

订单农业中农户违约风险的解决对策研究

中国证监会期货监管一部

20世纪30年代,订单农业在美国和欧洲地区兴起,现已成为发达国家现代农业的基本特征之一。国外农业发展经验表明,订单农业在稳定农户收入、节约生产成本及交易费用、促进农业生产标准化方面具有优势,是实现农业产业化的重要途径。但是相对于发达国家而言,我国订单农业整体规模较小,发展效果不甚理想。调研表明,我国订单农业的履约率不足30%,农户违约风险高成为制约我国订单农业发展与推广的重要因素。我们在调查研究中发现,部分农业产业化龙头企业对订单农业实践中统筹利用期现货市场,探索出一些降低农户违约风险的特色做法。通过总结分析,本文提炼出四条应对订单农业中农户违约风险的解决对策,具有一定的实践意义和推广价值。

一、我国订单农业发展概况:农户普遍欢迎与履约率低的矛盾

订单农业指的是涉农企业与农户在农产品种植前签署订单,引导农户根据市场需求进行生产,减少盲目性,是现代农业生产的主要生产模式。实践中应用最广泛的是固定价格订单,订单中规定涉农企业在某个时间以某个价格收购农户一定数量和质量的农产品。在此订单之下,农户承担农产品生产过程的风险,涉农企业承担农产品的市场风险。

我国订单农业自20世纪80年代起步以来,效果一直不甚理想,始终处于农户普遍欢迎和履约率低的矛盾当中。一方面农户对订单农业普遍欢迎。订单农业有效衔接了产销环节,改变了过去农户种植的盲目跟风现象,解决了农产品销售难的问题,因而备受农户欢迎。但另一方面,订单履约率低。市场价格高于订单价格时,农户违约风险高;市场价格低于

订单价格时,企业面临亏损。在此情况下,企业很难有动力去发展订单农业。社科院的研究表明,我国订单农业履约率不足30%,订单农业的发展受到很大的制约。

二、订单农业中农户违约风险的解决对策探讨

订单的本质是远期合约,是一种最为基础的衍生品。订单农业中的农户违约风险问题,实质上就是远期合约交易双方中农户一方的信用风险问题,可以通过以下两种思路来解决:一种思路是提高农户违约成本,如建立农户违约的外在约束机制、收取履约保证金等。这些举措能降低但不能完全消除农户违约风险,当违约收益大于违约成本,违约风险依然存在。另一种思路,就是通过订单形式创新,如涉农企业和农户签订延期点价订单、保底价订单等,让农户在订单结算时总能按市场价结算,从根本上消除农户违约动力。无论是上述何种策略,涉农企业基本承担了全部的农产品价格波动风险,通过在期货市场购买期货或期权产品,对冲自身面临的风险敞口,为上述策略的顺利实施提供保障。当前部分农业产业化龙头企业已在实践中使用相关策略,取得了较好的效果,并形成了这些企业的经营特色。本文结合调研中获得的实例,总结了应对农户违约风险的四条解决对策,介绍如下:

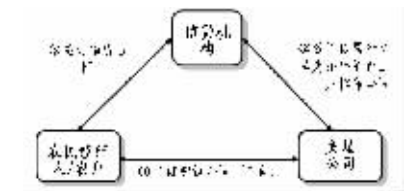
思路一:提高农户违约成本

对策1:引入银行等信贷机构,建立农户违约外在约束机制

湖北奥星粮油公司(以下简称奥星公司)在实践中创造了“订单+公司担保”模式。主要做法是:农户通过农民经纪人与奥星公司签订油菜籽购销合同,并以该订单作为保证,获得奥星公司的第三方担保,从而顺利地从事农村信用合作社等信贷机构获得贷款。农民经纪人以村组为单位,在当地具有一定的资金实力、威望和信誉,对农户的信用情况比较了解,有

