

## 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

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。

## 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,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机用拖拉机。

“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

## 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困难的农村学生倾斜。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

过《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关系,让广大农民平等参与现代化进

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,还能相互交流经验,增强了他们的种植信心。

“现在独活的种植面积有640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元左右。”

据了解,“小满助力计划”是度小满自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,助力乡村振兴。

度小满相关负责人表示,“当前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

服务,我们的客户是已知受众,而后者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,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,包高娃每年都是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。”

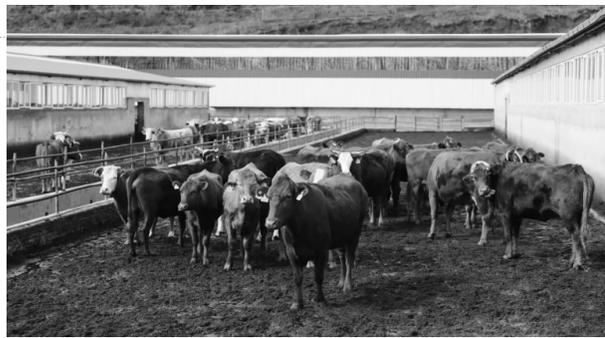
在多年经营农村市场建立服务网络的基础上,中和农信并没有止步于小额信贷,而是不断尝试拓展服务农户的边界。2020年,中和农信的新业务板块之一,中和农信在内蒙古地区搭建起产销对接平台,建立农业基地,以解决传统农资及农产品流通领域层级多、效率低、产品质量难以得到保障等关键问题,从服务端探索改善分散的小微农户在产业供应链中处于弱势的新思路。

中和农信告诉记者,在打通农村金融“最后一公里”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。”

程,共同分享现代化成果。”

近年来,乡村金融从主要以中国农业发展银行、中国农业银行以及城市商业银行、农村商业银行、农信社等金融机构为基本格局,转



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“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。

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。

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共生共长,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

“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。

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力量。

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、带动农民增收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

峰期。

北京农商银行深耕农村七十载,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、销售一体化的合作模式。

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富路。

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共生共长,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

## 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力量。

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

## 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

## “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、销售一体化的合作模式。

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富路。

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共生共长,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

“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、销售一体化的合作模式。

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富路。