

浅谈金融支持制种行业供应链发展

邓玲梅

(中国农业银行股份有限公司萍乡分行,江西 萍乡 337000)

摘要:种子产业一直是农业生产的核心,它是农业生产的“内因”,犹如电脑、手机中的“芯片”。种子作为特殊商品,农作物的种子没有替代品,它关乎社会稳定和民生,必须保障供应。为服务制种企业 1-N 级供应商金融需求,本文从供应链融资角度分析,探索金融支持制种行业供应链发展之路。

关键词:制种;金融支持;供应链

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2023.05.016

种业作为我国战略性、核心性的基础产业,是农业健康发展的基础,一直以来受到国家的高度重视。大型种业公司每年通过合作方式选定供应商,被选定的供应商均为所在省、市同行业竞争优势较明显、资金较雄厚、信誉良好的企业或个人。本文将农业银行供应链金融产品为例,分析制种行业发展前景和金融需求,提出有针对性的解决意见。

1 制种行业发展前景

1.1 政策对种业扶持力度加大

种业作为我国战略性、核心性的基础产业,是农业健康发展的基础,一直以来受到国家的高度重视。2020年12月18日,中央经济工作会议确定2021年8项重点任务,其中第5项为“解决好种子和耕地问题,保障粮食安全,关键在于落实藏粮于地、藏粮于技战略”,这是近十年来中央经济工作会议上第一次特地强调种业,也是时隔三年后中央经济工作会议再次提到“粮食安全”。本次会议把生物育种放在前所未有的高度,被写入国家“十四五”规划纲要。

2021年7月9日,习近平总书记在中央全面深化改革委员会第二十次会议时强调,农业现代化,种子是基础,必须把民族种业搞上去,把种源安全提升到关系国家安全的战略高度,集中力量破难题、补短板、强优势、控风险,实现种业科技自立自强、种源自主可控。

2022年4月10日下午,习近平总书记在海南省三亚市崖州湾种子实验室考察调研时强调,种子是我国粮食安全的关键。只有用自己的手攥紧中国种子,才能端稳中国饭碗,才能实现粮食安全。种源要做到自主可控,种业科技就要自立自强。这是一件具有战略意义的大事。要弘扬袁隆平等老一辈科技工作者的精神,十年磨一剑,久久为功,把这件大事抓好。

习近平总书记高度重视种业问题,强调要下决心把民族种业搞上去。2021年中央一号文件提出,打好种业翻

身仗。

1.2 种业市场快速发展

自1999年《种子法》颁布后,我国种业进入快速发展期,2020年,我国种业市场规模为552亿元,年复合增长率为2.3%。市场规模保持世界第二大种子市场地位,预计2022年市场规模将达618亿元。

为做大做强萍乡种业发展、支持萍乡种业步入全国制种产业先进行列、有力推进萍乡农业产业结构调整 and 农业供给侧结构性改革,经省农业农村厅同意,由萍乡市主导设立江西省兴赣种业发展基金,首期投资1.5亿元,后期逐步加大投资至3亿至5亿元。基金主要投资于江西省优质育种企业、农作物育种和畜牧育种企业、蔬菜花卉林木企业等,与种业相关的上下游农业企业,其他优质的农业类项目,扶持本省种业企业做大做强,力争在创业板或科创板上市。力争到2025年,萍乡制种产业总面积达30万亩,本地制种面积达到15万亩,南繁制种面积达到15万亩,逐步跃居全国前列。同时,萍乡市出台了《关于支持制种产业发展若干实施意见》,制定了实施制种保险补贴政策、实施制种补助政策、加大融资力度和加快制种人才培养等诸多优惠政策,扶持江西种业发展做大做强,在全国占有一席之地,进入全国先进行列。

2 制种行业特征

2011年以来,国务院发布《国务院关于加强推进现代农作物种业发展的意见》《全国现代农作物种业发展规划(2012-2020年)》等指导意见与规划,提高种子企业设立门槛、加强种子市场监管,重点支持具有育种能力、市场占有率较高、经营规模较大的“育繁推一体化”种子企业,鼓励企业兼并重组。通过兼并收购,种子行业格局发生了重要变化,资源重新进行了整合,市场秩序再次得到了规范。

3 制种行业风险状况

种子产业的社会责任重大,但种子行业风险同样存在。风险主要体现在以下几个方面:

