10/年成就面面观

农村发展十年: 金融科技新军突起

本报记者 郑瑜 北京报道

在农村改革稳步有序推进下,越 来越多的主体正在加入乡村振兴队伍。 2013年党的十八届三中全会通

以信贷服务助力农村深化改革

关系,让广大农民平等参与现代化进

科技的快速发展使得农村地区的金融服务在深度与广度上进一步发展。

在巫溪县红池坝镇铁岭村,生长 着名为"独活"的中药材,其根茎可做 中药配方或加工成中药材饮片,不仅 经济价值高,也十分适合山大人稀的 铁岭村种植。每天清晨,中药材种植 专业合作社负责人的李永田,都会到 种植基地对"独活"进行管护。

但是在推广种植初期,很多村民 却认为,种了多年玉米、红苕,突然改 种中药材风险太大。

李永田决定带头发展"独活"产 业。由于"独活"生长周期短,加之当 时市场上独活较为稀少、需求量较 大,李永田很快就依靠"独活"赚钱 了。在李永田的带领下,越来越多的 农户加入到"独活"的种植中来。到 2016年,铁岭村"独活"种植基地亩产 可达500斤,亩产值可达2000多元, 远远超过传统经济作物的效益。而 为实现更大收益,李永田鼓励农户将 独活和玉米进行套种。既不影响玉 米产量,还能充分利用土地资源增加 收入。

但很快,李永田就发现了一个弊 端,"全村一起种,但前期种子和肥料 钱从哪儿来?而且有些村民不是很 懂这个技术,种得好不好,也没有统 一的标准。收成后往哪里销售,也是 各干各的,这又是一个难题。"

因此,李永田决定发展采取"村 集体+合作社+农户"发展模式,最大 程度发挥独活的规模化种植效益。

过的《中共中央关于全面深化改革若 干重大问题的决定》提出,"必须健全 体制机制,形成以工促农、以城带乡、 工农互惠、城乡一体的新型工农城乡

但这种合作模式需要一定的资金支

持,而李永田并没有相关经验。此

时,重庆度小满小额贷款有限公司

(以下简称"度小满")通过公益助农

免息贷款项目"小满助力计划",向李

永田提供了免息资金帮扶。如今,合

作社已有30多个农户成员,人均年

收入超过17000元。此外,度小满还

帮李永田成立了药牧融合产业发展

基地。在基地里,农户能学习到最新

的独活养护技术,还能相互交流经

亩,已经是村里的支柱产业了。"李永

田道,"今年独活长势不错,市场行业

属于正常,每亩产值应该有3000元

小满自2019年启动的公益助农免息

贷款项目,农户仅需在家用手机操

作,申请通过后,就能获得无抵押、

无利息、无担保的产业发展支持资

金。目前,"小满助力计划"已覆盖

全国31个省市的242个行政村,间

接辐射超15万农户。2021年起,度

小满在全国范围内每年发放1亿元

公益助农免息贷款,持续帮扶有产

业带动作用的县域小微、村域小微,

人工智能和大数据技术对小微企业

进行'画像'(根据数据对用户进行

度小满相关负责人表示,"当前

助力乡村振兴。

"现在独活的种植面积有640

据了解,"小满助力计划"是度

验,增强了他们的种植信心。

程、共同分享现代化成果。" 中国农业发展银行、中国农业银行

近十年来,乡村金融从主要以 以及城市商业银行、农村商业银行、 农信社等金融机构为基本格局,转

向了更多元主体参与的新格局。其 中,持牌消费金融、小额贷款公司等 新型金融机构纷纷加入,金融科技 平台也积极覆盖农村市场,联合金 融机构推动普惠金融的发展。



从脱贫致富走向高质量发展,养牛成为很多牧民的"幸福密码"。

中新社/图

分析),可以提高客户识别和信贷投 放能力,不仅是降低服务成本的关 键手段,更是拓宽融资服务边界的 重要支撑。"

光大科技创新总监、社科院特 邀研究员王硕对《中国经营报》记者 表示,随着科技的快速发展,使得农 村地区的金融服务在深度与广度上 进一步发展,对于推动数字普惠、乡 村振兴、脱贫攻坚起到了极大推动 作用。

