

中国农村供应链 金融创新与实践

研究支持单位：什马金融 屹农金服

蜜蜂学堂

蜜蜂内参

不要错过让你洞察整个商业世界的蜜蜂内参！

如何免费入群？扫码添加Eva助教回复【入群】备注【姓名+城市+职位】

每日精选3份最值得学习的资料给你，不定期分享顶级外文期刊



加她，超级助教

写在前面

我国农村金融发展的痼疾无需多说。现阶段，一些新兴主体开始探索供应链金融在农村生产与零售领域的运用。尽管 10 多年前黑龙江省的龙江银行已经开创性地使用了农业供应链金融的这种融资方式，但这些年，由于农业经济弱质性、农业产业化进程缓慢等原因，我国农业供应链金融的发展并非十分突出。

目前对农业供应链金融的审视多集中于工业制造业的概念和理念上，主要指的是基于农产品生产加工销售链条开展的金融服务；本报告从农村经济及金融发展的角度出发，分析各类（金融）服务机构通过农产品生产、农村生产资料、农村消费品供应链、并基于其中核心企业开展的金融业务模式；同时在调研分析不同领域供应链金融的创新模式与实践案例后，期望能对未来发展做出一点研判。

农业的生产发展或者说是农村经济的发展，几个关键的因素是要素投入、生产加工以及流通销售。在这些过程中，都需要金融服务的加持，就学界主流的研究来看，金融服务确实促进了农业发展、经济增长。

在生产加工及流通销售等方面，农村地区仍然面临着诸多问题，金融服务也正在缓慢发展。

几个概念界定

（一）农村供应链的界定

现有供应链的定义都是制造企业为核心的供应链定义。指的是围绕核心企业，通过对信息流、物流、资金流的控制，从采购原材料开始，制成中间产品以及最终产品，最后由销售网络把产品送到消费者手中的将供应商、制造商、分销商、零售商、直到最终用户连成一个整体的功能网链结构。这不仅是一条连接供应商到用户的物流链、信息链、资金链，还是一条增值链，物料在供应链上因加工、包装、运输等过程而增加其价值，并给相关企业带来收益。

我们将这种定义移植到农村生产、流通过程中。农村供应链可以理解为：在农村农产品、生产资料、农民日用消费品的生产和流通过程中，围绕核心企业，通过对信息流、物流、资金流的控制，把涉及原材料、中间产品、产成品，并最后由销售网络把产品送到消费者手中的将农户、分销商、零售商、最终消费者连成一个整体的功能网链结构。据此，这当中的供应链将主要包括农产品供应链、农村生产资料供应链和农村消费品供应链。

（二）农村供应链金融的界定

供应链的定义以制造业为核心进行界定，农村供应链金融的定义也多以农业供应链金融为核心进行界定。

供应链金融指的是立足于产业供应链，根据供应链运营中的商流、物流和信息流，针对供应链参与者而展开的综合性金融活动。

农业供应链金融多指的是商业银行通过审查整条农业供应链，基于核心企业、农专业合作社及农户的真实贸易交易，根据供应链运营中的商流、物流和信息流，以核心企业的信用作为担保，对供应链上的所有企业及农户进行信用捆绑的新型融资模式。

我们再将这种定义移植到农村供应链上，那么，农村供应链金融可以理解为各类（金融）服务机构通过审查整条农村供应链（包括农产品生产、农村生产资料、农村消费品），基于核心企业等，根据供应链运营中的商流、物流和信息流等，为供应链上的所有企业及农户提供服务的新型融资方式。

（三）农业产业化、农村供应链以及农村供应链金融的关系

关于农业产业化、农业供应链及农业供应链金融之间的关系，我们可以这样描述：农业产业化有助于形成有效的农业供应链，有效的农业供应链是农业供应链金融顺利运行的基础。反过来，农业供应链金融的发展通过为农业供应链上成员提供融资、结算等金融服务从而促进了农业产业化的进一步发展。

也就是说，农业产业化是前提条件，农业供应链金融是考察整个农业产业链的融资方式。这当中，主要指的是农产品生产加工销售这一供应链条及金融服务。

另外，农村生产资料及农村消费品供应链与传统产品供应链较为接近，本质上也是将其生产过程的产前、产中和产后等诸多环节联结为一个完成的产业链条，前提是相关产品生产销售的规模化、工业化、专业化。这当中的金融服务，我们将只关注与农户生产经营及消费相关的环节，且主要指的是产后触达至农户等的下游销售环节中的金融服务。

目录

01

第一章

农村供应链融资需求 拆解供给分析

一、供应链金融的一般性产品和服务	06
1. 上游作为主导企业为下游提供融资支持	
2. 下游作为主导企业为上游提供融资支持	
二、农村供应链融资需求拆解	07
1. 农产品（生产加工）供应链	
2. 农村生产资料供应链	
3. 农村消费品供应链	
三、农村供应链金融的供给分析	09
1. 参与主体及服务	
2. 小结	
四、农村供应链金融存在的问题	12
1. 农业产业化水平不高	
2. 农业供应链数量少，链条不稳固	
3. 农村地区重生产、轻流通问题仍存	
4. 农村信用体系不健全	

02

第二章

农村供应链金融业务 的演变、整合与创新

一、农村供应链演变与创新	17
1. 互联网加速了供应链的逆向整合，平台成为核心企业的可能变大	
2. 各类平台促进供应链的信息化、数据化进程	
二、农村供应链金融演变与创新	19
1. 资金来源多元	
2. 金融覆盖范围扩大	
3. 综合性金融服务成为可能	
三、农村供应链金融典型案例分析	20
1. 什马金融农村交通出行供应链金融实践	
2. 屹农金服农产品供应链金融实践	
四、农村供应链金融的新技术应用与风险防控	25
1. 农村供应链金融发展中的风险	
2. 农村供应链金融的风控环节	
3. 农村供应链金融发展中的新技术应用	

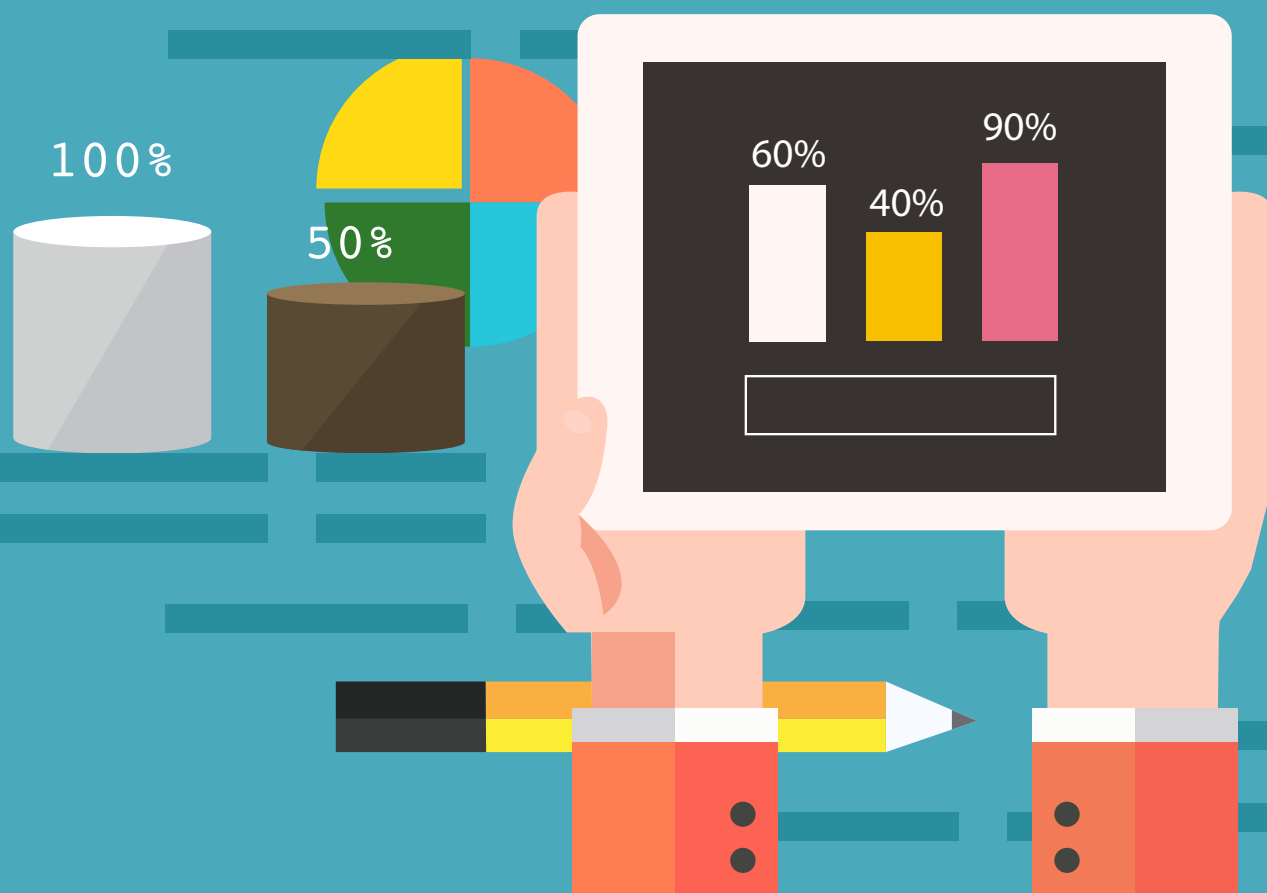
03

第三章

农村供应链金融的发展 展望

第一章

农村供应链融资 需求拆解供给分析



（一）供应链金融的一般性产品和服务

从金融机构提供供应链金融服务的角度看，供应链金融的产品主要包括三大类，即预付类融资、基于存货的融资和应收账款融资。下面我们按照供应链中的各类融资需求场景进行具体分析。

在供应链中，由于企业自身话语权存在差异，供应链上各主体之间的交易主要包括以下几种情况：

原材料供应商与生产商之间进行交易，其中生产商是主导企业；与此相对应，生产商与原材料供应商之间进行交易，其中原材料商是主导企业；

生产商与经销商之间进行交易，其中经销商是主导企业；与此相对应经销商与生产商之间进行交易，其中生产商是主导企业；

经销商与销售终端之间进行交易，其中销售终端是主导企业，当然，在链条比较长的供应链体系中，也可以把产品的任何使用者视为终端，因此终端包括销售终端与下游生产商；与此相对应，销售终端与经销商之间进行交易，其中经销商是主导企业；

也存在一种情况，即生产商直接有自己的直接销售渠道，因此生产商可以与销售终端直接进行交易，其中销售终端是主导企业；与此相对应，销售终端是生产商，其中生产商是主导企业。

整体来看，在上述多种相互交易的场景中，其实只存在两种情况，一种情况是，上游相对强势而下游相对弱势，另一种方式是下游相对强势而上游相对弱势。

因此，在依托供应链进行融资的过程中，其实也只有两种模式，一种是上游厂商利用自身的资信帮助下游获得融资服务，一种是下游利用自身资信协助上游获取融资服务。

1. 上游作为主导企业为下游提供融资支持

在供应链金融服务中，上游对下游的融资支持，通常情况以预付账款和基于库存的融资为主。其中，基于存货的融资业务包括仓单质押融资和存货质押融资两种，合作方通常包括银行等金融服务机构、借款人、实际资金使用人和指定的第三方物流。

仓单质押融资指的是融资企业将自有或有权受让的仓单质押给银行，银行根据一定的质押率向融资企业提供授信的融资方式，在这种融资方式中，物流企业提供的仓单作为物权的凭证是法律上的标的物。

