

农村合作金融机构供给侧改革研究 ——以亳州药都农村商业银行中药材产业链金融为例

许晓阳

(中信银行总行 北京 100018)

摘要: 农业的主要特征是风险高、收益低和成本高,具有明显周期性;金融资本希望获得风险低、利润高的投资,二者似乎具有天然的矛盾。为了解决上述矛盾,需要通过金融服务创新途径,促使金融机构的资金资源能够高效、可持续向农业提供。在农业产业化快速发展的背景下,将区域性有特色的农业产业链整合起来,实际分散的借款人相互制约与合作,降低信贷风险,增强金融机构的“支农”动力,提高经营业绩。对亳州市特色产业中药材市场的调研,结合当地农村合作金融主体机构药都农商行作为金融创新载体,引入产业链金融理念,针对当地药材市场的产业发展阶段和特点,设计操作性较强的金融服务模式和系列金融产品。通过案例解决方案的设计和探索,以农业产业链金融为突破口,为农村合作金融机构更好地服务“三农”提供创新实践和借鉴的方法。

关键词: 农村金融;农村合作金融机构;产业链金融

中图分类号: F830 **文献标识码:** A **文章编号:** 2095-0098(2017)05-0043-08

一、引言

产业链金融服务作为商业银行的一个金融创新产品在我国得到了快速发展,已经成为商业银行拓展市场份额、提高客户粘性的一个重要环节。1999年深圳发展银行试点“动产及货权质押授信”业务,并且在2006年最早提出“供应链金融”产品服务。随后,中信银行在行业内推出“产业链金融”的产品品牌,作为“中信财富阶梯”系列对公产品的支柱业务推出。“贸易融资”、“物流融资”等各家机构的产品名称各有不同,但实际内容却很类似。在理论上,产业链金融的研究经历了一个从关注供应链管理问题到关注中小企业融资问题、从传统到线上的发展历程。现在所说的供应链金融开始于上世纪80年代,随着跨国公司发展过程中的供应链管理问题孕育而生。最早的供应链金融研究大多围绕物流问题而展开,到20世纪末,供应链整体融资成本问题开始受到企业家和学者们的关注,而银行业也开始针对财务供应链展开系列业务创新。供应链金融正是为了适应现代供应链管理而出现的一项令人瞩目的金融创新^[1]。

随着供应链金融的不断发展,供应链金融的研究视角拓展到了概念研究^[1]、运作模式与网络结构研究^{[2][3]}、影响与应用研究^{[4][5]}和信用风险评价研究^[6]等。而随着互联网在金融领域的逐步渗入,供应链金融的研究视角又逐渐延伸到了线上。国外关于线上的研究最早可以追溯到1997年,Cronin在《互联网上的银行和金融服务》中提出如何利用互联网技术为供应链金融服务的问题,之后的研究则主要围绕电子商务如何为融资服务提供便利^[7];国内较早提出可以将供应链金融与互联网结合起来的是李明锐^[8]和张强^[9],他们分别从中小企业和银行的角度论述了供应链金融的作用,之后的研究则大多集中于模式探讨与风险管理^{[10][11]}。

如何积极塑造农业产业链金融理念?如何结合地方特色探索农业产业链金融服务,破解产业化发展的

收稿日期:2017-07-20

作者简介:许晓阳(1987-),男,安徽亳州人,硕士研究生,就职于中信银行总行,研究方向为金融与经济发展。

融资难题?这将是本文关注和探讨的主题。

国内关于农村产业链金融的研究成果已经很多。陈丹梅^[12]曾经指出,农产品的市场逐渐由区域化向全国化、国际化延伸,未来农业的竞争将更加表现为产业链条和运作体系的整体竞争,对于金融机构来说,围绕产业链条开展业务是必然选择。目前,如何从工业产业链金融中借鉴经验,是农业产业链金融研究较多的领域,王婷睿^[13]曾提出,关于金融机构开展农业产业链金融,可以从需求、供给和效益三方面进行论述;韩明辉^[14]曾基于应收账款、融通仓和保兑仓融资这三种模式,分别从采购、运营和销售三个阶段对农业产业链金融的特点进行分析。

