

线上供应链金融提升生猪业养殖主体融资效率

——以湖南省生猪市场为例

胥若男 高雪^{通讯作者}

中南林业科技大学 湖南 长沙 410000

[摘要]随着电子商务、物联网、区块链等信息技术的发展,线上供应链金融模式在农业领域的应用为解决生猪供应链参与主体“融资难、融资贵、融资慢”提供了一条有效途径。基于此,本文通过对湖南省生猪养殖融资现状进行梳理,结合以银行主导的线上供应链金融的运作机理,将二者进行耦合分析,以期寻求实现生猪供应链增值和可持续发展最适合的融资模式,并为其他类型农产品发展提供有效借鉴。

[关键词]线上供应链金融; 生猪业; 融资效率

[DOI] 10.12252/j.issn.2096-6288.2021.11.1166

一、引言

随着2018年非洲猪瘟和新冠疫情持续爆发,猪肉价格的大幅波动,尤其是今年猪肉价格持续低迷,猪农养殖户亏损较大,银行授信农户风险敞口加大,进一步加剧了生猪业养殖主体融资难、融资贵、融资慢的困境,并直接影响生猪产业化进程和猪农收入的增长。2020年发布的《关于进一步加大生猪生产信贷支持力度的通知》明确提出加大生猪生产信贷的支持力度、拓宽抵质押品范围,重点用于支持包括生猪养殖在内的生猪全产业链发展。由此可见,国家对生猪生产和农村金融支持给予了高度的重视,如何创新金融模式把更多金融资源配置到农村经济社会发展的重点领域和薄弱环节,更好满足乡村振兴多样化金融需求,农业供应链金融助力养殖主体融资提供了政策支持,农业供应链金融正好能缓解因经营风险较大、抵押物估值受限、征信数据不对称等融资问题。作为农村金融发展新理念供应链金融为如何解决生猪养殖户贷款难问题引起了市场的广泛关注因此破解生猪养殖融资和线上供应链金融模式的关系将成为解决“三农问题”的一个重要命题。

二、湖南省生猪业养殖主体融资现状

湖南省一直是全国生猪消费、外输大省,人平生猪存栏量及其外销量常年保持全国前三。近两年受猪周期、疫情和融资环境影响,省内生猪业养殖户生产积极性大幅降低,由于亏损严重,部分实力较弱的散养户无力偿还贷款退出市场,大规模养殖企业也在减产缩小规模控制损失,生猪养殖市场融资条件逐步恶化。

1、猪价回落巨大,成本不断提高

从2021年开始,全国生猪价格开始大幅下降,究其原因,一是从2020年7月产能开始逐渐恢复,生猪存栏从2020年6月末自2018年4月份开始出现第一次同比增长,直到年末恢复到正常年份的水平;二是消费替代性。2020年由于猪价一直处于高位,不少老百姓只好选择鸡肉、鱼肉涨幅较低的替代品,部分人群在即便现有猪肉零售价大幅下降的情况下,仍然选择鸡肉、鱼肉,消费需求短期难以改变;三是进口增多。为进一步缓解前期市场紧缺行情,国家加大对外进口猪肉力度,在前三季度中国进口猪肉328.6万吨,同比增长132.2%。此外,饲料原料连续上涨推高养殖成本。以湖南省为例,从2019年到2021年10月份,主原料玉米的生产价格指

数从98.98%上涨达到150%,2021年上半年30-40斤重的猪仔买进成本价是1200元左右一头,一般喂养6个月,涨到300斤左右出栏,饲料成本是1.8元每斤,那么扣除40斤猪仔重量成本,喂养成本为1404元,环保运营成本100元左右一头,建猪场费用有高中低档次之分,环保设备也是多种多样,所以不包括猪场费用,就去年上半年而言一头猪的成本是2704元左右,去年下半年的购猪仔成本下降了,30-40斤重的猪仔成本是300元左右。如若参考生猪平均价格20元/公斤(2021年1月至10月),附加猪场费用、疫苗、屠宰、运输及死亡率,生猪经营是严重亏损的。