存货质押融资指的是融资企业将已经存在且拥有货权的货物质押给银行，并交给指定仓库监管以取得授信的融资方式。存货质押融资又分为静态质押融资和动态质押融资。

2. 下游作为主导企业为上游提供融资支持

在下游作为主导企业为上游提供支持的过程中，通常情况下，相对弱势的上游企业面对强势的下游企业，会采用赊购的

形式以打开销售市场，因此总会产生大量的应收账款。所以这当中的融资服务主要是应收账款融资。

应收账款融资主要有三种方式

应收账款
质押融资

应收账款
保理融资

应收账款资
产证券化

其中，应收账款质押融资指的是上游供应商以应收账款的债权作为质押品向银行等金融机构融资，供应商完成融资后，如果下游采购方无力付款或者拒绝付款，金融机构可以向供应商要求偿还贷款资金。

应收账款保理融资指的是上游供应商将应收账款债权卖给金融机构，并通知买方支付货款给银行，由金融机构承担收账风险，且对融资企业没有追索权。从不同的分类，我们可以将保理业务分为几类，常见的是明保理和暗保理的分类方法。其中，明保理指的是金融机构和供应商需要将销售合同被转让的情况告知采购商，并签订金融机构、供应商、采购商之间的三方合同；暗保理指的是供应商为了避免让客户知道自己因流动资金不足而转让应收账款，或者采购商对应收账款转让持消极态度等情况下的一种保理方式。在暗保理方式中，货款到期时仍由供应商出面催款，并向金融机构偿还借款。

另外还有一种方式是应收账款证券化，指的是融资企业将未来能够产生稳定现金流的应收账款转化为在金融市场上可以出售且流通的证券的融资方式。

以上是供应链金融的一般性产品和服务，以下我们将具体分析农村供应链金融的各类情况。

（二）农村供应链融资需求拆解

按照我们上述对农村供应链的分类，下文我们将依据不同的供应链进行具体的供应链融资需求拆解。

1. 农产品（生产加工）供应链

从农产品的生产加工链条来看，供应链中的参与主体包括生产者（农户、合作社、种养企业）、农产品加工制造企业、出口商或者批发商、零售商、消费者等。

如果我们将农产品生产加工的供应链条分为生产、加工、销售三个环节。在其中的每个环节，每一类参与主体都有不同的融资需求。

在生产环节，种养企业、合作社、农户等生产者在购买种子、种畜、化肥农药、土地承包、农用设备购置方面存在资金缺口。在加工环节，参与主体主要是农业企业，包括处于成长期的农业企业和成熟型的龙头企业。他们在供应链中的资金需求主要包括农产品收购的缺口，农产品收购企业需要在较短期限内花费大量的资金用于收购，资金往往被长期占用。在销售环节，加工企业或销售商通常有大量存货，这也将占用加工企业和销售商的流动资金。

如果在较为产业化的细分农业生产领域，上述的各个环节将由龙头企业主导，即龙头企业是农产品加工和流通企业、农资供应商、技术服务商等的综合体。因此商业银行往往以农业龙头企业的信用为主，围绕其生产加工销售环节，为上下

游提供融资服务。

以农业龙头企业主导的供应链条属于完整的较长的链条，常出现在细分的产业化程度较高的种养殖领域。在实际的农产品生产加工过程中，实则农产品生产加工的各个环节仍是相对分散的，因此也决定了其中的融资方式各不相同。

整体来看，依据不同程度的供应链，其中的供应链融资方式大致可以分为两种，一种是节点参与主体之间的相互融资，体现为资金盈余者向资金需求者提供内部融资，也可以称之为直接融资；另一种是利用供应链参与者之间的关系从外部融资，例如从银行或者其他金融机构寻求授信，由外部金融机构向供应链中的参与者发放贷款，也可以称之为间接供应链融资。其中，内部融资主要采取的是贸易融资形式；外部融资则主要由农信社、商业银行等金融机构，利用供应链业务产生的应收账款、库存等发放贷款，主要有应收账款融资、仓单质押融资等。具体来看，农产品的上游生产环节如果没有可抵押的固定资产或者流动资产，可用应收账款抵押融资；下游的加工和销售环节，因为有半成品或者成品，可以用物流仓单质押等融资。

2. 农村生产资料供应链

广义意义的农业生产资料指的是农、林、牧、副、渔所需要的生产资料的总称，是进行农业生产的物质要素。

由工业产品中提供的农业生产资料一般包括：农机设备；半机械化农具、中小农具；农药；化肥；农用塑料薄膜；农、林、牧、副、渔产品进行深度加工的设备以及运输、储藏机械设备、电气设备、各种配件等等。

农村生产资料供应链的涉及主体主要包括 供应商、农用生产资料生产制造商、代理商、销售公司、批发市场、农户消费者。

在这其中，不同的参与主体会面临不同的融资需求。生产制造环节例如原料采购、设备购置等存在资金缺口，销售流通环节中的经销商、零售商有预付进货款的需求、农户消费者购置生产资料时往往有分期付款的需求等。

3. 农村消费品供应链

农村消费品供应链的涉及主体主要包括：供应商、制造商、批发商、零售商、农户消费者等。

“不方便、不安全、不实惠”是多年前人民日报对我国农村消费总体现状的描述，多年来，农村消费情况有所改善，但仍然存在诸多问题。在农村消费品的供应链中，需要解决的关键性问题也是消费品在农村地区的流通销售，如何将各类消费品提供给农户以供其使用是市场主要需要解决的问题。因此，在这一链条上的金融服务主要是下游流通销售环节中的融资服务。

2005 年，我国商务部开始开展“万村千乡市场工程”，这一工程的目标是从 2005 年开始，力争用三年时间，在试点区域内培育出 25 万家左右“农家店”，形成以城区店为龙头、乡镇店为骨干、村级店为基础的农村消费经营网络，逐步缩小城乡消费差距。

这之后，农家店开始成为农村消费品流通的主要主体。同时，连锁经营作为一种现代流通组织形式和经营方式，开始逐渐在农村地区流行。“万村千乡市场工程”实施后，我国出现了一大批立足城镇，面向农村的消费品连锁经营企业，以连锁经营方式在乡村开展农家店，如连锁超市、便利店等，以及配送中心。截至 2009 年 10 月底，我国全国已经建成了 41.6 万个农家店和 1467 个配送中心，覆盖了全国 85% 的县、75% 的乡镇和 50% 的行政村。

¹ 保释仓业务指的是供应商承诺回购，融资企业向银行申请指定仓库仓单质押的贷款额度，融通仓业务引入第三方物流公司进行质押物评估监管，银行重点考察企业是否有稳定存货，是否有长期合作的交易对象以及供应链综合运作情况，并以此作为授信决策的重要依据。

另一方面,农家店的发展也逐渐成为农村电子商务发展的一个基础。2011年7月,商务部下发了《“万村千乡市场工程”信息化改造试点方案》,旨在推动农村地区流通网络的信息化进程。当时,由中国移动通信集团公司负责搭建信息系统,并要求这一信息系统能够满足农家店、流通企业的线上管理功能,例如支持农家店实现线上购销存、订单管理、办理移动增值业务等;支持流通企业以互联网为平台对农家店进行管理,实现内部供应链(门店、配送、总部)和外部供应链(上游供应商、生产厂商、下游客户)的信息及财务数据交换等。

2015年,商务部市场建设司向各地下发了《关于请补充完善万村千乡信息系统数据的函》,请各地抓紧时间提交数据,而相关情况将作为2015年电子商务进农村示范的重要参考。也是在这一年,农家店开始与电商企业展开合作。现阶段,农家店还是农村地区流通环节的主要主体,电子商务平台正在迅速发展。

农村消费品连锁经营的供应链参与主体包括供应商、连锁经营企业(自营/平台型电子商务平台)、农村区域的配送中心、直营店/加盟商/网店、农村消费者等。

在资金需求方面,大型连锁企业(自营电子商务平台)在采购商品时,往往需要大量的预付款项,存在融资需求;配送中心/加盟店/网店等通常会出现资金周转问题,有存货或者应收账款抵押融资等需求;农村消费者在购买大宗消费品时,则有分期付款的需求。

针对上述供应链中的融资需求,企业与农户等可以进行供应链融资方式。例如预付款融资(保税仓、融通仓¹)、保理融资、应收账款融资等。这种融资方式可以实现多方共赢:连锁企业可以从银行等金融机构获得短期流动资金支持;商业银行、保险公司和第三方服务公司可以扩大客户资源,拓展利润空间;农户消费者则可以通过消费信贷提高购买力。

(三) 农村供应链金融的供给分析

龙江银行²是最早开始农业供应链金融模式探索实践的银行。受大股东中粮集团“全产业链”理念的引导,龙江银行大庆分行于2006年开始了农业供应链金融的研究和探索实验。当时的实验是以农业生产及农产品加工这两个环节的农业供应链核心企业为平台,通过对农业供应链节点企业的分析,向符合条件的企业发放贷款。控制资金流、物流、信息流,使其封闭运行,以保障贷款的偿还。

2007年,龙江银行将一家农产品加工企业做为农业供应链的核心企业,以其做为平台担保单位,向与之签订农业种植订单的申请贷款的农户发放种植贷款。另外,龙江银行还与科研院所等合作,定期组织农业科技专家为贷款农户进行田间指导,并将农业科技引入到农业供应链金融中。

此后,逐渐有商业银行开展探索提供农业供应链金融服务。

从农村供应链金融服务的供给主体上看,包括龙头企业、传统金融机构,如商业银行、农信社等以及互联网金融机构等都有开展供应链金融服务。

1. 参与主体及服务

(1) 商业银行开展的农业供应链金融

² 龙江银行股份有限公司(简称龙江银行)是经中国银行业监督管理委员会于2009年11月27日批准,在原齐齐哈尔市商业银行、牡丹江市商业银行、大庆市商业银行和七台河市城市信用社的基础上合并重组而设立的股份有限公司。龙江银行注册资本30.8亿元,总行设在哈尔滨市。

商业银行开展的供应链金融服务注重对核心企业能力的考察。

以园区为主导的农村供应链金融

农业产业园区是现代农业在空间地域上的聚集区。通常在具有一定资源、产业和区位等优势农区内划定较大的地域范围以优先发展现代农业。农业产业园区常由政府引导、企业运作，目的是推进农业现代化的进程、增加农民的收入。

农业产业园区会形成一个农业产业集群，在这其中，农业生产资料供应商、种养殖商、加工制造商、批发零售商以及农业协会等之间会建立密切的合作关系。各类主体会在技术、信息、资源、物流、销售上相互依存。

银行开展农村供应链金融往往以园区和产业集群为依托，提供满足供应链需求的金融产品和服务，参与的融资合作则包括园区建设融资、在企业+企业组合中的融资、企业+基地+农户组合中的融资等。

在这种方式中，商业银行还会与政府、保险公司、担保机构等合作，并通过政府设立的风险基金、保险公司提供的种养殖保险等产品和服务分散贷款风险。

政府主导、商业银行参与的供应链金融

在农业生产中，政府会投资建设农业基地，并且吸引银行资金、社会资金进入基地发展产业，培育产业链条，鼓励进入的经济主体进行集群化、规模化、链条化、标准化生产。

在这一过程中，各经济主体存在融资需求，政府则通常会与金融机构联合开展担保融资，并设立基地发展风险保障基金，增强各个主体的抗风险能力等。这种情况下，银行会向龙头企业发放抵押担保贷款，并向农户发放风险基金担保贷款等。

（2）农业龙头企业主导的供应链金融

农业龙头企业在发展过程中，会与一些专业合作社、农户等形成订单、合同关系，形成一个供应链链条。依据市场需求，农业龙头企业与合作社或者农户签订收购协议，依据规定标准收购初级的种养农产品，龙头企业则为合作社或者农户提供化肥、种子、幼苗、幼种等生产资料，并提供技术指导，且统一收购符合标准的初级农产品。

