
基于农户视角的价值链融资模式研究

——以上海某生猪养殖公司为例^{*}₁

安徽财经大学金融学院 王刚贞

【摘要】：基于农户视角，以上海某生猪养殖公司为例，对农业价值链的融资模式进行深入分析，结果发现，链内融资模式通过价值链上下游之间的商业信用可以解决农户生产性的融资困境，链外融资模式则基于公司的信用，金融机构对农户进行授信，从而满足农户大额、长期的融资需求。农户通过参与价值链融资模式不仅可以解决融资难问题，而且还可以节约交易成本，降低经营风险，提高农业生产能力和收入水平。

【关键词】：农户，价值链融资模式，链内融资，链外融资

农业价值链与融资体系相结合，通过整合农业产业链，为产业链上下游各环节提供一体化的金融服务，将农户、农民合作社、农业企业等各类经营主体全面纳入融资体系中，是创新解决三农融资难问题以及加快推进农业现代化进程的有效路径。为了分析价值链融资模式如何解决位于价值链最低端的农户融资难问题，本文将以上海某生猪养殖公司为例对农业价值链的链内融资模式和链外融资模式进行具体分析，阐释价值链融资解决农户融资难的方法和路径，并针对融资过程中存在的问题提出相关建议。

一、相关文献回顾

国内外学者对农村融资难的原因和对策进行了深入的探讨，形成了丰硕的研究成果，早期的研究大多是基于农村金融供给不足的宏观视角，探讨农村融资难的原因，主张通过改造现有金融机构(王自力，2002)、完善现有金融机构的服务功能(范天森，2008；王志宇、周其伟，2008)以及降低金融机构准入门槛(王曙光、孔新雅，2013；褚保金等，2012)等途径构建多元化的融资体系，以解决农村融资难问题。实践中，我国农村金融改革也遵循这一思路，通过建立村镇银行、小额贷款公司和农村资金互助社等新型农村金融机构，形成了比较完备的农村金融体系，但金融机构与农户之间的信息不对称问题依然无法解决。

即使从全球范围来看，农村融资难问题依然严峻。因此，国内外的研究开始转向基于信息不对称的微观视角探讨农村融资难的原因，并试图从融资模式创新的微观技术层面解决农村融资难问题。其中，农业价值链融资模式的研究为解决农业融资难提供了一个全新的视角(Meyer，2007；Bourns and Fertziger，2008)。

从理论上来看：农业价值链融资模式将信用活动嵌入到农产品的生产、加工、流通和销售等一系列价值增值过程中，各环节之间相互紧密协作，使上下游环节的信息能够共享。一方面，能够汇总分散的农户等小微生产者的信息，通过农业价值链内部融资模式，如龙头企业、营销大户等向农户提供资金，可以有效节约信息收集与甄别成本，提高资金贷出者的监督和信贷合约实施能力(洪银兴、郑江淮，2009)；另一方面，价值链上各交易主体的信息也可供金融组织共享(张庆亮，2014)，通过组织创新，从而能够解决农户与金融机构之间的信息不对称问题，也有助于克服农户贷款抵押品不足问题，进而降低交易成本(Fries，2005；任常青，2009；罗元辉，2011；Singh，2012；张惠茹，2013；张庆亮，2014)，既可以解决传统融资中融资需求与融资能力的不匹配问题(蔡智，2011)，还可以优化农业价值链融资的风险收益结构，进而提升农业价值链融资效率(陈贺，2011；刘

¹**基金项目**：本文系国家社会科学基金项目“基于农业价值链的融资体系研究”(14BJY218)的阶段性研究成果。

西川、程恩江，2012；李友华、毕家豪，2013）。此外，价值链融资是基于上下游之间的真实经济交易，以其所生产或经营的产品作为还款保障，从而能较好地识别和控制风险。