以上文献,将工业产业链金融的融资模式直接移植到农业产业链领域,复制效果确实需要打个问号,毕竟我国的现代农业尚未完成转型。首先,规模以上企业数量较少。龙头企业规模有限,抑制了其辐射影响能力,从而上游原材料的来源和下游的销售渠道具有一定的随意性^[15]。其次,各节点企业关系缺乏稳定性。农业产业链条内部企业之间关系并不十分牢固,无法形成长期战略合作关系,这也在一定程度上制约了链条内企业实现更高的综合效益。再次,我国现阶段农民组织的特征是销售领域少、生产领域多,产品无法找到好的销路,农业产业链缺乏稳定性。本文则是针对这些不足,利用从安徽省亳州市中药材市场和亳州药都农村商业银行调研得到的材料和数据,运用实证案例分析方法,以中药材产业链金融为突破口,为农村合作金融机构更好地服务“三农”提供创新实践和借鉴的方法。

二、药都农商行开展中药材产业链金融的内外部条件

中药材是亳州市的主导产业,在辖内社会经济发展中发挥着重要作用。大型中医药企业陆续进驻亳州,为亳州市中医药产业持续发展提供了新的动力,也为亳州市中药材产业链金融的发展提供了良好的产业环境;药都农商行立足“三农”、侧重中药材、面向中小微的金融服务和金融创新,也为亳州市中药材产业链金融的发展提供了坚实的内在条件。

(一) 外部条件:亳州市中药材产业集群环境

1. 中药材产业基本情况。亳州是我国最大的中药材市场和中药材集散地,中药资源近170科,品种超过4000个。截止到2015年,亳州市的中药材专业市场交易额为300亿元,中药材的种植面积近110.7万亩,均在全国居于首位。规模以上中药工业产值232亿元,在全市范围内,产值超亿元的药企69家,其中超10亿元的有3家。

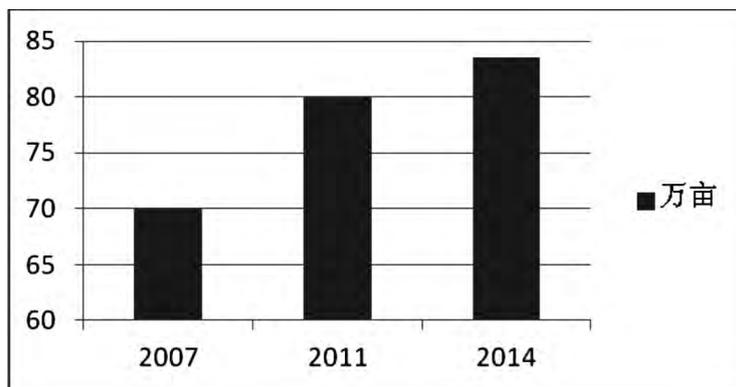


图1 亳州市中药材种植面积

亳州市已经形成了完整的以饮片厂和药商为核心,“中药材种植户+中药材采购商和经销商+中药材加工企业+中成药厂+医药物流企业+医院和药店”的完整产业链条。中药材种植户是中药材产业发展的基础,约占亳州市区域农业人口的三分之一,以种植白芍、牡丹、桔梗、白芷等为主;药材采购商和经销商是亳州市中药材产业的主体,以亳州本地人为主要群体,也有部分长期在亳州生活和经营的原产地药企、药商;饮片厂是亳州地区医药制药企业的主力军,中药饮片销往全国大多数中成药制药厂和医院;中成药厂将从饮片厂购买的饮片加工生产成符合国家标准的中成药,将中成药片销售给医药物流企业,再销售给医院或药店。