助于筛选信用良好的农户签订订单并督促其履约。

图1:订单+公司担保”融资关系



通过这种安排形成了奥星公司为信贷合同提供担保,订单又为担保合同提供保证的风险防控链条,从而把订单履约情况纳入到“农户/农民经纪人-公司-信贷机构”三方框架中。农户或农民经纪人对订单的违约将对信贷合同的违约,将由信贷机构记入全国个人征信系统,建立了对农户或农民经纪人违约的外在约束机制。而奥星公司之所以有能力为众多农户或农民经纪人提供担保,是因为在与农户或农民经纪人签订订单后,借助期货市场套期保值对农产品价格波动风险进行了有效管理。当前,信贷机构直接向农户发放贷款面临较大信用风险,单一农户很难获得贷款,这一模式在保障涉农企业原料供给的同时,也为农户种植提供了信贷资金支持,并保证了银行涉农信贷资金的安全,使银、企、农三方都获益。

对策2:向农户收取履约保证金

理论研究和实践均证明,涉农企业和农户签订订单时,向农户收取一定的履约保证金有助于提高农户违约成本,降低农户违约风险,为订单农业的顺利实施提供保障。湖北白银棉业股份有限公司(以下简称白银棉业)探索出“订单+农户交纳保证金+期货市场”的经营模式,企业利用期货市场价格为经营决策参考,更合理地确定订单价格,吸引农户的参与,收取一定比例的保证金;同时,通过参与期货市场套期保值,规避农产品价格波动风险,锁定利润。其模式的要点如下:

(1)农户在签订订单时缴纳履约保证金。白银棉业在与农户签订订单时向农户收取相当于订单金额15%的保证

金,严格控制农户履约风险。企业可以将这部分资金用于期货市场保证金,减轻企业面临的资金压力。

(2)农户愿意签订订单并缴纳履约保证金的前提下涉农企业能提供价格有吸引力的订单。订单农业中,如果订单价格过高,企业承受较大的风险,不愿意和农户签订订单;订单价格较低,对农户没有吸引力。期货市场为企业把握最佳订单签订时机和价格提供了便利。当期期货价格到达白银棉业的目标价位后,即使是短期高价,企业在期货市场建立卖出套期保值头寸,同时立即以此价格倒推确定订单中的籽棉收购价,和农户签订籽棉收购合同。对企业而言,签订订单的同时即完全锁定了成本和利润。对农户而言,该收购价一般高于普通订单的收购价,对农户有很强的吸引力。农户参与订单农业后,企业为农户提供统一的信息服务和技术指导,农户生产标准化程度大为提高,生产的籽棉质量优于单个农户分散种植的籽棉,这也进一步为高订单价格提供了保障。

该模式中,农户与企业签订订单时即面临保证金支出,由于农户在农产品收获前普遍资金紧缺,实践中产生了一些新的做法。部分涉农企业将这部分资金委托给农村信用合作社等金融机构转贷给农户用于农业生产,从而使农户既能参与订单农业,又能避免保证金支出。

思路二:消除农户违约动力

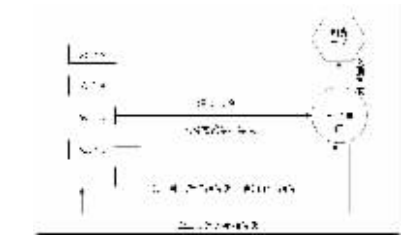
对策3:延期点价订单

近年来,九三粮油工业集团(以下简称九三粮油)等农业产业化龙头企业创新订单形式,发展出了既充分考虑农户利益,又不影响企业持续生产经营的延期点价模式(见图2)。延期点价订单仅确定农户交货入厂时大豆的数量和质量,农户可在交货后一定期限内自由选择某一时点的价格进行结算,消除农户担心卖亏了的心理;企业接货时即获得大豆所有权,可直接将大豆投入生产,节省了企业的资金成本。由于农户交货后一般不会对订单立即结算,订单最终结算价会随着市场行情变化随时变动,为管理结算价浮动带来的风险敞

口,企业根据延期点价订单签订情况买入期货进行套期保值。延期点价模式是一种“双赢”模式,一方面为企业锁定了原料及采购成本,另一方面又赋予了农户自由选择卖价的权利,在一定程度上保障了农户的利益,是利用期货市场服务“三农”的又一重要创新。

尽管如此,该模式中农户仍然承受从开始种植到交货前这一期间的大豆价格波动风险。点价模式下美国农户直接或通过合作社、收购站间接参与期货市场套期保值规避风险,值得我们借鉴。

