

金融支持农业生产调研行

养殖篇

对话

强化金融对养殖业的定向支持

——对话人民银行杭州中心支行行长张健华

记者：今年4月，H7N9禽流感疫情给养殖业造成较大冲击。请问人行杭州中心支行主要采取了哪些举措？

张健华：针对今年禽流感疫情，我们迅速行动，综合采取了多项措施，引导省内金融机构支持养殖业渡过难关：一是加大窗口指导力度。召开货币信贷政策通报会，要求金融机构加大对养殖业的支持力度。同时，指导省内养殖业规模较大地区的人行分支行根据当地养殖业发展实际，以养殖业家庭农场为重点，有针对性地出台金融支持政策，从信贷投入、金融创新、配套政策等多个方面构建对养殖业的金融服务体系。

二是加强货币政策工具定向支持。综合运用有区别的存款准备金率、支农再贷款、再贴现等货币政策工具，引导金融机构加大对养殖业的信贷投放。

三是加强信贷政策引导。加强信贷政策与财政政策、产业政策的协调配合，联合省财政厅开展农业贷款风险补偿工作，对全省农村合作金融机构涉农贷款新增量按0.5%的比例给予风险补偿，今年共发放风险补偿资金2442万元。同时，在全省59个县域、对563家县域金融机构开展涉农信贷政策评估，鼓励金融机构加大对养殖业的信贷支持。



记者：在针对养殖户的信贷支持方面，浙江省的涉农金融机构出台了哪些特别的措施？

张健华：一是摸底排查，做好预案。省内涉农金融机构积极组织力量，加大排查力度，及时掌握当地疫情，摸清养殖户面临的困难，制定完善的预防应急方案；如农行浙江省分行专门下发《关于加强对养殖业信贷扶持的意见》，要求辖内各分支机构做到不抽贷、不压贷，并通过增加贷款、降低利率、开通绿色通道等一系列措施，帮助养殖户渡过难关。

二是“一户一策”，给予续贷和利率优惠。浙江农信联社实行“一户一策”扶持策略；对重点养殖大户优先安排资金，并给予利率优惠；对因经营困难有可能造成贷款逾期的养殖户，实行名单制管理，不抽贷、不压贷，提高风险容忍度。

三是绿色通道，加强服务和跟踪指导。浙江农信系统为财政补贴受援农户资金开通快速绿色通道，优先拨付国家相关扶持资金；根据养殖户需要适时调整信贷投向和投放形式，实行手续简化优化。同时，积极走访养殖户，指导养殖户充分利用这段时间，依靠新增贷款更新基础设备，建立科学的养殖体系。



记者：针对下半年的经济金融形势，人行杭州中心支行在支农方面还有哪些举措？

张健华：下阶段，我们将围绕浙江农业现代化发展需求，继续运用支农再贷款、再贴现、存款准备金率等货币政策工具，引导全省涉农贷款保持平稳较快增长，使得全省涉农贷款增速继续高于全部贷款平均增速，涉农贷款增量不低于上年同期水平。优化涉农信贷结构，引导金融机构加大对现代农业园区、农业产业化龙头企业、家庭农场、专业合作社等现代农业经营主体的信贷投放。继续加强农村金融基础设施建设，深化推进便农支付工程，建立和完善农村信用体系，努力提升“三农”金融服务水平。



怎样破解猪周期

基础授信助力养殖户

8月12日，江苏省高邮市的气温高达39摄氏度，在位于三垛镇林阳村的兴牧猪场里，老板张小冬忙得汗如雨下，但心情大好。从7月初以来，当地的生猪价格一路上涨，目前每斤已接近7.5元，这意味着每头肥猪可以纯赚300元以上。

“往年入夏以后，由于天气炎热、学校放假等原因，猪肉需求和消费量都会有所下降，价格也相对较低，今年有点特别，这段时间生猪价格看涨。”张小冬说，今年出现“淡季不淡”的情况，主要是因为前几个月生猪市场低迷，许多养殖户亏本甩卖，但是没有及时补栏，导致目前生猪供给有所减少。

从1994年开始养猪的张小冬，不仅拥有过硬的养殖技术和稳定的销售渠道，还对生猪市场变化和价格走势有着独到的见解。“2月下旬以来，生猪价格持续走低，到4月初每斤跌破6元，随后缓慢回升，6月末每斤到了6.5元。”张小冬说，如果此时出栏生猪，勉强能够盈亏平衡。

6月下旬，张小冬已有9400多头肥猪等待出栏，但此时出手就意味着挣不了多少钱。于是，他继续饲养，等待行情转好，但又面临巨大的资金压力。“一头猪长到250斤之后，就会长得慢些，但吃的饲料更多，每头猪每天要花9块