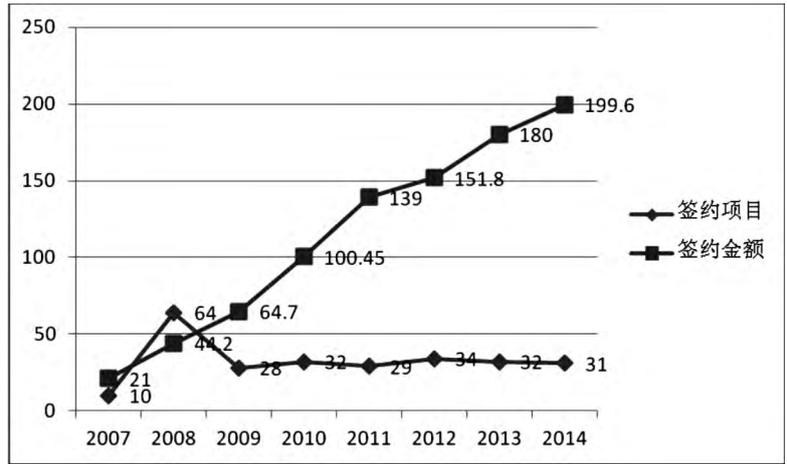


图 2 亳州中药材交易博览会交易情况

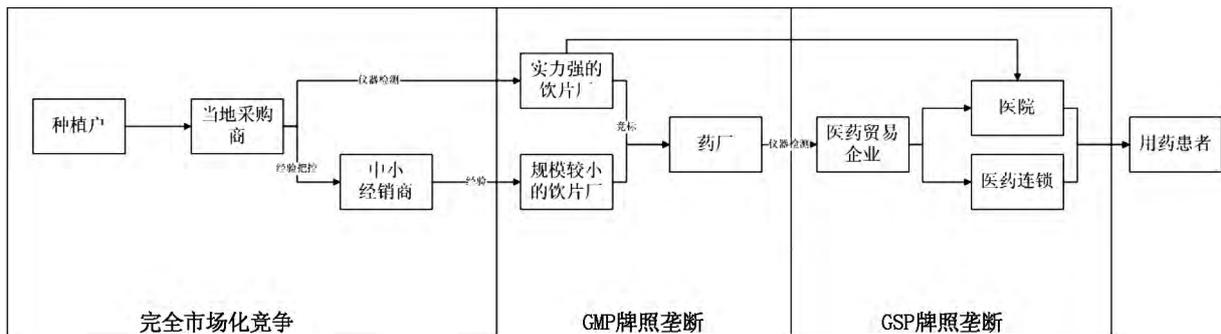


图 3 流通环节示意图

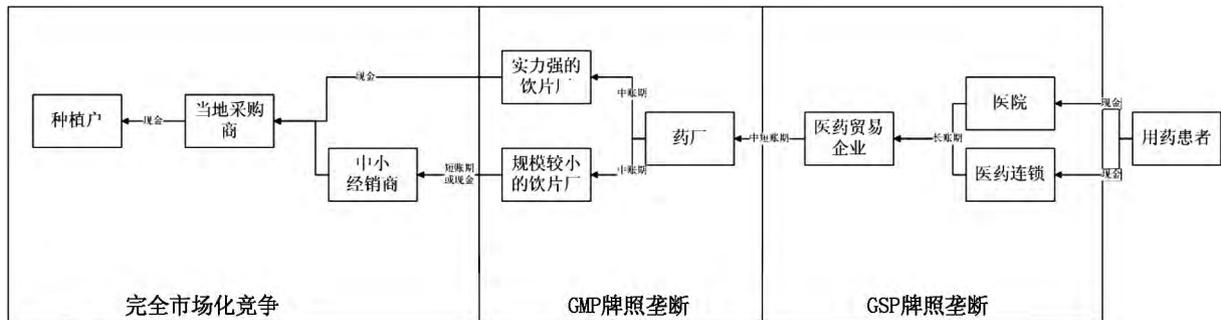


图 4 资金流向示意图

2. 产业链条各个环节的交易及结算方式。中药材种植户的药品成材后,大部分以现货方式被饮片厂和个体中药材贸易商收购,收购方式以现金交易或转账为主,较少使用 POS 机等交易工具,赊账行为也较少发生。针对这一群体,结算类产品应考虑产品的易用性,融资类产品应考虑申请人的资金用途和经营情况。

个体中药材贸易商前往全国各地主要原产地收购中药材,通过公路运输将收购的中药材运抵亳州,并储存于自用物业当中(尚未形成使用物流企业仓储服务的习惯)。收购环节,交易结算方式通常以现金或转账为主,销售环节,交易结算方式也是以现金和转账为主,但赊销居多,账期时间从三个月到六个月不等。整体而言,个体中药材贸易商对药材市场价格变动和资金成本极其敏感,通过在产新期收购药材、全年销售,从中赚取差价。

饮片厂在中药材原产地采购结算方式多是现货现款,以降低采购成本。本地采购也可采用赊购,但采购成本会提高,赊账期一般为 3-6 个月,最长也不超过 9 个月。饮片厂的产成品主要销往中成药厂,部分销往医院、药店或用于出口。销往药厂的产品,结算方式为现金转账和银行承兑汇票,以赊销为主,账期通常为三个月(一般不超过六个月);销往医院和药店的产品,结算方式为银行承兑汇票,也以赊销为主,账期通常为