2、养殖主体融资分析

湖南省生猪养殖户以中小主体(年出栏500头以下的养殖户)居多,生猪养殖的模式分为自繁自养和“公司+农户”。省内大部分猪农都以自繁自养,自筹资金为主,缺乏规模化猪场建设,少了政府的鼓励性补贴,边际成本较高。目前有采取农户联保贷款的方式进行融资,具体为几家生猪养殖户互相为对方提供担保,贷款额度一般在5万元以下,时间一年以内。对于能按时偿还的养殖户最高可贷款额度可在原基础上上浮50%-100%,大部分银行以等额本金的方式开始还款,主旨在于解决数额小的资金融资状况。还有更多小规模养殖户靠自筹资金和拖欠账款的方式维持生猪养殖周期,例如饲料购买费作为主要的养殖成本,许多小户会等生猪销售后的回款再打回饲料购买商,这需要建立在双方足够的信用以及供应方的资本充裕的基础之上。由于散养户与小规模养殖企业缺乏合理的生产计划与市场预判能力,补栏的盲目性,没顺应猪周期变化致使很多猪农亏本销售不能按时回笼资金给上游供应商,导致了赊账销售的终止,让小户猪农融资雪上加霜。

对于大中型养殖主体而言,通常是大型农业供应链的企业或与之企业合作的养殖户。湖南省规模猪场代表性企业有唐人神、新五丰、湖南正大。这些企业主要采取直接融资(上市股权融资)和间接融资(银行借贷),直接融资由于市场监管对于企业的资金支持主要用于收购和股东的权益发放,而实业发展使用主要通过间接融资。由于该类型企业养殖规模巨大、集约化程度高、投资高等特点,贷款方式主要为担保公司担保贷款,例如唐人神集团就采取“担保公司+合作银行+养殖户”融资方式,推出“神农贷”上游担保融

资模式。但担保贷款如果不靠内源融资的补充,由于担保贷款的期限有限,那么很可能会出现期限错配、集中度过高风险,如贷款期限与饲养期限不完全匹配,易出现贷款到期时养殖户生猪还不能出栏的错位,需要续贷续保才能继续维持生产。

三、线上供应链金融下的生猪融资模式分析

生猪产业链上的中小型养殖户一直是链条上融资的弱势群体,由于“无信用、无抵押、无担保”使得传统金融机构望而却步,如果在其产业链上有实力雄厚的核心企业作担保还能保持稳定的生猪订单,那么养殖户融资难的问题就迎刃而解。实践中,线上供应链金融正是通过数据化、在线化的方式,将融资方式切入生猪产业链每一环节,并为其链上每一主体解决融资困境的新型融资模式,包含线上交易、在线支付、在线融资和物流管理等诸多环节。根据线上供应链金融是否依托电商平台,又将其划分为银行主导的线上供应链金融和基于电商平台主导的供应链金融。结合生猪流通特点,市场中大部分生猪企业采取的模式比较契合银行主导的线上供应链金融。该模式是指银行将互联网信息技术融入供应链企业交易之中,通过对供应链的商流、物流、信息流、资金流的全盘追踪,将应收账款类融资、预付账款类融资以及存货类融资三种传统的线下供应链金融模式进行线上化。该模式适用于供应链条较长,有核心的商流中心,流通渠道固定的产业链结构,而以生猪农批市场为核心的批发模式符合以上特点。

从生猪供应链上游端来看,生猪养殖是银行融资的主体,是供应链参与者中最需要进行融资的主体,也是信贷扶持的重点对象。一般而言,生猪周期较长,疫情管理不受控制且受猪周期影响价格波动幅度较大,基于此,银行对上游端的融资模式大多采用订单融资和应收账款融资,订单融资较应收账款融资更多。具体来看,以“公司+农户”为代表的养殖户向银行提供与签订生猪订单和核心企业为其提供的商业汇票进行贷款的申请或是票据贴现,银行对买卖双方资信进行调查,确定信用额度,下游买方对银行作出付款承诺,在此基础上,银行向“公司+农户”为代表的养殖户提供信贷支持。由于完全是在线化操作,银行会根据生猪生产周期特点,将贷款资金在不同时期进行线上授信和支付,大量节约农户的业务办理时间和资金成本。当生猪出栏交付后,下游的生猪批发商或经销商将贷款支付给生产方的监管账户,银行会划转监管账户资金先于偿还贷款本息,剩余资金归由猪农。