从实践运行来看：Johnston 和 Meyer(2008)对乌干达的玉米、甘蔗和葵花油三种农产品的价值链进行分析，证实了通过金融与价值链相结合为农户提供融资是解决农业融资难的有效方法。Bourns 和 Fertziger(2008)通过对墨西哥恰帕斯州的芒果价值链融资进行分析，认为金融机构通过价值链融资为价值链参与者提供金融服务，可以改善价值链参与者的状况，正规金融机构通过建立和管理与企业等价值链参与者的互利联盟，能够更好地掌握企业信息，并利用信息优势衡量、管理风险和保障还款渠道的通畅，以减少信贷风险和交易成本。Pelrine 和 Besigye(2009)描述了肯尼亚的水果、蔬菜、大米、小麦等 12 个农产品价值链融资案例，评估了每个农产品价值链融资的潜在成长机会。Coon(2010)等认为，中小型农业生产者从正规金融机构获得融资非常困难，通过对尼加拉瓜的乳品、大蕉价值链和洪都拉斯的大蕉、甜椒、西红柿价值链进行分析，发现农户通过参与到具有良好结构且稳定的农产品供应链中可以提高其获得融资的机会，通过依托价值链中参与者之间的交易关系，不仅可以提高其从外部正规金融机构获得融资的机会，还能增加其直接从价值链内部其他参与者那里获得融资的机会。Kopparthi 和 Kagabo(2012)分析了卢旺达南部一个地区的农产品价值链融资情况，通过对微型金融机构的职员和 122 个农户进行走访调查，发现农户通过参与农产品价值链融资可以提高其农业生产能力并获得更高的利润，很大程度上提高了农户的收入水平。宋雅楠等(2012)介绍了国外的大豆价值链融资中农户的贷款流程和咖啡种植户融资的风险评估方法，提出农业价值链融资具有典型的结构性融资特征。张永升等(2011)通过研究重庆市北碚区金刀峡农业合作社的价值链融资，认为价值链融资可以改善参与农户的金融服务，同时还能够扩大金融机构的服务空间。

综上，可以看出，现有文献多从农业价值链融资的理论意义以及实践运行等角度进行研究，为分析解决农业融资难问题提供了很好的思路。但实践中，农户融资难是最为突出的，而基于农户视角的农业价值链融资模式的相关研究甚少。本文首先对农业价值链的链内融资模式和链外融资模式进行比较分析，然后基于农户视角以上海某生猪养殖公司为例对价值链融资模式进行分析。

二、基于农户视角的价值链融资模式分析：链内融资和链外融资

根据融资形式以及参与主体的差异，可将价值链融资分为价值链内部融资(链内融资)与价值链外部融资(链外融资)，前者是价值链上主体之间贸易信贷形式的资金流，后者是外部金融机构向价值链上某些主体提供金融服务而注入的资金流(Miller and Silva, 2007)。但依托价值链解决农户的融资难问题，必须依赖于核心企业^①，核心企业可以实现价值链的增值，从而有能力和实力满足农户的融资需求，并且，金融机构可以利用核心企业的信用对农户提供资金支持。

(一)价值链内融资模式

价值链内融资是价值链的上下游参与主体之间提供的融资活动。各参与主体既可能是资金提供者，也可能是资金接受者，例如农产品购销者预付资金给农业生产者，而农业生产者也会向农产品购销商以赊销的形式提供贸易信贷。价值链内融资不仅有直接的现金融资形式，还有以实物形式进行的融资，如农业龙头企业向农户赊销生产资料等。基于农户视角的融资模式的组合主要有两种：“公司+农户”和“公司+专业合作社+农户”。

1. “公司+农户”的链内融资模式

这种模式的参与主体比较单一，公司与农户基于农产品价值链建立合作关系和融资服务，整个融资过程具体可以分为两个阶段：第一个阶段是农产品的种植阶段或养殖阶段；第二个阶段是农产品的销售阶段。具体流程如图 1 所示。

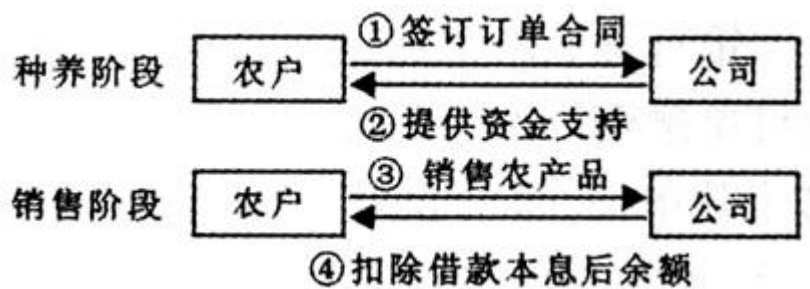


图1 “公司+农户”的链内融资模式

在农产品的种养阶段，由于农业现代化生产，农户进行农产品生产需要大量的前期资金投入，包括土地、种子、化肥、农药和农业机械等，而农户自有资金较少，能够投入到生产中的资金有限。此时，农业价值链上的公司介入，以农户将来收获的农产品为抵押为其提供资金支持。