在这种模式中，龙头企业选择有贷款需求的合作社、农户等推荐给银行，商业银行针对龙头企业与合作社、农户之间存在的农产品、资金流转等进行风险评估并提供融资服务。其中，担保公司为合作社或者农户贷款提供担保，担保公司通常由政府组建。

除此之外，农业龙头企业也在探索进行基于互联网的农村供应链金融服务。例如农业龙头企业新希望、大北农等，依靠自身多年在农业领域积累的资源，与互联网技术相结合，并打通自有的供应链关系，成立一个互联网金融平台，甚至是建立起特有的农村互联网金融生态圈。为自身上下游的中小微企业以及农户等提供融资服务。典型的如新希望集团成立P2P网络借贷平台希望金融，大北农集团通过旗下小额贷款公司开展贷款业务等。

（3）新兴金融服务机构开展的农村供应链金融

现阶段，农村供应链金融的一个重要参与者是 P2P 网络平台等金融科技服务公司。主流的业务开展方式是 P2P 平台与农业龙头企业合作。农业龙头企业通常掌握着农村供应链上商户、农户的基础信息，P2P 平台则需要可靠优质的借款人，因此双方具备达成合作的契机。P2P 平台通过与农业企业合作，开始逐渐渗透到农村供应链金融领域，成为农村金融二元结构中民间金融机构的重要部分。

就 P2P 行业整体情况来看，开展涉农业务的平台较少，在这其中，开展农村供应链金融业务的平台更加稀缺。从零壹数据监测到的数据来看，截至 2017 年 12 月 31 日，全国共有 P2P 网络借贷平台（尚未监测到助贷类平台）5503 家，其中正常运营的仅有 1539 家，正常运营的平台占比仅占总体数量的 27.9%，在正常运营的 1539 家平台中，有超过 100 家网贷平台从事农村金融相关业务³，其中，只有近 20 家平台有从事农村供应链金融业务。

新兴互联网金融平台提供涉农供应链金融情况简介

平台	注册地点	涉农供应链金融业务描述	平台定位
希望金融	天津	业务范围涵盖农业产业供应链金融、农业供应链金融、农村消费金融、农业产业支付。	P2P
宝象金融	上海	以农业上市公司及龙头企业供应链中有核心企业担保的小微企业为服务对象。	P2P
杉易贷	深圳	为农产品流通领域小微企业及个体提供金融服务。	P2P
信用宝·大田金融 信用贷	北京	与农机农资经销商合作，为农户、农业专业合作社提供农机贷、农资贷、经营贷等。	助贷
民民贷	温州	基于供应链为养殖企业提供贷款服务。	P2P
元宝 365	北京	涉农订单贷，核心企业（饲料厂、农药厂等）向其上下游原材料供应商和工程承包商订单后，平台为其上下游企业提供备货资金；核心企业法人/大股东承保。	P2P
可溯金融	杭州	与核心企业正大集团合作，为下游农户等提供农资、农机贷款服务。	P2P
领鲜理财	北京	与正大集团合作，为下游养殖户提供农资贷款服务/产业链下游大型国企解决农产品销售问题，提供劣后资金或回款保证	P2P
聚优财	杭州	部分供应链金融服务涉农。	P2P
惠农时贷	成都	为农业产业化龙头企业开展产业链金融提供综合配套服务。	P2P
好麦金融	杭州	联手货运公司，对货运汽车产业链上游的销售端提供新车采购融资服务，为下游的货运车主发放借款；第三方资管公司无条件回购债权。	P2P
农泰金融	深圳	从农资供应链切入，推出经销商贷、零售贷、种植贷、惠农贷、果品贷、等产品，依靠农业产业链提供金融服务。	P2P 农药制剂行业巨头公司 诺普信投资成立

³ 保税仓业务指的是供应商承诺回购，融资企业向银行申请指定仓库仓单质押的贷款额度，融通仓业务引入第三方物流公司进行质押物评估监管，银行重点考察企业是否有稳定存货，是否有长期合作的交易对象以及供应链综合运作情况，并以此作为授信决策的重要依据。

平台	注册地点	涉农供应链金融业务描述	平台定位
理财农场	深圳	为农户、农资经销商提供基于供应链的金融服务。	P2P 农药制剂行业巨头公司诺普信为股东
浙农金服	杭州	浙农控股旗下，为集团内外供应链上下游非关联企业提供融资服务，涉及化肥、农药、农膜等农资融资服务。	P2P
三农金服	深圳	为农户提供消费分期、产业链金融、信用贷款等服务。	P2P
牛牛 bank	深圳	与果汁公司合作，为供应链上下游提供金融服务。	P2P
道口贷	北京	涉及部分农牧业企业的供应链金融服务。	P2P
农分期	北京	为农户、农业合作社等提供农机农资等分期付款服务。	助贷
什马金融	上海	深入农村，为农村交通出行提供农民消费金融服务和商户供应链金融服务。	助贷
沐金农	北京	与线下农资经销商合作等，为农户提供代付类生产经营与消费贷款；与核心企业合作，为其上下游企业提供贷款服务等。	助贷
翼龙贷	北京	与农资企业等合作，尝试供应链金融服务。	P2P
屹农金服	北京	专注种植、养殖行业，提供信贷及农业产业链金融服务。	P2P

来源：零壹财经 零壹智库

2. 小结

现阶段，农村供应链金融服务仍然是信用体系不健全、不完善的产物。农业龙头企业主导，商业银行依靠农业龙头企业提供服务仍然是最主要的金融服务方式。由于农村供应链金融在国内以满足农业生产与加工中中小企业的融资需求而起源与发展，融资服务主体自起源以来就以商业银行为主导；商业银行注重对供应链及核心企业能力水平的考察，因此，提供的服务也多集中在产业化发展较为成熟的种养殖领域，但在欠规模发展的领域，上游的小微供应商以及终端消费者的融资服务都相对缺乏供给。

新兴金融服务机构入场农村供应链金融市场，但参与主体较少、规模较小、发展较为缓慢；值得肯定的是，借助互联网长尾效应，终端客户的服务逐渐被挖掘与覆盖。随着互联网金融服务、物流服务及电商带动的农村流通行业的发展，现阶段，农村生产资料、日用消费品领域针对终端消费者的供应链融资服务发展迅速。

（四）农村供应链金融存在的问题

农业生产流通方面存在的问题

1. 农业产业化水平不高

农业产业化是生产力发展的必然产物，各国农业产业化都大致经历过相同的发展历程，主要分为萌芽、摸索、发展和成熟四个阶段⁴。从农业产业化实现的具体形态来说，我国农业产业化总体上处于起步阶段。受到各地自然环境的差异，各省市的发展情况又各不相同。例如，耕地面积集中、地形多平原、降水丰富的地区农业产业化发展速度较快、发展程度较高；而山地、丘陵等地区的农业产业化发展相对滞后。

从生产方式上看，我国进行农业生产的方式仍然较为落后。小农生产、大田种植、大水灌溉、使用大量化肥农药仍是大部分农村地区最普遍的生产方式。农村生产活动中，农民很少应用循环农业、精准农业、有机农业等高效生态的生产模式。

从开展农业生产的组织类型上看，第一，农业产业化生产中现代化的组织——农业龙头企业综合实力不强。根据农业部2016年10月公布的第七次监测结果，我国农业产业化国家重点龙头企业共1131家合格⁵，其中山东省有85家，居首位；四川省有58家，第二名；河南省与江苏省并列第三名，各有55家。

现阶段，我国的农业龙头企业数量逐渐增多，但普遍规模小、实力不强。另外，核心企业将供应链的绝大部分环节集中在企业内部，如产品的生产、加工、储存以及最终产品的包装销售等，带动供应链中其他中小企业的作用有限。

第二，农业产业化生产中的重要组织——农业专业合作社的发展普遍存在诸多问题，例如管理混乱、组织能力较差、扶持监管不到位、财务不规范、还贷能力弱等等。这也将影响农业的集约化、规模化、专业化生产。

第三，基层农民的科技意识有待提升。尽管有农户愿意接受新的农业技术和方法，但受文化水平限制，接受能力较弱。尽管有农户重视农业生产，期待农产品的高产量、高品质、高效率，但因为缺乏专业人才，使之学习使用农业先进科学技术、掌握农产品市场信息存在一定障碍。

我国的农业产业化水平有待发展，农业市场化程度有待提高，产业链上各成员之间的关联度需要增强。农业产业链整体资本实力薄弱，这阻碍了农村各供应链的形成及供应链金融的发展。

2. 农业供应链数量少，链条不稳固

我国的农业供应链数量较少，供应链金融服务集中在少数产业化程度高、供应链管理完善的细分种养领域，例如猪养殖、乳品加工制作等领域。大部分农业供应链的核心企业与农业合作社、农户之间是一种简单的契约关系，利益相关性不强，并没有形成稳固的利益链。例如当农产品的价格有较大的波动时，合同双方容易出现违约，并使得整个供应链的信用评级受到影响，增加了供应链融资的难度。

在农业生产过程中，部分龙头企业通过订单农业、合同农业等利益联结方式与农户建立了一种“风险共担、利益共享”的经济关系；部分龙头企业与农户之间则只是松散的市场买卖关系。这两种类型的企业与农户联结关系之中，都存在利益相关方之间的博弈。在第一种类型的企业与农户的关系中，交易双方都想获得自身利益的最大化，所以这种契约关系并不稳定。当农产品价格波动时，这种关系的不稳固显现。例如，当农产品的市场价格高于契约、合同价格时，农户一般不太愿意按契约、合同价格将农产品卖给企业，因此，农户的违约率升高；而当农产品市场价格低于契约、合同价格

⁴ 一般认为农业产业化的萌芽期是专业农户、专业农村生产的阶段；发育期是经济联合体生产的阶段，分散的生产者联合成有组织的生产者，增强产业的技术合作和市场开发能力；发展期是农业龙头企业和专业批发市场阶段；成熟期是农业资源与高科技结合的阶段，这一阶段的产业化是建立在资源连续利用与新技术有效结合基础上的循环型或生态型产业化。

⁵ 新世纪伊始，我国九个部门接踵认定了四批国家级重点龙头企业：第一批151家（2000年），第二批235家（2002年），第三批210家（2004年），第四批313家（2008年）。国家级重点龙头企业并非通过认定后就可以高枕无忧，他们须接受国家九个部门每两年一次的定期监测，如果不符合标准，则将被取消资格，并将符合标准的龙头企业纳入名单。

时，企业又不愿意大量收购农户的农产品，导致农户农产品“难卖”。在这种关系中，相较于企业，农户往往处于弱势地位。在第二种类型的企业与农户关系中，企业与农户没有相对稳定的供需关系，将不可避免地存在由于龙头企业不愿收购农产品而导致农户“难卖”的问题，也大概率存在由于农户惜售而导致企业的原材料供给得不到保障的问题。整体情况就是，企业和农户之间的契约关系简单，基本谈不上形成一种稳定有效地供应链，因此，供应链金融方式开展困难。

3. 农村地区重生产、轻流通问题仍存

农村经济发展中的重生产、轻流通的问题仍然存在。农村居民日常消费品的购买渠道传统上包括赶集或庙会、夫妻店、批发市场、乡镇超市或县城里的百货商店等。现阶段，农民可以选择在网上购买消费品、销售农产品等。另外，全国性的电商巨头都在拓展渠道下沉到农村，村民可以在电商平台设立的村镇服务站购买或者自提产品，这些村镇服务站专门负责配送、售后服务以及金融服务等。尽管如此，农村传统的流通渠道仍然有效，并发挥重要作用，关键之处在于农户等的交易信息等各类信息尚在线下，数字化、信息化程度较低。