六个月(一般不超过九个月)。饮片厂普遍存在较多应收账款。

中成药厂、医药物流企业、医院(或药店)三者间进行支付结算时,主要使用银行承兑汇票,通常为赊销赊购。中成药厂应收账款比例较高,医药流通企业应付货款比例和应收账款比例均较高,医院(或药店)则拥有较高比例的应付账款。

(二) 内在条件: 药都农商行坚实的业务基础

药都农商行作为亳州市的金融机构,在服务亳州经济和支持中药材产业发展中,一直发挥着重要的作用。药都农商行2009年启动改制工作,先后于2010年和2012年完成农合行和农商行的组建,完成了由信用联社向农村商业银行的一次转型。

转型发展后的药都农商行侧重“三农”、立足中药材、面向中小微,在信贷规模、金融服务质量以及客户数量等方面,业务规模持续保持亳州市级商业银行领先地位。2016年,药都银行以优异的管理和业绩,被中国银监会评为全国农商行“标杆银行”,被安徽省农村信用联社树立为全省农商行学习的典型。

药都农商行基本形成了三个层次的信贷服务体系:其一,支农层,以“农家乐”、“农商乐”等为主,以农户联保、农村青年创业、农村经济组织等贷款为辅;其二,支微层,以“商家乐”、“易贷卡”、“工薪乐”等为主,以商户联保、“创业乐”、下岗再就业等贷款为辅;其三,支小层,以中小企业抵押贷款、票据业务为主,以企业联保等贷款为辅。

三、药都农商行发展中药材产业链金融的优势与不足

(一) 优势

1. 中药材行业集群优势。中药材行业是亳州地区的支柱产业,经过长期积累和发展,它的产业规模及产业布局清晰合理,集群优势十分明显。

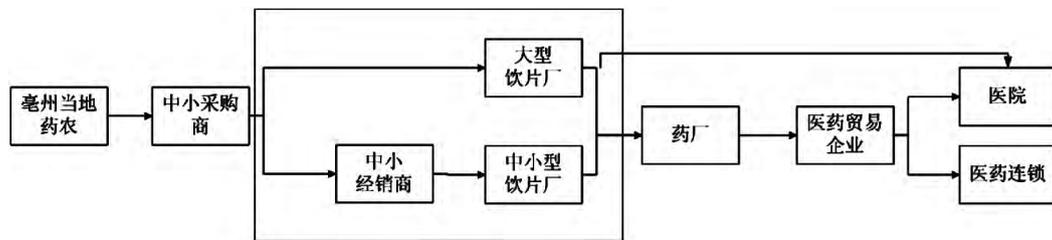


图5 亳州市中药材产业链示意图

2. 区域内市场品牌优势。作为一家区域银行,药都农商行凭借方便快捷实际的金融产品、优质高效的服务、良好的客户体验、“让利于客户,诚信于客户”等经营理念,在亳州地区具有极好的市场口碑。在信贷规模、金融服务质量以及客户数量等方面,药都农商行在亳州市银行业均排在前列。

3. 扁平化组织架构优势。为追求良好的客户体验,药都农商行建立了扁平化的组织架构,在信贷调查、审查、审批和放款等方面采用灵活的内部组织方式,从而简化审批流程,加快审批速度。

4. 城乡网点及结算渠道优势。药都农商行的营业网点遍布城市和乡镇,网点功能十分清晰。经过几十年的深耕细做,药都农商行已经搭建起与辖区内老百姓良好的沟通平台,被称之为“亳州人自己的银行”,被亳州市政府授予“亳州人民最信赖的银行”称号。

为巩固区域优势,药都农商行在结算渠道方面大力投入,已经形成行业、街道、村落全覆盖的结算体系,并且代理亳州全市的社保卡结算。基本形成结算渠道完整,大面积覆盖终端的渠道优势。

(二) 不足

1. 业务条线劣势。从产品和业务条线看,药都农商行的产品业务体系相对简单,产品种类少,尚无法为客户提供综合性金融服务方案。产品条线简单,导致药都农商行的利润增长点单一,综合盈利能力不够。受系统等方面的限制,药都农商行业务系统以及内部管理系统发展缓慢,综合性在线金融服务能力较低。

