

## 专家观点

利用在全国范围内获取的5191家新型农业经营主体实地调查数据,《新型农业经营主体发展指数调查(五期)报告》从偿债能力、资产管理能力、盈利能力、金融信贷4个方面考察了新型农业经营主体的经济绩效。

调查显示,新型农业经营主体的经济绩效较高。

第一,新型农业经营主体偿债能力较强,且运营资金规模越大资产负债率越低,西部地区增长变化最为明显。第二,新型农业经营主体资产周转率较高,且资产运营规模越大的新型农业经营主体资产周转速度越快,各地区间差异越小。第三,新型农业经营主体具有较高的销售净利润率和资产报酬率,盈利能力较强。第四,相较于普通农户,新型农业经营主体金融信贷情况更好。

针对以上情况,我们提出5条发展建议。

一是要拓展融资方式。新型农业经营主体偏低的资产负债率反映其面临着信贷约束。一方面,政府部门应鼓励新型农业经营主体,特别是合作社的内部信用合作,金融部门应继续加大对新型农业经营主体融资规模的同时,推动创新信贷担保机制,以解除新型农业经营主体信贷约束。另一方面,对于新型农业经营主体自身来说,在控制财务风险处于合理范围的条件下,适度主动增加融资规模,扩大生产规模,增加企业利润。另外,对于西部地区新型农业经营主体较强的增长势头,政府要对其给予合理引导。

二是要加强农民专业合作社和种养大户资产管理。总体来说,各类新型农业经营主体资产管理能力较强,但其中农民专业合作社和种养大户相对较弱。二者相对较低的资产周转率表明其资产管理能力较弱。一方面,对于主体负责人来说,需要增强财务分析重要性认识,提高财务分析能力。另一方面,农民专业合作社和种养大户应加强资产监管,定期清查自有资产,加大低效、无效、负效、闲置资产的调剂、调拨力度,采用融资租赁等多种方式盘活资产,增加效能。

三是要提升农民专业合作社盈利能力。在4类新型农业经营主体中,农民专业合作社的销售净利润率和资产报酬率均低于其他主体,表明四类新型农业经营主体中农民专业合作社盈利能力相对较弱。鉴于此,需要农民专业合作社思考从提高合作社内部组织化程度,增加经营性业务两个方面提高自身盈利能力。具体来讲,一方面可以通过加强合作社内部成员之间的交流互动、建立健全成员之间的利益共享机制,让合作社成员共同感受到发展的好处,共同参与发展,削减发展的组织成本。另一方面,合作社要注重产品、服务等经营性业务的开发与创新,提升产品、服务质量,注重品牌建设,以品牌信誉赢得市场信任,扩大业务经营规模,提升盈利能力。

四是提升对新型农业经营主体的金融服务质量,鼓励创新。涉农类金融机构应当深入农村展开调研,了解农户的资金需求状况,考察农户的资信状况和偿还能力,评估农业经营项目的可行性,针对不同主体类型、不同生产阶段提供与经营主体相匹配的金融服务模式。金融机构还应培养专业性的涉农贷款客户经理,专门从事涉农贷款的贷前调查、贷款发放、贷后审查和贷款回收等工作,从而减少不良贷款事件的发生,提高金融服务的质量。此外,鼓励金融机构创新贷款抵押担保内容、途径、方式,建立能够提供更大额度、供给成本更低的农业信贷模式。

五要进一步加大对新型农业经营主体的政策支持,尤其是金融支持力度。明确将新型农业经营主体作为政策扶持的目标,聚焦农业供给侧结构性改革相关行业和领域,为新型农业经营主体发展产业项目提供政策便利和资金支持。当前,经常出现金融机构“有资金没项目”和中小企业及农村经营主体“有项目缺资金”的尴尬局面。因此,国家和金融管理部门应给予“三农”大力支持。新型农业经营主体的信用水平高,但信贷需求不足。金融机构应当通过合理调配信贷资金,加大对新型农业经营主体的信贷投放额,刺激信贷需求,促使农业经营主体在一定程度上实现规模经营,推动农村经济发展。