王硕指出,十年来,在有关政策 的引导下,除了以银行为代表的传统 金融机构,包括持牌消费金融公司、 金融科技公司等各类主体都纷纷加 入并深化涉农数字科技应用,得益于 此,更多的金融资源配置到了乡村, 进一步扩大了涉农金融的服务半 径。"比如,围绕'三农'群体的金融需 求具有金额小、频率高、时间急的需 求,而农村信用体系建设起步晚、又 不尽完善,在这样的背景下,一批金

融科技公司通过大数据、AI、物联网 等技术,加强'三农'主体信用信息, 通过多维数据挖掘提高'三农'客户 画像精准度,帮助金融机构提升风控 能力,助力涉农群体解决因无抵押资 产等带来的融资难问题。"

零壹研究院院长于百程告诉记 者,近些年,科技不断与金融业务融 合创新,利用线上化、大数据分析、智 能风控等数字技术,实现信贷产品创 新和降本增效、逐步解决普惠金融问 题。从消费金融、到小微金融和"三 农"金融,数字化技术不断渗透,此前 用传统方式难以获得信贷服务的人 群,即长尾市场,陆续获得金融支 持。从服务机构看,消费金融公司、 网络小贷等主体也在依托自身的数 字化信贷服务能力,不断加大对"三 农"领域的覆盖面。与此同时,一些 金融科技平台也积极与金融机构展 开合作,在营销、信息、风控方面一起 服务农村市场。

两大路径

直接从用户切入的赋能路径也在深入农村。

度小满的故事只是农村市场中 金融科技力量的一个小小缩影。当 前,围绕信贷服务核心撬动农村这 片广阔市场,已经演化出了不同形 式。据了解,目前新兴力量在拓展 农村金融的思路上,可以简单分为 两种模式,一是从企业入手,二是以 农户为核心。

宁夏回族自治区的马师傅做农 机操作手已近6年,每年大部分的生 活都是在跟田地打交道。随着农业 发展,农业机械更新速度也越来越 快,今年马师傅家中盖了新房,原本 农机设备更新计划只能搁置,但是 厂家告诉他,可以使用无抵押的小 额贷款,他抱着尝试的心态在线提 交了资料,最后顺利购置到了新农 用拖拉机。

"我们的模式是依托于产业,比 如与种植业、养殖业产业链上的企业 进行合作,围绕经营农资、农具的核 心企业,从其产品辐射半径出发,向 下游农户提供服务。这种与产业紧 密结合的方式,与地面推广类型的乡 村金融最大的不同在于,我们的模式 是与产业链上的企业进行合作,向从

企业购买农具等产品的用户提供服 务,我们的客户是已知受众,而后者 的客户是需要通过实地搜寻的未知 数。"重庆小雨点小额贷款有限公司 农业金融事业部总经理李旭介表示, 小贷公司赋能农村的关键在于,深入 农业产业场景,产品设计与产业流程 契合,符合产业的操作习惯。

而另一种直接从用户切入的赋 能路径也在深入农村。

中和农信是一家专注于农村中 低收入群体小额信贷的社会企业, 其前身是中国扶贫基金会小额信贷 项目部,后来转制为公司化运作。

"在过去很多农户想要获得贷 款,都是卡在了没有征信记录上,由 于征信的空白无法享受到金融服 务,我们可以为他提供第一笔贷 款。"中和农信相关人士告诉记者。

内蒙古科尔沁左翼后旗"脱贫致 富典型户"牧民包高娃在十年前靠给 别人放牛为生。后来她在中和农信 申请了8000元贷款购买了第一头母 牛,一边饲养,一边用作工的收入还 款。接下来的七年,包高娃每年都从 中和农信贷款买饲料与牛犊,额度从

8000元到1万元、2万元、5万元,最后 上升到了8万元,其养殖规模也从最 初的1头牛变成了140头。

包高娃如今已经成为当地脱贫 致富的典范,这位曾经贷不到钱的 牧民也已经成为了银行的客户,但 她仍和中和农信保持着联系。她 说,"如果没有中和农信那8000块钱 和一直以来的陪伴,也许现在还在 给别人放牛。"