2. 风险控制劣势。由于担保方式结构固化,药都农商行在金融风险防控技术发展也相对滞后。对于客户主体信用风险评级、担保方式风险评估、产业链整体风险控制等方面的认识不足。同时,支行客户经理人

员和总行风险管理对于风险识别的意识与风险控制手段,尚需进一步提高。

3. 产业自身复杂性。一是如何选取中药材产业链金融中的核心企业,是药都农商行顺利推动产业链金融发展的关键。从目前情况来看,亳州市饮片厂在产业规模、产业集中度和金融参与度方面均比其他产业链环节更具有优势,因此也更适合作为核心企业。但是,实力较强的饮片厂,其原材料采购方和销售客户多在外地,在亳州市当地采购药材比例小;实力较弱的饮片厂,由于技术落后、管理滞后等原因,甚至会因不符合GMP认证而面临“摘牌”的风险。二是如何将本地化模式复制到全产业链是需要考虑的难点。当地实力比较强的饮片厂,原材料采购方和销售客户多在外地,在当地采购药材比例小,因此制约了产业链金融整体的业务量水平。三是如何有效甄别中药材及价格波动需要长期积累。中药材品类繁多,非专业人士对药材的价格走势难以进行预判;如果对于产品规格、产地等指标无法做出精准判别,产品价值就无法准确评估。四是如何改变交易模式,获取交易数据仍有一定困难。交易中,上下游的债权一般是以“欠条”的形式出现,交易模式也多以现金或转账交易为主,债权确认存在一定瑕疵,交易数据收集准确性不能保证,出入库单管理有待规范。

四、药都农商行中药材产业链金融产品构想

(一) 中药材产业渠道金融产品设计模式

1. 共同债务人模式和债务确认模式。共同债务人模式是指,核心企业作为并存贷款人,因生产销售等原因,与其上下游客户一起承担对药都农商行的债务,并按药都农商行相关贷款规定,履行偿还药都农商行贷款的义务。债务确认模式是指,核心企业向药都农商行作出纸质性承诺,承认基础交易和应付账款没有争议,认可药都农商行作为应收账款债权受让人的地位,到期会将相关应付货款划付到药都农商行指定的账户,或核心企业承诺,如果它的上下游企业不能足额偿还贷款时,核心企业将通过回购货物或经销权等方式偿还其上下游企业在药都农商行的债务,并积极配合药都农商行追偿等。

2. 连带责任担保模式和系统对接模式。连带责任担保模式是指在合同中约定,由核心企业对上下游客户在药都农商行的信贷业务提供连带责任担保,或由核心企业和有资金需求的上下游客户,根据授信额度比例,分别拿出资金组成“风险保证金资金池”,由资金池作为质押担保,上下游企业互相联保。一旦上下游客户因经营困难出现偿债风险,“资金池”资金对药都农商行的贷款敞口先行偿付,或由核心企业对上下游企业的借款负有连带偿还责任。系统对接模式是指,将药都农商行的系统与核心企业的相关管理系统进行对接,药都农商行拥有核心企业系统的部分使用权或查询权,为药都农商行及时了解核心企业与上下游客户的交易提供可行性,从而药都农商行可以实现对产业链条资金流和物流的封闭控制,降低药都农商行信息不对称风险,达到“资金流-物流-信息流”高效协同。

3. 货权、动产相结合的物流金融模式。这种模式是指,药都农商行先行对物流企业给予授信,使第三方物流企业变为药都农商行和生产、供应、销售的桥梁,借助物流企业专业能力解决一些难题,例如:质押评估、拍卖等。因为药都农商行对质押物的控制程度有一定缺陷,难免不够专业,依托规模和运营能力较强的第三方物流企业,实时跟踪每个阶段的物流对应价值,降低企业与药都农商行之间的信息不对称,同时由借款人出具以药都农商行为第一受益人的财产保险,最终实现“三赢”效果。

(二) 中药产业渠道金融产品设计方案

从整个产业链金融的发展来看,中药材产业链金融产品的研发应该主要围绕应收账款、预付账款和存货这三大途径。根据中药材产业的运营、结算、物流等结合应收账款、预付账款、存货可以设计以下产品模式。

1. 应收账款融资模式。该模式是指商户将符合中国人民银行要求的应收账款权利质押给药都农商行,由药都农商行提供资金支持,包括两种融资方案:应收账款抵押和应收账款转让。

