

茶叶产业化发展现状及对策建议——以浙江华发出口茶厂为例

张玲亚, 彭娟 (上海交通大学安泰经济与管理学院, 上海200030)

摘要 以浙江华发出口茶厂为例, 介绍了“公司+基地+农户”的经营模式, 分析该模式的特点和优势, 并对企业面临的问题进行了深入剖析; 最后从政策和公司两个方面对茶叶产业化提出了对策。

关键词 农业; 产业化; 经营模式

中图分类号 F307.12 文献标识码 A 文章编号 0517-6611(2007)25-07968-02

Current Situation of Tea Industrialization and Its Counter measures

ZHANG Ling-ya et al (Antai College of Economics and Management, Shanghai Jiaotong University, Shanghai 200030)

Abstract Taking Zhejiang Hufa Tea Export Factory as an example, the operation pattern of “Company + Base + Farmer” was introduced. The characteristics and the advantages of the pattern were analyzed. The problems existed were studied thoroughly. Finally, the counter measures of the tea industrialization were put forward from two aspects of the policy and the company.

Key words Agriculture; Industrialization; Operation pattern

当前家庭联产承包责任制仍然是我们党在农村长期不变的基本政策, 并已在我国《宪法》中以法律的形式得以体现。但是这种小规模经营的最大弱点是农业效益低、抗灾害能力弱和农户市场风险大。该种生产组织方式与产业化经营的规模经济存在着严重的冲突。如何在现行的农村包产到户的生产责任制下探索一条规模化经营的道路, 就成为重要的课题。笔者以浙江省嵊州市华发出口茶厂为例, 分析该厂的“公司+基地+农户”的经营模式, 对该模式的特点进行了分析; 同时也分析了该企业当前面临的限制因素。通过一系列分析, 以期找出茶叶产业化的新出路。

1 茶叶产业化现状

1.1 华发出口茶厂概况 浙江华发出口茶厂是嵊州市最大的私营出口茶厂, 也是国家级农业龙头企业。华发出口茶厂年出口珠茶1.5万t, 2002年实现销售额1.8亿元, 利税1000万元。该厂主要为福建、广东、安徽等省茶叶进出口公司提供货源, 并与法国Rochow、英国Lipton等国际著名公司建立了直接的业务联系。华发出口茶厂经过多年的积累和探索, 成功地走出了一条茶叶产业化经营的发展道路, 该厂的“龙头”示范带动和辐射作用明显, 企业亦保持了持续稳定的发展势头。通过几年努力华发已成功建设约5300hm²基地。华发建立基地的方式很多, 既合作创办, 也独立创办。该厂在嵊州市内创办西景山有机茶基地及无公害茶叶基地、嵊州茶场基地; 在外省市创办了江西婺源分厂及浙江安吉吉华茶叶有限公司。其中安吉的分厂2003年的销售额已超过3600万元, 成为湖州市的农业龙头企业。2003年于福建政和县投资1600万元建造2家茶厂, 约2000hm²基地; 在四川与国家级龙头企业“竹叶青”合作用3年时间建立了约3300hm²茶叶基地。这些基地的建设既有松散控制, 也有直接控制, 控制主要体现在农药和肥料上。华发这些基地的建立带动了有技术的一部分嵊州茶农走出嵊州承包茶园, 同时也缓解了外地茶叶难卖与嵊州茶叶原料不足的状况, 使华发形成了一条产业化经营的路子, 为农业服务、农民增收开辟了有效的途径。

1.2 华发出口茶厂经营模式

1.2.1 形成过程。1999年欧盟提高对中国出口茶叶的标

作者简介 张玲亚(1982-), 女, 浙江杭州人, 硕士研究生, 研究方向: 公司治理。

收稿日期 2007-04-24

准, 为了解决粗茶茶叶源不足的问题, 提高粗茶叶质量以达到国际标准, 华发茶厂开始进行基地建设, 迅速建成一批专业化规模化的茶叶生产基地。华发也由此走上了茶叶产业化的道路。华发出口茶厂在茶叶一体化发展中, 以农村为依托, 以利益为纽带形成了“公司+基地+农户”的一体化运行机制。公司与基地农户建立起稳定的购销关系, 农户或小工厂在生产上接受公司的计划指导, 公司对其符合要求的产品进行收购。华发茶厂率先与西景山有机茶基地签定了产销合同, 保证以高出市价10%的价格收购, 5年不变。此举在确保茶农稳定增收的同时, 在全市起到了较好的生产导向作用。从基地建设, 收购干茶、粗茶到珠茶粗加工, 最后出口或内销, 这种经营一体化提升了农业企业的素质。

