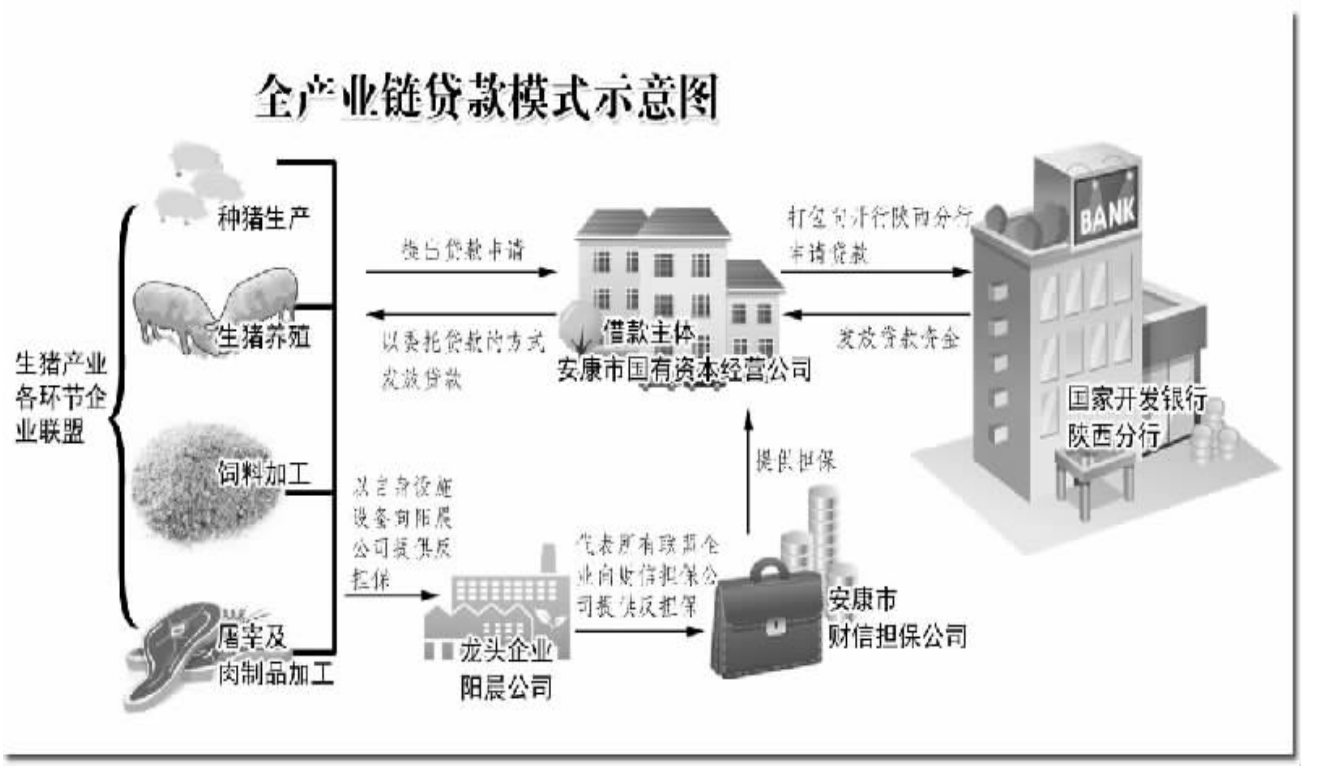
产业联盟“联”起产业链

——陕西省安康市阳晨生猪产业联盟蹲点调研记

本报记者 张 毅 杨开新

编者按 近年来，肉价起起落落，牵动着百姓的目光。肉价一头连着城里人的菜篮子，一头连着农民增收的钱袋子。目前，养殖业虽然已基本从传统的农户散养进入规模养殖的新阶段，但融资难一直制约着中小养殖户和养殖企业的发展。

中央农村经济工作会议提出，积极创新农业生产经营体制机制。陕西省安康市创新打造“生猪产业联盟”，通过构建“龙头企业+规模化养殖场”的产业联合体，以产业金融资本整合全产业链条，通过机制创新破解融资难，风险共担，利益共享，带动产业上下游同步发展，形成规模效应。该联盟在完善现代农业经营机制、规范农业产业生态等方面的创新对相关产业有一定借鉴意义。