## 新型农业经营主体调查

依托独立采样调查系统,经济日报社中国经济趋势研究院目前已建成产经、财经、农经全覆盖的经济信息数据库,直采调研团队范围已覆盖26个省级行政区,创业企业调查、新型农业经营主体调查、中国家庭财富调查、中经产业景气指数、中农景气指数、小微企业运行指数等特色信息产品均已编制发布。

新型农业经营主体调查旨在通过科学抽样、采用现代调查技术和调查管理手段,在全国范围内收集有关农民专业合作社、农业专业大户以及农业产业化龙头企业等新型农业经营主体的相关信息,为相关的研究、决策和管理提供科学依据。本次新型农业经营主体调查方案设计由中国人民大学农业与农村发展学院承担。



更  
多  
详  
情  
维  
码

# 经营发展良好 经济绩效较高

经济日报社中国经济趋势研究院新型农业经营主体调研组

## 核心提示

《新型农业经营主体发展指数调查(五期)报告》着重从偿债能力、资产管理能力、盈利能力、金融信贷4个方面考察了不同区域的新型农业经营主体经济绩效。调查结果表明,整体上看,新型农业经营主体经济发展状况良好,具有较强偿债能力、资产管理能力和盈利能力,且总体呈上升势头。

经济绩效是新型农业经营主体的发展引擎。由于内在“集约化、专业化、组织化、社会化”的优势,新型农业经营主体在提高经济效益、促进农业增效方面被寄予厚望。2017年中央一号文件提出,要大力培育新型农业经营主体,准确定位不同主体在发展生产、提升效益和竞争力方面的不同组织功能,通过新型农业经营主体提高资源要素配置效率,提升农业经济绩效。

本报告着重从偿债能力、资产管理能力、盈利能力、金融信贷4个方面考察了不同区域的新型农业经营主体经济绩效。调查结果表明,整体上看,新型农业经营主体经济发展状况良好,具有较强偿债能力、资产管理能力和盈利能力,且总体呈上升势头。

### 偿债能力总体较强

新型农业经营主体整体资产负债率较低,各主体、各地区区间差异较小,纵向变化幅度也很小。

资本结构是所有者权益和债权人权益的比例关系,资产负债率是资本结构的重要指标之一,影响并决定着企业绩效。对于新型农业经营主体而言,控制资产负债率在合理区间内对其经营绩效和发展前景都会产生重要影响。调查结果显示,我国新型农业经营主体整体资产负债率较低,各主体、各地区区间差异较小,纵向变化幅度也很小。

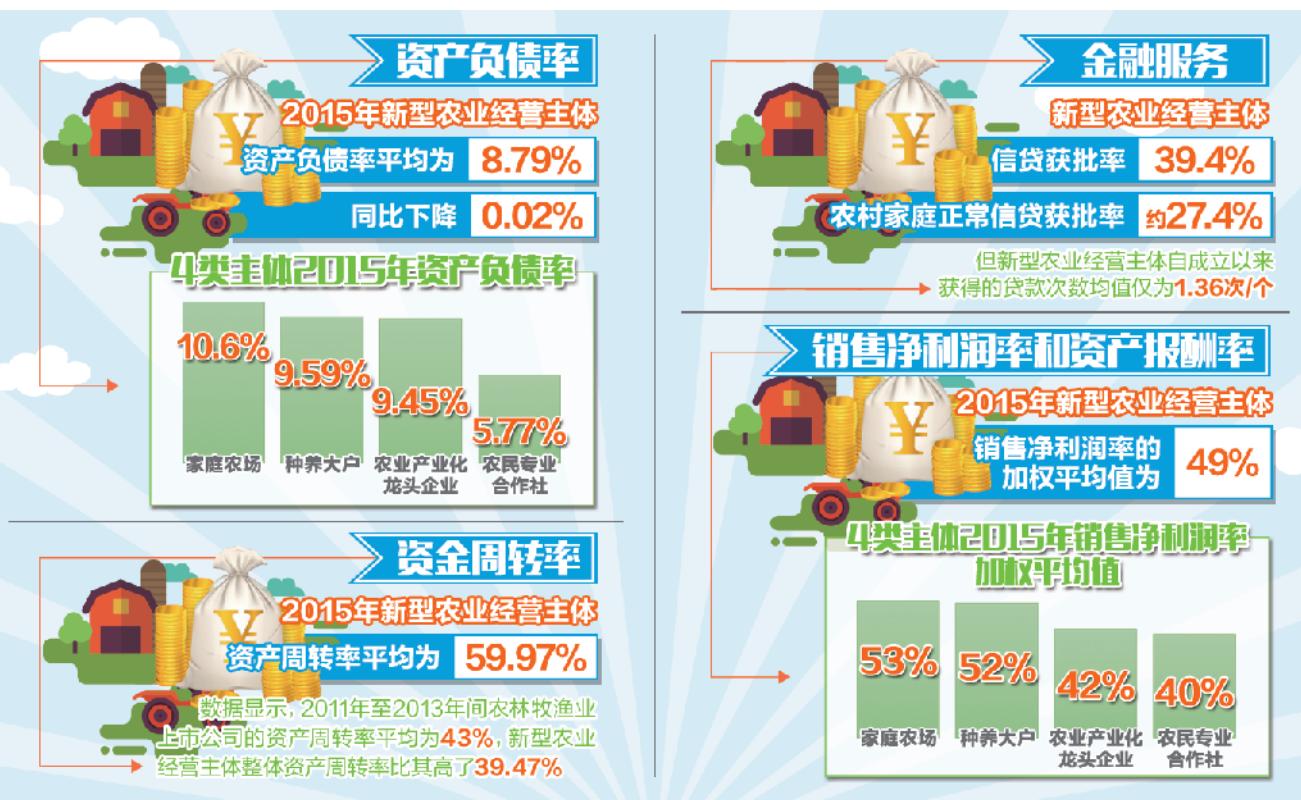
调查显示,2015年新型农业经营主体资产负债率平均为8.79%,同比下降0.02%。该数据说明新型农业经营主体整体上具有较强的偿债能力。