2. 预付账款模式。该融资模式是指真实交易合同的预付账款为基础,第一还款来源是卖方为买方提供的产品收入。买方以现有的或未来货权进行抵押、质押,向金融机构申请各类融资产品。

3. 存货抵、质押模式。该模式是指客户可以以自有的或者是第三方合法拥有的货物作为质押物或者抵押物向金融机构申请融资,客户提供的有价抵质押物品需要由第三方物流企业或仓储监管企业进行严格监

管,保证银行资金的安全。

4. 核心企业保证融资模式。在该模式中,核心企业是药都农商行授信客户的并存债务人,与上下游客户共同承担对药都农商行的债务,也就是说核心企业为上下游客户在药都农商行的融资提供连带责任保证担保,共同履行还款义务。

5. 订单模式贷款。该模式是先期对申请人的资信状况进行评级,在综合评价申请人的资信状况、授信风险和资金需求等因素后,以卖家已经达成的交易市场订单金额为基础,通过数据库对卖家进行定量分析,利用大数据和信息流,实现金融信贷审批,确定授信额度,最终实现批量放贷,到期后自动还款。

6. 仓储监管担保模式。该模式的具体流程如下:第三方监管公司和货物所有人(即借款人)签订仓储保管协议,事先明确货物的入库验收和保护要求。货主将货物送往第三方监管公司的指定仓库,仓库审核货物后,接收货物,同时向货主开具仓单,第三方监管公司根据货物的品种、质量、数量、价格出具评估书与推荐函。货主以仓库开具的仓单为凭证,以第三方监管公司对货物出具的评估书与推荐函为参考依据,向药都农商行申请融资借款,药都农商行对仓单进行严格审核,并核定相应的授信额度,发放贷款。企业归还药都农商行借款时,药都农商行释放相应比例的仓单提货权给借款人,如果借款人逾期未还,药都农商行有权处置借款人抵押在仓库中的货物。药都农商行将处置通知函传送给第三方监管公司,同时将代偿通知函送至第三方监管公司。第三方监管公司在接到处置指令后,代偿借款人在药都农商行的贷款或其它业务。第三方监管公司依货物的性质,通过拍卖或者回购借款人在仓库中的货物回笼资金。

(三) 中药材产业链金融产品配置

在产品配置上,药都农商行根据行业节点中不同的交易习惯,按照控制资金流向、监管货物价值,及时获得信息流的原则配置中短期自偿性融资产品或其他信贷产品。

1. 本地药农。现阶段,药农还是以自主经营为主的传统生产方式。由于药农的生产资金需求特征为:金额小、资金季节集中。药都农商行目前开展比较成熟的“农户小额贷款”产品,已经基本可以满足亳州当地药农的生产融资需求,使用方便、灵活。

2. 本地药农(合作社或种植公司)。针对药农与合作社或种植公司签订种苗或是药材购销合作关系,药都农商行采用通过种植公司批量授信给小额农户贷款,规定贷款用途,在合作社和药都农商行之间封闭运转。同时,为合作社在农机采购和基础设施建设方面开展融资租赁、分期付款等金融服务。

3. 外地采购(本地药商或饮片环节)。针对药商采购多以现金及转账交易的特点,药都农商行提供现货质押融资和先款后货业务,为药商及饮片厂前往中药材主产地采购中药材提供融资服务。采购方在采购地先交付一定数量的定金采购货物,然后将货物运回药都农商行指定的仓储机构。待药都农商行将押品验收入库后,即可向采购方发放现货质押贷款,用于偿还剩余的采购费用。整个期间客户无需回亳州本地,一切手续可在采购前办妥。先款后货业务可以在采购方与销售方签订采购协议或达成采购意向后,通过受托支付方式支付给销售方。药都农商行通过与物流企业合作,保证货物最终运回药都农商行指定仓储机构。

4. 药商存货质押。药商在日常经营中大多有存货现象,尤其是在中小药商中库存货物占到流动性资产的较大比例。药都农商行整合仓储监管机构、价格评估机构以及货物处置渠道建立完整的存货质押监管体系。客户在提出药材质押融资申请时,药都农商行人员通过专业人士估值、市场流通价格及当期产地价格等方面综合考虑,制定合理估价。经药都农商行、客户和监管机构的三方检验后办理质押贷款手续。为保证客户药材品质,药都农商行实行监管机构评级准入标准,并定期巡查设施情况。