在农产品的销售阶段，农户按照合同约定将农产品销售给公司，公司将农户的收入减去在农产品种养阶段为农户提供的资金本息后的余额支付给农户。如果农户扣除基本的生活所需资金之后还有剩余，可以再借给公司，以取得利息收入，并维持与公司的长期合作关系。

在价值链内部融资过程中，对于农户而言，不仅可以从公司取得生产经营所需的资本，以继续扩大生产，分享规模化经营所带来的低成本、高收益，同时，还可以为农产品的销售建立稳定的渠道。对于公司而言，通过资金投入能够对原材料进行控制，保证原材料的质量，也保证在未来期间能够取得足够的原材料，从而在根本上降低了企业在采购环节的风险，有利于公司的持续经营；同时，可以借入农户的闲置资金，解决生产经营中的资金短缺问题。这种融资模式能使农户和公司达到双赢的目的。

2. “公司+专业合作社+农户”的链内融资模式

随着单一的农户生产方式向专业合作社的集约化生产方式转变，越来越多的公司不再与单分散的农户签订农产品生产协议，而改由公司与专业合作社签订协议，由专业合作社统一向农户收购产品，再由专业合作社提供给公司，公司为专业合作社提供农产品投入品、技术以及融资服务等。具体流程如图2所示。

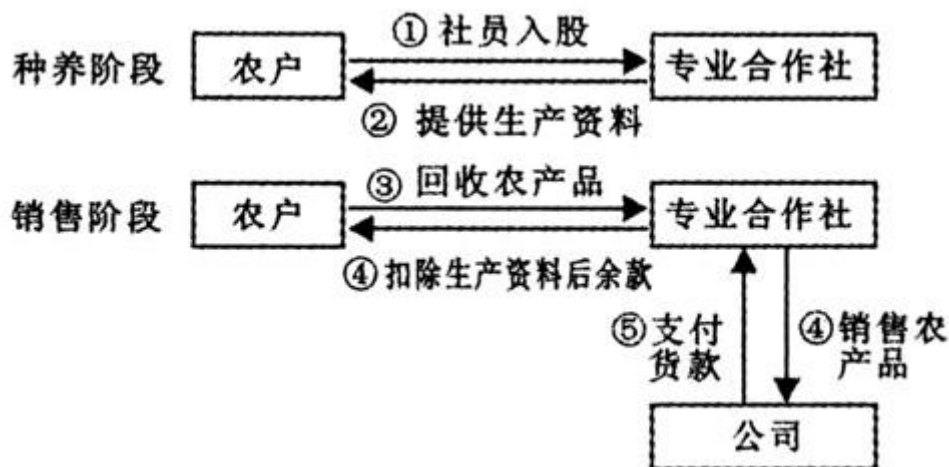


图2 “公司+专业合作社+农户”的链内融资模式

在种养阶段，专业合作社为农户社员主要提供实物形式的融资服务，赊销农产品生产所需的生产资料，比如种子、化肥、农药等。在农产品的生产过程中，为保证农产品的质量符合要求，专业合作社还为社员农户提供增值服务，如提供专业的技术指导。

在销售阶段，公司依托专业合作社统一收购农户的产品，专业合作社在扣除生产资料等费用后将余款支付给农户。为了解决专业合作社收购过程中的资金短缺，公司可以提前预付一部分农产品收购货款，预付款通常是采用现金的形式，但不同于现金借款，一般是不收取利息的，只需到期按照约定将农产品卖给公司，这样，不仅降低了专业合作社的融资成本，而且保障了农产品销售渠道的畅通。

(二) 价值链外融资模式

价值链外融资通常是银行或者其他金融机构利用价值链参与者之间的交易关系，通过向公司增加授信或者通过公司担保等方式为价值链中的参与主体提供金融服务。融资的形式主要有应收账款融资、应付账款融资、仓单质押融资等。基于农户视角的融资模式组合主要有：“银行+公司+农户”和“银行+公司+专业合作社+农户”。