由于农村居民居住分散，道路交通状况相对较为落后，物流运输仍然不能满足需求，大多数物流公司的配送网络只覆盖到县级/乡镇一级，村级尚无法送达。农村物流配送体系还不足以支撑农村流通业的发展，特别是“最后一公里”难以解决。农村居民日常消费还存在购物难、购物贵、商品质量无保障等问题。

农村流通领域存在的问题影响到农村消费品供应链的有效性，也使得对应地融资服务，例如经销商进货款、农户购买农资、消费品等的融资需求难以满足。

工业品下乡受制于流通体系的不健全，同样，农产品进城也受制于流通体系，例如农产品对储藏和保险要求很高，对仓储、冷链等提出更高要求。

传统的农产品流通组织形式主要有“农户+批发市场”、“农户+龙头企业”、“农户+专业合作社+龙头企业”等。在各种组织形式的链条中，由于农户与龙头企业之间存在权利的不对等，农产品流通会出现低效和无序状态，“小农户”和“大市场”之间的矛盾不能得到很好的解决。

外部环境制约因素

4. 农村信用体系不健全

（1）农户信用体系不健全，信用意识需提升

农业供应链金融的方式一定程度上能够缓解商业银行等与小微企业、农户等之间的信息不对称问题，商业银行等资金提供方可以通过核心企业获得农户等融资主体的信息，但这中间仍然存在信用风险。例如，核心企业对农户的了解未必真实，农户也可能欺骗核心企业，向企业提供虚假资信证明等来提高自身的信用等级，甚至恶意逃脱债务。农村信用体系的不健全阻碍着农村供应链金融的形成与发展。

农村信用体系的不完善体现在多个方面。一方面，农户整体缺乏诚信观念。农户对征信的认知程度普遍偏低，信用意识、信用记录等尚未引起农户足够的关注。例如，在信息采集过程中，农户可能会因为隐私或为了逃避信用记录制约而不愿

意提供真实信息，从而虚报、瞒报，消极对待信息征集工作，或者参与信用评定的意愿不强等。这些需要长期教育与培育的工作影响了农村信用评定工作的开展。另一方面，农村信用体系的建设缺乏必要的制度保障。例如，我国现行法律体系中有关征信的只有一部管理条例，制度及机构上都存在空白。在农村的征信业务中，农户信用信息的采集、评估以及失信惩罚、披露等各个环节都存在制度与监管空白。再一方面，农村的信用担保体系也不够完善。农村经济活主体缺乏必要的、符合金融机构要求的抵押担保品，大部分农户贷款都是信用贷款，通常采用的方式是五户联保等，这是长期难以解决的一大问题。本质上，农村供应链金融中依靠企业信用担保为农户提供贷款的方式就是信用体系不健全的产物；最后，针对供应链金融服务中动产质押的痼疾，央行征信中心推出了动产质押融资服务平台，但还存在推广、数据共享不足等问题。

（2）农业生产经营主体信用情况堪忧

我国中小企业的信用情况有待改善，农业生产加工领域也是如此，农业生产经营主体的信用体系并不完善，甚至存在诸多问题，例如主体不诚信导致出现的食品安全问题等。

2017年8月初，农业部办公厅下发关于建立农资和农产品生产经营主体信用档案的通知，提出争取用3年时间左右，基本建立农资和农产品生产经营主体信用档案，使得信用档案成为政府监督、市场评价、消费选择的重要依据。到2017年底，国家级、省级农产品质量安全县率先建立本行政区域内农资和农产品生产经营主体信用档案。到2018年底，全国粮食大县“菜篮子”产品主产区、国家现代农业示范区等基本建立本行政区域内农资和农产品生产经营主体信用档案。到2019年底，基本实现农资和农产品生产经营主体信用档案全覆盖。

另外，农业部也明确表示，需要建立信用档案的对象是农资和农产品领域规模以上生产经营主体，主要包括农资生产经营企业、农资社会化服务组织、农产品生产经营企业、农民专业合作社、家庭农场、种养殖大户等；并且鼓励有条件的地方逐步将散户纳入信用档案建设范围。同时，需要建立的信用档案的信息主要包括农资和农产品生产经营主体名称和社会信用代码等基础信息，行政许可与行政处罚信息，认证或登记信息，监督检查信息和奖励信息。各地可以结合实际，增加其他信用信息，以充实主体信用档案。

第二章

农村供应链金融业务的演变、整合与创新



现阶段，农村供应链金融服务中已经开始探索利用新兴的互联网技术及金融服务应用。互联网加持的农村供应链金融并非革命，但显然是一种提升。这种提升体现在多个方面，一方面体现在资金利用的效率上，能够把资金以最快的速度投到所需要的地方和能够创造更多价值的地方，另一方面体现在传统金融机构企业服务模式与服务理念上，互联网机构及互联网金融机构介入农村供应链金融，打破了传统的银行主导模式，以及银行直接给单个企业提供金融服务而与核心企业上下游各不相干、各自为战的局面；再一方面，体现在提升核心企业供应链管理的水平上。

互联网加持的农村供应链金融在服务的在线化、营销的互联网化、工作流程的标准化、风险控制的自动化等方面有所提升，另外，农村供应链金融中的一方参与主体是各类电子商务平台，他们作为核心企业在农村供应链金融服务中扮演了重要的角色，尤其是使得大范围多边跨行业的融资服务成为可能，从而大大拓宽了农村供应链金融的范围边界。

（一）农村供应链演变与创新

互联网的生产力体现在两个方面，一是联结，一是数据，这两方面推动了各行各业的发展。互联网加持的供应链和供应链金融也正在变化和发展。供应链及供应链管理越来越被人们重视。供应链管理思想不仅在制造业得到了空前的发展，在农村生产流通领域也越来越受到人们的重视。

1. 互联网加速了供应链的逆向整合，平台成为核心企业的可能变大

互联网时代，厂商可以通过脱媒产生效能。在产品的分销过程中，传统方式是大部分商品需要通过流通组织的集散分销才能突破时空的限制，将商品卖到尽可能多的终端消费者手中。在供应链中，都是产销分离和先产后销。

当前阶段，厂商通过互联网平台的连接，完全可以接触到近乎无限的终端消费者群体。企业可以先有市场需求再有生产，甚至可以做到零库存或者负库存。生产与分销也由以往的推力式促进转变为现在的拉力式促进。现在，已经出现这种由下游流通组织作为核心企业、上游制造商作为节点企业的供应链逆向整合趋势。

在传统的推力式生产和分销过程中，供应带动需求，商品自上而下流动，流通组织是经营和集散商品、调剂和分担库存的主体。而在互联网驱动的供应链整合中，中间环节没有商品也可以经营，没有库存需要调剂，小众的、有个性的、有需求的产品可以直接来自于消费者又卖到消费者。也就是说，借助互联网的信息互通，生产者可以自流通，流通者也可以自生产。互联网时代，直接流通渠道将成为商品流通形式的常态，互联网技术消除了一定的信息不对称，打破了交易的时空界限、加速了商流活动。在这种环境中，互联网平台成为核心企业或者核心平台的可能性变大。

商贸流通巨头往往掌握着庞大的物资的终端销售网络，他们通过对上游供应商和下游直接客户之间的长期贸易组合而具备强大的信息归集与分析处理能力，如果在辅以解决资金流的服务，那么商贸流通巨头就可以与金融服务机构合作或者自主开展金融业务。

与普通商超相比，互联网时代的电商有一个显著的特点，就是经营过程基于网络，且能触达到大量的终端消费用户。他们的信息化程度非常高，对相关数据的采集、归纳和分析也极其方便和熟练。电商的发展从消费到生产逆向重新整合了供应链体系，而作为伴随着电商发展的配套措施或者说周边企业如物流平台、支付平台、数据平台等也快速发展。电商平台对信息流、物资流的线上化改进与把控使得其可以成为核心平台，并具备开展供应链金融业务的条件，或者自主开

展金融业务，或者与金融服务机构合作开展业务。面对农村经济发展重生产、轻流通的问题，以及小生产和小零售的情况，电商平台能够起到将生产和流通进行整合的作用；对农用生产资料、农村消费品流通供应链而言，电商平台的上述对供应链体系的整合发展与创新也显得更为重要、效果更为突出。

2. 各类平台促进供应链的信息化、数据化进程

各类电子商务模式，例如 B2B、C2C、B2C、O2O、O*O 等，都正在快速发展。越来越多的企业开始入驻电商平台，这些平台商都不同程度地成为供应链上的核心企业。他们可以直接获取到供应链上的采购、订单、生产、应收账款、经营收入、支付交易等信息，主要在流通环节推动了供应链的信息化进程。

其中，自营电商的特征是对其所经营的产品进行统一采购、展示、交易、配送直到完成交易，如果足够强大，还能做到统一生产等。

平台电商的特征是自身不存货，只提供交易条件，诸如展示、搜索、支付等功能。平台电商并不直接参与交易，但通过支付系统掌握了交易结算。

一些数据服务商的作用逐渐凸显。例如 ERP(企业资源计划) 软件服务商、WMS(仓储管理系统) 软件服务商等，他们在开展业务过程中积累了不少客户资源，在数据收集和处理方面具备一定优势。现阶段，这些软件服务商有 SaaS 化部署的趋势，他们在逐渐掌握越来越多的数据，并促进供应链的信息化。

电子支付类软件、财务类软件等因为有可能接触到企业之间等的交易过程，也可以促进供应链的信息化，帮助金融服务机构消除交易过程中的信息不对称；例如此前聚合支付服务商已经与金融服务机构合作开展业务，主要是因为其接触到了商家的交易信息。

物流企业是信息流和物流的汇集点，他们可以参与供应链金融服务。实践中，物流企业也已经在预付类和基于存货的融资中发挥作用。

信息技术的发展使得处于供应链中的企业在作业效率和企业之间的沟通效率方面大大提升，这也为提供供应链金融等增值服务奠定了基础。平台核心企业的角色与其掌握的交易数据能够确保贸易的真实性，有便于金融服务机构预测融资企业的自偿性现金流；而通过介入物流和第三方支付等领域，平台也能够监管融资方支持资产等信息；同时，平台有能力把供应链每个节点的信息进行公示并进行快速反应，从而提高融资效率。

在农村供应链信息化方面，无论是农产品的流通、农用生产资料的流通还是农村日用消费品的流通都已经有互联网在各个环节的渗透。电子商务的发展加速了农村供应链的信息化、数据化进程。

部分农村电商平台及服务简介

平台		发起方	业务描述
农资物料	淘宝农资频道	阿里巴巴	涵盖了种子、农药、农机、肥料、兽药、饲料等农资产品，致力于改造农资行业多级经销商层层加价模式，产品从厂商直接供货，同时从准入机制、店铺保障金、售后周期等方面提高保障能力。

平台		发起方	业务描述
农资物料	农信商城	大北农	大北农网上直营店，主营饲料、兽药、疫苗、种子、农化产品等。
	田田圈	诺普信	与县级经销商共同出资成立县域综合服务中心，加盟零售商称为服务中心的员工，主要目的是优化农资流通渠道。
	云农场	中国现代农场联盟、北京天辰云农场共同组建	让农民直接从厂家采购农资（品类涵盖化肥、种子、农药、农机等），并提供农技服务。
	农一网	中国农药发展与应用协会发起，联合辉丰股份等四家企业设立	以农药为主的农资类电商平台，在基层成立“代购人员”帮助农民下单。