5. 药商(饮片厂环节)。此环节的交易主要以现金转账交易为主。药商将中药材原材料卖给饮片厂后,一般会存在1-3个月不等的账期,结合这种账期特点,药都农商行可以向药商提供应收账款质押贷款,盘活债权。

6. 饮片厂(药厂环节)。饮片加工企业将饮片销售给药厂,药厂一般会在3-6个月后支付银行承兑汇票;将饮片销售给医院和药店,医院和药店一般会在6-9个月后支付银行承兑汇票。针对这种账期特点,药都农商行可为债权人提供应收账款质押和保理类业务服务。例如,饮片厂接到药厂或是政府医药平台的大额订单,短期内备货资金不足,可向药都农商行申请订单融资类业务,用以原材料采购和生产。此外,考虑到

饮片厂的资金压力,药都农商行可为上述情况客户提供“订单融资+应收类融资”的产品组合,缓解客户的资金流动周转压力。

7. 药厂(医药经销商环节)。药厂制成中成药销售给医药经销商时,一般要求医药经销商当即支付银行承兑汇票。药都农商行可为医药经销商提供先票后货或未来提货权融资服务。

8. 医药经销商或饮片厂(医院)。医药经销商或饮片厂将中成药销售给医院或药店后,医院和药店一般会在3—6个月后支付银行承兑汇票,针对这种付款模式,药都农商行可向医药经销商或饮片厂推出应收账款质押和保理类业务服务。

9. 医院(患者)。医院和药店将药品销售给患者后,如果患者通过医保进行结算,本地社保部门结算也存在一定时间的账期。药都农商行可为医院和药店提供盘活社保局的应收账款质押和保理类业务服务。

五、结论与启示

农业产业链金融是一种创新的服务方式,比传统的农业金融更加先进、有效。不同区域会有地域性特征,这就需要了解和分析地方农业产业链的特点,掌握每个节点参与者的融资需求,分析各个环节的融资特点和资金来源。开展产业链金融业务,破解农业产业化过程中的集群发展和金融服务难题,为我国农业产业化发展带来源源不断的资金支持和金融保障。

股份制改造是农村信用社的第一次转型,农村合作金融机构的经营机制更加灵活、业务品种日趋丰富,取得了令人鼓舞的可喜成绩。在快速发展的经济环境下,在同业竞争日趋激烈的现实状况下,农村合作金融机构在产品创新方面还存在一些短板:对客户层次分析、需求分析缺乏市场调研,客户关系管理系统普遍尚未运行,对客户的需求了解不足,业务产品体系缺乏针对性。第一次转型成功之后,农村合作金融机构的发展遇到了一个平缓期,需要二次转型升级的再次带动,以促使农村合作金融机构往更高层次、更高水平发展。

通过对安徽药都农商行中药材产业链业务的可行性分析,得到以下几点启示:

首先,差异化之路是未来农村金融机构经营的必由之路。怎样才能实现金融理念创新,针对当地的农业市场做足文章,提供适应当地产业发展阶段和操作性强的金融服务模式,在传统金融盈利模式遭受挤压、改革转型迫切的挑战下,构建自己的核心竞争力,在各大股份制商业银行将网点伸向农村之前,巩固自身在农村地区的基础,是摆在农村合作金融机构面前的问题。发展区域性特征较强的农业产业链金融,不失为农村合作金融机构“接地气”的发展之路。应该针对地方特色产业,立足并引导本地细分产业的产业链金融服务,这种立足于本地主导产业整体服务,因有地方行政的推动和金融机构自身发展的驱使,必将有更大的发展空间。

其次,不同的区域有不同的产业链特征,不同的环节也有彼此差异的金融需求。产业链金融体系建设,需要地方金融机构“因地制宜”,掌握当地农业产业各个环节的特征,了解每个环节参与者的真实需求,包括融资特征、资金来源等。产业链的主体依次为生产资料供应者、农业生产者、农产品收购、储运、加工、销售人员,有针对性的信贷产品和服务,离不开对上述从业者的特征、风险和 product 需求进行深入分析。

第三,结合金融机构所在地的实际情况,创新产业链业务体系。农业链中,农业生产、生产资料供应等经济活动具有明显的季节性,而农产品加工、储运和销售等生产之外的经济活动则一般不具有季节性。结合不同活动鲜明的季节性特点,农村金融机构在设计服务方案时应该区别对待。同时,在抵押担保要求上进行创新,充分利用产业链条中的环节关系,通过预付账款和应付账款类融资、存货抵质押类融资、应收账款类融资等来扩展信贷产品的供给。

