共建绿水青山，助力乡村振兴

——北京大学经济学院福建南平

实践团思政实践报告

**目录**

[1. 武夷岩茶产业现状与发展建议 3](#_Toc56105631)

[2.武夷山的生态建设尝试 8](#_Toc56105632)

[3.总结 13](#_Toc56105633)

“绿水青山”和“乡村振兴”是经济学院赴福建省南平市思政实践团队的实践主题。习近平总书记指出：“我们既要绿水青山，也要金山银山。宁要绿水青山，不要金山银山，而且绿水青山就是金山银山。”今年是“两山论”提出15周年，而福建是习近平生态文明思想的重要孕育地，也是践行这一重要思想的先行省份，习近平总书记在福建的工作经历为“两山论”的形成提供了重要的实践源泉。福建省南平市在福建省的生态文明建设中居于重要地位，并在这一领域先行先试，建立生态服务价值核算体系和“生态银行”试点。在“绿水青山”主题下，本次实践重点考察了福建省南平市的生态服务价值核算体系和“生态银行”试点工作。

十九大报告指出，农业农村农民问题是关系国计民生的根本性问题，必须始终把解决好“三农”问题作为全党工作的重中之重，实施乡村振兴战略。乡村振兴的总要求为产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕，其中产业兴旺处于首位。岩茶产业在南平市经济中占据重要地位，尤其在武夷山市。在武夷山市，约三分之一人口的生计与茶产业相关，而岩茶产业更是武夷山市经济的重要支柱。实践团较为全面地考察了武夷岩茶产业的头部、中部、尾部，通过与岩茶产业从业者和政府工作人员的交流，了解了武夷岩茶产业的主要问题，总结了当地解决问题的尝试，并提出了相应的解决建议。

**1. 武夷岩茶产业现状与发展建议**

**1.1 武夷岩茶产业概况**

**1.1.1 武夷岩茶简介**

武夷岩茶指的是在福建省武夷山市行政区内，以适宜的茶树树种所生长的茶叶为原料，利用独特的工艺所制作的乌龙茶。在武夷岩茶的各品种中，大红袍最为著名，除此以外武夷岩茶还包含水仙、肉桂等品种。武夷岩茶的质量主要受到生长区域自然条件、当年天气状况和制作工艺三个因素影响。

一般情况下，武夷岩茶一年只产一季，在4月底进行采摘。使用同一品种茶树的茶青所制成的茶叶，其质量很大程度上受到生长区域的局部小气候、地形、土壤等的影响，正如陆羽《茶经》中所描述的“上者生烂石，中者生砾壤，下者生黄土”。因此武夷岩茶的产区经常被分为正岩、半岩和洲茶产区三类。正岩产区所产出的岩茶最为优质，产区主要分布在今天的武夷山风景名胜区内，其中所产岩茶最为上乘的产区为“三坑两涧”。半岩产区主要分布在武夷山风景名胜区以外的丘陵、山地。洲茶产区主要分布在武夷山山区以外、武夷山市行政区以内的地势相对较为平缓的地区。而在武夷山市行政区范围外种植、制作的茶叶，即使使用的是相同品种的茶树和相同的制作工艺，由于产区自然条件的不同，一般而言品质仍然不如在武夷山市以内生产的茶叶，严格而言这类茶叶不能被称作“武夷岩茶”，而被称作“外山茶”。

以大红袍为代表，武夷岩茶的制作工艺主要有采摘、萎调、做青、杀青、揉捻、烘焙、精制七个步骤。萎调的目的是使鲜叶失去水分，日光萎调是传统的萎调方法，也被称为“晾青”。做青是茶叶发酵的过程，在传统上做青过程需要在25℃左右的温度下持续12小时。杀青步骤使茶叶停止发酵，并且使茶叶形成绸缎状。揉捻后，武夷岩茶基本成型。烘焙是武夷岩茶独特的制作程序，通过烘焙可以实现使茶味更加醇和，长时间存放茶叶的效果。

**1.1.2 武夷岩茶产业头部概况**

福建省武夷山市以岩茶产业闻名于天下。武夷山市的龙头茶企通过多年的付出与探索，开辟出了新的经营模式、销售方式和生产方式，较好地适应了目前的市场环境，在此基础上促进了岩茶产业的健康发展，提高了武夷山岩茶在全国范围内的影响力与知名度，为岩茶产业的做大做强做出了相当大的贡献。

