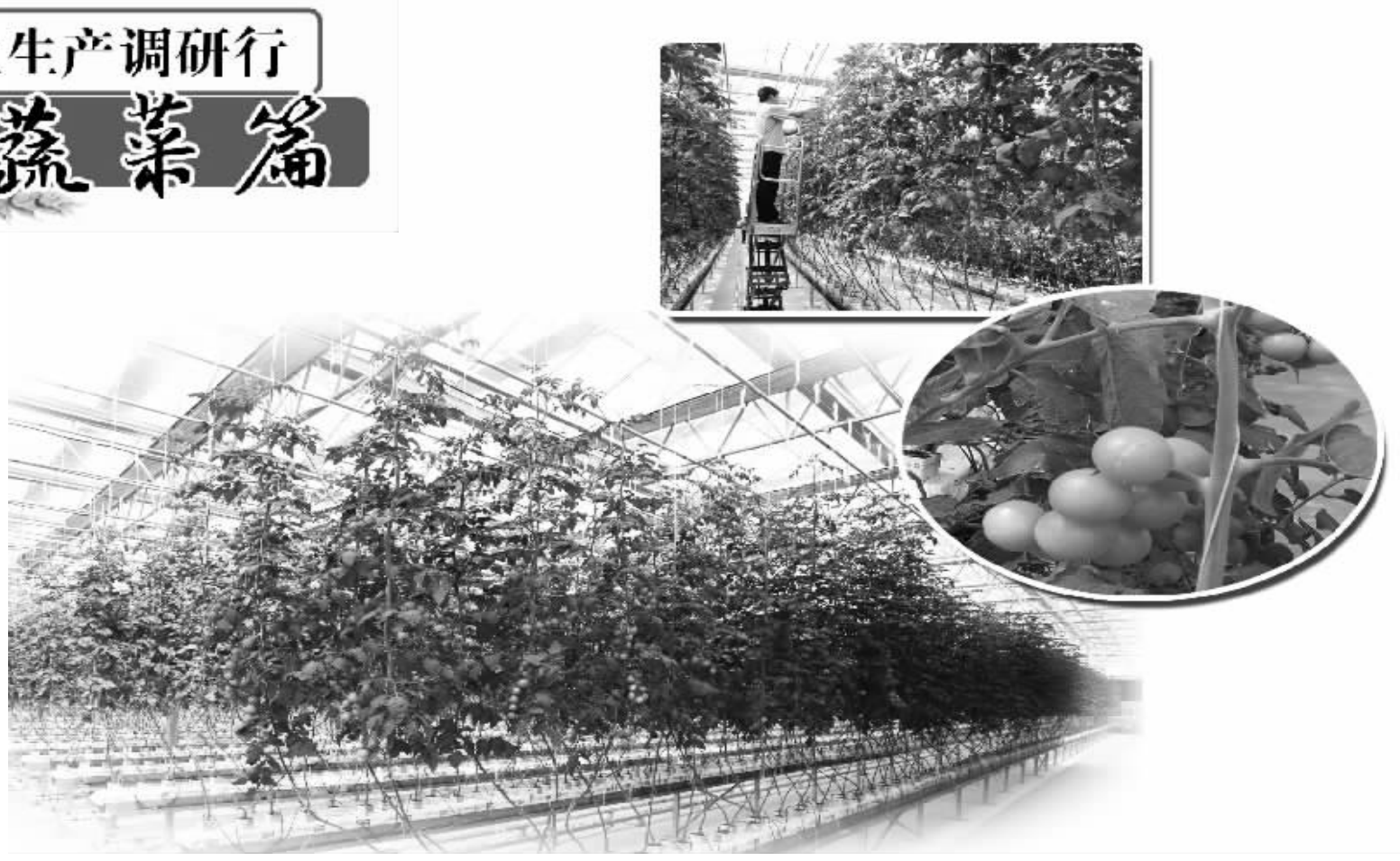
金融支持农业生产调研行

蔬菜篇



如何不再“看天”种菜

传统的蔬菜种植，受天气因素影响较大，导致市场供应容易出现季节性波动。

当前，需要大力推动蔬菜生产转型升级，形成区域化布局、规模化种植、产业化经营的生产格局。这需要因地制宜，创新金融产品和服务，为蔬菜产业提供有力托举。

菜场品“鲜”

南来北往的客商在有着“北方菜篮子”美誉的山东寿光，充分感受到了新鲜蔬菜给市场带来的活力和生机。

上世纪90年代，寿光领先一步发展大棚种植，发展起一个红红火火的蔬菜产业。目前大棚已经更新到了寿光人所说的“第六代”，宽敞的钢结构蔬菜大棚已经替代了原来的土木结构大棚。