第四,立足于本地主导产业整体服务,受惠于地方行政的推动。以亳州市为例,亳州市政府为中药材行业发展提供了切实有效的发展规划,为中药材产业金融提供了有力的政策环境保障。着眼于解决产业链条各个环节的融资,能够进一步促进行业的健康发展,得到地方政府的大力支持,实现地方政府、地方经济和金融机构的三赢局面。

参考文献:

- [1]胡跃飞,黄少卿. 供应链金融:背景、创新和概念界定[J]. 财经问题研究 2009(8):76-82.
- [2]陈祥锋,石代伦,朱道立,钟颖. 仓储与物流中的金融服务创新系列讲座之三融通仓运作模式研究[J]. 物流技术与应用 2006(1):97-99.
- [3]闫俊宏. 基于供应链金融的中小企业融资模式分析[J]. 上海金融 2007(2):13-16.
- [4]张伟斌,刘可. 供应链金融发展能降低中小企业融资约束吗?——基于中小上市公司的实证分析[J]. 经济科学 2012(3):108-117.
- [5]胡天石. 供应链金融在农产品电子交易市场的应用前景与作用[J]. 中国流通经济 2012(6):62-66.
- [6]陈长彬,盛鑫. 供应链金融中信用风险的评价体系构建研究[J]. 福建师范大学学报 2013(2):79-86.
- [7]Leora Klapper. The Role of "Reverse Factoring" in Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises, [C]. Paper presented at the Conference on Small and Medium Size Enterprise, WorldBank, Washington D. C. Oct 2005.
- [8]李明锐. 企业利用第三方电子商务平台的融资模式——供应链融资[D]. 北京:北京交通大学 2007.
- [9]张强. 融合仓单质押的电子商务中介型 B2B 运营模式研究[D]. 天津:天津大学 2007.
- [10]何娟,沈迎红. 基于第三方电子交易平台的供应链金融服务创新——云仓及其运作模式初探[J]. 商业经济与管理 2012(7):6-12.
- [11]郭菊娥,史金召,王智鑫. 基于第三方 B2B 平台的线上供应链金融模式演进与风险管理研究[J]. 商业经济与管理 2014(1):14-22.
- [12]陈丹梅. 供应链管理:农业产业化发展新思路[J]. 上海农村经济 2004(8):16-19.
- [13]王婷睿. 供应链金融——解决农民贷款难问题新途径探析[J]. 金融发展研究 2010(4):60-62.
- [14]韩明辉. 供应链金融下农业小企业融资模式研究[J]. 融资研究 2010(6):23-24.
- [15]韩明辉. 供应链金融下的农业小企业融资信用风险研究[J]. 会计之友 2010(4):56-57.

Research of Supply – side Reform in Rural Cooperative Financial Institutions

——Take Chinese Medicine Industrial Chain Finance in GL Bozhou's Rural
Commercial Bank as an Example

XU Xiaoyang

(The Head Office of China CITIC Bank, Beijing 100018, China)

Abstract: The main characteristics of agriculture are high risk, low profits and high cost, have obvious periodicity; financial capital wants to be invested with low risk and high profits; so there seems to be a natural contradiction between the two. Through the innovation of financial service, we can encourage financial institutions to efficiently and sustainably provide funding for agriculture to ease the contradiction above. In the context of rapid development of agricultural industrialization, we should integrate the regional characteristic agricultural industry chain; the dispersed borrowers should restrict and cooperate with each other so as to reduce credit risk, then we can strengthen the support of financial institutions and improve their operating performance. By doing the research of the Bozhou characteristic industry —— Chinese herbal medicine market, combined with the local rural cooperative finance main body —— GL Rural Bank as the financial innovation carrier, this paper introduced the concept of industry chain finance; based on the industrial development state and characteristics of local Chinese medicine market, it designed practical finance service model and series of finance products. Through the design and exploration of case solutions, take agricultural industry chain finance as a breakthrough, this paper provide an innovative practice and reference method for rural cooperative financial institutions to better serve the agriculture.

Key words: rural finance; rural cooperative financial institutions; industry chain finance

(责任编辑:张秋虹)