从经营模式来看，武夷山市的龙头茶企把“茶旅融合”作为全新的经营理念，有机结合武夷山市的茶文化与旅游文化，提高了游客的体验感和融入程度。例如香江茶业有限公司打造了景色秀丽、环境宜人的“香江名苑”风景区，展品丰富、内容引人入胜的博物馆与古朴典雅、茶文化浓郁的品茶室。游客在了解茶文化、品尝武夷岩茶的同时也能获得美的享受，这对岩茶销售效益的增长起到了正向的作用。

从销售方式来看，武夷山市的龙头茶企将线上销售与线下销售相结合，提高了岩茶的销量。例如瑞泉茶业有限公司和武夷星茶业有限公司不仅在线下拥有较好的销售渠道，而且还在淘宝、京东等线上销售平台进行销售，增加了企业的销售额。

从现代化率来看，武夷山市的龙头茶企都有相当高的现代化率。例如香江茶业有限公司拥有一条完整的茶叶生产全自动化流水线，24道粗制到精制的流程全部由机器完成，每日产量达到10吨以上。武夷山市的龙头茶企通过现代化转型节约了人工成本，提高了生产率。值得一提的是，武夷山市的龙头茶企在拥有较高现代化率的情况下，依然坚持运用传统工艺来制作高端岩茶，确保了高端岩茶的质量和口碑，体现了武夷山市的龙头茶企的匠心。

正因为武夷山市的龙头茶企有新颖的经营模式、多元的销售方式与较高的现代化率，它们的收入状况良好。在今年新冠疫情爆发的背景下，武夷山市的龙头茶企受到的影响也是较小的，这也说明武夷山市龙头茶企的经营模式、销售方式与现代化转型是值得借鉴的。

**1.1.3 武夷岩茶产业中部概况**

本次调研考察了武夷山市星村镇的部分具有代表性的岩茶市场中部产业。星村镇下辖15个村、1个居委会，农业人口约27000人，城镇人口约5000人。古语有云：“茶不到星村不香。”星村镇以茶产业与旅游业为主要产业，其中茶产业为支柱产业，规模占南平市约三分之一以上。目前官方统计有茶园面积6.35万亩、茶厂1600多家、s级茶企300多家、国家驰名商标1家。星村镇制茶工艺也获得了广泛的认可，被称为武夷岩茶发源地。

其中，武夷山星村茶香茶业专业合作社（其品牌为“茶香星村”）是具有代表性与开创性的茶生态种植茶案例。2019年10月31日，星村茶香茶业专业合作社成立，成员主要为星村镇的茶农与茶企。在武夷山市副市长刘铠维的指导下，茶香合作社由星村镇20家大中小茶企带头建立，合作社致力于建立全溯源的绿色茶产业体系，制作生态茶。合作社将茶叶种植管理与生产销售一体化，合作社成员可以通过土地、资金等资源入股。

以合作社麾下的首席岩茶厂茶园为代表，合作社茶企采用生态种植方式。这种种植方式强调完全的生态管理：通过大豆、油菜和茶树间作提供土壤需要的元素；坚持施用有机肥、人工与机械除草相结合；通过捕虫灯、培养益虫等方法对虫害进行物理防控；同时通过仪器来实时监测记录茶树的生长环境数据。同时茶园采用区块链技术，5G生态茶园与区块链技术结合，可以保证茶树生长数据真而可靠地传递给消费者，有望解决茶产业中端市场中的信息不对称现象。

**1.1.4 武夷岩茶产业尾部概况**

本次实践实地考察了合作社中的两家茶企“首席岩茶厂”与“金沟岭茶厂”的运营情况。所考察的首席岩茶厂所属生态茶园面积约为1000亩，茶园管理人员一般需要20到30人，每亩茶园每日除草人工费用约600元，每日采茶人工费用月400元，工人平均月为工资5000元到6000元。而目前茶园面临人工短缺、工人老龄化等问题。金沟岭茶厂所属制茶工厂约30人运营，每日可制茶2000多斤。其中制茶师傅年收入约7万元，至多30万元；普通工人日薪约200元。

目前合作社的发展方向是疏通线上销售平台。加入合作社的茶企通过建立合作社的方式整合星村镇内土地、技术资源，将品牌做大做强，开创线上线下多平台销售。同时合作社致力于打造茶旅结合的产业，将生态茶园与茶工厂规划为旅行观光路线，充分利用闲置资源，推广生态茶园的同时也增强旅游线路多样性。