1.2.2 组成部分。华发采用了“龙头企业+基地+农户”模式, 即企业通过基地与农户连接的模式, 然后由企业再与市场直接联系的方式, 由图1所示, 该模式具有以下6个组成部分: **生产技术。**由于企业有一定的规模经济, 能够实行自动化和机械化操作, 减少手工操作可能引起的污染, 提高产品的质量, 降低产品的成本; 同时企业也有更强的紧迫感改进产品工艺和技术, 加快产品更新和技术改造, 不断推出新产品, 满足市场需求, 甚至创造市场需求; **经营管理。**企业由于设立了组织结构能够使经营业务有序地开展, 同时素质优良的管理人员队伍使得企业降低管理成本, 形成规模经济, 客观上降低产品成本, 提高竞争能力; **市场意识。**企业家由于其自身的素质修养, 往往能够跳出小农的意识, 将视野放宽; 而与市场的直接接触和信息的可获得性使得其思想观念能够紧随市场, 市场敏感性较高; **品牌。**产品的知名度首先需要的是质量, 其次品牌的效用也不能低估。品牌是产品的标志; 一个知名度和消费者认可度高的品牌本身拥有极高的价值, 从而使得产品附加值也得到提高。企业在推广和创造品牌上比单个的茶农具有极大的优势, 不仅表现在资金、规模等方面, 更重要的是品牌的意识方面; **资金。**企业由于自身资本的积累和盈利的性质, 其资金实力当然较单个农户强, 因此在技术改进、管理创新、人才引进、信息获取和品牌推广以及风险抵抗等能力上有了保证; **行业规范。**由于这一模式的形成, 处于该链条上游的农户并非直接参与国际竞争, 而是通过龙头企业参与竞争, 因此在国际竞争中供

方的数量减少,议价能力自然提高。行业内部也容易避免不当的竞争,从而促进行业的健康发展;只要建立恰当的利益分配机制,农户就是行业健康发展最终的收益者。因此,对于我国农业的发展甚至“三农”问题的解决有着积极的意义。

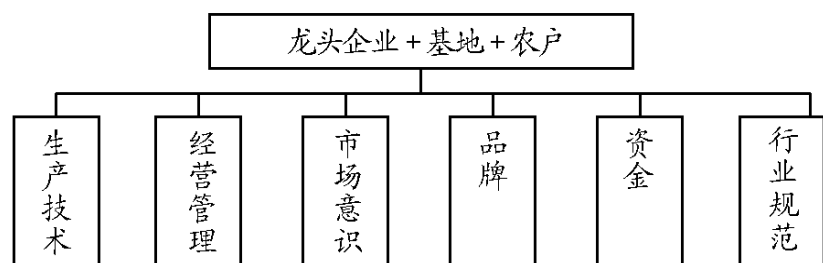


图1 “龙头企业+基地+农户”经营模式

2 茶叶产业化存在的问题

2.1 科技含量不高,产品质量低 2003 年底浙江省计划经济时的18 家国有茶厂已全部关停,以华发为代表的200 多家茶叶精制工厂迅速发展。但是在私营企业发展过程中,行业起点低,总体设备陈旧、技术含量低、卫生状况差,导致了产品质量的低下,也严重制约了整个行业的可持续发展。

2.2 资金技术实力弱,无法与国外成熟厂商抗衡 华发茶叶全部出口国外,但目前国外茶叶进口国的茶叶行业已成熟,行业内有成熟的品牌和产品供应商,它们已完成了原始资本的积累,拥有强大的资本实力,占据了当地市场份额的绝对数量。因此要在这样的国家打开自己的市场难度非常大。所以该厂目前只是这些成熟厂商的原料供应商,企业提供产品,然后贴当地的品牌销售。因此利润大部分为外国厂商取得,华发只是得到了其中的小部分,而最终农户得到的利润更少。

2.3 公司在产业链中承担较大的风险 由于企业与农户和基地签订了购销协议,国家政策对农户的扶持压力,使该厂收购茶农茶叶的价格有上升的趋势,同时最近几年国内各行业投资力度大,导致各种水、电等生产必须的原料成本也相应提高,产品成本及企业的管理成本也不断加大;但是另一方面由于企业在国际市场中处于弱势,对国际市场的茶叶价格没有影响能力,茶叶价格却稳中有降。这一升一降使得企业利润减少。

2.4 合作组织功能尚未发挥 当前国家积极鼓励农民建立合作化组织,但是该组织在产业内的领导和整合作用也尚未发挥。现实中合作化组织由于没有自身的资金来源,没有独立的法人组织和经营组织结构,不能独立经营,因此无法发挥其应有的功能。据业内人士估计,如果政府财政停止拨付资金支持农业合作组织,那么90% 以上的合作组织将不能运行。以华发出口茶厂为例,该厂为了适应政策的需要,企业建立了农业合作经济组织,该组织实际上为公司所控制,每年接受财政的补贴,在公司内部这一组织的功能是承担对农户和农业基地的技术指导和管理,而并非一个独立的机构。所以,有关合作组织的设立方式以及功能的发挥仍然是值得探讨的问题。

2.5 茶叶出口的低价市场和无序竞争 国家政策在规范企业有序竞争方面发挥的作用不明显,国内茶叶厂家之间的竞争仍处于无序状态。因此,挫伤了茶出口企业的积极性,也损害了农民的利益。近年来由于国家产业政策的改变,茶叶行业完成了由国有向民营的转化,然而这一转化过程中,国