在山东寿光产业集团的产业园内，荷兰模式高端种植厅给人留下深刻印象：7000多平方米的玻璃阳光房，空中整齐地排列着管线，过道里的液晶屏上显示着通过电脑控制的温度湿度等各项指标。

从寿光大棚的变化可以看出一个趋势，随着现代农业产业化、规模化进一步发展，农业生产越来越从劳动密集型产业变成资金密集型、技术密集型的产业。全新的产业形态，向金融服务抛出的是全新的命题。

好的金融创新，一定是对现实问题的呼应和解答。寿光金融机构对这些问题的解答，有相当多先行先试的成分，但都像这里绿油油的蔬菜一样“新鲜”、“接地气”。比如适合当地情况的“一权一棚”的抵押方式，让农户家里的“死资产”变成了发展生产的“活资本”；比如在全国第一个吃螃蟹的订单融资试点，从订单这个节点入手，求解菜价波动、农民增收难等现实困境；再比如现代的电子结算服务，助推市场形态实现了从传统到现代的跨越。

盘活金融支农资金，是为了解决农业生产和流通的现实问题。寿光一系列金融创新的出发点都紧紧围绕这个目的。有实体经济的需要作为土壤，有良好金融生态作为阳光和空气，金融创新一定能开花结果。

订单融资串起全产业链

在山东省寿光市菜香坊蔬菜专业合作社，我们见到了寿光文家街道桑家营子村村民桑祥英。他家里有两个大棚，共6亩地，每年种一季西红柿、一季辣椒。

今年大棚该翻新了，由合作社做担保，桑祥英凭借与合作社签的蔬菜种植收购合同，获得了30万元贷款，贷款利率按照基准利率上浮20%。“自己再添点就够了。因为有订单，销售有保障。市场好的话，基本上一年就回本儿了。”桑祥英很自信。

桑祥英获得贷款的方式，被称作“订单融资”。2012年，中国人民银行确定在寿光开展农产品订单融资引导订单农业发展创新试点，通过风险担保、贷款优惠、订单双方信用约束等一系列政策和措施，鼓励涉农金融机构向农业产供销环节中有订单的经营主体发放信贷资金。

由订单串起的产业链条，就是一个资金供给的链条。

山东马腾实业有限公司手头有两种订单——供货合同和收购合同。前者是他们与日本光商株式会社签订的，长达30年，每年10月再签订一次年度订单；后者是马腾公司与农户签订的，他们把租赁来的1600亩土地交给菜农种植，统一提供化肥、农药等生资，按标准收购。土地租金加上种植收益，菜农平均每亩纯收入能达到6000元左右，是种大田粮食的3倍。仅马腾公司的订单农业就直接带动了当地860多户菜农致富。

在马腾公司记者看到两份合同：一份是马腾公司与种田大户王建强签订的合同，另一份是王建强和其管理的农户签订的合同。两份内容大体相同，上面简单地标注了土地租赁的事项和年度种植品种、收购的数量和价格，只是王建强由前一份合同里的“乙方”变成了“甲方”。

凭借与甲方签订的合同，马腾公司先后从寿光农商行等金融机构得到了1000多万元的贷款支持；王建强和其管理的农户也都可以凭借合同申请不同额度的贷款。马腾公司总经理田杰切身感受到订单融资贷款给企业带来的便利：贷款利率较低，仅上浮20%；审批速度加快，3天左右就能批下来。

记者在寿光涉农企业和合作社看到多份合同，除了常见的产品购销合同，还有工厂化育苗合同、种子采购合同、温室承建合同等，内容不同，式样也不一致。只要是标准化合同，农户都可以拿到银行申请贷款，银行都“认”，并不限制金额和数量的多少。

试点开展一年，各涉农金融机构向农业产供销环节中有订单的新型农村经营主体发放订单融资近10亿元。21家龙头企业、11家农民专业合作社共带动6000多户农户参加了试点工作。这无疑大大缓解了农户、专业合作社及企业流动资金不足的后顾之忧。

在寿光市，从事蔬菜订单生产的农户达到3.7万户，占全部蔬菜种植户的41.5%。向这部分订单生产主体发放贷款，易于确定贷款用途和贷款金额，便于商业银行控制风险，也降低了订单卖方融资成本，加上再贷款和相关政策的扶持，订单融资一般比普通贷款利率优惠10至30个百分点。