在多年经营农村市场建立服务 网络的基础上,中和农信并没有止步 于小额信贷,而是不断尝试拓展服务 农户的边界。2020年,中和农信的新 业务板块之一,中和农服在内蒙古地 区搭建起产销对接平台,建立农业基 地,以解决传统农资及农产品流通领 域层级多、效率低、产品质量难以得 到保障等关键问题,从服务端探索改 善分散的小微农户在产业供应链中 处于弱势的新思路。

中和农信告诉记者,在打通农 村金融"最后一百米"的实践过程 中,中和农信坚持业务标准化与服 务本地化,以"离客户最近"的差异 性服务帮助农户。"这种'近',不仅

是物理意义上'近'——服务就在村 里,也是心理上的亲近与信任。并 且这种'近'也使得公司对市场发展 变化有着最灵敏的感知。"

曾在2016年获得中和农信的小 额信贷的内蒙古自治区敖汉旗的小 农户刘军,再次从中和农信的新业 务中获得帮助。在2020年上半年, 中和农信联合头部化肥企业,通过 免息的专项贷款,将农资产品送到 数千名像刘军一样的种植户家门 口。2021年,刘军在中和农信旗下 的农资电商购买了300亩土地施用 量的化肥。

于百程提到,农村金融属于面 向农村的农户、个体工商户、企业等 提供金融服务,主要以提供信用贷 款服务为主。农村主体的抵押物 少,信用信息不足,资金需求小而 急,农业生产风险较大,因此农村金 融往往面临着风控难、成本高的挑 战,从而出现融资难、融资贵的问 题。但农业承担着粮食保障的重 任,农村金融是普惠金融服务的重 要组成部分,同时也是落实国家乡 村振兴战略要求的发力点之一。

需求引发多角度切入

随着农村经济的不断发展,当前国家对于农村金融的重视程度正在持续提升。

在新兴科技快速发展背景下, 市场各个主体在探索信贷服务基础 上,以创新支撑农村发展形式上也 初见成效。

2020年,兴业消费金融研究了 海外助学贷款模式,推出"兴才计 划"。截至目前,"兴才计划"高等教 育贷款已经服务近4万户大学生家 庭,累计放款金额约14.3亿元。其 中,农村户籍占比达65%。

同时,为鼓励家庭困难学生勤奋 学习,奖励在乡村教育振兴中做出突 出贡献的农村教师,兴业消费金融向 福建省教育厅捐资设立了"兴才计 划"奖教助学金,奖励对象向福建省 内建档立卡贫困户、低保家庭、特困 供养人员子女、残疾学生、孤儿以及 其他家庭经济特别贫困的农村学生 倾斜。根据公开资料,其首期150万 元奖教助学金已经落地。

在乡村金融进一步发展过程 中,作为持牌消费金融公司中的一 员,马上消费金融以消费为支点,助

力完善乡村信用体系搭建。据了 解,从激活用户市场力量层面出发, 马上消费金融发放了"乡村振兴特 惠券",支持用户零成本领取乡村振 兴农产品。

资料显示,马上消费金融在全 国范围内从互联网线上与科技出 发,围绕农村居民衣、食、住、行、消 费等具体细分需求,精准触达县域、 城乡,覆盖广大农村用户、县域用户 的实际金融需求。截至8月底,累计 服务农村用户2941万人,服务县域 用户3559万人,在服务县域、服务农 户的同时,为超过670万信用白户建 立了信用记录。

如何打开农产品销路问题,对 农村发展的后劲作用举足轻重。为 农村市场产品拓宽销路,马上消费 金融针提供了导流服务,其在自营 平台"安逸花"商城设立"乡村振兴 专区",免费为相关农业主体提供导 流服务,累计导流量达137.8万。