图2:九三粮油延期点价模式



对策4:保底价订单

保底价订单是发达国家订单农业的四种主要订单形式之一,涉农企业运用期权理论中的卖权机制来建立农户与企业的利益风险分担机制,具有重要的理论意义和实际应用价值。该模式中,涉农企业与农户签订一份具有期权性质的保底价订单:农户向企业支付一定的期权费,向企业购买如下权利,即当农产品市场价格低于保底价时,企业按保底价收购;当市价高于保底价时,企业按市价收购。采用这种订单,农户锁定农产品价格下跌风险的同时,仍能保留价格上涨的收益,根本上消除了农户的违约动力(见图3)。

对于企业来说,虽然期权费作为市场价格上升时的净收入,能弥补市场价格下降时的净亏损,但企业面临着一个相当于卖出看跌期权的风险敞口(见图4)。此时企业可以通过在期货市场购买一个对应的看跌期权,与中介机构(一般为投行、期货经纪商)签订一个场外期权合约,或者通过中介机构在期货市场进行滚动操作等方式,对企业面临的上述风险敞口进行管理,确保企业持续稳定经营。

图3:农户损益情况示意图

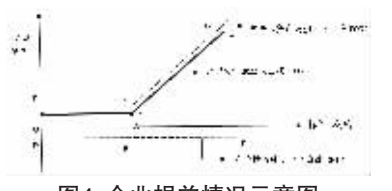
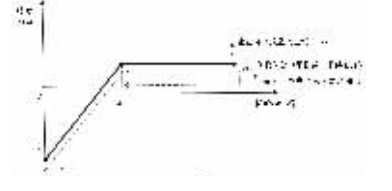


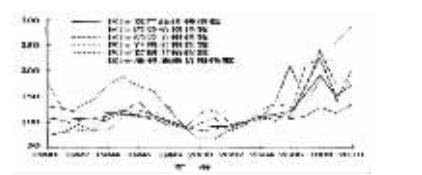
图4:企业损益情况示意图



三、总结

2005年以来,国际农产品价格大幅上升,波动程度加大。稻谷、玉米、小麦、大豆、大麦等国际主要农产品价格2006年~2010年波幅(均方差/均价)比1990年~2005年波幅分别增长了85%、26%、47%、50%、44%,国际业界及学术界普遍认为农产品价格已经从低价位、低波动的时代进入高价位、高波动的时代(图5)。在我国,随着经济发展和改革不断深化,农业生产专业化、规模化趋势不可避免,农民专业合作社及种粮大户生产规模逐步扩大,对有效的农产品价格波动风险管理更加渴望。因此,现阶段加快订单农业发展,消除农户面临的价格波动风险,使农户能安心种地,对于稳定农户收入、提高农产品产量、维护国家粮食安全具有重要意义。农户违约风险是限制我国订单农业发展的一个重要因素,应组织相关部门积极研究有效的解决对策。本文提出的四条对策在实践中证明行之有效,并在理论上进行了一定的深化与提炼,建议积极配合农业主管部门,协调信贷主管部门、商业银行等机构共同进行推广。

图5:1990~2010年国际农产品价格指数变动情况



稳健经营二十载 创新引领筑佳绩

顺应浦东经济开发开放而成立,二十年来,伴随着中国经济阔步前行和金融改革不断推进,浦发银行坚持走创新之路,在激烈的市场竞争中,寻求到一条适合于自身发展的差异化、特色化经营之路,成长为一家全国性股份制商业银行。

二十年来,浦发银行各项核心经营指标稳步增长:截至2012年9月30日,公司总资产突破3万亿元,归属于上市公司股东的所有者权益1697亿元,当年实现净利润260多亿元。在创造经济效益的同时,浦发银行还努力回馈社会:历年累计缴纳税收680多亿元;累计对外捐赠近1.3亿元;截至2011年底,在全国援建了23所浦发希望小学,对其累计捐助金额近1,500万元……

应运而生,实现跨越式发展

1990年春,上海浦东农田遍布,但“浦东”、“开发”和“规划”等字眼不断出现在政府文件和媒体报道之中,这是一个崭新时代向人们发出的最清晰的信号。很快,伴随开发的步伐,“浦东新区”这个名字被中国乃至世界熟知。

实体经济的发展少不了金融的支持,顺应浦东开发的大趋势,上海将多年前萌发的组建本地开放性商业银行的想法再度提上日程,并得到了各级领导的支持。1992年8月28日,中国人民银行正式批复筹建浦发银行;1993年1月9日,浦发银行正式成立。