分主体类型来看,资产负债率最大的是家庭农场,其次是种养大户和农业产业化龙头企业,最后是农民专业合作社,4类主体2015年资产负债率依次为10.6%、9.59%、9.45%与5.77%。可能的原因在于,相对于其他经营主体,家庭农场和种养大户运行所需的必要资产较小。分地区来看,东部地区和中部地区新型农业经营主体的资产负债率相差较小,且偿债能力均比较强,西部地区新型农业经营主体偿债能力较弱,2015年资产负债率平均为14.79%,其中最弱的主体类型是种养大户,2015年其资产负债率平均为15.5%。原因可能与东中西部合作社发展差距、受金融约束程度以及政府对其财政扶持力度不同有关。

### 资产管理能力有提高

新型农业经营主体整体上拥有较高的资产周转率,各主体、各地区的资产周转率整体呈良好的稳步提升态势。

资产周转率是分析企业经营状况和财务状况的重要指标,反映了企业资产运营管理能力。一般来说资产周转率越高,表示企业资产使用效率越高。调查结果表明,我国新型农业经营主体整体上拥有较高的资产周转率,各主体、各地区的资产周转率整体呈良好的稳步提升态势。



数据分析结果显示,2015年新型农业经营主体整体的资产周转率平均为59.97%。数据显示,2011年至2013年间农林牧渔业上市公司的资产周转率平均为43%,新型农业经营主体整体资产周转率比其高了39.47%。在宏观经济疲软的大背景下,新型农业经营主体仍具有较高的资产周转率水平,说明其整体资产管理能力相对较好,拥有较高的资产运营效率。

分地区来看,西部地区新型农业经营主体资产周转率水平最高,2015年达到了61.13%;其次是东部地区,整体资产周转率为59.04%;西部地区新型农业经营主体资产周转率相对较低,为57.2%。

以农业产业化龙头企业为例,2015年西部地区农业产业化龙头企业资产周转率平均为57.51%,东部和中部地区分别为75.05%和76.83%。与此相类似的是农民专业合作社,东部和中部地区合作社资产周转率几乎没有差别,2015年分别为64.75%和64.29%,但西部地区仅为41.5%。该数据可能说明,西部地区农业产业化龙头企业和农民专业合作社的产品销售能力与东部和中部地区存在较大差距,可能与西部地区基础设施、交通运输能力相对较弱以及信息联运方式相对不发达有关,使生产出来的商品无法及时销售转化成现金。