1. “银行+公司+农户”的链外融资模式

银行等金融机构借助公司对农户的深入了解，依托公司为农业价值链上的农户提供资金支持。这种模式下的银行贷款运作方式有两种：一种是通过向公司增加授信的方式，即银行直接贷款给公司，公司可将该项贷款资金以赊销生产资料、借款等方式提供给价值链上的农户，以促进其生产。另一种是由公司为价值链上的农户提供担保，银行直接向农户发放贷款，公司收购农产品时督促农户归还银行贷款或者直接由公司代收银行贷款。具体流程如图3所示。



图3 “银行+公司+农户”的链外融资模式

2. “银行+公司+专业合作社+农户”的链外融资模式

银行等金融机构利用公司、专业合作社和农户之间的稳定合作关系，可为专业合作社和农户提供农业订单融资以及应收账款融资等服务。通常，专业合作社可凭借与公司签订的采购订单合同向银行提出贷款申请，银行在对订单进行评估后，与专业合作社签订借款协议，向专业合作社提供一定额度的资金，再由专业合作社转借给农户，专业合作社为借款承担督促还款责任，同时，银行与公司签订协议，由公司协助银行将专业合作社的贷款本息从农产品收购款中代扣，公司也承担连带保证责任，这样可以利用优质公司的信用优势为低信用水平的农户取得资金支持，同时实现了融资过程中资金流的封闭性，保证了贷款资金的安全，有效控制了融资风险。具体流程如图4所示。

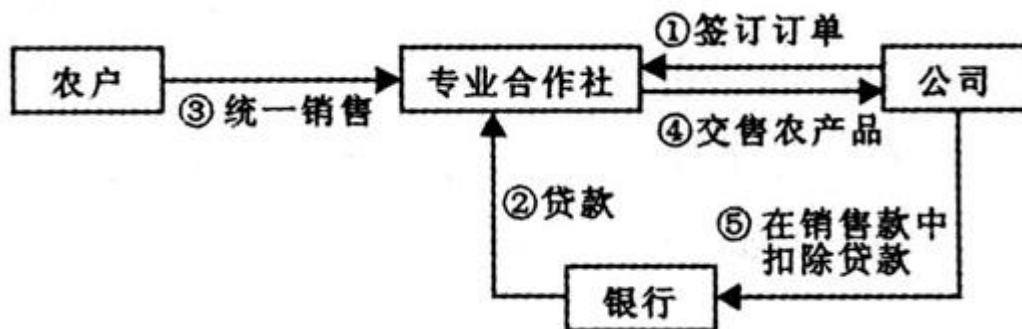


图4 “银行+公司+专业合作社+农户”的链外融资模式

(三) 小结

从以上分析来看，农业价值链内融资通过价值链上下游之间的商业信用满足农户的融资需求，优点是不需要借助金融机构就能解决农户生产性的融资困境，大大节约了交易成本，并降低了农户的经营风险，但缺点是当资金需求量较大、期限较长时，目标公司往往无法单独解决资金缺口问题；而价值链外融资的优点是金融机构可以从农业价值链出发，以公司为支撑，利用农业企业的信用对农户进行信用增级，通过设计科学的融资产品，可以满足农户的融资需求，特别是大额、长期的融资需求，但缺点是相对于链内融资而言交易成本较高。尽管如此，但在当前信息不对称的条件下，两种模式均是解决农业融资难的有效途径。

三、上海某生猪养殖公司的案例分析

近几年，随着我国农业生产组织化程度和农业生产资金需求的不断增加，农业价值链融资取得了较快发展，产生了多种针对农户的价值链融资模式和融资产品。为了进一步分析不同融资模式的实际效果，本文将以上海某生猪养殖公司为例，分析价值链上的参与主体行为，并运用 SWOT 分析法对各主体参与价值链融资的优势、劣势等进行深入分析。

(一) 价值链上的参与主体

1. 公司

作为龙头企业的上海某肉食品有限公司成立于 2008 年，是一家专业从事生猪养殖与销售的专业型企业，公司目前拥有完整冷链系统的生猪屠宰加工厂、专业的饲料加工基地、标准化的生猪饲养基地和种猪繁育基地，并在各大超市、菜场、卖场等市场设有销售专柜，包括直营店、代销店以及加盟店等，每年生猪销售量达十几万头。公司主要负责生猪屠宰、分割、加工、包装和销售等任务。

2. 银行

银行与公司之间有着长期的合作关系，每年会为公司提供各项贷款，如 2013 年银行为公司提供过三次贷款，累计贷款金额达一千万元。随着公司与养殖户之间的交易关系日益紧密，生猪养殖产业链日渐成熟稳定，商业银行针对该产业链尝试为生猪养殖农户提供融资服务，即银行以龙头企业为依托，为价值链上的生猪养殖农户提供信贷支持。