钱。”张小冬说，不少养殖户因为资金撑不住，只得“挥泪大甩卖”。

“养猪算是一个资金投入比较大的行业。”张小冬说，他这批成熟的生猪占用了近1500万元资金，如果后续资金跟不上，就会影响到饲料采购、猪崽补栏，甚至可能错过下一波猪价上涨行情。

6月底，高邮农商行了解到这一情况后，及时伸出援助之手，一周之内给张小冬发放了700万元流动资金贷款，不仅得以及时购进2.8万头猪崽，而且这批肥猪也养到现在。“气温很高，运输不方便，再过几天凉快一点就卖出去，估计每斤可以卖到7.6元至7.8元。”张小冬说，随着有近2000万元资金回笼，他就顺利渡过这道经营难关。

“这几年来，我已经充分享受到了金融支持带来的实惠。”张小冬说，他在1999年租用二沟粮管所房屋，改建了几间猪舍，开始规模化养猪。2007年11月，他又同三垛镇林阳村签订了270多亩土地、15年承包合同，在2008年建成花园式的兴牧猪场，还配备了兽医诊断室、隔离消毒室、小型粪便和污物无害化处理池、沼气发电等设施。

此时，张小冬也遇到流动资金紧张的问题。“养猪的风险比较大，加上厂房和土地都

不是我的，不能作为抵押品，一般银行不同意贷款。”张小冬说，2009年初，在找到合适的担保人后，高邮农商行给他发放了500万元贷款。

几年下来，张小冬在高邮农商行的贷款余额达到2200万元。与此同时，养猪场的效益也节节攀升。“目前我们有45栋标准化猪舍，每年出栏生猪3万头，纯利润在800万元左右。”张小冬说。

“作为农村中小金融机构，涉农信贷投放是我们业务的重点。”高邮农商行董事长詹毅说，由于当地养殖业发达，该行近年来坚持因地制宜，创新金融产品，简化信贷流程，扶持了一大批养殖专业能手。

今年4月，国家禽流感参考实验室从高邮银青家禽交易市场、高邮北海农贸市场的鸡样品中检测到H7N9禽流感病毒，当地家禽交易市场纷纷关闭。“家禽产品大量滞销，流动资金压力非常大。”高邮市八桥镇李庄村的灰天鹅养殖户王吉香说，多亏农商行及时给予了150万元授信，让她逐步走出经营困境。

“H7N9禽流感疫情发生后，我们加强走访调研，要求‘不抽贷、不限贷、不加息’，确保养殖企业流动资金正常运转。”人民银行扬州中心支行有关负责人说，金融机构采用“基础授信”模式，即动态调查、余额控制、合规流转、利率优惠，养殖户可随用随贷、周转使用，不仅缩短了授信流程，还降低了企业融资成本。

万元，其中保证贷款800万元，抵押贷款500万元；2013年，信用社给予了1500万元的授信额度。

“目前在信用社还有1100万元贷款，一年下来利息支出70多万元，完全能够承受。”洪雨根说，下半年打算启动猪场的二期工程，需要投资1000万元，到时还得向信用社贷几百万元。

“促进涉农企业发展，是信用社促进地方经济发展的重要着力点。”浙江省信用联社衢州办事处副主任吴通政说，随着对鸿福公司的支持力度不断加大，信用社同企业之间建立了良好的合作机制，形成了共同发展、相互促进的双赢局面。

“中小企业对信贷政策和金融产品了解不多，申请贷款往往走不少弯路。”人民银行衢州中心支行行长周丽在接受采访时说，衢州在“合力打造常态化、无缝隙的互动交流机制”方面进行了一些有益尝试，通过开展“访千家企业”、“百日千人访万户”等活动，为当地3400多家企业解决了融资难题。

仅上浮20%，保证贷款上浮30%，已为社员节省了190多万元利息支出；二是在贷款额度方面，特级信用户的额度由10万元提高到30万元。

龙珠合作社还实施“产销对接”战略，拓宽了利润空间。2012年3月，龙珠合作社发起成立浙江春然农业科技开发有限公司，分别在龙游和杭州建设产地集配中心、鲜活农产品配送中心，减少了物流环节，节省了时间，保证了品质。同时，春然公司还在杭州开设了20多家“九号牧场”直营店，打响了龙珠合作社的优质猪肉品牌。

“同龙珠合作社开展合作以来，社员的贷款全部按时收回，没有发生一笔不良现象。”龙游农信联社主任余荣华说，合作社融资担保基金模式，突破了信用贷款、联保贷款授信额度较小的限制，可操作性很强。截至目前，龙游农信联社已同龙珠等4家合作社建立了融资担保合作，共有124位社员在信用社获得贷款6.14亿元，促进了当地种养殖业快速发展。