横凤茶部落是目前星村镇落实茶旅结合项目的典型案例。横凤特色茶部落位于星村镇黄村，由陈副镇长牵头，12家茶企共同参与改造，是具有当地茶文化特色的茶旅融合村落。

黄村各企业集资出钱，改造过去脏乱差的农村环境，村内公共区域由各户轮流负责。主要改造方向有：整治环境，建立茶叶展示柜作为旅游观光景点，促进茶叶销售；拓展周边水系，在部落周边建立花果长廊；科普茶叶品种，打造不同茶企风格迥异的茶产品；推广农家乐与当地特色小吃等。

武夷山市低端茶产业的特点是规模大、成本相对较低。在这几日的社会实践中，我们主要考察的低端茶基地包含翁墩村茶园和三仰峰茶叶与京东合作的线下茶基地。前者的经营方式较为传统，需要投入较多的劳动力进入茶园采摘以及参与后续的生产环节；至于后者，据工作人员介绍，茶园的采摘方式主要是机械化采摘，后续生产环节的标准化程度也更高。

具体而言，在翁墩村茶园中，我们注意到茶园是依山而建，并且茶园也保留了其他类型的动植物以构建良好的生态环境。尽管翁墩村茶园的经营方式相比京东茶基地较为传统，但是茶园依旧在茶树之间修建道路以供运输茶叶的小型车辆通行，这样一来，茶的生产成本自然就下降了。除此以外，在茶园内即使在同一座山的两侧，茶叶品质的差异也很大，这也是武夷山市茶产业不可复制的一个重要原因——独特的区域小气候是茶品质的重要决定因素。

京东茶基地的运营模式与传统茶园有很大不同，因为传统茶园只是简单地作为一个茶原料的生产和初加工场所，是从生产端向销售端拓展的，而京东茶基地是从销售端向生产端延伸的一个产物。京东茶基地在武夷山市政府的引导下，由武夷山当地的三仰峰茶业、京东以及福建有福趣网络科技有限公司三方共同建立。茶基地的运营模式是，在接到京东订单之后才开始生产，因此消费驱动的特征十分明显。福建有福趣网络科技有限公司下属的“武茗匠”品牌于今年6月在京东上线，上线一个月即吸引58.3万粉丝关注。另外，该茶园建设在较为平缓的地形上，机械化采摘使得生产效率大大提高。据介绍，该茶园一年可以采摘5~6季，而武夷山市有的高端茶一年只采摘一季。

综合来看，武夷山市低端茶产业的现状是，传统茶园与新兴茶园共存，来自武夷山市周边地区的外部竞争压力较大。此外，由于低端茶的定位，降低成本似乎需要更进一步，比如通过优化流水线操作、增加机械化运作等方式来降低劳动力成本，或者在茶企机械化程度提高之后，对于茶产业的工业用电，政府向当地茶企提供电费补贴。

**1.2武夷岩茶产业现存主要问题**

武夷岩茶产业高端、中低端市场面临着不同境遇：以正岩产区的茶叶为代表的高端市场备受追捧、一茶难求，价格奇高。如手尚功夫茶叶有限公司打造的“远香”品牌，瑞泉茶叶有限公司推出的“圣匠”品牌价格均在7000—10000元。而以非正岩产区的茶叶为代表的中低端市场却因信息不对称，难以证明自身武夷山茶的地域属性，受到“外山茶”的挤压，出现滞销。此外，近些年当地部分茶企和京东等电商平台建立起了合作关系，由于网上购物本身就存在着信息不对称的问题，网购平台上的部分武夷岩茶同样标注特级品质茶叶，价格差距竟高达四倍，针对不同产品、不同价格的商品描述大量混杂商家广告，导致产品信息虚实难辨，销量最高的“武夷岩茶”实则价格低廉，品质更是难以得到保证。

以上种种现象皆可归因于经济学中广为人知的柠檬市场理论，柠檬市场效应是指在信息不对称的情况下，劣等品会取代好的商品并逐渐占领市场，导致市场中都是劣等品。显然，在武夷岩茶中低端市场里，假设茶产品价值均匀分布在30-100元/斤区间，而“外山茶”产品的价值则均匀分布在0-30元/斤区间。广大买家不知道所购茶产品的真实价值，但愿意以相对低廉的价格购买一款茶产品。此举导致了武夷山茶叶中低端市场陷入了被动的恶性循环。但是在茶产业高端市场里，假设高端茶产品的价值均匀分布在95-100元/斤区间，不仅卖家知道自己茶产品的真实价值，专业买家也知道所购茶产品的真实价值，专业买家的行为给少数高消费能力的买家提供了一个价格信号，导致高端市场中茶产品价格持续走高。