全产业链贷款

协同创新解难题

“我们通过联盟申请的200万元贷款今天批下来了！”2012年12月21日，拿着贷款资金明细表，陕西省镇坪县兴发牧业公司总经理胡娟欣喜异常。她告诉记者，“这笔钱解了燃眉之急，我们准备用来扩大生产规模，带动更多乡亲致富”。

胡娟所说的“联盟”，就是陕西省安康市阳晨生猪产业联盟。在该联盟财务中心，记者看到不大的屋子里人头攒动，有13家生猪养殖企业的负责人在办理领款手续，他们从产业融资平台获得贷款3400万元。这个平台以国家开发银行陕西分行在安康市搭建的市国有资本经营公司为借款主体、市财信担保公司为担保主体。

以前，胡娟和她的同行们贷款并不容易。地处秦巴腹地的安康市生态资源丰富、劳动力便宜、气候适宜，发展现代生猪产业的条件得天独厚，但长期以来，当地养猪业却停留在“小而散”的状况。养猪业投入大、见效慢、风险高，需要源源不断的资金支持。但养殖户基本都是租用农村集体土地建造圈舍，因为没有产权证，所以不被银行视作有效质押、抵押物，融资十分困难。为了破解这一难题，国家开发银行陕西分行与安康市财信担保公司在对安康生猪产业进行深入调研的基础上，引导初具规模的安康市阳晨牧业公司发挥龙头作用，在2011年6月成立了阳晨生猪产业联盟，打造起“龙头企业+规模化养殖场”的产业联合体。

联盟成立后，需要用款的企业找到一条贷款“捷径”，即通过全产业链贷款模式获得流动资金支持。全产业链贷款模式，是国家开发银行陕西分行创新提出的，对生猪产业的各个环节如种猪生产、生猪养殖、饲料加工、屠宰及肉制品加工等企业提供融资支持。

在具体操作中，联盟内企业向产业融资平台的借款主体——安康市国有资本经营公司提出贷款申请，再由该公司打包向国开行陕西分行申请贷款，所有贷款由安康市财信担保公司提供保证担保，而龙头企业阳晨牧业公司以自有资产代表所有联盟企业向财信担保公司提供反担保，用款企业则以自身设施设备向阳晨公司提供反担保，从而创新性地解决了联盟内小企业在单独融资时面临的合格担保物不足的问题。获批后，国开行将贷款资金发放给安康市国有资本经营公司，国资公司再通过地方金融机构以委托贷款的方式向联盟企业逐一发放贷款。在资金使用阶段，由联盟财务中心集中对用款企业的资金收支、银行账户等进行全面监管和风险控制，使资金按照贷款协议约定用途用在刀刃上。

这样，运用担保和反担保等现代金融手段，原本各自为战的企业之间便形成了一个以资金链、产业链为纽带环环相扣的利益链条。由于相邻链条企业彼此十分了解，为了规避自身风险，每家企业都会认真履行监督职责，强化了产业的整体抗风险能力。

通过创新，联盟实现了金融资本与产业资本的有效整合，助推了当地生猪产业健康发展。目前，安康市生猪饲养量已位居陕西省第二位。

安康市财信担保公司总经理陈功根说，以前由于对行业内部不了解，在给生猪企业提供担保时总感觉心里没底，每年的担保额也只有600万元左右。有了产业联盟内部的相互监督和信用担保，减少了风险，自己心里也踏实了。2012年，国家开发银行陕西分行已向以阳晨公司为龙头的产业联盟提供贷款2.16亿元，全部由财信担保公司担保，未出现一起违约。

“有了联盟，原本乏人问津的生猪贷款领域变成了‘香饽饽’，除了国开行外，其他商业金融机构也想分一杯羹。我们正准备借鉴这一模式，在茶叶、魔芋、汉江水产等领域也成立产业联盟。”陈功根说。