“为社会主义金融事业闯新路”,这是当时国家最高领导人代表各级政府部门,对这家新生银行提出的期望和要求。而它的成长也如同新生的浦东新区一般,日新月异:1994年3月28日,浦发银行杭州分行开业,这是浦发银行跨出上海开设的第一家全资

异地辖属机构;1996年4月12日,浦发银行北京分行开业,标志着浦发银行正式跨出长江流域,走向全国。

随着业务的快速发展,开业时10亿元的注册资本,成为制约浦发银行继续发展的瓶颈。在分析国际金融市场经验、国内资本市场发展和国内银行改革趋势后,浦发银行的管理层决定,探索通过市场方式进行增资扩股,通过重组上市将浦发银行建设成为现代意义的商业银行。但这条上市之路,浦发银行走了20个月。

1993年,我国相继颁布《公司法》等法律法规,对上市公司的资质做出了详细规定,其中不少规定并不适用于商业银行上市,因此20世纪90年代以来,始终没有商业银行选择通过上市募集资本。在浦发银行的上市过程中,国务院和金融监管部门一方面对该行各项业务、各类申报材料进行严格审核,另一方面也根据商业银行的经营特性完善和创新监管政策。1999年11月10日,浦发银行在上海证券交易所鸣锣上市。为了纪念这只特殊的股票,上证所为浦发银行安排了一个特殊的交易代码——600000。作为《证券法》颁布后首家规范上市的股份制商业银行,浦发银行推动了我国银行体制改革的深化,推动了我国相关监管法规的修订、完善,带动了诸多中资股份制商业银行上市。

1995年6月,上海市政府根据建设上海金融中心的整体战略,为恢复外滩金融街的功能,率先将政府办公地点从外滩12号迁出。1998年6月23日,这幢半个世纪以来“从苏伊士运河到白令海峡最恢弘的建筑”修葺一新,迎来了新的主人——浦发银行总行。浦发银行成为第一家人驻上海外滩金融街的商业银行,这也

成为上海金融中心重新崛起的标志性事件。

2001年,我国加入世贸组织,浦发意识到,未来的发展必须更加注重提升经营管理的现代化水平,按照国际先进经营管理理念和通行规则运作银行,借鉴国际先进银行的管理经验。2002年12月31日,浦发银行与花旗签订了《战略合作协议》。通过引进战略投资者,浦发率先嫁接国际银行运行的通行准则、业务做法、管理控制理念,借鉴国际战略伙伴的经验,进行银行经营管理的升级,优化和实施业务战略,提高和保持在业内的竞争优势,也开启了国内股份制商业银行与国际大银行战略合作的先河。

此后,伴随中国经济持续高速发展,浦发银行迎来了新的发展阶段,从一家区域性股份制综合性银行,迅速逐步成长为资产规模逾3万亿元的中国大中型银行。2012年7月,浦发银行在英国《银行家》全球银行1000强中,按核心资本计,排名全球第57位;按总资产计,排名全球第56位,在上榜中资银行中名列第8位。

立足创新,找准定位

“创新是银行发展的原动力,实现从传统银行向现代金融服务业企业的转变,必须依靠创新。首先要加快思维方式和经营理念的创新;其次要加快体制机制的创新步伐;要坚持需求推动创新、创新创造需求的思路,加快在产品服务和流程等方面的创新步伐,推动银行从资源依赖型发展模式向创新驱动型发展模式的转变。”浦发银行董事长吉晓晖说。

20年来,浦发银行已开创多项行业内第一:

在管理方面,率先进行扁平化矩阵式组织架构改革,探索建

立与国际接轨的银行组织体制;第一家按规范进行贷款五级分类,率先采用拨备率概念;探索一级资本债,率先尝试主动负债,创新银行的管理方式;率先在国内实现了数据大集中,实现了以客户号为中心的集中账户管理……

在业务领域,浦发银行发行了国内第一张具有芯片、磁条复合介质的银行IC卡——东方卡;发行了国内首张融合消费延期支付和理财功能的双账户借记卡——轻松理财卡;推出国内首款不需要银行账号的汇款模式——EMAIL/手机号汇款;率先将动态密码引入网上银行登录/交易模式;率先与移动业务运营商开展深入广泛的跨行业战略合作,探索移动金融,并发行第一张集借记账户、贷记账户、电子钱包三个账户为一身的借贷合一联名卡;发布中国银行网第一本《企业社会责任报告》,并将企业社会责任纳入业务管理……