“除了为农业生产直接‘供血’，订单融资还可以起到四两拨千斤的作用。”人民银行寿光支行行长姜森更关注信贷的导向作用。

首先，通过金融引导订单农业，从而稳定生产，进而稳定价格。近年来菜价经常大起大落，很大程度上与一家一户的分散、无序的生产状况有关。而融资稳定订单、订单引导生产的订单农业通过紧密的供销合作，增强了农业生产的计划性。同时，订单执行约定价格，可以从源头上避免农产品价格的剧烈波动，保障各方利益。

其次，通过订单合同，将分散的小农户、农产品加工龙头企业、下游购货企业三者联结起来，形成风险共担、利益共享的经济共同体，提高了农业生产的产业化和规模化程度，也对食品安全和产品质量提供了保障，提高了农产品科技含量，还有利于区域品牌的塑造，可谓一举多得。

综合服务助推业态升级

在农业产业化路上先行一步的寿光正在经历由分散种植向园区种植、由注重数量向提高质量、由蔬菜生产向种子研发的转变。人民银行潍坊市中心支行行长刘福毅有个生动的比喻：“如果说寿光蔬菜产业是个面团，金融创新就是发面的酵母。”

占地2000多亩的寿光农产品物流园是目前亚洲最大的蔬菜集散中心，有200多个蔬菜品种，每年交易量60亿公斤、交易额上百亿元。当地人常举一个例子，内蒙古人需要当地出产的土豆，往往不在当地买，而要跑到寿光来配齐其他菜再拉回去。

物流园受商务部委托逐日发布的“中国·蔬菜寿光价格指数”，已经成为中国菜篮子的晴雨表。

在物流园，每天有近5万户的菜商和菜农进行交易，2500万元以上资金流动。“以前这里和几乎所有传统批发市场一样，到处都是扛着成麻袋现金的情景。现代的电子结算手段加快了市场升级的步伐。”在24小时有人值守的电子结算大厅，寿光农产品物流园有限公司总经理时来滨介绍。

这里涌动的人流、物流背后，是顺畅的资金流。

在2号交易大厅入口处，一辆载满农产品的小型货车从大型电子磅上驶过，前后不到一分钟，买卖双方已刷卡交易完毕，款项按约定的价格和刚称出的重量进入卖家的物流园卡，物流园收取的手续费也从中自动扣除。这种“金穗寿光农产品物流园卡”一侧有磁条、一侧有芯片，既具有物流园内的结算功能，还可以在银行账户与物流园账户之间进行资金划拨。

农业现代化的步伐在金融创新的助推下迈得更快。

今年4月份，农业部与山东省政府确定在寿光共同建设国家现代蔬菜种业创新创业基地，寿光人称之为“打造种业硅谷”。寿光市新世纪种苗有限公司即是其中重要一员。它是国内最早开展工厂化育苗的专业公司之一，还曾参与多项国家标准制定。

“这几年遇到的最大难题是融资难。”从中国农业大学毕业后，桑毅振回到家乡，在父亲创办的这家公司任总经理，他希望尽快扩大规模，将更多新技术付诸应用。但公司500多亩用地全部是租赁农民的土地，无法用于抵押，资金的状况一度限制了发展。

桑毅振最后通过大棚抵押获得了融资。按照寿光市发的“大棚证”，公司近8万平方米的30个大棚评估值1400万元，获得了700万元贷款，基本满足了扩大投资的需求。

山东寿光产业集团去年与全国各地批发市场签订的合同额就达1亿多元，通过订单融资贷款8000多万元用作流动资金，填补进销之间收账期的空缺。园区大棚也作价抵押了5000多万元。

信用建设造就资金洼地

“在擦亮‘蔬菜之乡’品牌的同时，我们更注重打造另一块金字招牌——‘信用菜乡’。”寿光市委书记孙明亮说，近年来寿光以创建金融生态市为契机，针对城镇、农村和农业龙头企业分别重点实施了引领升级工程、信用覆盖工程和信用联盟增信工程等，社会信用环境得到根本改善，“目前寿光地区的银行不良贷款率平均在0.5%。”

今年，他们又搭建了覆盖40多个部门的社会信用信息管理平台，以及“农产品订单登记系统”和“商品生产流通合同订单信用履约自助登记检索平台”。

“信用评级每3年评一次。我的评级今年4月份到期后，5月份开始新一轮的评级。以前我可以贷4万元，以后就可以贷款9万元了。”田柳镇田柳村村民田雨军所说的信用评级，是寿光农商行牵头进行的一项信用评定工作，目标是将符合信贷准入条件的农户全部纳入信用评定。他们进村入户，与村委会的代表一起，根据家庭收入情况、资产情况、还贷记录甚至文明情况等标准，评定出农户的信用级别和信用额度。田雨军说，他曾经借过3万元贷款，不到一年就还上了，信用记录良好，这也成为他的信用评级上调的因素之一。