“六统一”模式

降本增效控风险

分析这一融资模式可以看出，银行和保险公司在风险可控的原则下扩大了业务范围，养殖企业获得了宝贵的资金支持，实现了共赢。但是，“盟主”龙头企业阳晨牧业公司承担了相当大的连带风险。那么，阳晨牧业公司的积极性又从何而来呢？记者了解到，联盟经过周密设计，制定了一整套规范化的生产和管理制度，实行“统一资金筹集、统一生产管理、统一财务管理、统一技术标准、统一物资供应、统一产品销售”的“六统一”模式，给阳晨公司带来了可观的效益。

阳晨牧业公司是国家级扶贫龙头企业和省级农业产业化龙头企业，已从单一的商品猪养殖转向了种猪繁育、饲料研发加工等高附加值环节，技术和管理优势突出。提到以前的经营模式，阳晨牧业公司董事长杨运早感慨万千。他说，过去由于市场用户分散，生猪的需求数量和价格波动很大，种猪和仔猪生产存在很大的盲目性，蕴含着巨大的风险；再加上饲料市场竞争激烈，阳晨牧业公司常常要投放大量的营销费用才能将饲料卖掉。杨运早透露，公司饲料的广告和人员提成等销售费用曾经占到总销售额的三成，剩下的利润自然十分有限。

产业联盟研究院院长权群学带着记者走进年产量20万吨的阳晨公司饲料厂。在原料车间，除了玉米粉、麦麸、豆粕等大宗原料外，记者还看到食用葡萄糖、血浆蛋白、白砂糖、奶粉等“高端货”。权群学说，为了确保品质，他们尽量使用好原料。比如，从秘鲁进口的优质鱼粉每吨要1万元左右，比其他一些饲料厂使用的国产鱼粉贵1倍多，这就让饲料生产成本居高不下。出乎意料的是，在成品车间出库口，一辆辆货车正络绎不绝地排队装货。价格高于同行，联盟企业为何还如此欢迎？权群学解开了其中的奥秘，“虽然咱们产品的成本高，可由于实行统一物资供应，在联盟内部省掉了销售费用，每吨饲料的售价反而比市场上便宜200多元，每头种猪也便宜100多元。在统一向外采购兽药和养殖设备时，由于联盟需求量大，往往能以低于市场价15%左右的‘团购’价进货，加盟企业自然趋之若鹜”。

兴田生猪繁育场大门口醒目地挂着“阳晨牧业产业联盟第33号”的牌子。经过10多分钟的紫外线消毒灯照射后，繁育场老板田书峰领着记者进入养殖场。屋外寒风瑟瑟，屋里却温暖如春，温度接近20多摄氏度。田书峰养猪已经有四五年了，他也通过联盟贷了100万元，养着1000多头猪，他最看重的还是统一的养殖技术标准。

家猪免疫力差，养殖风险非常大，当地有句顺口溜——“家财万贯，带毛的不算”。过去因为在防疫等方面不过关，田书峰养的猪往往一死就是一大片，让他欲哭无泪。

听说联盟可以无偿提供技术指导，田书峰马上申请加入。他在专家的指导下健全了猪场安全防护措施，还给猪舍安装了通风和供暖设备，外来人、车必须要经过消毒室和消毒池进行消毒，有效降低了疫病风险。他说，“加入联盟就像找到了组织，我参加过联盟组织的系统培训，有问题时还可以第一时间请专家诊断，平常也能通过QQ群、飞信接收各种实用信息，比自己单干时省心多了”。

循环发展

PE青睐新农业

田书峰所说的培训，就是产业联盟办的陈家山养猪职业农民培训班，3个月的培训针对性很强，既包括猪场规划设计、种猪饲养管理、猪病防治等课程，又安排了猪场实践。甘肃农业大学教授、博士生导师刘孟洲被聘为联盟技术总顾问。

见到刘孟洲时，76岁高龄的老教授正在认真备课。他说，“成立联盟、进行培训就是要将单个的企业凝聚成产业，形成风险共担、利益共享的全产业链模式。我们要另辟蹊径，利用科技手段发展养殖业，比如培育黑猪等优势品种，通过差异化竞争取胜”。