"持牌消费金融公司围绕涉农

小额消费贷款金融需求,和涉农电 商平台的客户消费金融需求,创新 消费金融产品,进一步降低门槛、授 信额度,加快审批速度,并且采用无 需抵押担保、更加灵活的服务方式, 与银行信用卡等金融产品形成差异 化互补,进一步贴近乡村主流消费 群体,对于推动数字普惠产生了积 极意义。"王硕表示。

根据央行此前发布的《中国普 惠金融指标分析报告(2020年)》,从 2020年我国普惠金融发展总体情况 看,在党中央统一领导和有力部署 下,各有关部门坚持人民至上、普惠 为民,多措并举提升普惠金融发展 质效,全力稳企业保就业,提升民生 领域普惠金融服务水平,助力打赢 脱贫攻坚战和乡村振兴战略实施。 在数字普惠金融、农村普惠金融等 方面探索可复制可推广的经验。

可以看到,随着农村经济的不 断发展,当前国家对于农村金融的 重视程度正在持续提升。今年3月,

央行印发《关于做好2022年金融支 持全面推进乡村振兴重点工作的意 见》,提到要"丰富新型农业经营主 体和小农户贷款产品"。

在谈到创新农村金融时,冰鉴科

技高级研究员王诗强建议,乡村产业 利润率相对较低、抗风险能力也相对 较弱,而第二产业、第三产业的利润 率更高,因此金融机构可以寻求与第 二、第三产业的涉农企业结合,利用 后者的规模、专业技术等提高农业的 抗风险能力,使得金融机构更好的服 务乡村。"比如第一产业,小麦1元~2 元/斤,第二产业面粉3元~5元/斤, 而主要利润集中于第三产业,一斤面 粉可以做10个到20个馒头或者面 包、蛋糕。乡村金融可以考虑结合大 型涉农企业,比如提供贷款资金给制 作馒头的企业,由企业租赁农田种植 小麦,再由农民与制作馒头的企业签 订合同,为企业种植小麦,后期风险 由企业承担,同时,企业可以购买农 业保险对冲种粮风险。"

专业合作社作为支点 农商行助阵乡村振兴

本报记者 郭建杭 北京报道

2022年是乡村振兴全面 展开关键之年,推进乡村振兴 战略,金融是不可或缺的重要

乡村振兴离不开乡村产 业振兴,金融服务乡村振兴, 服务产业是最好的落脚点。 但金融服务要如何下沉到农 业产业链末端的"毛细血管", 最终实现以金融支持乡村振 兴带动农民增收的目标?

《中国经营报》记者了解 到,北京市有农民专业合作社 7000余家。随着专业合作社 的规模不断扩大,管理持续提 升,在乡村产业发展中担负着

日益重要的作用,目前已然成 为带领农民进入市场、带动农 民增产增收的重要力量。

北京农商银行把农民专 业合作社作为撬动农民增收 的重要抓手,提供了专项金融 服务支持。

北京农商银行乡村振兴部 负责人告诉记者,在当前北京 市大力推进新型农业经营主体 发展的背景下,北京农商银行 以农民专业合作社为着力点, 从顶层设计、政策支持、金融创 新、组织推动等方面多策并举, 助力农民专业合作社搭乘"信 贷直通车",以特色金融服务为 抓手,支持产业振兴,持续为乡 村振兴注入金融活力。

特色产品助力板栗飘香

桂花飘香板栗黄。

每年九月到十月,是北京 市怀柔区板栗收购大户李永 军一年中重要的板栗收购节 点。李永军收购板栗十余年, 收购对象主要是本社社员及 北京市怀柔区渤海镇的栗农, 每年的收购量超千万吨。像 李永军这样的板栗收购"大 户"在怀柔区有多家。但他们 都面临着共同的难题——板 栗收购时的资金周转问题。 记者了解到,板栗收购集中在 9月初至10月中旬,购销环节 需要大量的现金流。以收购 几百吨板栗为例,一位板栗收 购户需要的周转资金少则数 十万元,多则几百万元。所以 每年的9月、10月板栗采收季 节,都是板栗收购户的用钱高

北京农商银行深耕农村 七十余载,充分了解板栗收购 户的困难,早在2012年就创 新研发"板栗收购贷款"。有 金融需求找北京农商银行,这 已是当地老百姓与北京农商 银行达成的"默契"。