3. 专业合作社

在政府的大力鼓励下，公司与当地进行生猪养殖的 30 多位农户共同发起组建生猪专业合作社，总注册资本为 200 万元，其中公司占股 90%。合作社的主要职责是组织农户进行生猪养殖，包括帮助农户进行种猪繁育、生猪饲养，为农户提供仔猪、饲料、养殖技术和猪病防治，以及对农户饲养的成品猪实行统购包销，还为生猪养殖户提供仓储、加工服务等。合作社自成立以来，为社员统一采购如饲料、兽药等生猪养殖所需农资的比例高达 90% 以上，统一收购社员养殖的生猪的比例也逐年上升，在帮助农户进行农业生产的同时，合作社自身也得到了发展，其效益不断提高。

4. 养殖户

养殖户主要有两类：一类是生猪专业合作社成员，这类养殖户大概有 30 多个，其生猪养殖规模相对较大，最大养殖户每年生猪出栏量达 3 万头，最小户也有约 1000 头，平均每户年出栏量 3000 头左右。此类农户依托生猪专业合作社与公司建立长期合作关系。另一类是与公司有直接合作关系的养殖户，数量较多，但与公司的合作关系较为松散，生猪养殖规模相对较小，年平均养殖规模为几百头，通过和公司签订生猪供货协议维持与公司的合作关系。

(二) 生猪养殖户的价值链融资模式

在该价值链中，生猪养殖户的资金需求主要是通过两种途径获得：一是公司或合作社为养殖户提供仔猪和饲料等生猪饲养投入品、现金借款以及向农户预付生猪收购货款，即价值链内部融资；二是由公司或合作社为养殖户提供担保向银行申请贷款，即通过价值链外融资获取所需资金。

1. 价值链内融资模式

公司凭借自有的种猪繁育基地和饲料生产加工基地，为养殖户提供低于市场价格的优质仔猪和饲料，如饲料供应低于市场价格 10%~30%。更为关键的是，公司利用其在生猪的产供销价值链上的优势，为养殖户提供融资服务。首先，在生产阶段为养殖户提供赊销服务，可以只先付部分的种猪和饲料采购费用，待生猪出售时再由公司扣除这部分费用。其次，公司为养殖户提供借款服务，当养殖户资金不足时，公司会为其提供现金借款，一般借款额度不超过 10 万元，借款期限不超过 1 个月，养殖户完全凭借信用借款，无需提供抵押。最后，在收购阶段，公司会根据养殖户的资金状况以及未来一段时间的资金需求，向其提前支付 10% 的生猪收购货款。

至于专业合作社成员，则可以获得更多更大的资金支持。首先，专业合作社能够享受到国家税收优惠 (如对专业合作社向本社成员销售的农业生产资料，免征增值税) 和国家财政支持等，相比于非社员，如仔猪和饲料供应上，社员享受更优惠的价格。其次，合作社成员依托合作社与公司建立了长期的合作关系，其利益联结程度更为紧密，公司为社员提供融资服务时，可以由专业合作社提供担保，因而融资的安全性和可得性更高，融资活动也更频繁。

2. 价值链外融资模式

生猪养殖价值链外融资模式主要是银行依托公司为养殖户提供的贷款，主要有两种模式。

模式一：“银行+公司+生猪养殖户”模式。这种模式主要是银行针对与公司有合作关系的养殖户提供的贷款服务，该贷款要求养殖户与公司签订生猪饲养订单，并由公司为养殖户提供担保，贷款专门用于养殖户为满足订单要求所需的资金。

贷款流程见图 5，具体为：第一步，养殖户与公司签订“生猪供货协议书”，养殖户向公司反映贷款意向，由公司进行初步审核、集中办理并向银行提出贷款申请；第二步，银行对公司与养殖户之间签订的订单合同经过调查、审查、审批之后确定贷款金额，并与公司签订《贷款合作协议书》；第三步，公司为养殖户出具《贷款确认函》，为养殖户提供担保；第四步，养殖

户向银行提交贷款申请，银行对养殖户自身情况以及其与公司的交易情况进行调查、审查和审批之后再向其发放贷款；第五步，养殖户将肥猪卖给公司，公司委托银行通过公司的资金账户，将贷款本息划拨到银行，并将剩余资金直接划转到养殖户的账户上。