采访札记

猪市看稳

自7月下旬以来，各地猪肉价格涨势较快，有的地区甚至呈逐日上涨之势。但在三四月份，猪肉价格却持续下跌，很多养殖户叫苦不迭。为防止养殖户的资金链断裂，金融机构纷纷采取增加授信、预留专项资金、到期转贷、暂停计息等措施，帮助企业平稳渡过难关，逐步走上正轨。

与其他行业不一样，养殖业不仅有市场风险，还要承受不可预见的疫病风险和自然灾害风险，以至于一些习惯了“垒大户”的商业银行往往敬而远之。多年来，许多养殖企业主要依靠自有资金滚动发展，难以走上规模化、标准化、品牌化的发展道路。

同广大小微企业一样，养殖企业健康发展，对于促进经济增长、拓宽就业渠道、维护社会稳定具有重要意义。同时，养殖业的兴衰还直接关系到市场供应、餐桌安全、物价水平等，影响到百姓的生活质量。当前，大多数养殖企业正处于恢复生产、“爬坡”的阶段，迫切需要商业银行“雪中送炭”。

总体看，养殖户和消费者有点像跷跷板的两头，总难有两全其美的时候，但应该找到一个平衡点。充分发挥金融的杠杆作用，大力推动生猪养殖规模化标准化发展，不仅有利于优化养殖结构，保障市场供应，还可以在在一定程度上熨平生猪生产和市场的周期性波动，既有助于提高养殖户的积极性，也能够保护消费者的利益。

银企合作促进规模化

47岁的洪雨根，在2006年将生猪养殖作为自己创业的起点。当年，他用自己打工14年积累的10多万元作为启动资金，开始从事生猪养殖，如今发展到年出栏商品猪1.8万头、销售额3000多万元的规模。

“以前帮别人跑饲料销售，觉得养猪的市场前景不错，但进入这个行业之后才发现，流动资金需求量很大。”洪雨根说，当时他打算养300头猪，但还有比较大的资金缺口，于是找到了衢州柯城信用联社。信用社业务员立即上门考察，并确定了“农户5户联保”的贷款模式，向洪雨根发放了30万元贷款。

2007年，在贷款期满后，洪雨根又在信用社续贷了30万元，猪场也发展得红红火火。2008年7月，洪雨根同妻子王晓红成立了浙江鸿福农牧科技有限公司，并在石室乡下石阜村的剪刀

湾和洪头背山之间，租了500余亩荒山，开始生猪规模化养殖。

按照洪雨根的设计，这个猪场一期将新建标准化猪舍1.8万平方米，需投资600万元。“自己没那么多钱，只好找信用社。”洪雨根说，在2009年初新猪场建成后不久，信用社就向他发放了房产抵押贷款300万元。

接下来的几年中，一方面猪场不断完善基础设施，新建了1300立方米的污水处理沼气池、9600平方米的联栋蔬菜大棚，以及60多亩牧草和果木等，用于养殖排泄物综合消纳；另一方面，随着养殖规模迅速扩大，需要投入的周转资金也大大增加。

信用社的支持力度不断加大。2010年，洪雨根获得500万元的抵押贷款；2011年，贷款规模增加到800万元，其中抵押贷款500万元，保证贷款300万元；2012年，贷款增加到1300

抱团发展推动转型升级

浙江龙游是一个只有40多万人口的小县，但年出栏生猪超过200万头，产值超过10亿元。目前，全县规模以上养殖场超过600家，如果“一家一户”经营，就会面临养殖成本高、价格波动大、融资渠道不畅等难题。

“最好的办法就是大家联合起来，走合作化的路子。”今年53岁的龙珠畜牧专业合作社理事长赵春根说。

2010年10月，养了10多年猪的赵春根同另外29个养殖户发起成立了龙珠畜牧专业合作社，注册资金1000万元。目前，合作社社员已经增加到50户，注册资金达到1380万元，预计今年出栏生猪40万头，产值近8亿元。

“针对畜牧业发展的制约瓶颈，合作社创新生产和销售模式，加快了规模化养殖基础上的合作。”赵春根说，合作社实行“一个基金、五个

统一”，即建立信贷担保基金，统一饲料兽药配送、统一疫病监测诊断、统一供种供精、统一排泄物收集处理、统一销售，延伸了生猪的产业链条，促进了行业转型升级。

龙珠合作社成立不久，在当地人民银行的大力引导下，龙游农信联社与合作社签订了融资担保合作协议，合作社将注册资金的一半存入信用联社作为担保基金，信用联社按10倍放大，确定融资担保额度，即目前担保基金为690万元，为社员提供的贷款担保额度达6900万元。

数据显示，从2010年10月至2013年5月，龙珠合作社社员贷款余额由2200万元增加到9362万元，其中合作社担保贷款占了近一半。“抱团之后，就有底气跟金融机构谈贷款条件。”赵春根说，社员享受到了信用联社给予的双重优惠：一是在利率方面，抵押贷款