据介绍,"板栗收购贷款" 契合板栗分批次采摘收购的 特点,模式灵活,可循环使用、 随借随还,最长期限3年,支 持抵押、质押、保证等多种担 保方式。不仅解决了板栗收 购季的资金周转难题,而且方 便板栗收购户灵活用款。李 永军早在2013年就拿到了北 京农商银行70万元的贷款支 持,此后再也不用发愁收购资 金不足的问题了。

"链式"服务板栗产业样本

《吕氏春秋》记载:"果有 三美者,有冀山之栗。"其中 "冀山之栗"就是指燕山山脉 所产的板栗,板栗也是北京市 怀柔区的特色产品。

2013年以来,怀柔区就开 始探索"订单收购""定点收 购"的形式稳定板栗收购价 格,通过产销联合会等组织协 调板栗种植户、农业合作社和 板栗加工企业,形成种植、收 购、加工、销售一体化的合作

随着经营发展壮大,李 永军成立了北京老栗树聚源 德种植专业合作社,成为这 一模式的缩影。现在北京老 栗树聚源德种植专业合作社 拥有一整条完整的板栗、加工 生产线,是渤海地区板栗户中 少数具备板栗去壳、加工、包 装能力的合作社,已逐步发展 成为集板栗标准化种植、精深 加工、互联网营销等业务于一 体的板栗龙头品牌和国家级 示范专业合作社,带领110位 农民社员走上了持续增收致

据悉,农民专业合作社模 式可以有效地稳定农产品价 格、畅通销售渠道,但同时由于 农民专业合作社的组织形式 和服务对象的特殊性,农民专 业合作社与一般企业相比,管 理不规范、财务不健全、缺少抵 押物等问题较为普遍,从银行 获取资金支持难度很大,扩大 生产、发展壮大都受到制约。

如何将金融服务与农民 专业合作社有机结合起来,把 更多金融资源配置到农村经 济社会发展的重点领域和薄 弱环节,全力满足首都乡村振 兴多样化的金融需求是许多 银行同业面临的挑战。

北京农商银行与栗农同 生共长,在熟悉怀柔板栗产 业链整体情况下,积极把农 民专业合作社作为撬动农民 增收的重要抓手,提供专项 金融服务支持,创新推出了

农民专业合作社信用评价系 统、农民专业合作社贷款等 "一揽子"特色金融服务举措, 探索出了新的金融支持板栗 产业发展路径。

北京农商银行方面告诉 记者,通过调研了解,近年来 板栗收购户的主要经营主体 为农民专业合作社,北京农商 银行精准聚焦板栗专业合作 社。一方面,解决"准人难"问 题,创建农民专业合作社信用 评价系统,契合农民专业合作 社主营业务特点,配置7大类 评价模型,包括种植、养殖、农 机、流通、休闲农业、民俗旅游 及混合类型,更加科学、精准 地对农民专业合作社进行信 用评价,帮助合作社跨过评级 "门槛儿"。

另外,破解"融资难"问 题。北京农商银行创新推出 "农民专业合作社贷款"等特 色产品,贷款额度最高可达 1000万元,期限最长可至3 年,同时涵盖流动资金、固定 资产贷款,全面覆盖了板栗收 购户的各类用款需求,并简化 申报材料、开启绿色通道、优 化业务流程,能够有效推动农 民专业合作社业务发展。

今年8月,在板栗"收购 季"来临之前,北京农商银行 提前为李永军发放了200万 元农民专业合作社贷款,让他 提前为收购工作做好充分准 备,预计2022年秋季将向当 地500多户栗农收购板栗,可 为栗农创收500余万元,解决 当地栗农的板栗销售问题,促 进了百姓持续增收。

此外,北京农商银行创新 "惠农快贷""快捷贷"等特色产 品,进一步解决普通种植户等 板栗供应链上各类涉农经营 主体的融资难题,为农户量身 打造金融服务方案,实现金融 支持精准服务用户,有效支持 传统农业以及农村新产业、新 业态发展,以兴农带动富农。

下转ЫB8