3.1 从业风险

种子的生产和种植都是在开放的环境中进行,受外界因素影响大,不确定因素多。一旦出现种子的质量问题,后果就会非常严重。所以,种子产业从业人员的职业风险较高。

3.2 市场风险

受到传统经济的影响,农作物种子价格普遍偏低,利润不高。如果遇到自然灾害较多的年份,风险会更大。这就使种子产业的盈利能力不高,抗风险能力较差,自我发展能力较弱。

3.3 生产周期风险

由于农业生产的特点,种子产品的销售和为来年准备的种子生产必须同步进行。产品在当年一旦出现问题,生产计划难以调整,必须按期完成,农民的制种款也必须付清。其结果就是造成来年产品销售的大量积压,并很可能最后导致公司发展陷入困境。

3.4 产业周期风险

种子从投资研发开始,到培育出产品,然后生产、推广、营销及售后服务,最终获得利润,至少要经过 10 年的漫长周期。这一客观规律就决定了种子产业投资的时间长、回报慢,中间的任何变数都会增加投资风险。

4 种业供应链关系分析

制种企业的供应商主要提供农药、化肥等供应和服务,行业包括制种个人以及批发和零售企业等。被选用的供应商一般是制种企业合作多年的客户,在本省或本市同行业中竞争优势较明显、资金较雄厚、信誉良好,经营稳定。主要供应商货款结算周期一般为 3 个月,即年周转率 4 次。各供应商在向制种企业提供原材料的过程中,均需要垫付一定的资金,均有一定的流动资金贷款需求。

5 制种企业供应链金融服务分析

5.1 产品分析

“融通 e 信”业务是指农业银行顺应互联网金融发展趋势,响应国家推动供应链金融服务实体经济的要求,提升银行服务核心客户供应链金融需求的能力,丰富银行供应链金融产品体系,根据国家有关法律法规和银行相关信贷管理制度而制定的供应链金融服务产品。依托农业银行智链融通自建平台,以 e 信为应收账款权利电子凭证,为供应链核心企业及供应商提供的 e 信签发、拆分、转让、到期收付款、追溯、国内保理等在线供应链金融服务。

5.2 服务方案

5.2.1 融资客户

制种企业的 1-N 级供应商。

5.2.2 业务范围

本服务方案下业务范围仅限于互联网金融信贷业务,具体为基于农行智链融通平台业务场景下的以 e 信为应收账款权利电子凭证,为供应链核心企业及供应商提供的 e 信签发、拆分、转让、到期收付款、追溯、国内保理等在线供应链金融服务,即“融通 e 信”,业务品种为“无追索权保理”,信贷产品分类标识“链捷贷”。

5.2.3 总体合作额度

根据《中国农业银行“e 账通”业务操作规程》第十一条第(四)款,e 信额度是指可用于签发 e 信的最高额度,是银行与核心企业的合作额度,e 信额度不得大于核心企业授信项下无追索权保理融资授信额度。

5.2.4 e 信签发方案

(1)e 信额度。(2)最长单笔 e 信期限。(3)最大单笔 e 信金额。(4)是否采用集团统筹代付模式、集团统筹代付模式下成员企业名单等。如采用统筹代付模式,应在供应链上游融资需求分析中对企业统筹代付具体方式、流程、期限等情况进行明确。

5.2.5 核心企业承担责任情况

根据《中国农业银行“e 账通”业务操作规程》(农银规章[2020]181 号)和《关于转发推动供应链金融高质量跨越式发展的实施意见的通知》(农银赣发[2021]107 号)相关规定,结合本次业务具体实际,核心客户承担的主要责任如下:

核心企业和企业平台应确保其提交至农行平台的电子信息真实、准确、及时、完整和合法。核心企业应对提交至农行平台的融资应收账款进行付款确认,保证其付款义务不受基础合同纠纷等任何抗辩事由的影响。银行接受保理融资申请,完成融资款项发放后,通知发送即视为核心企业确认该笔应收账款转让。核心企业应出具付款承诺,对其签发的 e 信所记载的应付账款承担付款责任。核心企业到期未履行应收账款付款或还款义务,导致融通 e 信融资出现逾期的,应由核心企业承担由此产生的罚息、复利、违约金以及实现债权的其他费用。核心企业要对融资客户实施资金监管,并协助银行履行贷后监控工作。核心企业要及时提供与融资客户交易信息等相关事务。上述核心企业责任将在银行与核心企业签订的业务合作协议中明确。

5.3 供应商 e 信保理方案

5.3.1 供应商准入流程

根据《中国农业银行“e 账通”业务操作规程》(农银

规章〔2020〕181号)中第三十二条关于“供应商准入及签约”:

核心企业根据“e账通”业务合作协议,向银行推荐1级供应商,N-1级供应商可根据“e账通”业务签约注册协议向银行推荐N级供应商。经营行客户经理对供应商名单进行筛选和营销,符合供应商准入条件的纳入核心企业所属供应链供应商名单。经营行客户经理通过银行平台向纳入名单的供应商发送注册邀请。供应商在银行开立账户。供应商通过电子渠道进行“e账通”业务在线注册,完成平台签约。

5.3.2 客户资料收集

根据《关于调整优化“链捷贷”业务办理条件和审批权限的通知》(农银办发〔2019〕593号)第一条中关于“调整客户调查流程”的规定,对于仅办理本方案项下的上游供应商,采取实地和线上收集相结合的方式进行客户资料收集,具体标准如下:对于单户融资金额不超过100万元的客户,可采取委托核心企业代为收集资料和贷款客户网上传输资料相结合的方式进行客户调查。对于单户融资金额超过100万元的客户,必须实地上门调查并收集资料。经营行依托系统在线核实客户信息,按不低于全部业务30%的比例进行现场调查。

6 风险控制措施

对制种企业的链捷贷“融通e信”业务进行整体风险管理。

(1)对核心企业开展调查和走访工作。由业务落地行负责实施核心企业贷后管理,组织对公业务团队业务部按季定期和不定期开展实地走访调查及与管理人员面谈等方式了解制种企业经营情况、财务情况、融资客户情况,每季对业务总体运行情况、核心企业生产经营情况进行评价,并撰写贷后管理报告。

(2)基础交易抽查。经营行应定期抽取30%比例的已办理e信保理融资的e信,对其转让过程中转让人与受让人之间交易的真实性、合法性和有效性进行抽查。对于抽查发现问题的,应立刻调查原因并中止为相关供应商提供“e账通”服务,最大限度保证银行平台的合法合规运行,保障核心企业和e信持有人的合法权益。

(3)e信融资后管理。向供应商发放e信保理融资后3个工作日内,经营行客户经理须在农行平台上调取融资客户与其上级供应商之间的交易信息和相关资料,审核相关交易的一致性,由复核员进行复核。如果发现融资客户相关资料不真实、不准确、不完整或不是最新有效的,必须立刻要求融资客户配合重新提交资料,对于无法提供准确资料的,按照《e信保理合同》要求融资客户回购e

信项下应收账款。向供应商发放e信保理融资后,经营行客户经理应采用线上线下相结合的方式,对融资客户情况进行监控。一是查询了解融资客户征信、涉诉、发票状态、融资等行为变动情况。二是具备条件的,客户经理还应关注融资客户经营情况、账户变动情况、舆情信息等。三是定期对融资客户进行排查,将“禁止介入领域客户”和“环境和社会风险客户”排除在外。在中国人民银行征信中心动产融资统一登记公示系统查询转让至银行的应收账款是否进行其他转让。具备条件的,还可采用以下方式开展客户检查工作:查询银行或外部合作数据渠道(海关、税务、工商、公安、法院等机构)提供的融资客户信息。查询核心企业信息系统或企业平台提供的采购、物流、支付等信息,与客户融资信息进行匹配、核对。

(4)建立业务动态管理机制。整体服务方案制订后,业务按方案要求严格管理。根据实际经营情况,如需在总体合作额度内对供应商名单进行调整的,由支行公司业务部发起业务流程,由客户管理行按照供应商准入审核流程及时调整。如需对总体合作额度调增的,根据银行相应信贷政策进行审批。

(5)贷后风险评价。经营行根据《中国农业银行互联网金融信贷业务信用风险管理办法》进行链条评级,根据评级情况采取相应风险防控措施。

(6)规范操作流程。严格按照制定的操作规程或银行相应操作规程制度进行操作,在制种企业出现违约情形时,银行有权减少或取消其保理合作额度,或中止合作。

7 结束语

种业关乎社会稳定和民生,金融支持制种行业发展责无旁贷。为了有效规避制种行业的风险,金融机构尤其是国有大型商业银行,更应顺应互联网金融发展趋势,响应国家推动供应链金融服务实体经济的要求,提升服务制种行业供应链金融需求的能力,为农业稳定发展贡献金融力量。

参考文献

- [1]江西天涯种业有限公司“融通e信”业务整体服务方案。
- [2]《中国农业银行互联网金融信贷业务信用风险管理办法》。
- [3]《关于调整优化“链捷贷”业务办理条件和审批权限的通知》(农银办发〔2019〕593号)。

作者简介:邓玲梅(1990-),女,汉族,江西萍乡人,本科,经济师,研究方向:金融、经济、产业。