**1.3解决武夷岩茶产业现存问题的措施与建议**

**1.3.1茶香合作社试行模式**

星村镇地处武夷山市西南部，是武夷岩茶与世界红茶发源地，素有“茶不到星村不香、武夷岩茶第一镇”之美誉，是武夷山正岩茶的主产区。2019年受法国波尔多红酒庄的经营模式的启发，20多位理念一致的星村茶人组建起了茶业专业合作社。合作社秉持“香满星村、情满九曲、艺满茶乡”的情怀，坚持“从茶园到茶杯”可追溯的绿色生产管控质量要求、坚持“茶不到星村不香”的工艺理念，以服务武夷茶市场健康有序发展的需要，谋求产、销、购的共同利益为宗旨。合作社现共有茶园面积2058亩，年产茶叶可达15万斤，成员所有茶厂和茶园全部位于武夷山国家公园范围内。合作社以打造茶旅融合的美丽星村为目标，将自然景观和茶园相结合，采用有机培育、物理除虫、人工除草与机械除草相结合的方式，保证茶叶的绿色有机原生态。注重保护森林植被，按“优质安全高效生态茶园”的标准做到“头戴帽、脚穿鞋、腰缠带”，广泛使用有机肥和太阳能诱杀虫灯与黄板杀虫等手段，采用传统的农业措施、精耕细作，保护完整生物链。同时茶园与时俱进，采用先进的5G技术，依托物联网通用云控制器实现云管理，为合作社“茶香星村”品牌的发展提供技术支持。在销售方面，积极拓宽销售渠道，与厦门的电商合作，从原来的单一线下模式转变为线上线下销售相结合，帮助解决武夷山部分中端茶叶滞销的问题。目前合作社仍有一些问题亟待解决：一是由于成本原因，生态茶园起步较为艰难，是一个需要长久坚持的方向，最初有几十人参与，如今只有少数人坚持下来；二是生态茶园需要有一个良性的激励机制，让合作社的成员得到利润，从而有积极性；三是生态茶园既要做品牌，产生品牌效应，又要有公信力，建议引入第三方机构对茶叶的质量、有机性进行认证；四是要按股份分配利润，或者是按土地、引进资源的能力（如吸引的参观人数）等参与分配。

**1.3.2针对现行措施的讨论**

9月2日晚，同学们与武夷山市副市长刘铠维、经济学院副教授季曦一起在烤烟房民宿进行交流研讨活动。为时两天深入各家茶厂的调研过后，同学们都有了更多的感悟，同时也产生了许多问题。在研讨会上，大家踊跃地向刘铠维提出疑问，刘铠维也一一解答。其中部分问题与其回答如下：

① 问：为什么茶产业难以产生类似于垄断的现象？

答：高端茶产业定价较高，资金很难到位，并且缺少带头人带领形成寡头。

② 问：生态银行的激励机制是怎么样的？

答：本身是想要利用市场化运作，但目前还存在缺少企业进入的问题。

③ 问：武夷山地区是否有类似于云南普洱茶茶饼的、能够提升效益的茶周边产品？

答：香江名苑等企业已经在做类似的茶周边产品，但目前仍面临难以推广的困境。

④ 问：直播带货的有效性如何？

答：首先强调，直播带货可能更类似于一种广告，而非切实的帮助，因为其宣传的商品一般单价较低，商家售卖时更加重视销售量，带来的盈利并不会特别高。在刚开始使用直播带货时的确可以吸引大波流量，有效帮助茶产业进行宣传，但再进行直播推广时可能会出现热度呈现下降趋势的情况，并且只能对直播带货持有“谨慎乐观”的态度，因为这一波浪潮过后很可能证明直播带货只是一种噱头。

⑤ 问：武夷山高端茶能否借鉴四川竹叶青的经验？

答：很多家茶产业都在挖掘茶文化，渴望将茶文化与自身结合，但仍没有实质性的突破，效果不够显著。

最后，季曦对此次讨论进行了总结。她说道，经过此次分享，自己对地方政府有了全新的看法，更是大加赞许了地方政府“闲不住”的作风。随后，季曦老师表达了自己对政府工作的建议，她强调，政府应控制好红线和底线，并完善闭环激励机制，以达到保障消费者权益并监管市场的目的。此外，她也希望政府能够坚持“一体化”，努力推动高中低端茶产业共同向前发展。在对同学们提出的问题进行耐心细致的解答后，刘铠维对武夷山市茶产业发展的现状及问题进行了进一步的阐释。