平台		发起方	业务描述
农产品	爱种网	隆平高科、中种集团等 11 家种企和现代种业发展基金投资设立	以种子和化肥销售为主，也向农药、化肥、农机、种植服务、农业保险、农业贷款、农业金融等领域拓展。
	一亩田	北京一亩田农产品电商平台与山东省平度市商务局合作成立	专注“农产品进城”，一端连接农产品采购商，包括各种类型和层次的批发商、商超、深加工企业和出口型企业等；一端连接供应商，包括散户、大户、合作社、企业等，一方面帮助农民实现农产品产销对接，另一方面降低采购商的采购成本。
	中国惠农网	湖南惠农科技有限公司联合推出	为农产品提供供销渠道，包含果蔬种植、养殖水产、园林园艺、副食特产、农资供应六大类目，涵盖了全国各品类农产品。
	农迈天下	深圳市农产品股份有限公司	开发和运营以产销对接为目的的农产品电子商务，面向农产品供货商和销地批发商，为其提供信息资讯、贸易对接、仓储物流、供应链金融等服务。

来源：零壹财经 零壹智库

（二）农村供应链金融演变与创新

就农村供应链金融的发展演变而言，到目前为止，农村供应链金融的发展可以简单分为几个发展阶段，分别是以银行为核心的农村供应链金融、农业企业内生融资的农村供应链金融以及农业企业与各类融资机构（包括非银融资机构）合作的农村供应链金融。这些发展阶段并非新阶段完全替代前一阶段的形态，而是在每个新阶段、各种主体与方式都共同存在的形态。

在农村供应链金融发展的初始阶段，银行由于资金实力、金融牌照等原因而成为农村供应链金融唯一的资金提供者，其他主体难以加入；随着技术手段、金融监管环境等不断发展变化，农业企业尤其是农业龙头企业开始发展金融业务，或凭借自身的信息优势等，利用银行授予的信用额度向上下游企业融资；另外，随着新兴的计算机硬软件技术等的发展，

一些金融科技类公司兴起，并通过与农业企业合作的方式开展农村供应链金融服务；通常，农业企业与 P2P 平台形成战略合作关系，农业企业对农户资信状况和生产能力进行调查了解，并向 P2P 平台推荐资信较好的农户，农户以未来的收入账款作为抵押向平台抵押，P2P 平台在调查核实后与农户、农业企业签订三方协议并发放贷款。

依赖于技术应用的供应链金融服务方式相较而言提高了贷款效率，加速了农村供应链的资金流转。

1. 资金来源多元

从 P2P 平台获得线上理财人的资金，从理论上来说资金总量没有上限，这也是 P2P 平台与农业企业合作开展金融业务的一个基础。实际上，诸多农业龙头企业本身已经搭建了 P2P 平台，为自身供应链上下游企业提供融资服务。不过，现阶段以这种方式开展业务的平台数量较少、规模较小，对整体农村供应链金融行业的影响也较小。

助贷模式是一种非金融服务机构创新性获得资金的方式，但实践证明存在一定高杠杆缺监管的问题，具有较大的政策风险；未来，非金融服务机构可以探索更合规的方式与金融机构合作获取资金。

资产证券化方式也成为供应链金融发展中一种重要的资金来源方式，典型地如京东金融供应链金融领域的资产证券化融资方式。

2. 金融覆盖范围扩大

互联网正在改变农村的流通体系。在电商平台上，上游连接的是供应商、经销商等，下游连接的是消费者。在供应关系上，电商平台不仅可以实现行业内的供应关系，并且可以跨行业拓展多行业的交易关系；作为新型的平台型核心企业，电商平台正在发挥互联网的长尾效应，连接更多商户与消费者，并为他们提供融资服务。

电商平台依据交易数据沉淀对融资企业、消费者进行信用描述。因为可以一定程度做到对企业、个人信用的挖掘、增强，所以激活了这些在传统意义上无法获得金融服务或者金融服务供给不够的小微企业群体和农户群体的信用资本，并使其获得金融服务。

互联网及新技术应用下，农村供应链金融的服务范围扩大了，供应链条上更多的涉及主体获得了金融服务。

3. 综合性金融服务成为可能

农村供应链金融服务在创新发展过程中，除去为供应链条涉及主体提供借贷服务外，很多金融服务机构也衍生并提供了其他的如支付、理财、保险等金融服务。

（三）农村供应链金融典型案例分析

1. 什马金融农村交通出行供应链金融实践

什马金融成立于 2015 年 1 月，是一家从电动车、摩托车等交通工具分期服务切入农村金融市场的公司。在业务开展过

程中，依托电动车、摩托车等头部品牌厂商，什马金融开始为行业上下游企业提供供应链金融服务。什马金融的运营团队具有较为深厚的交通工具行业背景及运营经验。

2015 年 10 月，什马金融获得由峰瑞资本 (FREES FUND) 领投、顺为资本跟投的千万美金级 A 轮融资；2016 年 8 月，获得近亿元 B 轮融资，融资由顺为资本、北极光领投，华创资本、峰瑞资本跟投；2016 年 12 月，什马金融又获得近亿元 B+ 轮融资，领投方为信中利资本，跟投方为顺为资本、峰瑞资本、华创资本等老股东。

目前，什马金融的业务服务网点已经覆盖了全国 31 个省市自治区，线下签约商户超过 4 万家。在细分领域，什马金融与二轮电动车行业的前七家、三轮车行业的前五、摩托车行业前八以及交通工具上下游产业链的多家大型零配件品牌厂商进行战略合作。

“横向 100 米，纵向 1000 米”是什马金融未来几年的战略发展布局。即横向上会逐渐拓展 3C、家电等场景的消费金融业务，并拓展农业生产全产业链的金融服务，为更多细分领域的品牌商、经销商和用户提供多品类金融服务；纵向上在把握住农村交通工具市场的基础上，向上下游市场深耕。

什马金融的业务线主要有两条：一是围绕电动车、摩托车品牌厂商展开的供应链金融服务，其中又包括上游配件厂的融资与下游经销商的融资；二是针对电动车、摩托车终端消费用户开展的农户消费金融服务。

在农村供应链金融方面， 什马金融主要与品牌厂商和经销商合作。

以电动车行业为例，从 2003 年开始，经过多年的发展，电动车行业的发展已经较为成熟，领军品牌已然形成，这些领军品牌在销量、渠道、品牌乃至售后服务等方面的优势明显，系统性优势和综合实力都比较强。他们已经成为行业的核心企业。

在渠道上，电动车核心企业品牌厂商的渠道已经在横向扩张和纵向下沉方面占据优势地位。另外，品牌厂商在进行渠道精耕细作的同时，开始进行产业布局。例如，为了缩短配套半径在产业集群地建厂等。

在渠道铺设上，依据不同地区的气候、地形等自然环境条件、道路交通基础设施与消费者的社会生活习惯等，品牌厂商形成各类细分市场（如摩托车与电动车在不同的地域受欢迎程度各不一样）并逐渐形成规模。什马金融业务的展开则是基于与品牌厂商的合作切入市场。

供应链金融与整个电动车产业链条关系紧密，要开展这一业务就要首先了解清楚行业的上下游，其次再切入核心企业。电动车行业与各个行业都一样，供应链金融服务中上游主要是供应商的应收账款融资，下游主要是经销商等的预付款融资。电动车的核心企业品牌厂商较为强势，给上游供应商一定时间的账期，下游经销商则不能赊欠进货款。通常情况，品牌厂商会为上游供应商提供相应地融资服务，因此，其他机构难以介入这一市场。基于这种情况，什马金融切入了下游经销商的融资市场，主要为电动车等下游广大经销商提供预付款融资。

在农民消费金融方面， 什马金融主要与经销商进行合作。

基于与品牌厂商的合作，渠道拓展可以利用品牌厂商全国／省等的新品推广会等与经销商寻求合作。现阶段，什马金融合作的经销商（包括一级、二级经销商）已经达到4万多家，从市场总量上来看，已经与八分之一的经销商合作。

在经销商的管控中，什马金融建立了一套完善的渠道管理系统。经销商每天可以分期销售车辆的额度是限定的，如果贷后资产质量表现突出，经销商的额度会提升。否则，如果分期客户的逾期率击穿一定的比例，经销商相应的服务就会被停止。

什马金融与经销商开展农户消费金融合作可以相互助力、达到共赢。对于经销商来讲，什马金融为终端消费者垫付分期付款项，释放了以往因为赊购被占据的流动性，同时金融服务作为一种促进营销的方式还可能提升电动车／摩托车的销量等；另一方面，经销商还能从什马金融获得经销周转资金，缓解了以往面对强势品牌厂商的流动性压力，甚至可以增加杠杆扩大经营等；对于什马金融来讲，则可以获取客户、有效控制风险。

什马金融是切入农村金融市场的一个典型案例，切入产业链条相对完善和成熟的细分领域，与核心厂商合作，并为上下游小微企业和终端消费者提供融资服务。

2. 屹农金服农产品供应链金融实践

屹农金服（原“沃投资”）由屹石资产管理（北京）有限公司运营，公司成立于2012年，并于2014年9月正式上线，业务专注于三农金融市场，在农村普惠金融和农业产业链金融做了大量实践，在三农金融领域形成了符合农村市场发展需求的解决方案。目前屹农金服在全国多个省市农村建立了服务中心，直接面对农户及核心企业，未来两年，屹农金服计划将撮合交易规模增长超过30亿，继续深耕种植、养殖产业链金融模式。

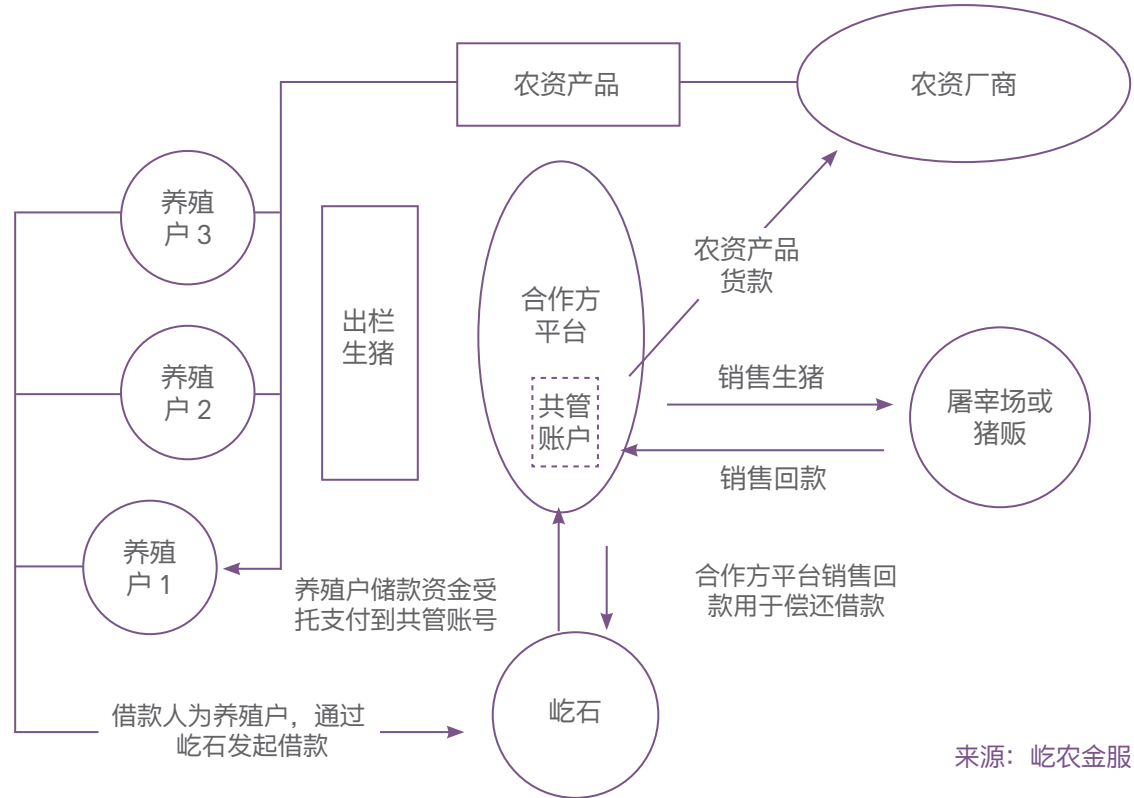
屹农金服在种植服务、养殖服务、粮食贸易、肉类交易、农贸市场、物流、生产加工等农业生产各领域进行探索与实践，并根据各产业不同模式提供多元化资金服务，帮助农户、农资供应商、贸易商、食品加工商、批发商等农业流通各环节提高生产效率，降低资金成本和流通成本。

