



编者按

新型农业经营主体已经成为农村经济发展重要力量。截至2023年底,全省规模以上农产品加工企业6679家、农民专业合作社11.96万家、家庭农场18.56万家,共计超过31万家。与小农时代相比,规模化经营对资金要求更多也更高。随着农村经营规模主体增多,农业生产融资总量快速增长,融资要求更加多元,融资矛盾日益突出。融资难一直制约农业发展。每年中央一号文件都对金融支农工作作出安排部署,省委省政府

高度重视金融支农,要求着力破解农业融资难题。当前,全省迫切需要推广成熟管用的金融支农经验,探索破解金融支农难题,以源源不断的金融活水润泽乡村产业发展、赋能乡村振兴。8月,全省金融支农现场会在枝江市召开。作为全省首个农村合作金融创新试点县,枝江紧盯新型农业经营主体“贷款难、贷款贵、贷款慢”难题,构建“农合联+金融”的政担银企多方合作机制,探索形成有效的金融支农模式,为推进乡村全面振兴和农业发展提供金融保障。

# 枝江:金融活水流向希望的田野



枝江市永隆水稻种植专业合作社秋收正忙。

## 生物资产可抵押,缓解贷款难——担保架起“农银之桥”一村授信5000万元

柑橘是枝江市支柱产业。2015年该市桔缘专业合作社收购柑橘需要流动资金,理事长周代年第一次感受到贷款难,问了好几家银行,回复都一样——缺抵押物。得知结果后,合作社成员都不理解:明明有厂棚、设备、果树,银行怎么不认?  
长期以来,农村金融最大难点在于缺少抵押物和担保条件。枝江市天雨农业融资担保有限公司总经理助理罗青介绍,农户大多零散经营,规模比较小。农民种植的植物或养殖的动物等生物资产理论上可以抵押,政策上也鼓励抵押,但是确权难、监管难,实际操作过程不好落实。一旦发生风险,处置也是问题。银行提供的贷款成本也较高,农户从正规渠道融资较少。  
传统信贷模式行不通,改革创新成为破解农户融资难的必选项。枝江市用政府和市场的“两只手”引导金融活水向田间地头。枝江市农业农村局副局长鲁元介绍,2015年该市政府出资1亿元成立湖北首家政府性农业融资担保公司——天雨农业融资担保有限公司。天雨农担公司采用市场化运作方式,与银行按照8比2共担风险,向新型农业经营主体提供融资担保、信用评价、联合增信等金融服务,有效降低贷款风险,提高银行对涉农贷款的积极性。同年该市成立农村综合产权交易中心,建立市镇村三级农村产权交易体系,通过天雨农担公司将农户的农作物、畜禽、厂棚等无形资产转变为金融机构认可的合规

资产,拓宽农业农村抵押物范围。  
在天雨农担公司信用背书下,桔缘专业合作社用车间、仓库、冷库等产权证抵押资产,在枝江农商行获得200万元担保贷款。  
有了资金,桔缘合作社开始与科研单位合作建立示范基地,引进爱媛38号、金秋砂糖橘等新品种,推广柑橘绿色高效栽培技术,提高柑橘品质。新建柑橘初加工车间,引进自动化分拣设备,注册品牌,通过线上电商、线下商超对接和直销等方式,不断扩大销售半径。  
合作社越来越红火,金融机构主动抛来橄榄枝,天雨公司先后为桔缘专业合作社提供13笔累计3650万元担保贷款。  
周代年的另一个身份是枝江市仙女镇向巷村党支部书记。为带动更多村民增收致富,桔缘合作社开展“五统一”模式,为村民提供统一技术服务,统一农药、肥料等农资供应,统一品种改良,统一品牌销售,统一按每斤高于市场价0.05元至0.1元的价格收购,让村民种无忧、销不愁。全村314户村民陆续入社。枝江市农商行定向向巷村柑橘种植户一共授信5000万元。  
2023年向巷村柑橘销售4000吨,销售额近2000万元,村集体收入68万元,村民人均年收入超3万元。  
这几天,周代年正和湖南一家农产品外贸公司接洽,希望将枝江柑橘出口至加拿大。发展不愁钱,柑橘不愁卖,乡亲们越干越带劲。