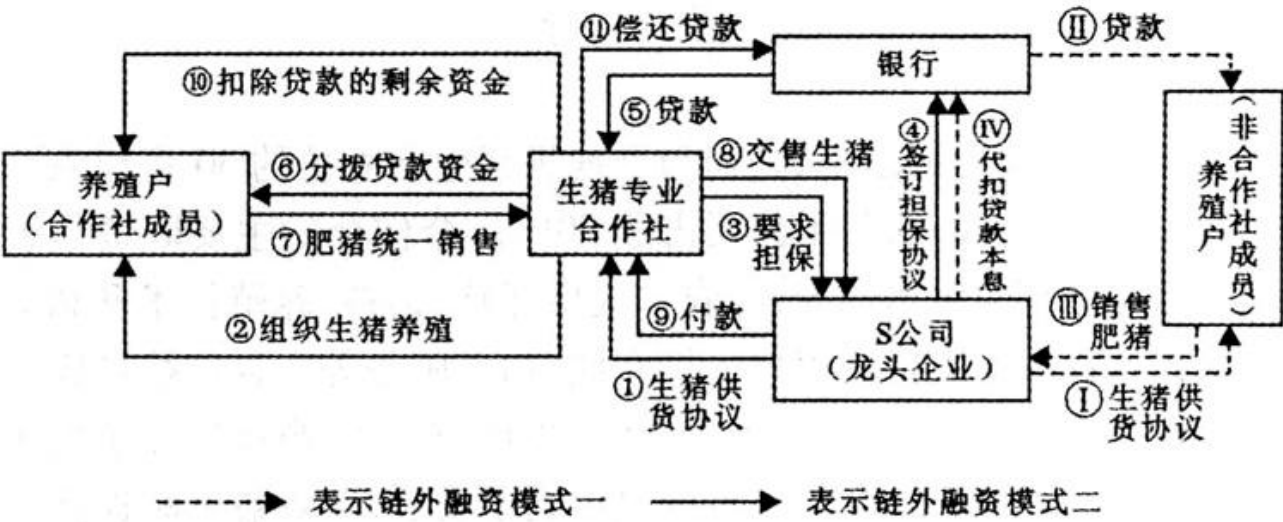


图5 生猪养殖价值链外融资示意图

模式二：“银行+公司+生猪专业合作社+生猪养殖户”模式。该项授信模式要求养殖户必须是生猪专业合作社的社员，并通过合作社与公司签订了生猪供货协议，银行向合作社发放贷款，同时要求公司为合作社提供贷款担保。贷款的流程见图5，具体为：第一步，养殖户加入合作社，并通过合作社与公司签订“生猪供货协议”；第二步，养殖户向合作社反映贷款需求，合作社对养殖户进行审核后将贷款需求反映给公司，公司再根据与养殖户的交易关系进行调查和审查，得到银行的确认担保之后由合作社向银行提出贷款申请；第三步，银行对合作社以及养殖户与公司的交易情况进行调查和审查，并由公司与银行签订担保合同；第四步，银行将贷款发放给合作社，由合作社将贷款分别拨给申请借款的社员养殖户；第五步，合作社统一收购养殖户饲养的肥猪并交付给公司，获得公司的付款资金之后扣除养殖户贷款本息偿还给银行，剩余资金分拨给养殖户。

（三）生猪养殖价值链融资 SWOT 分析

通过 SWOT 分析法对生猪养殖价值链融资进行分析，可以直观了解生猪养殖价值链融资各个参与主体进行价值链融资所具有的优势、劣势和面临的机会、威胁（见表1）。

表1 生猪养殖价值链融资 SWOT 分析

	优势 (Strengths)	劣势 (Weaknesses)	机会 (Opportunities)	威胁 (Threats)
养殖户	劳动力充足,有一定的生猪饲养实践经验,自有生态饲料,免费或低成本养殖场地	规模小,缺乏用于扩大规模的投资资金,抗风险能力弱,缺乏专业的生猪养殖技术和猪病防治技术	获得龙头企业或合作社提供的信贷支持,如赊销投入品、现金借款等;通过价值链交易关系获得银行提供的贷款;得到合作社或企业提供的生猪	获得信贷支持后,若养殖失败,将面临巨大的债务压力