在农村供应链金融服务中，屹农金服已经在种植供应链金融、养殖供应链金融、粮食贸易供应链金融等领域开展业务。其中，生猪养殖供应链金融服务于2017年11月份正式开始，截至目前交易规模超过千万。与多家生猪养殖服务平台及大型饲料供应商合作，屹农金服已经在吉林、辽宁、内蒙、河北、河南等地开展业务，具体业务操作模式见下文。

基于核心合作企业触达借贷主体

屹农金服与养猪专业平台合作，在这其中，养猪专业平台类似供应链金融服务中的核心企业，屹农金服与合作平台共同为养殖户提供养殖融资解决方案。这些合作平台通常是一个综合性服务平台，对养殖户提供养猪技术服务（例如SAAS平台）、饲料采购及生产销售等服务，且交易资金通过平台结算。因此，核心平台能够掌握或者获取养殖户的各类数据，例如基本信息、交易数据等，这将成为金融服务中进行风险控制与管理的一个基础。另一方面，平台具备渠道条件，其线下养猪技术服务团队和市场推广团队可以承担金融服务工作中贷前、中、后的管理职能；据此，屹农金服与养猪专业平台合作，利用各自资源禀赋共同提供融资服务等。

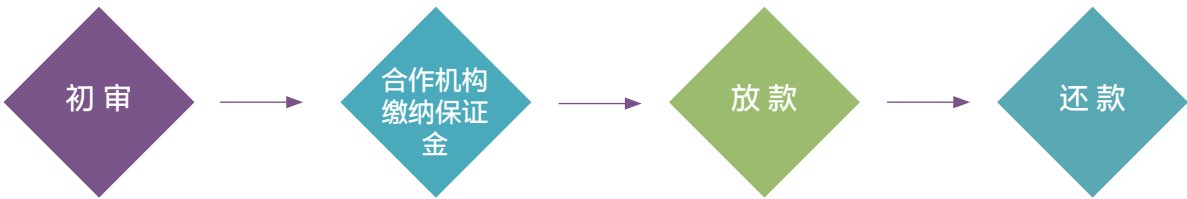
（1）屹农金服与核心平台合作模式交易结构



如上图所示, 屹农金服与合作机构合作, 为合作机构服务的养殖户提供饲料购买贷款服务。这种金融产品的显著特点是养殖户具有购买饲料的需求, 借款目的明确, 具有真实的交易场景。

在具体服务中, 养殖户需要自己承担一部分的饲料首付款, 屹农金服的批款根据交易金额的剩余部分发放贷款; 同时, 合作机构负责给养殖户购买和提供饲料, 并对借款进行全额担保; 养殖户在申请借款之前需进行评估和授信, 其中, 个人授信封顶 20 万, 企业封顶授信 100 万; 贷款发生后, 屹农金服可以使用合作机构平台为其开立的后台账号实时查询和监控养殖场的变化。

(2) 借款业务的主要流程



养殖户借款人向屹农金服提出借款申请, 合作机构需要代借款人提交所需材料; 屹农金服在收到材料后进行审核, 并确定借款额度。

初审通过后, 屹农金服通知合作机构, 合作机构缴纳以一定比例保证金, 并打款至屹农金服指定账户; 屹农金服在复审后发标; 募集借款资金后, 屹农金服将借款人借款资金受托支付至合作机构。其中, 需要增加合作机构法定代表人的连带保证以进行风控。

从共管账户划款至农资厂商对公账号或合作机构的指定账户, 获得银行回单截图, 借款人在农资厂商出库单签字或盖章, 借款流程完成。

屹农金服在每月月底向合作机构提供下月的还款计划。养殖户通过合作机构的平台销售生猪至屠宰厂或猪贩, 屠宰厂或猪贩将生猪款项打到共管账户。屹农金服按照还款计划向投资人还款, 剩余资金打到借款人账户; 如果还款资金不足, 需要合作机构垫付。

（3）借款申请的基本要素

屹农金服生猪养殖供应链金融的借款主体主要是自繁自养的规模型猪场，其中以拥有 50 头至 1000 头经产母猪的规模猪场居多；具体的授信额度需要根据借款的猪场规模确定，同时授信额度会根据出栏数量及仔猪数量随时进行变更；从借款的周期上看，最长期限为 5 个月，借款主体需要按月付息到期还本，另外，借款主体的还款时间也可以根据每批生猪的出栏时间进行调整。

全流程管控风险

屹农金服的业务开展需要依赖合作机构，例如利用其渠道、风险管控能力等；但双方是共赢的，利用金融服务合作机构能增加对养殖户的粘性、屹农金服则获得金融撮合服务的收益。

（1）贷前环节

在贷前环节，合作机构首先要对借款主体进行尽职调查。其中的调查维度包括多个方面：包括对借款企业法人、股东、实际控制人配偶等个人信息记忆调查：例如诚信度、资金积累是否合理、业务经营经验是否丰富、家庭是否稳定、口碑调查等；对借款主体商业模式进行调查，例如资产负债、现金流、企业征信等财务信息是否合理、商业模式是否先进、商业模式是否能形成闭环、上下游合作方是否稳定等；对合作代偿及担保能力调查，例如资产规模是否足够、现金流是否稳定、固定资产能否抵质押、是否具有抗以外风险能力等。

除去合作机构对借款主体的尽职调查，屹农金服对借款主体进行多重审核。其中初审进行实地调查、复审通过视频或电话与借款人二次审核、并由终审委员会综合决议出具最终结果；另一方面，屹农金服在放款时会收取一定比例的保证金，以确保逾期出现时可以代偿。

（2）贷中环节

在贷中环节，屹农金服注重线上化、数字化管理，同时注重全流程的监督跟踪。包括定期走访，如每月至少与借款人实际接触一次，了解借款人动态；对资金用途进行跟踪，例如借款资金与合作机构共管并定向支付，且确保仅用于借款时描述的借款用途；同时需要对养殖户借款人的生产进行跟踪，例如在借款人出售生猪时，屹农金服需要与合作机构共同对接下游的收购方，借款人出售的资金需先偿还借款，再将剩余部分用于继续生产。

（3）贷后环节

在贷后环节，屹农金服主要维护与借款人的关系，并及时跟踪借款人提醒其还款，包括通过电话、微信、短信等方式提前三天对借款人进行还款提醒；在市场出现变化时及时提醒借款人预防经营，维护关系以提升借款人还款意愿等。

另外，还通过债务重组、资产保全等方式帮助经营能力出现问题或银行临时性抽资还贷而无法及时还款的逾期借款人或合作机构，使之能够度过资金困难期。甚至还和下游供应链合作，例如对签约的下游回购方，启动回购机制，回购逾期借款人的所有资产等。

本质上看，屹农金服通过产业链开展金融服务的原因是农村信用体系的不完善，因此需要具备不同资源禀赋的机构进行

相互合作而展业。这一实践案例中风险控制的关键点是需要合作机构进行担保，同时再依靠逐渐信息化、数据化的方式进行各个环节的风险管控，这是互联网金融机构现阶段介入农村金融的一种重要方式。

（四）农村供应链金融的新技术应用与风险防控

1. 农村供应链金融发展中的风险

农村供应链金融属于融资业务范畴，主要风险仍然包括信用风险、市场风险和操作风险等；与此同时，在实际应用中，农村供应链金融还涉及许多其它方面，例如外部环境、农村供应链的整体状况、参与者之间的协调和应用的具体模式等，需要具体情况具体分析。

整体来看，农村供应链金融的发展，从不同利益主体的角度分析，存在着以下几个类别的风险。

（1）供应链本身的风险

供应链本身带来的风险有两个维度。一方面是信息传递的风险。供应链的信息传递通常较为复杂，供应链内部总是存在信息传递错误的可能性。如果供应链信息没能有效地传递，那么就会出现供应链中的“牛鞭效应”，从而使供应链的成本增加。另一方面是风险扩散的风险。举个例子，如果农产品受到自然灾害影响而减产或者供应链上的某一个成员出现资金流或物流不顺畅等问题，那么就可能会顺着供应链影响到供应链上的其他成员，包括核心企业等。因为供应链融资依赖于核心企业的信用，是一种捆绑核心企业与上下游成员之间信用的融资方式，本质是将核心企业的信用转化为上下游成员的融资能力，提升上下游成员信用级别的融资方式。因此，一旦核心企业出现问题，风险就会扩散到整个供应链条。

（2）信用风险

信用风险是融资服务逃不开的风险。在农村供应链金融服务中，这也是重要的风险点。现阶段，我国的信用体系不完善，而农村地区则显得尤为严重。在农村供应链金融服务中，由于金融服务机构与供应链成员之间的信息不对称，容易导致金融服务机构因为供应链成员的不恰当信息而做出错误的评价和授信；同时，在融资动作完成后，金融服务机构有可能无法有效监控供应链上各个成员的各类行为，导致成员可以隐瞒不利信息，甚至出现拖欠贷款等行为。这是农村供应链金融中的重要风险点。

（3）市场风险

市场风险主要可以从金融市场和商品市场两个方面分析。农村供应链金融的市场风险指的是由金融市场基准利率波动而造成业务损失的风险；商品市场风险指的是因农产品等市场价格波动、替代品竞争和销售渠道问题等引起的风险。例如当农产品市场价格下降时，农业合作社或者核心企业等有可能无法支付相应的全额货款，从而导致相关利益主体受损等。

（4）道德风险

道德风险往往出现在现代企业的公司治理过程中，通常指的是强势一方对弱势一方利益的侵害。在农村供应链金融业务中，最容易发生道德风险的对象是农业合作社和核心企业。核心企业、农业专业合作社等相较而言高度组织化，具备较

为科学的管理结构和理念，他们本质上是趋利的；他们可能会作出一些侵害农户等相对弱势一方利益的行为，例如压低农产品收购价格、挪移贷款资金等，从而造成供应链条的资金缺口，损害农户等相关利益主体的利益。

（5）操作风险

操作风险通常是由人为因素造成的，有可能是专业能力不足或是工作疏忽所致，也有可能是为了谋取利益而蓄意为之。例如金融服务机构的工作人员因为对贷款业务流程缺乏了解而导致失误，或者金融服务机构工作人员内外勾结，伪造材料，骗取贷款，收取回扣等等；另外，物流公司等在对实物进行仓储管理时也有可能出现操作风险，例如农产品因仓储管理不力而大量损耗，从而导致核心企业提不到货，蒙受损失，资金流动出现断点，并且影响供应链整体稳定性等。操作风险的破坏性往往是巨大的。

2. 农村供应链金融的风控环节

在农村供应链金融服务中，站在金融服务机构的角度，他们开展业务需要考察企业的贸易价值。进行风险防控是多个流程的，也是多个维度和层面的。因此，金融服务机构至少会在贷前、中、后各个流程进行风险的管理与防控。

（1）贷前资信调查与评估

贷前调查是所有金融服务机构，例如银行、小额贷款公司、互联网金融公司、供应链金融服务机构等工作的重中之重。金融服务机构需要对融资企业的业务、治理、财务、合法合规等进行调查。

