

解决经营融资难题 壮大青虾养殖产业

刘晓玲 罗康凡 张紫怡 赵夏展

南京农业大学

江苏省溧阳市社渚镇是我国青虾养殖面积较大地区，2021 年全镇青虾养殖面积 6.5 万余亩，从事青虾养殖农户 1450 多户、养殖企业 43 家、年产值超 8.5 亿元。社渚镇发展青虾养殖产业，成为当地重要经济增长点和养殖户收入重要来源。为进一步做大做强青虾区域公用品牌，推进产业高质量发展，需要重点解决部分小规模普通养殖户的融资难题。

小规模青虾养殖户经营及融资现状

小规模养殖户数量较多、产值较大。选取 90 家青虾养殖户作为调查对象，问卷调查结果，大约 57.8%以上养殖规模小于 100 亩，小规模青虾养殖户居多。就创造的产值来讲，这部分养殖户产值约占总产值的 53.3%。解决这部分小规模养殖户融资难的问题成为推动青虾养殖产业进一步发展较为关键的问题。

小规模养殖户融资需求状况。随着溧阳市社渚镇青虾养殖产业进一步发展，处于产业链上游的小规模青虾养殖户对加大资金投入，提升养殖技术与扩大养殖规模有着更为强烈的需求。通过调研数据可知，68.89%的青虾养殖户年龄约在 50 岁以上，一些上规模青虾养殖户可以利用上一年的盈利或已积累的自有资产进行再生产或进行养殖技术的改造升级，且其更容易得到财政支持，对于外部融资的需求并没有那么强烈。而养殖面积较小的养殖户，对于进一步扩大规模，进行集约化经营的需求较为强烈，另外青虾养殖成本高，扩大生产规模与产业升级的资金需求都较大，更需要外部融资。

小规模养殖户主要融资形式。社渚镇青虾养殖户普遍的融资形式是银行融资或私人借贷，主要由当地江南农村商业银行对养殖户提供资金支持，加上养殖户以个人房产抵押或以塘租合同作为抵押获得的贷款。问卷调查得知，小规模养殖户从金融机构成功获得信贷支持的可能性较小，近一半以上依靠自身积累和民间融资来获取再生产或技术改造所需要的资金。但从单笔贷款金额来看，水产养殖需投入资金较大，而农村信用社只对养殖、捕捞等提供小额信贷支持，一般不发放大额贷款。当地有专门针对小规模青虾养殖户的一种特殊融资方式，由当地饲料厂集合养殖户的融资需求，集中起来向银行申请贷款，满足一些养殖户的需要，这种形式的融资，饲料厂从中抽取利润，成本比直接向银行正常借贷的高，使用这种融资方式的养殖户比例不高，养殖户融资难的问题并没有得到彻底解决。

青虾养殖户融资问题分析

信息不对称。实地调研得知，养殖户与一些银行等外部投资机构之间存在着信息不对称的问题。在 90 个调查样本中，小规模青虾养殖户经常通过银行获取资金的比例约为 29%，而养殖大户通过银行贷款得到资金的比例约为 35%。商业银行或者是民间借贷等较倾向于将资金借贷给一些规模较大的养殖户，但他们对于外部融资的需求并没有那么强烈。而普通的养殖户，由于与商业银行缺少交流和沟通，当需要筹集资金时，才会向商业银行申请贷款，银行才能了解到他们的需求，这导致一些稀薄信息的存在。银行机构可能会忽略这些养殖户更强烈的融资需求这一重要信息。

融资渠道单一。融资渠道单一是青虾养殖户融资困难的一个重要原因。目前小规模企业或个体户获得发展资金的主要方式为内源融资和外源融资两大类。大部分青虾养殖户在内源性融资渠道方面会选择私人借贷，例如亲戚朋友间借贷或者是自有资产抵押进行借贷，例如房产、塘租合同等。私人借贷的稳定性、持续性较差，而自有资产较少且遭遇风险意外损失程度概率较

大，所以内源性融资的两种方式都不稳定。外源性融资渠道主要通过商业银行贷款，特别是江南农村商业银行进行融资借贷。在社渚镇调研的 90 个样本中，大部分青虾养殖户会选择江南农村商业银行进行借贷，但主要由一家金融机构来提供资金，对于多数的普通青虾养殖户进一步发展来说依然不足。

养虾周期与贷款周期不匹配。小规模青虾养殖户向商业银行融资时需要经过贷款申请、贷款调查、贷款审查、贷款审批、签订合同、贷款发放与贷后管理等相关融资手续。由于青虾生长快、养殖周期短、需要及时换水、育苗等一些具有较强时间性的生产步骤。在如此短的养殖周期内，养殖户需要充足的资金来维持生产周期内所需要的饲料费、人工费、水电费投入等。为了不耽误农时，资金必须及时地提供到养殖户手中，但因借贷手续的复杂性、严苛性，资金提供难以及时，养虾周期与贷款周期不匹配的问题提高了养殖户的借贷利息，增加了借贷成本。因融资手续复杂而导致外源性融资成本较高是目前普通养殖户较为突出的一个融资问题。另外，商业银行一般提供的是短期小额信贷，较难满足养殖户的资金需要。

加强金融支持的对策和建议

溧阳市社渚镇普通小规模养殖户融资难的问题是突出的，信息不对称导致商业银行未充分甄别出小规模青虾养殖户有更强烈的融资需求，单一化的融资渠道抑制了养殖户进一步生产的融资需要，养虾周期与贷款周期不匹配约束了养殖户生产周期中资金需要与使用，针对该问题应从多方面着手，解决普通青虾养殖户面临的融资难的瓶颈。

打造良好的沟通机制，提高信息透明度。金融机构特别是农村商业银行应搭建与小规模青虾养殖户信息沟通的平台，推进信用信息共享，通过线下主动走访、线上服务平台推送等，畅通银行与养殖户对接渠道。从养殖户的实际需求出发，听取融资需求及借贷的反馈，弥补目前针对小规模青虾养殖户借贷的缺陷。针对水产养殖业投入大、周期长等特点，尤其是普通青虾养殖户面临风险更大、融资需求更为强烈的现状，应出台相应的扶持政策，采取手续费优惠、低息贷款等措施，满足养殖户的融资需求，推动养殖户融资效率。

创建良好的营商环境，提供多元化的融资渠道。当地政府通过减免税收、缩短审核流程等政策，营造良好的营商环境，吸引更多的金融机构在当地落户，完善当地直接融资、间接融资多渠道，充分运用证券融资与银行信贷等多元化方式，通过发展中小金融机构、引导商业银行业务创新拓宽间接融资渠道，引进风险与创业投资，推动大多数普通青虾养殖户得到更多的资金来源，扩大直接融资渠道，逐步形成较为成熟的多层次多元化的融资体系。

从养殖户利益出发，开发“互联网+”定制性贷款。传统银行放款有复杂的审核程序，对周期性明显的青虾养殖户来说存在较多不确定性，借助于“互联网+”，为客户“私人定制”金融服务，增强信贷支持能力，推动小额信贷创新。解决生产周期与贷款周期不匹配的问题，使养殖户更加灵活地获得资金，通过互联网定制金融直接抵达养殖户，解决生产发展难题，同时也利用互联网技术优势严格控制了金融风险。授信灵活，一次性额度授信，可分批放款，随借随还，养殖户不用承担无谓的利息负担，解决现代农民的后顾之忧，让养殖户专心地生产，不再担心融资问题。