培训班第二期学员吴明海原本从事花鸟生意，联盟成立后，他转行当上了“猪司令”。吴明海对记者说，“以往人们常说，‘养猪不赚钱，只是零钱换整钱’。现在通过科学养猪，正常情况下每头至少能赚200多元。联盟在猪场选址、圈舍规划等方面全程指导，还派来技术厂长帮助管理，我变成了甩手掌柜，有时间来专门充电”。联盟还与安康学院开展校企合作，开办了“阳晨班”，实行订单式人才培养。

安康市是南水北调中线工程的重要水源保护地，千里汉江穿城而过，为确保“一江清水送北京”，安康市提出“构建循环发展的生态经济系统”战略和建设八大循环经济产业链。其中现代农业是当地循环经济发展的重要产业支撑之一。

阳晨原种猪有限公司2012年10月被农业部评为国家生猪核心育种场，这种水平的繁育基地西北地区仅有两家，目前总存栏达1.6万头。种猪场外，记者看到两个总体积达6400立方米的厌氧反应罐，这是生物质沼气发电厂的关键设备。项目负责人杭州能源环境工程公司调试经理李勇说，该系统从德国引进技术，工程已进入收尾阶段，待2013年春季投产后，发电厂每天能消耗90吨含水率为20%的猪粪，所产沼气日均可发电8640千瓦时。“这么大的项目耗资上千万元，我们之前基本都在东部发达地区建设。”

为了用掉发电剩余的沼渣和沼液，联盟按照“猪—沼—肥—菜/果/花”的循环经济模式，建起占地15200亩的现代农业科技示范园，重点发展生态设施农业、标准化养殖业、生态休闲观光业和农产品加工物流业。热火朝天的工地上，一辆辆机械车来回穿梭，工人们冒着严寒搭建温室大棚。已建好的2号育苗棚内，高级技师徐仙飞正按照绿色栽培技术标准培育蔬菜苗，辣椒、生菜、甘蓝和西红柿苗长势喜人。这一项目成为陕南浅山丘陵地区循环发展的典范，据介绍，联盟准备在每个养殖场周边都建起这样的循环经济园，变废为宝、化害为利。

安康的土壤、水源中富含人体必需的硒元素，被誉为“中国硒谷”。2012年11月，由安康制定的《富硒食品与其相关产品硒含量标准》已由陕西省质监局发布实施，成为省级标准。联盟紧紧抓住优势，主打富硒品牌，生产的富硒肉、富硒菜比普通产品价高而俏销。联盟技术中心拥有饲料分析、猪病检测、富硒饲料研发3个专业实验室，脂肪测定仪、双道原子荧光光度计、全自动定氮仪等设备一应俱全。质检经理魏仁玲说，“这些设备不仅能测量饲料品质，还能测定猪肉中的硒含量”。联盟正打算开拓欧盟和俄罗斯市场。

短短一年多，阳晨生猪产业联盟已有加盟成员43家，并且扩展到陕西省及重庆、甘肃等地，年产育肥猪达25万头。预计到2015年，将出栏育肥猪100万头，实现销售收入74亿元，带动15万人就业。

阳晨生猪产业联盟总经理陈荣军告诉记者，“联盟从人才培训、规范化管理、标准化生产到全产业技术研发体系正日益完善，快速崛起的发展态势已经吸引了不少风险投资和股权投资机构上门洽谈。今后，我们将继续细化完善运营模式，加大产品营销力度，塑造出喊得响的富硒肉品牌，让消费者吃上放心肉”。

产业联盟运营前后的影响对比表

项目		产业联盟运营前	产业联盟运营后
安康市基础母猪存栏数（万头）		15.4	19.8
安康市年生猪出栏数（万头）		216.2	278.6
联盟户的情况	母猪存栏数（头）	1850	11720
	年生猪出栏数（头）	26000	230000
	单头母猪产仔数	14	18
	年经济效益（元）	50万元	3000万元
劳动农户	增加就业岗位（个）	500	18000
	带动农户（户）	100	1500
	联盟户年增收（元）	未统计	50万元