其中业务方面需要考察融资企业所处细分行业的整体情况和风险，调查公司的商业模式、经营目标、发展计划等。在方法上包括搜集查阅行业与公司的公开数据、报道、研究分析等；实地考察、与公司管理层访谈等了解企业的产品和服务；了解公司的业务流程、业务环节，与上下游供应商、客户的关系等；在公司治理方面，需要考察了解公司的股东、关联企业、公司诚信情况等，关于公司的诚信情况，通常会查询央行的征信系统、工商管理的企业信用信息系统、查询或咨询税务部门公司缴纳税费的情况等，目的是判断公司及管理层的诚信情况；在财务方面，主要是调查分析公司的财务报表，分析公司的财务风险和经营风险，判断其财务状况；在合法合规方面，要调查确定公司最近是否存在违法违规行为等。

整体来看，在公司方面，贷前要调查了解与分析确定公司工商信息、供应链关系、财务情况等；在个人方面，要对个人的信用、资产、消费等情况进行分析，另外要对公司所处行业的整体情况进行调研分析与评价。

这其中的难点在于中小微企业往往存在公司结构、治理情况不规范；财务报表缺失或不规范等问题，会加大贷前调查与评估的难度。在农村供应链金融业务中，因为存在小农生产经营特征，这种问题显得更为严重。

（2）贷中风险管控

供应链金融是企业以自偿性贸易为业务出发点和风险管控环节的业务。因此，贷中风险管理的重点是实时掌握融资企业在贸易中的自偿性能力，尽可能还原各类软性信、让不对称的信息实现最大限度的对称。

供应链包括物资流、信息流和资金流。物资流的主要方向是从供应商、制造商方向通过物流发送到零售商并最终到终端

消费者；分支方向也包括逆向物流，例如商品的退换、维修等；信息流的方向贯穿在制造商接受订货、生产订单、分销代理等过程中，在从供应商到消费者之间的诸多环节进行双向流动；资金流的方向是指商品生产销售过程中货币的流通方向，主要是由消费者经由零售商、经销商、制造商等到供应商；另外，在供应链金融参与的情况下，以核心企业的信用为担保，融通资金会随着物资流的方向向供应链链条的上下游延伸。

在供应链金融的贷中风险管控过程中，供应链金融服务机构在物资流方面，需要对采购订单、库存周转、销售订单等进行管理和控制，评估其真实性、合理性等；在资金流方面，要对应收账款、账户等进行管理和控制，例如评估应收账款转让的可行性等。此外，在基于库存的融资服务中，需要对融资企业抵质押的动产（数量、质量、状态等）进行监督管理等。

农村供应链金融服务中，例如农资器具供应链中企业在进行融资时，服务机构往往需要对库存、抵质押物等进行监督管控。

3. 农村供应链金融发展中的新技术应用

在供应链金融的发展过程中，一些创新要素已经开始渗透到供应链的运行中，这些要素一方面使供应链的运营日益智能化和高效率，另一方面也在进一步推动供应链金融的拓展和升级，使得供应链金融的运行模式、风险管理和控制都发生了变化。

（1）物联网与农村供应链金融

物联网是一种网络，它通过射频识别、红外感应器、全球定位系统、激光扫描器等信息传感设备，按照约定协议，把物品（包括人与物、物与物）与网络（互联网或者通信网）相连接。物联网可以进行信息的交换和通信，实现对物品的智能化识别、定位、跟踪、监控和管理。

物联网的可视跟踪技术能提高供应链金融的运营效率，并利于控制风险。利用物联网技术，供应链金融服务机构可以在物联网信息系统中赋予动产以不动的属性，从而对融资企业的抵押品和企业业务过程进行动态跟踪。供应链金融服务机构可以掌握抵押品的来源、质量、位置等信息，降低供应链金融业务的操作风险和对抵押物进行监管的人力工作强度；另一方面，能够对企业的经营状况和交易细节等进行充分的了解，并以此为基础向中小企业开展一些中间业务，例如资金归集管理、应收账款管理等。

在农村供应链金融业务中，服务机构也可以利用互联网技术，例如在农用生产资料、农村消费品供应链融资中对抵质押物品进行动态监控等。

物联网对供应链金融业务中的动产质押融资益处颇大，传统的实物监管融资可能将逐步演变成更加规范、便捷和安全的单证化融资。

（2）大数据与农村供应链金融

尽管大数据的概念已经不太新鲜，但数据已经成为互联网时代生产力的地位不容置疑。大数据带给供应链金融的变化主要体现在信息的获取收集与分析方面，并在供应链金融的贷前、中、后等环节起作用。

大数据的分析应用能提高客户筛选和精准营销能力，供应链金融服务机构可以把握目标用户的需求并设计供应链金融产品。例如供应链金融服务商可以对行业数据、供应链数据进行整合分析，并为中小微企业提供与需求匹配的金融服务和产品；例如可以引入客户的行为数据等，将客户行为数据和银行资金信息数据、物流数据等相结合，以提高客户筛选和精准营销能力。

大数据的分析应用可以用来进行授信评估。例如，供应链金融服务机构可以分析和掌握供应链上各节点的交易历史和交易习惯等信息，并对交易背后的物流信息进行跟踪分析，以此掌握供应链涉及主体的交易行为，并把这类信息做为对融资主体授信的判断依据之一。在农村供应链金融实践中，例如电子商务平台、互联网金融新兴平台等利用这种方式为农资器具、各类消费品经销商、零售商、终端消费者等提供融资服务。

大数据的分析应用还可降低供应链金融业务的贷中管理成本。例如，供应链金融服务机构可以从源头开始跟踪抵押品信息，以便辨别抵押品的权属，减少实地核查、单据交接等操作成本；通过对原产地标志的追溯，帮助供应链金融服务机构掌握抵押品的品质，减少抽检工作等。

大数据可以缓解供应链金融服务机构与中小企业、终端消费者等之间的信息不对称，不仅可以用于风险分析与管控，还可能进行风险预警。

（3）云计算与农村供应链金融

云计算的定义较多，现阶段，被人们广为接受的美国国家标准与技术研究院（NIST）的定义，既云计算是一种按使用量付费的模式，这种模式提供可用的、便捷的、按需的网络访问。进入可配置的计算资源共享池（资源包括网络，服务器，存储，应用软件，服务），这些资源能够被快速提供，而只需投入很少的管理工作或服务供应商进行很少的交互。

云计算的服务模式主要包括 SaaS、PaaS 和 IaaS。第一层是 IaaS，即基础设施即服务，指的是通过提供场外服务器、云存储和网络硬件供企业租用，以节省企业的硬件维护成本和场地，企业可以在任何时候利用这些硬件来运行其应用；第二层是 PaaS，即平台即服务，指的是在网上提供各种开发和分发应用的解决方案，如虚拟服务器和操作系统等。这这将节省客户在硬件上的费用，而且让分散的组织之间的合作变得更加容易；第三层是 SaaS，即软件即服务，指的是服务商通过互联网提供软件的方式，服务商将应用软件统一部署在自己的服务器上，客户则可以根据自己的实际需求，通过互联网向服务商订购所需的应用软件服务，并且按照订购的服务多少和时间长短向服务商支付费用，并通过互联网获得服务商提供的服务即可。

云计算的服务模式是大数据获取、存储、计算处理的基础，一方面云存储为大数据分析做准备，另一方面挖掘有价值的数据需要借助云服务和云应用能力。

上述物联网、云计算、大数据三者之间是相互关联、相互作用的关系。物联网是获得大数据的途径和手段，如果没有物联网，就无法形成真正意义上大数据；大数据挖掘处理需要云计算支撑，而大数据自身携带的价值和规律又使得云计算能够更好地与行业应用结合并发挥更大的作用。这些新兴技术正在运用于农村供应链金融，并推动着农村供应链金融向更加信息化、精细化等方向发展。

实践中，已经有互联网金融平台在开展农村供应链金融服务中探索应用新技术，例如利用个人大数据征信 + 消费大数据 + 保险 + 物联网远程控制体系进行贷款业务的风险管控，包括依据各类大数据信息对个人信用情况进行评估；利用

物联网技术监控跟踪贷中机器的信息；整合其他各类数据，例如农产品价格指数、气象数据等分析行业发展态势等；配合保险，包括农机险、种子险、种植险兜底保障等进行风险控制。

（4）区块链与农村供应链金融

区块链技术形成的基础是互联网的普及和计算机运算能力的提升。从底层通讯层看，区块链是网络节点之间进行点对点交易记录更新，且各网络节点各自完整存储交易记录的通讯方式；从协议和应用层看，区块链支持不同的开发者根据自身所需求的应用场景，自行定义交易记录所包含的内容、新区块产生的条件及加密算法等；从最终用户层面来看，区块链是一个带有时间戳的账务记录系统，具有公开、透明、可信、历史纪录不可篡改等特征，因为这些特征，区块链技术适合作为金融交易的辅助工具。

区块链的应用在现阶段仍然处于偏概念的阶段，落地的应用较少，其中跨境支付、供应链金融是落地步伐相对较快的领域。

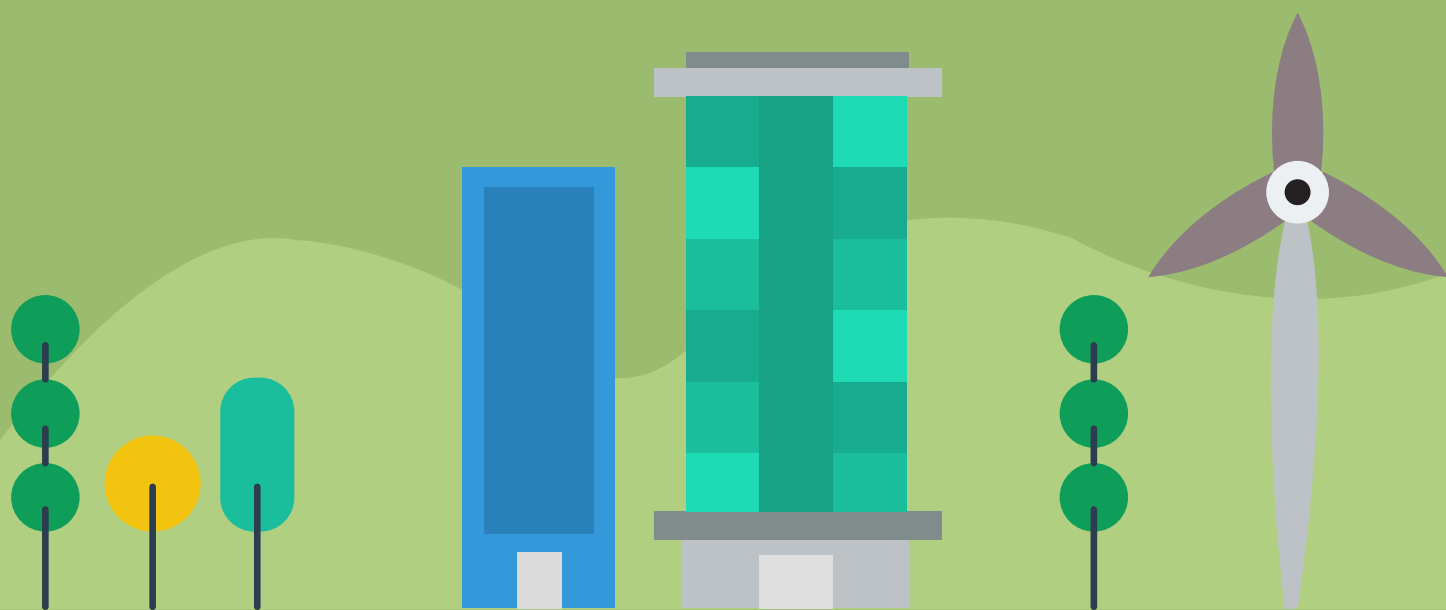
针对供应链金融发展存在的一些痛点，例如银行授信对象的局限性，区块链技术应用进行了一些探索。受限于信息不对称，银行授信依托于核心企业的信用，因此大部分情况下，银行授信只能局限于核心企业的一级供应商或一级经销商，即与核心企业直接签约的供应商与经销商，而二级以上的供应商与经销商，则因为与核心企业没有直接采购或销售合约而难以被服务到。因此，有研究表示，可以开发一种区块链技术，使得银行可追溯在供应链条上其他层级供应商、经销商等与一级供应商、一级经销商之间的可视化交易信息等。