			养殖技术服务	
生猪专业合作社	具有一定的组织、带动能力,享受国家税收优惠与财政支持,能利用集中优势降低农户采购成本,具有生猪养殖的专业知识和技术	自身资金规模有限,连接农户和市场的纽带、桥梁作用没有得到充分体现,专业人才缺乏	寻求外部融资,以帮助农户获取生猪饲养所需资金,达到服务农户的目的,提高自身效益	为农户提供担保可能会因为农户违约而需承担偿还义务;为农户提供的信贷可能无法收回而产生损失
公司	先进、专业的生猪养殖技术和猪病防治技术;专业的饲料加工生产厂,能提供充足的、高质量的饲料供应及稳定的仔猪需求和肥猪销售渠道	缺乏稳定的、质优价廉的肉食品加工原料(即肥猪)供应;饲料销售市场小,销售压力大	通过为农户提供信贷支持、技术服务以及公司生产的生态饲料,因降低饲料成本使得采购肥猪的成本下降,且保证了原料的质量和供应,扩大了饲料的销售市场	面临农户不愿交售肥猪或因客观原因导致无法交售肥猪等农户违约风险;为农户提供的实物或现金形式的信贷资金可能会无法收回;为农户或合作社提供担保,可能会承担偿还义务
银行	资金雄厚,可用于贷款的资金充足;方便、快捷、网点多,综合运行效率高,较完善的风险管理机制	以盈利为目的,往往将农户排斥在服务范围之外;面对分散的农户,提供贷款的成本高、风险大	依托龙头企业为合作社或农户提供贷款,无需面对分散的农户,降低了贷款成本和风险,一定程度上保证了资金安全,获得贷款收益	因农户或合作社违约导致贷款无法收回而产生损失

从表 1 来看,养殖户、生猪专业合作社、S 公司(龙头企业)和银行各自具有优势与劣势,只有共同努力、相互支持与协作,才能达到共赢的目的。

四、结论与建议

本文从农户视角,对上海某生猪养殖公司的链内融资模式和链外融资模式进行分析,结果表明:农户通过参与农业价值链融资,一方面,从银行、龙头企业等主体获得了农业生产所需资金,解决了生产中的资金短缺问题,保证了农业持续生产;另一方面,可以得到龙头企业、专业合作社等主体提供的各种农业生产技术服务和农产品销售渠道,保证了农业生产的顺利进行,提高了农业生产能力和收入水平,保障了农户的利益。然而,在农业价值链融资过程中,由于涉及的主体较多,融资过程中依然存在很多问题,如农户违约问题等,这些问题并不是哪一方能够独立解决的,而是需要政府、银行、公司和农户等各方主体共同努力,相互协作。

政府层面:首先,应加大对专业合作社的投入和政策扶持,引导农户进行农业生产,以提高农户的组织化程度及农业生产经营能力。其次,要积极建立和完善农业风险保障机制和农业保险体系,对自然风险、市场风险等客观原因导致的损失进行弥补,保障农户的利益,降低农户的违约风险,为价值链融资各参与主体解决后顾之忧。最后,要完善相关法律制度和政策法规,应明确价值链融资参与者各方的权利和义务,为我国发展农业价值链融资创造一个良好的法律制度环境。

银行层面:首先,要深入了解当地农业发展的特征和价值链参与主体的金融需求特点,不断探索和创新农业价值链融资新型产品和服务,推进金融产品和服务的多样性和适应性,使其符合农户的生产经营特征、融资特点以及收入状况,同时,努力

实现金融服务业务流程的规范化和标准化。其次，加强信贷风险管理，重点考察公司状况、农户与公司的交易情况以及价值链的稳定性，通过依托公司或合作社等主体掌握农户信息以及管理分散农户；同时，要加强风险控制，建立信用风险外部分散机制，如在价值链融资基本模式的基础上引入保险、担保等机构，以转移农户违约风险，分散银行信贷风险。

公司层面：首先，要不断加强自身建设，提高自身经济实力，以在更大程度上发挥带动作用。其次，要完善与农户的利益联结机制，一方面通过采取保底价订单、延期点价订单等方式保护农户利益，或者采取返还农户部分经营利润和农户入股等形式，将农户的利益与公司的经营绩效绑定在一起，消除农户的违约动机；另一方面，通过收取履约保证金或建立农户违约的外在约束机制提高农户的违约成本。最后，完善农业订单合同，明确公司与农户的权利、义务和职责，确保合同条款完整、规范等，以减少合同纠纷，降低订单的违约率。