丰联佳沃建设的自动化牛肉深加工车间。

## 年利率下降约2/3,缓解贷款贵——一枚商标换来300万元低息贷款

中秋将至,湖北覃姐食品有限公司车间内忙忙碌碌,鱼糕散发出诱人清香。  
“覃姐”叫覃立新,公司董事长,如今应对鱼糕销售波峰较为从容:“以前是等订单来了,再采购原料进行生产,客户要货只能等。现在我们提前备好原料,订单来了,随时开工。”  
公司生产的从容,来自周转资金充足。  
两年前,覃姐食品每到鱼糕生产旺季需要大量现金采购原料,可抵押固定资产较少,自主申请银行贷款,年利率高达10%。抵押物不足以及高昂的融资成本让覃姐在贷款面前踌躇不前。银行给她的回复是,农产品加工企业可抵押物少,对银行来说风险高,利息也相对高些。  
周转资金不足,制约企业规模发展,覃姐一直不敢扩大生产,承接订单较为谨慎。  
过去,农民贷款成本在7%到9%,农产品销售利润约6%到10%,稍有不慎“一年就白干了”。如何破解农民贷款贵?  
2022年7月,枝江市政府出台知识产权质押融资办法,企业能以专利权、商标权、著作权中的财产权为质押物从银行获得贷款。政府、银行、担保公司三方按比例出资共建知识产权质押融资资金池,借款企业可享受不高于30%的贷款利率补贴、不高于50%的担保费补贴和保险费补贴。  
“因为资金充裕,我们12020年投建新厂,进军牛肉深加工领域,目前开发出10多种牛肉深加工产品,线上线下同步销售。”丰联佳沃公司副总经理谢苗说,产业链延伸帮助企业抵御市场风险。  
在肉食者鄙视链中,牛肉一直高居上游,肉牛养殖户却一直是贷款困难户。  
“可抵押物少,风险大。”谢苗介绍,市场风险、疫病风险、自然灾害风险,每一项对企业都是巨大挑战。2015年9月,刚创业的丰联佳沃一次性购买68头肉牛,谁料肉牛接连发病,很快就死了10头,损失7万元。  
痛定思痛,丰联佳沃加强与中农大、华中农大、省农科院等专家团队对接,强化技术管理,养殖走上正轨。解决养殖技术难题后,公司就想扩大养殖规模。  
2016年公司牵头成立枝江市联强农牧专业合作社,想带动农户一起养殖肉牛。可是,公司资金压力较大。牛圈牛舍没有权证,无法直接抵押贷款。企业一筹莫展。  
公司四处融资,枝江市农业农村局和天雨农担公司得知信息后上门,提出用公司的牛舍、流转土地等作为反担保抵押物,前提是

企业必须为牛买保险。  
拿到结果的覃立新又惊喜:“我们就是想产品做好,不能砸了30多年的招牌。没想到这招牌还能用来贷款,而且比之前的抵押贷款利率低6个百分点。”  
很快,天雨农担公司为覃姐食品办理了商标质押登记手续。当年12月,中国农业银行枝江支行在天雨公司提供担保的情况下,为企业发放300万元担保贷款,年利率为3.85%。企业还享受了担保费优惠和财政贴息,进一步降低了融资成本。取得贷款后,覃姐食品投资建设万吨冷库,以及鱼丸、鱼糕等产品自动化生产线,实现鱼糕全流程机械化生产,进一步提升产品品质和生产效率。  
这也是枝江市金融机构发放的首笔农业品牌知识产权质押担保贷款。  
天雨农担公司总经理助理罗青认为,覃姐食品能率先破冰,政策和银行支持固然重要,企业自身品牌过硬更关键。  
由于独特的配方和加工工艺,“覃姐鱼糕”在当地很有名,产品供不应求,销量节节攀升,“覃姐鱼糕”入选宜昌市非物质文化遗产,覃立新成为宜昌市非遗传承人。“覃姐鱼糕”远销山东、辽宁、湖南、黑龙江、北京等20多个省市上百家大型超市。  
“品牌是企业核心竞争力,也是重要无形资产,能够像实物资产那样进行抵押贷款。”罗青说,枝江通过创新知识产权质押融资模式,大大降低银行贷款利率,减少农业企业融资成本,也提高了企业品牌建设的积极性。今年上半年,该市又有3家企业成功办理1050万元农业品牌知识产权质押担保贷款。