2007年11月,浦发银行明确提出转变管理方式,加速推进战略转型,实现从资源依赖型发展模式向创新驱动型发展模式的转变,不断提高银行的全面金融服务能力,满足客户的综合性金融需求,努力把浦发银行打造成为一家具有核心竞争优势的现代金融服务企业。

“随着利率的市场化、资本的市场化,银行之间的竞争越来越多地体现在创新层面。要加快观念理念、体制机制、产品服务、管理方法等方面的创新,推动全行转换发展动力,优化发展结构,打造竞争优势,降低资本消耗,增强盈利能力,使创新成为全行发展的强大驱动力。”吉晓晖说。

服务实体经济,发力小微金融

股权投资基金托管,是浦发

银行引以为荣的业务。目前,浦发银行托管的股权基金规模已超过1400亿元人民币,在全部18家托管银行中,市场份额占比约30%,位居同业第一,形成了业内领先的股权基金综合金融服务体系。

二十年来,围绕实体经济发展趋势和需求,浦发银行积极调整业务布局,并不遗余力开展金融创新。

解决小微企业融资难题是银行服务实体经济的责任。早在2009年9月,浦发正式挂牌成立“中小企业业务经营中心”,开始中小企业专业化经营。2009~2011年,浦发银行中小企业表内外授信从2008年末的4501亿增长到2011年末的9810亿,实现了超过100%的增长。

十八大报告明确提出加强生态文明建设,节约资源、保护环境。浦发银行早在2006年就开始思考如何发挥金融优势,支持实体经济“绿化”。6年来,浦发银行积极调整信贷结构,加大对节能环保项目的信贷支持力度,近三年累计投放绿色信贷超过1000亿元。

迈向综合化、国际化

顺应利率市场化、客户需求多元化以及中资企业“走出去”等趋势,近年来,浦发银行继续积极调整业务布局,向着综合化、国际化经营的方向前行。

2007年8月,浦发银行与法国安盛公司发起设立浦银安盛基金管理有限公司;2012年5月,浦发银行与中国商飞公司、上海国际集团联合筹建金融租赁公司;2012年8月,国内首家专注于科技企业的独立法人银行——浦发硅谷银行正式开业……

多元化的发展模式源于浦发银行兼容并蓄、跳脱藩篱的发展思维,这种思维也为浦发银行带

来新的发展机遇。2010年11月,浦发银行与中国移动签署战略合作协议,中国移动出资400亿人民币,以定向募集方式入股浦发银行,成为单一持有浦发银行股份达20%的第一大股东,这是中国电信企业与商业银行首次股权上的深度合作。而在业务方面,双方约定围绕移动金融与移动电子商务、基础银行业务、基础电信业务、客户与渠道资源共享等四大领域开展合作,开创了中国电信业和金融业合作的崭新模式。2011年7月1日,浦发银行与中国移动合作发行手机现场支付产品——中国移动浦发银行借贷合一联名卡,截至目前已累计发行近20万张,成为目前市场上发行量最大的手机现场支付产品。

2011年6月8日,浦发首家境外分行香港分行开业,标志着浦发国际化经营迈出实质性步伐,香港分行由此成为浦发跨境服务平台、国际化平台和创新平台。截至2012年一季度末,香港分行总资产达到111.5亿港元,吸收客户存款54.9亿港元,发放贷款39.11亿港元,一季度营业收入达到2024万港币,开展了包括银团贷款、双边贷款、海外代付、信用证贴现、内保外贷、代客资金、跨境人民币结算等多项业务,发挥了较好的境内外联动作用。

二十岁,对于人的一生,是风华正茂的开始;对于一个企业,正是从成长走向成熟的起步。迈步入新的五年,浦发银行已明确提出将“以客户为中心,以创新为驱动,以卓越运营为支撑”,不断增强差异化竞争、风险抵御以及服务实体经济的能力,努力在“十二五”期末,建设成为与上海建设国际金融中心进程相适应的金融旗舰企业!

(CIS)