纵向来看,新型农业经营主体资产管理能力有强化趋势,东、中、西部地区资产周转率都有所提高。根据调查结果,2014年新型农业经营主体资产周转率平均为58.65%,2015年则上升到了59.97%,增幅达2.25%。

### 家庭农场盈利能力最强

新型农业经营主体的盈利能力较强,销售净利润率和资产报酬率总体较高,且资产报酬率的地区差异较小。

销售净利润率和资产报酬率指标衡量新型农业经营主体盈利能力的两个

重要指标,其中销售净利润率表示新型农业经营主体经营获得的净利润占其销售额的比重,反映每销售一单位产品获得的净利润,该指标数值越大,表明经营主体盈利能力越强。资产报酬率则表示新型农业经营主体经营获得的净利润占其总资产的比重,反映企业每一单位资产投入获得的净利润,该指标值越大,表明经营主体资产的配置与利用越有效率,企业盈利能力越强。调查结果显示,2015年新型农业经营主体销售净利润率的加权平均值分别为49%。较高的销售净利润率反映出新型农业经营主体相比其他农业类上市公司具有更强的获利能力。

4类新型农业经营主体中,销售净利润率从大到小依次为家庭农场、种养大户、农业产业化龙头企业、农民专业合作社,2015年4类主体销售净利润率加权平均值依次为53%、52%、42%与40%。这样的排序结果与新型农业经营主体的家庭参与经营程度和经营规模两个要素密切相关。家庭农场更多倾向于由家庭成员负责经营,其能够最大化发挥家庭经营优势,这一经营特点决定了其较强的盈利能力。

新型农业经营主体表现出的销售净利润率和资产报酬率排序并不是一成不变的,从时间维度来看,2014年至2015年龙头企业和农民专业合作社的销售净利润率分别增加7%和5%,家庭农场和种养大户的销售净利润率分别减少15%和3%。这说明龙头企业和农民专业合作社的发展潜力不容小觑。相对而言,农民专业合作社面临较高的组织成本,但随着组织化程度进一步提高,形成发展合力后,其盈利能力提高具有较大潜力。

4类新型农业经营主体中,资产报酬率从大到小依次是家庭农场、龙头企业、种养大户和农民专业合作社。根据调查结果,2015年家庭农场、龙头企业、种养大户、农民专业合作社的资产报酬率加权平均值依次为27%、24%、23%与21%。

### 金融服务能力待提升

新型农业经营主体贷款方式灵活多样,信贷获批率较高但贷款需求不足,贷款次数较少。

新型农业生产经营体制的逐步建立,对农村金融服务的规模水平、体制机制的创新提出了新的要求,合作社、家庭农场等新型农业经营主体的金融服务亟待进一步提升。

调查结果显示,新型农业经营主体贷款方式灵活多样,各主体贷款方式具体有信用贷款、五户联保贷款、担保贷款、抵押贷款和质押贷款等。一般来说,其所在地区的金融环境较好,具有均衡性,地区差异不大。新型农业经营主体所在村获金融机构认定的比例较高,且与金融机构相距较近,这为新型农业经营主体获得金融支持与服务提供了便利。

从总体贷款比例来看,新型农业经营主体信贷获批率较高,但贷款需求稍显不足。

调查结果显示,在所调查的新型农业经营主体中,信贷获批率是39.4%,比农村家庭正常信贷获批率高约12%。这说明,新型农业经营主体因其市场化、规模化、集约化、专业化的特征在农业生产过程中能够比单个农户获得更多的正规贷款,在贷款方面的优势和作用表现得十分突出,也体现了国家对新型农业经营主体这类组织的重视。

相较于而言,新型农业经营主体的贷款需求显得不足,贷款次数较少,新型农业经营主体自成立以来获得的贷款次数均值仅为1.36次/个。据中国银行业协会报告显示,截至2016年底,银行业金融机构涉农贷款余额26.4万亿元,同比增长11.7%,涉农新增贷款在全年新增贷款中占比为32.9%。但是,随着农业发展多元化,仅依靠传统银行加大贷款投放显然是不够的,需求成为亟需破解的难题。