**1.3.2.1 茶园的合法性问题**

自2008年起，为了保护环境，武夷山市作出了禁止新开茶园的决定，然而，在此之后，仍然出现了一部分私自开垦的茶园，这部分茶园与一些未注册登记的茶园一起，统称为非法茶园。对于这些茶园，既不能置之不理，让禁令形同虚设；也不能全部封禁，影响人民群众正常生活。目前，以“非法茶园是否有利于环保”、“茶园开垦时间距2008年的远近”、“茶园主能否充分证明茶园开垦时间”等要素综合判定非法茶园是否能合法化，是较为合理的做法。

**1.3.2.2茶生态银行**

茶生态银行是茶叶资源市场化的优秀尝试，但目前存在的问题是缺乏内生激励机制。高端茶企由于已经具有品牌和消费者基础，进入的激励并不明显。在此情况下，茶生态银行更应该以中端茶企为主导，进行适度规模化，而不是盲目扩大规模。但是，进行适度规模化也面临着茶农流转土地意愿不高，土地经营流转费用过高等等问题。

**1.3.2.3茶产业的科技支持**

目前，茶产业的科技支持主要体现在茶叶的溯源体制机制上。无论是最初的国家地理标志，还是后来的茶青卡，都不能根本杜绝茶农用“非本区域茶”以次充好的现象。而基于区块链技术的存储体系就能实现对茶叶的精准溯源，保证茶叶质量。

**1.3.2.4 茶叶质量评判**

目前，茶叶优劣的客观评判标准已经较为成熟（“三品一标”），主观部分也有鉴茶专家的评定，而专家身份的确认也要经受多重考核。因此，总体上看，除了最顶级茶外，武夷山茶叶评定体制已经较为完善。

**1.3.2.5信息不对称与第三方监督**

目前，武夷山茶叶市场存在信息不对称，导致中档茶叶面临滞销的困境；政府如果出面为茶产业提供质量证明，那么一旦茶叶质量出现问题，政府的公信力也会受到极大损害。面对这种困境，季曦老师指出，可以引入第三方机构进行监督（例如保险公司），使茶企——消费者——第三方机构形成一个闭环，政府参与对每个环节的监督，但不直接对任何一方负责。这样，利用市场机制，把信息不对称的问题内部化，实现了多方的共赢。

**2.武夷山的生态建设尝试**

**2.1生态价值核算体系**

生态系统价值核算体系是武夷山市的一项生态建设尝试。在习主席“绿水青山就是金山银山”的理论指导下，该市以2016年《国家生态文明试验区（福建）实施方案》为行动指南，“以保持良好生态环境质量为目标，探索构建生态系统价值核算体系和核算机制”，率先开展生态系统价值核算试点，打造“山区样板”。

**2.1.1 生态价值核算体系的具体实施**

在具体实践上，武夷山市探索制定体现山区特色的生态系统价值核算指标体系与技术规范，以经济手段衡量生态环境价值。建立“一套数”，绘就“一张图”，搭建“一个系统”，建立三个账户，构建符合典型山区生态系统特点的生态资产实物量账户、生态系统服务实物量账户和价值量账户，并配套制定环境退化、生态破坏、GEP的核算方法，得到“经济生态生产总值 = 经济系统生产总值 - 环境退化成本 - 生态破坏成本 + 生态系统调节效益”的等式；划分三级指标，选定生物多样性、水资源等9个一级指标，生物栖息地与基因库保护、农林产品等18个二级指标，旅游人数、负氧离子数等三级指标，分级分类评估核算生态系统服务量与价值量；核算三类价值，重点为森林、湿地和农田生态系统三类生态系统的服务价值。

**2.1.2 生态价值核算体系的意义**

生态价值核算明确了生态系统的价值所在，为发挥生态指挥棒作用提供实证依据；明确了生态系统的变化趋势，为高质量发展提供决策工具；明确了生态系统的结构变化，为生态文明建设明确主攻方向；明确了生态系统的产品流转，为上下游生态补偿提供量化标准。2019年以来，武夷山市深化试点成果实践应用，并在全国率先完成经济生态生产总值（GEEP）核算，将“绿水青山”和“金山银山”统一到一个核算框架体系下，形成完善的经济社会发展成果评价体系，为制定绿色GDP体系打下坚实基础，为探索我国山区生态环境资产管理模式、加速“两山”转化提供了有益参考。