枝江市覃姐食品有限公司的生产车间内,热气腾腾。



枝江市仙女镇桔缘专业合作社的标准化生产车间里,社员们马不停蹄地包装、装箱、封口、贴单。

本版文字:湖北日报全媒体记者 汪彤  
通讯员 毛晓娜 罗钦钦  
本版图片:湖北日报全媒体记者 刘曙松 汪彤

## 审批时间缩短,缓解贷款慢——大数据绘制信用画像 7天办妥300万元贷款

9月6日一大早,枝江市永隆水稻种植专业合作社理事长李兵峰就开车出门了。正是水稻丰收的季节,他想一周内跑遍附近几个粮食生产乡镇,盘算今年能收多少粮,要准备多少钱。  
永隆合作社有100多名社员,流转农田1500亩,粮食收购现货现结,资金需求大。老李说,资金量大、需求急一直是粮食收购企业的痛点,过去想多收点粮食,可现金不够,只能放弃。  
去年元旦,他谈好一笔500吨大米订单,需要收购稻谷近千吨,收购资金至少要准备250万元。老李为拿下这笔大单,尝试多个融资方案,但都因抵押、担保等问题导致贷款审批流程烦琐,少则一个月,多则几个月,现货现结的农民不愿等。老李急得觉也睡不着,饭也吃不下。  
眼看单子就要黄了,枝江市天雨农业融资担保有限公司专班上门。合作社的4栋标准化仓库引起了他们的注意。  
天雨农担公司总经理助理罗青介绍,粮食收购企业有货物没厂房,天雨公司探索将耐储存、价值相对稳定的农产品作为抵押物,探索设立“仓储粮食池”,开发粮食仓单质押贷,采取先入库后放款、先还款后出库方式提供信贷服务,盘活企业存量资产。  
“很多新型农业经营主体反映贷款慢,主要就是融资信息不对称。”罗青说,金融机构开展信贷业务时,需要了解新型农业经营主体的经营状况、资产状况、信贷需求等相关信息,但在收集相关信息时无法准确获取,现有的信贷资料无法支撑贷款需求,金融机构与新型农业经营主体信息不对称的矛盾逐渐激

化,同时,政府部门与金融机构之间缺乏信用信息共享机制,农村信用评级体系建设、运用滞后,影响了金融的有效供给。  
2022年,枝江市推出农合联金融服务平台,采用“五维”信用评价体系,收集整理全市新型农业经营主体的政务信息、农业信息、征信信息、同行评价、镇村干部评价等相关信息,从多维度对其进行“信用画像”。  
以合作社为例,“五维”信用评价体系包括是否有严重违法失信和行政处罚等行为,生产经营规模和土地权属合法性,道德品行和民间借贷评价等等。农合联根据这些信息对农业经营主体进行信用建档和信用评级,建立信用数据分析模型,最终生成一份有预授信额度的信用报告。  
罗青透露,在新型农业经营主体正式提出贷款申请前,农合联就已经完成新型农业经营主体部分信息大数据整理工作。一旦收到贷款申请,天雨担保公司马上就能从平台上调出企业基本数据,做到心中有数。大数据生成的信用报告只起参考作用,担保公司结合实地走访形成调查报告,确定担保额度。银行看到农合联的信用报告,天雨公司的担保函后,就可决定是否贷款,减少银行自己去企业调研的漫长过程,这样大大提高贷款效率,更从源头降低贷款风险。  
老李的调查报告不到3天就出炉。在天雨公司担保下,他最终从枝江农商行获得300万元粮食仓单质押贷,前后只花1周时间。  
老李说,有了这笔贷款,合作社连续两年收粮都有充足资金,“仓等粮,钱等粮,人等粮,这种感觉真好!”

