小春撑着小船,挨个给网箱里的鲢鱼清残饵、除水草。别看他只有一只手,动作却十分熟练而麻利。他可是当地的“脱贫致富明星”。

现年五十岁的孙小春,曾是嘉鱼县高铁镇陆水村建档立卡

的贫困户。当年,眼看着长势良好的鲢鱼即将入市,一场逆天的暴雨来袭,孙小春的鱼池被冲得稀烂,他不但没赚到一分钱,还欠下了一身债。

孙小春欲哭无泪:老天,你也来捉弄我呀!他不好意思再开口借钱。此时,嘉鱼农商行驻村扶贫工作队,主动伸出援手,他们不但抽调人员帮助他抢救鱼池,还为孙小春特事特办,再次提供扶贫贷款5.5万元,帮他还清了欠款、留足了发展资金,让他重回鲢鱼养殖。

有了嘉鱼农商行驻村扶贫工作队

的鼎力支持,孙小春愈发坚强,一头扎进了网箱鲢鱼养殖。2015年,第一批鲢鱼养殖获得成功,他不仅还清

了贷款,还实现纯收入8000元。2016年、2017年,在嘉鱼农商行扶贫贷款的支持下,孙小春收入不断增加。2018年,孙小春将鲢鱼养殖向精细化高收益方向发展,同时紧跟市场,拓展小龙虾养殖11亩。当年,他一举将“贫困户”的帽子抛到九霄云外,成了当地的“脱贫致富明星”。孙小春的日子越来越红火了,他又重新组织了家庭,开启了人生的新篇章。

目前,嘉鱼农商行累计发放扶贫小额贷款1668笔,金额1.11亿元。该行相关负责人表示,只要贫困户有

点子,只要贫困户脚踏实地地干,嘉鱼农商行的大门永远向他们敞开,确保脱贫路上不差钱。

## 小微金融店小二    三大银行农商行

## 崇阳农商行 精准滴灌助小微企业解渴纾困

本报讯    通讯员程烈军报道:今年以来,崇阳农商行多措并举,把支持稳企业保就业的“六稳”“六保”政策作为当前和今后一段时期工作的重中之重,持续为小微企业提供“一揽子”金融服务,“一站式”解决小微企业复工复产资金难题。在严把合规风控风险防范的同时,尽最大力量做到为实体经济“输血供氧”。目前,该行累发贷款14亿元,为企业减费让利近1078万元,为小微企业发展注入“强心剂”。

无缝对接,宣传走访范围“全覆盖”。全行正在积极开展“小微金融店小二 三大银行农商行”主题活动。全体干部员工积极奔走在各个社区、园区、农区、商区,把惠企政策及时送到小微企业手上,切实为小微企业和个体工商户纾困解难。通过主动上门服务,重点帮扶园区企业、住宿餐饮、文化旅游等市场主体,让解渴的政策跑在困难企业前头,播撒普惠金融“及时雨”,提高小微企业生存和发展能力。目前,已累放小微企业贷款11亿元,较年初新增3.1亿元;对249户普惠小微企业办理延期还本付息,涉及贷款本金3.29亿元。

主动履责,争当小微企业“主心骨”。全实地现场开

展调查走访过程中,通过对接县直重点单位,第一时间获取了重点项目和小微客户清单,对小微客户单列信贷计划,先后为2963户小微客户提供贷款9.84亿元。及时上门对接三普蜂业、故乡云生物科技、力沃茶业等涉农企业,累计发放企业贷款5.68万元,为县域企业复工复产提供了源源不断的金融活水。

快速投放,跑出金融服务“加速度”。崇阳农商行发挥店小二腿勤脚勤、随喊随到的服务理念,以最最快的举措破解小微企业融资难题。截止目前,全行走访建档客户户数6959户,发放1000万元以下小微贷款2985户,金额11.79亿元;累计发放支农支小再贷款4.56亿元。一方面,严格实行快报、快审、快批模式,做到符合条件资料齐全的小微贷款3天内对接发放到位,确保信贷不断档、服务不打烊、效率不降低,让小微企业享受到便利。另一方面,做好做实小微贷业务的风险防范,在选择客户时,辩证地去调研研判一个客户的优缺点,坚决不把一个“好”客户做“坏”,也不把一个“坏”客户做“好”,努力发展优质客户,维护好全县信用环境。通过“精准滴灌”保住市场主体,保住县域经济恢复增长的希望和动力。