**2.1.3 关于把控好生态红线，保持生态产品公共品性质的建议**

在听取了有关生态价值核算和生态银行的报告之后，季曦老师强调：政府要把控好生态红线，保持生态产品公共品性质。首先，经济发展与环境保护属于齐头并进的两大模块。通过政府主导、社会参与、市场化运行手段，很好地实现环保事业的良性发展。其次，鉴于市场具有外部性的特征，政府依旧需要考虑经济发展的机会成本，择商选资，强化监管，进行风险规避，最大限度地降低对生态造成的影响。此外，还应细化生态价值核算公式，在提高其准确性的同时，力求模式可复制、可推广。

在政府方面，季曦老师指出应控制好红线和底线，由政府扮演不同的角色，不背书每个环节而是真实记录每个技术环节和检验环节的细节，进而降低风险，保全生态产品公共品性质；另外，需要完善闭环激励体制，依托第三方机构的介入以监管市场、切实保障消费者权益，维护武夷山生态茶品牌。最后，在市场化推进上，政府需坚持一体化的管理模式，助推高中低端茶产业共同向前发展。

近几年，在习近平总书记“绿水青山就是金山银山”的号召下，生态环境的重要性开始逐渐成为人们的共识，而武夷山的生态系统核算机制、生态银行制度就是政府推进生态保护工作，实现生态效益和经济效益相统一的典范。

事实上，武夷山的生态保护工作与国际前沿学者的研究成果已经遥相契合。在生态环境保护工作上，1981年国际学者便提出了生态系统价值的概念，1997年，全球13位经济学家对全球生态资源进行分类评估。武夷山市将这个概念引入具体的工作中，将生态产品这一具有强烈外部性的公共品以量化、可视化的方式带入大众眼帘，既有利于引导政府、企业和大众重新审视和认知生态产品，也凸显出了武夷山独特资源禀赋的价值，这对于解决人与自然的矛盾具有重要意义。

具体而言，生态产品的价值化有利于建立正面的激励机制。正如习近平总书记所指出的，“守好生态红线”，保护生态环境，保护生态产品作为公共品的价值，这不仅仅要依靠情怀，更需要卓有成效的衡量和激励机制。通过将生态产品这一公共品量化可视化，我们得以通过类似于资产负债的方式对历届政府进行评价和考核，这种“盘算生态家底”的形式毫无疑问将改变原有的单一的GDP衡量尺度，这不仅仅对当地生态服务有价值，更对全国乃至全球的环境保护有重大贡献。

然而，当前在生态环境保护方面，国内也存在一个误区，就是将价值化等同于市场化。将市场化视为价值化的最终目的，希望通过市场手段开发生态产品的价值，其实是一条歧路。我们必须厘清的是，生态系统具有极强的外部性，是典型的公共产品，是关乎人类生存的产品，这就注定了它不可能以私有化市场化为主流道路。如果寄期望于通过市场运作的方式实现生态产品的价值，则可能导致一定的风险。资本具有逐利性，私人开发者可能出于投资周期和回收成本的考量，忽视生态系统的长期价值和公共价值，从而导致生态产品的不可逆损伤。事实上，政府进行生态银行和生态系统价值核算的初始目的也在于呈现资源的价值，而非用市场化的手段使资源变现。另一方面，过度的市场化也将造成不公。市场化将使得弱势群体或者无法利用资本进行资源整合的群体沦为牺牲者，而这显然是我们不可触及的底线，将带来巨大的机会成本和社会总体福利的损失。

生态资源的清点和保护是一项极具前瞻性的工作，在创新发展理念，转变发展方式的时代背景下，国家领导人积极推进，使得这一思想日益深入人心。在具体实施的过程中，唯有重视生态产品作为公共品的独一无二的价值，又将目光从价值市场化放到更高层面的发展观转变上，才能保障这项工作的持续开展，而这仍需要我们的长时间努力。

**2.2生态银行**

**2.2.1 生态银行理论框架与成效**

福建省武夷山市推行的“生态银行”是将碎片化、分散化的生态资源进行系统收储、整合、优化，搭建生态资源变资产、变资本的平台，从而激活乡村沉睡资源，实现生态保护、乡村振兴和农民增收三者的共赢。

“绿水青山就是金山银山”是习近平生态文明思想在发展观上的最重要内涵。习近平总书记指出，“良好生态本身蕴含着无穷的经济价值，能够源源不断创造综合效益，实现经济社会可持续发展”。如何践行“两山理论”、打通青山变金山的通道，已成为最大的国家课题和最重要的时代命题。

2018年起，按照南平市委市政府的部署，武夷山市在五夫镇开展以文化为统领的综合性资源“生态银行”试点，积极探索“政府主导、企业和社会各界参与、市场化运作、可持续的生态产品价值变现路径”，将生态优势和文化资源转化为经济发展内生动力，打造武夷山东翼文化旅游发展新引擎和乡村振兴示范区。