农户层面：首先，应提升自身信用等级，以诚信为荣、失信为耻，保持良好的信用记录。其次，通过与公司的合作，学习专业的种养技术，提升农业管理能力，进而能够更好地处理农业生产过程中遇到的各种问题，降低农业生产经营风险，也可避免因管理不善造成损失而无法履约的情况发生。最后，加强与专业合作社、公司的联系，单个的农户只有通过依托农业价值链，才能较容易地获得银行和企业提供的信贷服务。

注释：

①核心企业通常是农业龙头企业，集农产品的加工和贸易于一体，采用公司治理模式，因此，现有研究都习惯称为公司，为了叙述的一致性，下文中都统称为公司。

参考文献：

蔡智. 2011. 浅析产业链融资及其在我国农业领域的应用问题[J]. 湖北农村金融研究(11): 22-25.

陈贺. 2011. 基于供应链视角的农业产业链融资分析[J]. 农村金融研究(7): 18-23.

褚保金, 张龙耀, 杨军. 2012. 中国农村微型金融批发基金机制设计和监管创新[J]. 经济体制改革(1): 140-143.

范天森. 2008. 农业产业化经营的融资瓶颈与金融支持[J]. 农业经济(8): 93-94.

洪银兴, 郑江淮. 2009. 反哺农业的产业组织与市场组织: 基于农产品价值链的分析[J]. 管理世界(5): 67-77.

李友华, 毕家豪. 2013. 农业供应链金融创新与践行: 基于龙江银行农业产业金融创新调研[J]. 哈尔滨商业大学学报: 社会科学版(6): 54-58.

刘西川, 程恩江. 2012. 农业产业链融资: 案例考察与博弈分析[J]. 金融发展评论(3): 85-99.

罗元辉. 2011. 供应链金融与农业产业链融资创新[J]. 中国农村金融(5): 74-75.

任常青. 2009. 价值链融资及其对农村信用社扩展金融服务的启示[J]. 中国农村信用合作(7): 27-29.

宋雅楠, 赵文, 于茂民. 2012. 农业产业链成长与供应链金融服务创新: 机理和案例[J]. 农村金融研究(3): 11-18.

王曙光, 孔新雅. 2013. 引入民间资本改善农村金融供给[J]. 金融博览(12): 13-14.

王志宇, 周其伟. 2008. 农户融资需求与农村金融服务体系建设[J]. 中国国情国力(3): 12-15.

王自力. 2002. 试论农村金融改革的新思路[N]. 金融时报, -02-11.

张惠茹. 2013. 价值链金融: 农村金融发展新思路[J]. 北京工业大学学报: 社会科学版: (12): 45-50.

张庆亮. 2014. 农业价值链融资: 解决农业融资难的新探索[J]. 财贸研究(4): 39-44.

张永升, 杨伟坤, 马久杰, 等. 2011. 基于合作社的农业价值链融资研究: 以重庆市北碚区金刀峡农业合作社为例[J]. 世界农业(10): 35-38.

BOURNS N, FERTZIGER I. 2008. Incorporating finance into value chain analysis-case study: Ataulfo mango value chain in Chiapas, Mexico[R]. The AFIRMA Project, together with the AMAP Project managed by Development Alternatives.

COON J, CAMPION A, WENNER M. 2010. Financing agriculture value chains in central America[J]. Inter-American Development Bank, 6(3): 146-201

MEYER R L. 2002. The Demand for flexible microfinance products: lessons from Bangladesh[J]. Journal of International Development, 14(3): 351-368.

MILLER C, SILVA C D. 2007. Value chain financing in agriculture[J]. Enterprise Development and Microfinance, 18(1): 95-102.

JOHNSTON C, MEYER R L. 2008. Value chain governance and access to finance: maize, sugar cane and sunflower oil in Uganda[R]. Enterprise Development and Microfinance

KOPPARTHI M S, KAGABO N. 2012. Is value chain financing a solution to the problems and challenges of access to finance of small-scale farmers in Rwanda[J]. Emerald Group Publishing Limited, 38(10): 993-1004

PELRINE R J, BESIGYE A. 2009. Agriculture value chain financing in Kenya: assessment of potential opportunities for growth[R]. United States Agency for International Development: 72-74

作者简介: 王刚贞(1978—), 女, 湖北黄冈人, 博士, 安徽财经大学金融学院副教授。