从供应链的核心端来看,核心企业主要是从事做生猪供应链大型企业,其对资金需求源于固定资产的投资。随着土地成交价格一路高涨,以及国家冷链物流政策频发,核心端作为生猪产业链赋值的商流和物流中心在土地和冷链设备投资中有着很大的融资需求。与其他供应链金融核心端不同,此类集团并不仅仅是生猪养殖企业,他们的链条甚至有延长到饲料加工、育种、肉副产品加工等多个环节,或为其链条产业提供订单或资金支持。银行会根据该类型企业规模、与生产者订单量大小、运营现状、资产负债比例及信用程度,

在线授予其一定的授信额度,该核心端再根据与其长期合作客户的信用状况,分解授信额度给自己的客户(主要是批发商),并为客户提供向银行提供信用担保,同时以被担保企业存放在其融通仓的货物作为反担保。

作为下游端的经销商、加工商、连锁超市、菜市场,一是面临着生猪出栏时间不稳定及冷链运送成本较高的难题,另一方面,上游供给方强势要求的预付货款压力进一步加剧了下游端企业资金周转难度。银行可以为其提供杠杆采购的融资便利,即预付账款融资,主要形式为保兑仓模式。银行在受理时,首先要求下游端协调上游批发商或是核心端对批发商进行担保,保证该市场批发商承诺回购,避免下游因销售能力有限不能及时回款造成贷款违约;其次,下游经销商向银行缴纳一定比例的保证金。目前国家也正在大力支持金融机构推广生猪活体抵押,进一步增大抵押品的类型和估值,银行通过对经销商销售能力,与上下游合作规模以及抵押品和质押品的估值,进行统一授信,资金直接打至上游账户中。

综上,该模式充分结合生猪产业链上核心企业为中心,充分有效联系产业链涉及的上下游生产主体,疏缓农户的资金困境,保证生猪的养殖周期不受资金约束影响。

四、结语

线上供应链金融在生猪流通中的应用和延伸倒逼中国生猪发展产业化和高端化,这与我国现阶段大力实施推动农业产业的供给侧改革的方针不谋而合。因为只有农业产业链链条越完整,加工增值环节越多,产品附加价值越高,交易信息越全面,融资的平均成本才会降低,而只有农产品的高端化和品牌化才能保障农民卖出好口碑、卖出好价钱,得到好信用,真正实现不是农民找融资,而是融资找农民的局面。同时作为线上供应链参与主体只有不断深耕农业产业链,在充分了解农业属性和特征的基础上,才能为供应链上的资金需求者提供个性化的产品服务,只有这样才能形成金融和农业的良性循环。

参考文献

- [1]宋华.供应链金融[M].北京:中国人民大学出版社,2015.
- [2]刘思薇,张精,柳震.互联网背景下线上供应链金融发展模式分析[J].经济论坛,2016(12):55-59
- [3]石岚然,孙玉玲.生鲜农产品供应链流通模式[J].中国流通经济,2017(1):57-64
- [4]洪涛.2018年中国农产品电商发展报告[R].北京:中国农产品电商高层研讨会,2018.

作者简介:

- 1.胥若男,女,(1983.6—),汉族,湖南长沙人,硕士,副教授,研究方向:供应链金融。
- 2.高雪(通讯作者),女,(1988.02—),汉族,山东烟台人,硕士,讲师,研究方向:应用经济学。

项目基金:2019年湖南省教育厅科研课题“供应链金融对湖南省生猪业养殖户融资效率影响的研究”课题编码(19C1890)