**2.2.1.1 “生态银行”的五夫模式**

在“生态银行”的建设中，五夫镇开创了独特的五夫模式，并取得了骄人的成效。五夫模式共分为精细化摸底调查、专业化规划策划、多元化评估定价、定向化流转整合、精准化治理提升和市场化开发运营六大环节。

第一步，精细化摸底调查。平台公司通过整合、分析数据库数据资源等方式，完成汇总资源资产信息、叠加管控区域红线和摸底百姓流转意愿三大工作。

第二步，以平台公司为主体。并引进具备专业素养的第三方机构，对五夫镇的资源资产优势、产业链带动性、投资回报率、落地实施进度以及农户意愿等进行评估，最后制定出科学的具有可行性的产业发展规划，包括项目重要性、项目开发次序、合作伙伴准入门槛等。

第三步，多元化评估定价。平台公司、专业机构以及村集体三方进行多元评估定价，包括政策定价、评估定价以及谈判定价，综合评估定价资源资产。

第四步，定向化流转整合。平台公司经手某一项目时，会对资源进行由预存到实际流转的定向化流转。

第五步，精准化治理提升。平台公司全面整合2.4亿元国家田园综合体补助资金、3100万元中小流域综合治理补助资金、7500万元国家现代农业园区补助资金，对集中连片资源资产进行治理提升，比如修护、美化以及完善配套设施等，以此提升资源资产包。

第六步，市场化开发运营。平台公司根据规划要求，对不同项目采取不同开发运营模式，比如自主经营、一次性出让以及引入合作伙伴进行资产投资、运营管理。

五夫镇以试点工作为契机，释放资源优势，整合了一批优秀的“文化+旅游、农业+旅游”项目，如万亩荷花节、朱熹文化节等，并兴起了如朱子家茶、熹街莲里等符合朱子文化、生态保护理念的特色产业。五夫镇通过项目建设，优化挖掘自然生态价值，保持田园生态风光的同时改善当地居住环境条件，提高农民生活质量，实现生产、生活、生态同步发展。在更多地方，“生态银行”也取得了骄人成绩。试点区已完成资源调查摸底、确权以及文旅规划编制等工作，形成资源目录清单，构建生态资源资产“一张图”。

**2.2.1.2 茶产业的“生态银行”理念**

茶产业作为武夷山市的核心产业，也逐渐被纳入“生态银行”建设的行列中来。武夷山市茶数据“生态银行”运营模式是以武夷山市数字武夷电子商务发展有限公司（国有企业）作为运营主体，收集茶企或茶农在茶叶种植、加工、销售等过程中产生的信息，应用区块链技术存储为数据，通过政府信誉背书将存储后的数据赋能为一种数据资源，并将数据资源附着在茶产品上销售，实现数据资源的价值。

第一步，信息收集。收集整合如茶山位置、制作人、茶厂、制作工艺以及产品评级等信息。

第二步，区块链存储。通过数字武夷平台统筹组织安排“认标购茶·区块链溯源平台”的实施；通过茶叶局组织“认标购茶”工作，提供“认标购茶”系统数据；通过市场监督局提供茶叶市场产品规范制度，制定茶叶溯源制度标准，实施市场监督管理职责；要求茶企配合参与茶叶数据工作，使用“认标购茶·区块链溯源平台”，生产符合标准的茶产品；与上海同济大学合作，由上海同济大学提供“认标购茶·区块链溯源平台”技术方案，进行全流程信息上链信息采集及对接工作，培训指导并建立茶叶区块链溯源体系。

第三步，信誉背书赋能。这一环节具体包括三个阶段。最初，推行国家地理标志证明标识，凭此标识来证明茶产品来自武夷山；随后，推行基于茶青卡的认标购茶体系，凭此来证明一定数量的茶产品来自武夷山；最后，推行基于区块链技术的存储体系，凭此证明一定数量的茶产品来自武夷山的某一山场。