农业生产受天气袭扰、市场供求关系等不确定因素影响较多，如何防范支农信贷风险？除了作为基础的信用体系建设，寿光还建立起一套地方财政、保险公司、驻地银行三方共担风险的机制。

在开展订单融资的过程中，寿光市财政先行出资，搭建一个1500万元的“资金池”，这笔资金一部分用作菜农购买保证保险的定向补贴，其余则用来应对可能出现的还贷风险。在抵押、担保不足的情况下，贷款者可以购买保证保险用作担保，向银行申请贷款。如果产生政府“资金池”不足以应对还款风险的情况，贷款银行与保险机构按1∶9的比例分摊贷款本息损失风险。

马腾公司的财务负责人说，以前公司贷款，如果抵质押物不足，只有找其他企业担保，同时也要为这些不太熟悉情况的企业提供担保，风险很大。而使用保证保险尽管要支付一定成本，但没有了后顾之忧。

良好的金融生态，加速了资金洼地的形成。近5年来，寿光市各项贷款年均增长23.5%，高出潍坊市平均水平2.7个百分点。

对话

进一步增强造血功能

——对话人民银行潍坊市中心支行行长刘福毅

记者：山东潍坊是全国农业现代化起步较早、发展较快的地区之一。近年来金融对蔬菜产业的造血功能不断增强，您认为做好金融支农工作有哪些着力点？

刘福毅：首先，要积极推动金融资源要素向“三农”有效配置。人民银行要加强窗口指导，充分发挥支农再贷款、再贴现等货币政策工具作用，做好涉农信贷政策导向工作；积极支持优质农业企业通过债券等方式直接融资。

其次，要进一步加大支农金融产品和服务创新。一是积极推广商业银行开办权属清晰、风险可控的蔬菜大棚、农房、大型农业机具、农业园区等抵押贷款产品；二是建立符合农业科技企业特点的信贷办法，探索创新以农业科技型企业股权、专利权、商标权等为抵质押物和融资工具，支持农业科技企业增信融资，加强对农业科技创新支持。三是积极开办土地承包经营权、大型农机具抵押贷款等信贷品种，大力推广“公司+合作社+农户”等信贷支持模式，加强对农业合作化经营的支持。

第三，要进一步强化支农信贷与农业保险相结合的银保机制。扩大政策性农业保险范围，放开信用保险资质。扩大农业政策性保险范围和品种，降低保险费率；鼓励商业保险公司进入农业保险领域，破解支农贷款递延担保难的问题。

记者：目前，农业经营模式和市场供求关系都发生了很大变化，请问金融机构应如何顺应这些变化？

刘福毅：当前本地农业生产，尤其是菜篮子生产正处在由一家一户分散生产向大规模集约化生产方式的转变，随着家庭农场、农民专业合作社等新型农业生产形式的出现，对金融服务提出了新的更高的要求。金融机构要快速适应这种需求，不断改革完善业务流程及办法，创新金融产品和服务。

在不断加大信贷投入的同时，潍坊地区金融机构创新推出多种“量体裁衣”式的金融产品，开办了土地、大棚、住房、钢结构、土地增减挂钩贷款等30余个信贷产品。尤其是为了解决农产品“生产无序、供需脱节、价格起落”的难题，引导商业银行、保险公司等金融机构以及龙头企业、农民专业合作社等积极参与订单融资试点工作，支持订单蔬菜生产达到13.2万亩。

同时，适应现代农业发展的趋势，鼓励、支持企业加大科技投入，提高生产的自动化、信息化水平；加大农业基础设施信贷投入，重点侧重于农田水利、节水灌溉、土壤改良、路网建设等。

记者：以信用体系建设为核心优化金融生态环境，是推进金融创新工作的重要前提。应采取何种有效方法，加强信用体系建设？

刘福毅：现代市场经济是信用经济，只有遵守信用，银企之间才能互利互信。近年来，通过管理创新、推进农村信用体系建设等措施，全社会形成了较为浓厚的信用氛围。以寿光为例，市政府出资300余万元，由人行寿光支行牵头，40个部门支持建立了“寿光市社会信用信息征信系统”、“农产品订单登记系统”和“商品生产流通合同信用履约自助登记检索平台”，记录蔬菜订单交易双方履约信息，强化双方契约意识和信用观念，为金融创新工作提供了良好条件。