是现代农业金融能力不够,很多新型经营组织连财务制度都不健全,也很少与金融机构打交道。

新农人的金融“短板”,有内在和外在两方面因素。从内在因素来看,大多数新农人缺乏金融和财务知识,对财务管理、借贷融资等较为陌生。这种知识上的欠缺,加上传统乡村社会风俗文化影响,引发行为上的习惯,就是惯于亲朋好友之间借贷、不敢或不能利用银行借贷,导致许多不该发生的“融资难”“融资贵”现象,甚至错失很好的发展机遇。

从外部环境来看,一是农业的天然弱质性使农业风险性较高也较为普遍,加上制度上诸如抵押权证不完备、抵押物不足值等,让金融机构动能不足,甚至心生胆怯。另一方面就是金融机构自身的创新意

愿、创新能力、创新手段不强,这些年虽然从上到下反复不停地发号召、出措施,农村金融环境整体上也得到很大改善,但相比分散而普遍的农村金融需求,创新“三农”贷款还是一件很急切的大事。

怎样解决新农人金融“短板”?从现实来看,除了继续加大“三农”改革力度,不断改革完善影响“三农”发展的体制机制,促进提高金融创新服务“三农”的能力和手段,还有一个重要的现实抓手,就是有针对性地强化对新农人的金融培训力度。

我国对新农人培训不可谓不重视。

2012年以来持续实施的新型职业农民培训工程,共培训各类新型职业农民400多万人,这些大多都成为家庭农场、农民专业合作社、农业企业等新型农业经营主体带

# 新农人金融“短板”待补齐

瞿长福

是现代农业金融能力不够,很多新型经营组织连财务制度都不健全,也很少与金融机构打交道。

新农人的金融“短板”,有内在和外在两方面因素。从内在因素来看,大多数新农人缺乏金融和财务知识,对财务管理、借贷融资等较为陌生。这种知识上的欠缺,加上传统乡村社会风俗文化影响,引发行为上的习惯,就是惯于亲朋好友之间借贷、不敢或不能利用银行借贷,导致许多不该发生的“融资难”“融资贵”现象,甚至错失很好的发展机遇。

从外部环境来看,一是农业的天然弱质性使农业风险性较高也较为普遍,加上制度上诸如抵押权证不完备、抵押物不足值等,让金融机构动能不足,甚至心生胆怯。另一方面就是金融机构自身的创新意

愿、创新能力、创新手段不强,这些年虽然从上到下反复不停地发号召、出措施,农村金融环境整体上也得到很大改善,但相比分散而普遍的农村金融需求,创新“三农”贷款还是一件很急切的大事。

怎样解决新农人金融“短板”?从现实来看,除了继续加大“三农”改革力度,不断改革完善影响“三农”发展的体制机制,促进提高金融创新服务“三农”的能力和手段,还有一个重要的现实抓手,就是有针对性地强化对新农人的金融培训力度。

我国对新农人培训不可谓不重视。

2012年以来持续实施的新型职业农民培训工程,共培训各类新型职业农民400多万人,这些大多都成为家庭农场、农民专业合作社、农业企业等新型农业经营主体带

头人和骨干。不久前,农业部表示,今年将继续培训100万新型职业农民。

不过,从目前培训的具体项目来看,许多都集中在种植养殖技术、市场营销或者组织管理方面,对金融借贷等相关知识培训涉猎较少。许多新农人所欠缺和需要的恰恰是金融知识与能力。有关调查显示,目前新农人的几大主体,一是返乡创业农民工,一是“学院派”,一是“本土能人”以及他们的“农二代”。这几类主体,对农业种植养殖手段与技术都有某种天然的感性认知与情感,但囿于生活环境、教育背景、工作经历等各种局限,与现代金融、农业金融都有本能上的隔膜与距离。

金融是经济发展的血液,也是现代农业发展的血液。新农人作为现代农业的主力军,他们对现代金融的掌握运用能力,从某种程度上决定了现代农业发展的速度、高度与深度。因此,努力补齐新农人金融知识“短板”,是一件事关当前、影响长远的大事,必须抓紧抓好。当前,从培训上看,需要进一步瞄准空白、有的放矢,从最迫切、最需要的环节和项目上着手,营造切实有利于他们成长的环境。

更  
多  
详  
情  
维  
码