茶数据“生态银行”体系在不断发展和完善中，不仅开发了茶数据资源，还为实现生态价值提供了平台，对武夷山市的茶产业。

**2.2.2“生态银行”实践探索中存在的瓶颈与问题**

“生态银行”是将碎片化、分散化的生态资源进行系统收储、整合、优化，搭建生态资源变资产、变资本的平台。

**2.2.2.1茶产业生态银行的“六位一体”运行模式**

“生态银行”模式选用“六位一体”的模式，一是需要农户的积极参与，流转资源资产，配合政府收集零散分散的碎片化生态资源；二是需要村集体积极带动，通过村办企业、农民专业合作社等帮助进行信息传递、信用担保和资源流转；三是通过专家委员会指导，进行顶层设计和方向把控；四是通过政府搭台，市镇两级政府联动，评估试点单位，加强风险防控；五是通过平台公司主导，通过对生态资源的信息摸底、整合、定价、提升资源资产，策划项目引入社会资本；六是通过咨询服务机构、金融机构等市场主体的参与，招商引资实现生态资源的价值创造。以上六个要素共同实现才能保障“生态银行”理念的顺利实施。但目前“生态银行”的理念在实际运行中遇到了一定的瓶颈和问题，主要分为以下五个方面。

**2.2.2.2 生态资源权属不清**

存在着四权时空不同步的难题。所谓四权，指的是茶山的所有权和经营权以及茶树的所有权和经营权，这些权利主体迥异，且在让渡过程中存在时间差，如何统筹规划又成为一大难题。由于产权体系建设尚没有完全完善，武夷山茶山的产权划分仍存在着遗留问题，这便导致了零散的自然资源由于产权主体不明确、所有权边界存在争议的一系列问题而难以进行交易，进而难以从零散的自然资源整合成为可以被政府规模化管理和运营的生态银行自然资源。在实际调研中，我们了解到由于茶山产权的认证有2008年前后这样的时间分界线，以及茶山的产权与农村集体户口有关，这些使得产权划分难以直接从政府层面一刀切，需要多方面协调和保障农户的合法权益，生态资源权属划分亟待进一步的探索完善，才能推进“生态银行”进一步走向深入。

**2.2.2.3 农户流转意愿低、内生激励不足**

我们在实际调研中了解到很多农户的土地流转意愿不高，一是不认可政府统一管理茶山资源的方式会比自身散户经营的收益更高，二是由于茶山的交易价格很高，政府没有足够的财政资金和农户进行茶山产权交易。导致了农户的茶山交易流转意愿不足，分散的自然资源难以整合。

**2.2.2.4 生态资源评估作价机制不够健全**

“生态银行”的前端交易环节（从分散所有者到运营平台）和后端交易环节（从运营平台到产业投资运营商），分别需要进行两次评估作价。合理的估价是市场运行的关键，但是目前前端交易时只按农业用途定价，后端交易未能进行充分竞价，基本上受买方市场影响，未能充分体现生态环境的外部性与外溢价值。

**2.2.2.5 生态资源与市场需求缺乏有效对接、招商引资存在困难**

“生态银行”构想在整合零散化生态资源后进行规划的管理，并招商引资实现自然资源的财富再生。但是目前无论是生态修复，或是生态经济发展，主要还是以各级政府主导、财政资金投入为主，生态资源与市场需求之间缺乏有效对接的手段和媒介，招商引资存在困难。各类市场主体参与依然较少，生态环境保护基础设施建设投融资模式创新力度不足，难以找到创收的动力源泉，进而市场化程度仍然不高。

**2.2.3 以上问题的解决措施**

遵照生态银行的原则及相关建议，武夷山市采取法制化顶层设计、市场化激励和引导、专业化科技支持、项目化推进落实的解决策略应对以上难题。在法制化上，需要处理好因政策、历史原因而造成的不一致性，提高茶园的合法性，落实以是否助于保护环境作为合法性标准的设想；在市场化上，应合理分配低中高企业的市场资源，让更多的中段市场与生态银行对接；在专业化上，通过区块链技术提供科技支撑，采用茶青卡、国家地标等方式给茶叶贴上标签，溯源生态产品。

**3.总结**

本次社会实践中，实践团深入南平市，见证了武夷山市在生态建设中的探索与尝试，考察了武夷岩茶产业现状，在城镇乡野中阅读社会这本大书，收获了丰富的知识见闻，也增强了青年的使命担当。南平市的生态资源凭借生态服务价值核算体系和生态银行机制能够得到更加完善的保护和更加充分的利用，茶产业中部和尾部的信息不对称问题，随着信息时代的技术进步和商业模式的创新也有望得到解决，无论是生态建设还是乡村振兴，都有赖于新技术、新模式、新思维。十九大报告指出：“创新是引领发展的第一动力。”而作为青年人的我们应当成为创新发展的主力军。这次思政实践增强了我们将理论与实践相结合的能力，有助于我们将来立足祖国大地，积极推进理论创新和实践创新，共圆中国梦，不负新时代。