## 先投保再贷款,缓解风险大——1.4亿元保险让农户大胆闯

2015年以来,枝江市把特色农业保险作为农村合作金融创新试点的组成部分,探索形成“农合联+涉农担保+银行+农业奖补+农业险+政府”的政担银企风险共担机制。市财政给予60%保费补贴,特色农业保险被设置为农合联会员获得贷款的前置条件,先投保、再担保,最后获得贷款,帮助农户降低经营风险。  
人保财险枝江支公司是该市唯一合作伙伴,针对性开发肉牛、砂梨、柑橘、水产等特色农业保险,帮助农户稳定生产、抵御风险。  
丰联佳沃知晓保险政策后,迅速就为500头肉牛买了保险,每头牛每年保费320元。保险期内,因疾病疫病、自然灾害、意外事故造成肉牛死亡,可视为保险事故发生,每头牛最高可获8000元赔偿。  
买了保险,又有天雨公司信用背书,丰联佳沃当年获得银行500万元担保贷款。2021年公司又有22头牛因病死亡,获得理赔金额17.6万元。  
在其带动下,合作社的养殖户陆续购买肉牛保险。养殖户不再是贷款困难户。目前枝江市累计办理特色农业保险1.4亿元,累计理赔467万元,农户风险基本归零。  
天雨公司看好肉牛产业,专门开设特色产业金融模式,设立300万元肉牛产业发展基金,2021年以来累计撬动银行贷款10582万元,帮助120余户农民贷款,户均增收10万元以上。  
有了资金,企业加大养殖技术投入力度,成功培育出A4级以上雪花牛肉,价格是普通牛肉10倍以上。丰联佳沃也走出枝江,在武汉、宜昌等地开设牛肉直营店和餐饮店,打造餐饮和预制菜品牌“牛味爽”,产业结构转型升级。

今年以来牛肉价格持续走低,湖北丰联佳沃农业开发有限公司却加大发展力度。  
煎牛排、烤肉串、涮牛肉、烧牛骨、牛肉包子、牛肉米粉……9月5日,湖北日报全媒体记者走进枝江市仙女镇牛郎山牛业小镇展厅,各式各样牛肉产品令人垂涎三尺。原料均是本地饲养的夷陵牛。  
“因为资金充裕,我们12020年投建新厂,进军牛肉深加工领域,目前开发出10多种牛肉深加工产品,线上线下同步销售。”丰联佳沃公司副总经理谢苗说,产业链延伸帮助企业抵御市场风险。  
在肉食者鄙视链中,牛肉一直高居上游,肉牛养殖户却一直是贷款困难户。  
“可抵押物少,风险大。”谢苗介绍,市场风险、疫病风险、自然灾害风险,每一项对企业都是巨大挑战。2015年9月,刚创业的丰联佳沃一次性购买68头肉牛,谁料肉牛接连发病,很快就死了10头,损失7万元。  
痛定思痛,丰联佳沃加强与中农大、华中农大、省农科院等专家团队对接,强化技术管理,养殖走上正轨。解决养殖技术难题后,公司就想扩大养殖规模。  
2016年公司牵头成立枝江市联强农牧专业合作社,想带动农户一起养殖肉牛。可是,公司资金压力较大。牛圈牛舍没有权证,无法直接抵押贷款。企业一筹莫展。  
公司四处融资,枝江市农业农村局和天雨农担公司得知信息后上门,提出用公司的牛舍、流转土地等作为反担保抵押物,前提是