家没有提出相应的监管政策。这一转移的过程没有注重实质内容的转变,只是寄托在国有企业数量的减少和民营企业数量的增加这一量的改变上。对于价格的完全放开,不但没有使行业形成有序的格局,反而导致了无序的价格竞争,最终导致产业的利润没有为国内厂商获得,而是被实力雄厚的外商取得。出口茶叶市场的规范,一方面是政府监管的责任,另一方面行业内龙头企业也担负着较大的责任。国内只有形成较大的茶叶企业,才能从根本上改变小企业众多、竞争无序的局面;才能使国内出口茶叶企业在与国际厂商的议价时处于有利的位置。龙头企业代表国内茶叶行业企业的整体利益,只有它们的利益有了保障,处于产业链上游的基地、茶农的利益才有可能得到保障。另外,规范出口茶叶市场竞争的同时,也需要国内茶叶市场的规范。国内茶叶市场与出口茶叶市场、国际茶叶市场是联系在一起。随着WTO 保护期的结束,各产业的完全开放,国内企业间的竞争将更为激烈。因此,规范国内茶叶生产企业之间的竞争就更为必要。

2.6 企业与农民的利益分配 当前国内企业参与国际竞争在资金、技术、管理和人才观念等各个方面还处于劣势,龙头企业参与国际竞争代表行业内的整体利益,因此要在短期内提高其竞争能力仅仅依靠龙头企业自身的资本和经验积累而逐步探索是不够的,国家政策对农业龙头企业的扶持成为必然。与此同时,国家必须处理好企业与茶农之间的利益分配机制,这样一方面保证茶农的利益不受到损害,同时也为龙头企业创造一个稳定的环境。

3 对策与建议

3.1 政策

3.1.1 完善政策扶持,促进协调发展。 根据新形势下农业产业化发展的需要,对省级以上龙头企业在财政、税收以及信贷等方面继续加大支持力度。龙头企业一旦解决融资难的问题,其设备更新、技术研发及品牌推广等一系列产品升级就能够得以实现,从而其在国际市场上的竞争力就能够得到提高。

3.1.2 规范市场竞争秩序,优化发展环境。 当前茶叶出口市场价格竞争非常激烈,使国内的厂商在国际市场的议价能力受到遏制,间接损害了农民的利益。如果国家能够进一步出台相关政策,规范出口市场秩序,农业产业化的进程将得到较大提高。

3.1.3 保护农民利益。 当前国家已停止征收农业税,对于广大农民来说是个极大的鼓舞。但是农民在产业化进程中,由于人数众多,参与利益分配时处于弱势地位。因此,国家应该推出相关保护政策,确保农民利益。只有这样,才能真正提高农民收入,农业产业化的基础才会坚实。

3.2 企业

3.2.1 资金。 企业要拓宽融资渠道,不仅可从外部融资获取银行、农业信用贷款等,也应该考虑内部融资,即改造现有私营局面,引入其他股东,充实自有资金。采取股份制的公司形式,优化生产要素组合,提高经营效率和效益,加速茶叶产业化进程。

3.2.2 内部管理。 茶叶质量的控制不仅需要精密的设备仪

(下转第7971页)

(上接第7969页)

器,也需要严格的质量管理。因此,提高茶叶操作人员的技术、加强其责任心,提高企业管理人员的素质,完善企业的质量管理流程就显得尤为必要。

3.2.3 人才。企业要开发产品,不能仅仅依靠当地原有的基础技术员工,还应该引进科技人员,积极更新原有产品,开发新产品。在产业化进程中,企业直接面临国际市场,因此不仅要提高自身的管理素质,还应该引进具有国际视野的管理人才,提高企业在国际市场中的竞争力。

参考文献

[1] 耿玉春,邸焕双,房树贤.发展农业规模经营的基本思路[J].山西师范大学学报:社会科学版,2006(3):25-27.

- [2] 李弘彬,张翠平.创新机制下的新阶段农村经济市场化探索——枣阳市发展农业与农村经济的实践与思考[J].管理世界,2001(5):202-203.
- [3] 马述忠,黄祖辉.农产品反倾销国内外研究动态评述[J].农业经济问题,2005(3):18-24.
- [4] 牛若峰.农业产业化经营发展的观察和评论[J].农业经济问题,2006(3):8-15.
- [5] 彭涛,卢凤君,刘清水.我国农业产业化龙头企业的发展趋势及其对策[J].中国科技论坛,2006(3):92-94.
- [6] 宋丽萍.发展农业产业化的思考[J].农村经济,2006(4):45-46.
- [7] 吴群.论龙头企业在农业结构调整中的作用[J].审计与经济研究,2003(3):59-62.
- [8] 徐海斌,王丽平.农业龙头企业的成因类型及在产业化中的作用[J].中国种业,2006(5):15-16.
- [9] 叶正根.农业产业化经营组织创新的路径选择[J].农村经济,2006(2):30-32.
- [10] 尹成杰.关于农业产业化经营的思考[J].管理世界,2002(4):1-7.