激发农村发展活力

陕西省畜牧兽医局局长 杨黎旭

2011年以来，我们先后几次赴安康市阳晨生猪产业联盟考察调研，深为基层干部群众的智慧和热情所感动。阳晨产业联盟是“四化同步”大背景下，推进农业产业化经营的有效途径，是新时期推进现代农业发展值得大力推广的机制创新。

一是产业联盟契合现代农业需要产业化经营的本质要求。农业产业化经营的核心是将农业生产、加工、销售有机结合的经济发展方式。阳晨产业联盟成员涉及产前原料供应企业、生产和技术服务组织、产后加工企业和产品市场供应企业，不仅壮大了产业规模，提升了集约化程度，还延展了农业产业链。

二是产业联盟契合现代农业需要工商资本投入的趋势要求。近年来，国家对农业扶持力度加大，农村基础设施条件逐步改善，工商资本投资农业的力度逐步加大。但由于一般的工商资本从事农业经营经验不足，加之农业产业组织形式落后，使工商资本与现代农业之间形成了一道壁垒。产业联盟的建立与开发性金融模式的介入，为工商资本投资农业搭建了安全平台，降低了风险，提供了保障。

三是产业联盟契合现代农业需要转变发展方式的内在要求。当前，由于农村劳动力结构发生重大变化，农业生产经营方式分散化、低效化趋重。随着农村土地流转稳步推进，农业生产由“单打独斗”逐步向合作社、大场大户发展。产业联盟模式是农业发展方式转变的重要载体，它将传统的“公司+农户”形式升级为“龙头企业+规模养殖场”模式，适应了农村社会结构的新变化和农业产业发展的新需求。

四是产业联盟契合现代农业需要园区化推进的战略要求。农业企业是农业产业园区建设的主体。产业联盟的根本是企业的联盟，通过联盟形成合力，依托产业链，产业联盟推行跨行业、跨区域联盟，为园区之间实现联盟、提升园区综合实力创造了新优势。

目前，陕西省农业主管部门正深入研究阳晨产业联盟模式，计划逐步建立产业联盟推广机制，在全省畜牧、果业、蔬菜等产业领域打造一批现代农业产业联盟，为农业和农村经济发展注入新的动力。

蹲点笔记

“阳晨班”里新农民

本报记者 杨开新

发展现代农业，人才是关键。随着规模迅速壮大，阳晨生猪产业联盟对于生猪行业技术人才和管理人才需求量增长很快。产业联盟加快了校企合作、订单式培养人才的步伐，联合当地高校安康学院开办了“阳晨班”。

王晔是安康学院经管系建筑经济管理专业学生，今年6月才毕业，但她现在已经正式上岗工作了。她告诉记者，目前吃住都由公司负责，工资也很有竞争力，自己对现在的工作很满意。“我们学校与阳晨公司签订了校企合作协议，阳晨专门来学校做过宣讲，后来又组织有意向的同学实地参观，让我们提前全方位地了解工作状况。”经过反复权衡，2011年4月，包括王晔在内的21位大专毕业生成为“阳晨班”第一期学员。他们来自不同专业，比如中文、管理等，老师在大家专业基础上统一安排学习实用课程。

樊鹏是王晔以前的同学、现在的同事，学的是化工专业，现在主要从事销售工作。他抢过话头说，大家在“阳晨班”里学习了动物疫病防治、猪场管理、市场营销等各种专业课程，每人每年都可获得3500元的补助金。成绩在前20名的同学还能拿到“阳晨奖学金”，每人每年2000元。此外，“阳晨班”的学员还能到猪场和现代农业科技示范园实习，现在产业联盟各项事业都在快速发展，让他们感觉有用武之地。“今年就业形势并不乐观，好多同学都还在找工作，我已经成功‘上岸’了！”樊鹏高兴地说。

学员正在参加产业联盟专业培训。（资料图片）

本版编辑 王 晋
本版制图 夏 一
电子邮箱 wjin@ced.com.cn