区块链技术应用用于供应链金融领域的探索方向是利用区块链一致性、可溯性和去中心化等特点，将供应链上所有的交易数据记录分散在所有结点上的数据库，且数据都带有时间戳、不重复记录、不可篡改，目的是打消银行等金融机构对信息被篡改的疑虑。另外，可以探索利用区块链“智能资产”去管理所有供应链上的押品，利用技术验证押品的真实性，监控押品的状态等。如此，银行等金融服务机构可以节约巡核与盘点押品的人力成本，减少操作风险等。

在农业生产领域，区块链已经有落地的应用，例如追踪农产品生产交易流程、确保农户产品品种的真实性等，这也将有利于农村供应链金融的发展。

第三章

农村供应链金融的发展展望



（一）农村供应链金融服务范围逐渐扩大，更多终端农户等群体获得金融服务

随着农村地区金融基础设施的不断完善，例如互联网、移动支付、信用体系等，农村供应链的信息化、数字化的进一步发展，大数据等分析处理技术的日臻成熟等，供应链金融服务机构与融资企业、消费者之间信息不对称难题的进一步缓解；农村供应链金融的服务范围将逐渐扩大，尤其是随着农村流通体系的发展与变革，更多小微企业、个体工商户、终端农户消费者等将获得金融服务。

（二）基于数据生产力的电商平台及其周边平台将在农村供应链及金融服务中大有可为

我们前文已经有所阐述，各类电子商务模式，例如 B2B、C2C、B2C、O2O、O * O 等正在快速发展。其周边企业，包括物流平台、ERP(企业资源计划) 软件服务商、WMS(仓储管理系统) 软件服务商、电子支付类软件、财务类软件等服务商或本身掌握交易中的信息流、或有可能接触到企业之间等的交易过程并掌握中间的各类数据信息等，因此他们都可以帮助金融服务机构消除交易过程中的信息不对称，并促进金融业务的开展；也可以自主开展金融业务。未来，在农村经济的发展中，线上化是不可逆转的趋势，这些具备数据生产力的平台将在金融服务中大有可为。

（三）供销社将在农村供应链及供应链金融业务中发挥作用

供销合作社是扎根在农村提供服务的合作经济组织。根据中华供销合作总社近期的披露，供销合作社系统加大基层社改造建设支持力度，从 2012 年到现在，全国恢复重建基层社 1 万多家，各地正在积极发展农民专业合作社、农村综合服务社等，基本形成了形式多元、覆盖广泛的基层服务组织体系。就数量上看，我国的基层供销社总数超过 3 万家，乡镇覆盖率从 2012 年的 56% 提高到了现在的 95%；销售总额由 2012 年的 2.5 万亿元增长到 5.4 万亿元，年均增长 15.7%。就供销社的发展上看，供销社基层社的建设与发展将与农村产业的发展相结合，并围绕地方特色产业发展农产品市场和初加工等，加强农产品市场体系建设，推动农产品批发市场、连锁超市和专业合作社开展产销对接，促进形成长期稳定的产销关系；另一方面，加强农村电商平台建设、县域物流配送网络建设，建立县域物流配送中心、乡镇物流配送站、村物流配送点等，以打通农村电商的“最后一公里”。

供销社的建设将改善农村的流通体系，并可以依靠供销社的产销网络开展供应链金融服务。实际上，在实践中，已经有地方建设供销社重构农村流通体系，并以供销合作社为核心，在农业生产和农产品供销的环节中通过贸易融资形式提供金融服务。例如，各类金融服务机构、农业龙头企业等以供销合作社为核心，掌握各个农业专业合作社的资信水平、农产品生产状况等，并引入担保机构提供信用担保，向农业专业合作社提供金融支持。

乡村振兴是十九大提出的解决三农问题的新战略，未来作为促进农村经济发展的基础体系，供销社也将在恢复重建、创新发展的过程中发挥更加重要的作用。

（四）农村金融服务中的“助贷”模式被禁，金融业务从业需要相关牌照与资质，融资租赁公司、保理公司、P2P 平台等继续发挥作用

在截至 2017 年底的互联网金融服务创新发展过程中，助贷模式一度成为一种重要的业务开展模式，这主要指的是非金融机构与具备放贷资质的各类金融机构合作的放贷模式。前者在前端开发资产，并进行一定的担保，并从后者处获得资金放贷。这种操作方式的好处是两类机构相互合作，分工协作；但也存在风险隐患，主要风险是通过这种变相担保的形式，前端的非金融服务机构以不受监管控制的高杠杆手段曲线进行放贷，并将这种信用风险传导至银行

等资金提供方。

这种助贷模式被运用在多个业务领域，包括给中小微企业提供的贷款服务与给个人提供的贷款服务，其中典型的应用领域是“现金贷”领域。

2017 年底，随着现金贷业务金融风险与社会风险的暴露，这种方式被监管叫停。不可避免，这种方式在农村金融等领域的运用也面临更大的政策风险。相关从业机构将需要调整这种方式。

农村供应链金融机构，尤其是新兴的服务机构可能会考虑金融牌照或者资质，在综合考虑政策条件、杠杆率等方面因素后，融资租赁公司、保理公司将收受到欢迎。P2P 平台在前期大力度的监管整治后将迎来备案时期，由于 P2P 平台在获取资金方面，理论意义上没有上限，因此也存在较大的发展机会。另外，发展较快、自身实力较强、资产质量较高的平台，在资产证券化融资方面也会加快发展步伐。

（五）农村信用体系的建设步伐加快

我们前文也已经提到，农村信用体系建设的工作正在展开。2017 年 8 月初，农业部办公厅下发关于建立农资和农产品生产经营主体信用档案的通知，提出争取用 3 年时间左右，基本建立农资和农产品生产经营主体信用档案，使得信用档案成为政府监督、市场评价、消费选择的重要依据。到 2017 年底，国家级、省级农产品质量安全县率先建立本行政区域内农资和农产品生产经营主体信用档案。到 2018 年底，全国粮食大县“菜篮子”产品主产区、国家现代农业示范区等基本建立本行政区域内农资和农产品生产经营主体信用档案。到 2019 年底，基本实现农资和农产品生产经营主体信用档案全覆盖。

另外，农业部也明确表示，需要建立信用档案的对象是农资和农产品领域规模以上生产经营主体，主要包括农资生产经营企业、农资社会化服务组织、农产品生产经营企业、农民专业合作社、家庭农场、种养殖大户等；并且鼓励有条件的地方逐步将散户纳入信用档案建设范围。同时，需要建立的信用档案的信息主要包括农资和农产品生产经营主体名称和社会信用代码等基础信息，行政许可与行政处罚信息，认证或登记信息，监督检查信息和奖励信息。各地可以结合实际，增加其他信用信息，以充实主体信用档案。

与金融业务更加密切相关的是征信行业，征信行业的发展既与防范化解金融风险有关，也与每个人的生活息息相关，征信行业发展将促进激活个人的信用资本，并有助于个人获得更好的金融服务，这在农村供应链金融领域的需求也同样迫切。在市场化个人征信方面，信联已经落地，央行也正在审慎从严地批设市场化个人征信机构。未来，农村的信用体系下、征信体系建设也将加快步伐。

（六）农业产业化、信息化发展步伐加快、农村土地流转加快发展

我国人均土地面积少，难以进行大规模机械化农业生产，小农生产经营方式成为农业产业化发展的拦路石。要解决农业生产问题的根本路径是对土地流转资源进行合理分配，即将土地分配给企业、合作社、生产大户等那些具有积极性、资本和技术的生产单位，通过土地流转的方式扩大经营规模，同时还能帮助农户就近就业。

现阶段我国农村承包地确权登记颁证试点工作正在进行。2017 年 11 月 29 日，农业部针对农村承包地确权登记颁证试点有关情况进行答记者问，提到目前全国整省推进这一工作的省份达到 28 个，试点范围扩大至全国 2718 个县（区、市），3.3

万个乡镇、53.9 万个行政村，实测承包地面积 15.2 亿亩，已经超过二轮家庭承包耕地面积，确权面积 11.1 亿亩，占二轮家庭承包耕地账面面积的 82%，其中，山东、宁夏、安徽、四川、江西、河南、陕西等 7 省区已经向党中央国务院报告基本完成。据新华社报道，2018 年我国农村集体产权制度改革试点范围将继续扩大，试点县将增加到 300 个，同时，还将选择 50 个改革基础较好的地市和个别省开展整省整市试点，并鼓励地方结合实际扩大改革覆盖面，力争到 2021 年底基本完成改革。

土地确权的积极开展将为后续涉农补贴、承包地有偿退出、农田整治、解决地块细碎、休耕轮作等问题、促进土地抵押融资等工作的开展打好制度基础，确权红利很可能将释放。从农业产业链的角度分析，如果土地流转逐步落地，那么将会促进农业生产向更加规模化、专业化、机械化、现代化方向发展。

我们分析，土地价值（流动性溢价）提升，农村金融会最先受益，并且会带动土地规模化生产，此后农业生产上游的农机、农化、农贸的需求也会释放出来，与此同时，相应的农业技术服务也会逐渐提升。

报告主笔：王晶

关于我们



零壹财经

零壹财经是专业的新金融成长服务机构，建立了媒体 + 数据 + 研究 + 智库的独立第三方服务架构，拥有新媒体、零壹智库、零壹数据等服务平台。

零壹财经是中国互联网金融协会会员、北京市互联网金融行业协会发起单位并任宣传教育专委会主任单位、中国融资租赁三十人论坛成员机构、湖北融资租赁协会副会长单位、微金融 50 人论坛特邀成员机构、跨界创新组织 COIN 执委机构。



零壹智库

零壹智库是零壹财经旗下新型的研究服务平台，坚持独立、专业、开放、创新的价值观。包含零壹财经华中金融研究院，零壹研究院、零壹融资租赁研究中心等研究机构，并建立了多元化的学术团队，通过持续开展金融创新的调研、学术交流、峰会论坛、出版传播等业务，服务新金融机构，探索新金融发展浪潮。



零壹融资租赁研究中心

零壹融资租赁研究中心 (01leasing.com) 是零壹财经旗下新锐的融资租赁研究机构，运营专业的融资租赁垂直媒体。为融资租赁从业者和使用者服务：提供及时的专业资讯、深度解析、研究报告和高质量的线下活动。服务载体包括：零壹租赁网、微信公众号“零壹融资租赁简报”，《中国融资租赁行业年度报告》系列书籍，融资租赁行业报告等。

报告声明

本报告得到什马金融、屹农金服的支持，但研究过程和研究结论均保持独立，零壹智库对本报告的独立性负责。本报告中信息均来源于公开信息及相关行业机构提供的资料，零壹智库对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。报告中的信息或所表达意见并不构成任何投资建议。本报告的完整著作权为零壹智库信息科技（北京）有限公司所有，未经本公司书面许可，任何机构和个人不得以任何形式使用，包括但不限于复制、转载、编译或建立镜像等。

