

 零壹智库 出品

# 中国农村互联网金融 发展报告 2017

报告发布方 零壹财经·零壹智库 利基研究院

研究支持单位 沐金农

## 课题背景

农村是一个地理概念而非行业概念，农村金融指的是农业生产活动、农民生活消费中形成的资金需求与供给，广义上的农村金融供给与需求应该包括存款、贷款、结算、汇兑、保险、理财等各种农村金融服务和农村金融需求，同时还涉及股票、债券的发行与流通；需求主体则包括农业企业、中小企业、个体工商户、农户及农村政府等。

本报告将主要分析农业生产活动中涉农企业，尤其是中小企业的资金需求及农户（包括个体工商户）的资金需求及供给情况，具体有效需求则主要包括贷款需求，同时还少部分涉及支付结算、理财及保险等方面。

一直以来，我国的农村金融发展存在供需矛盾，金融抑制是长时期存在的状态，近几年来，随着互联网及移动互联网技术的发展，金融不断触网，金融科技不断得到发展，拓展至农村金融领域，诸多新型平台及模式出现，并为农村金融需求主体提供资金融通服务，同时行业基础设施如支付结算、征信体系等也正在技术支撑下快速发展。由此，我们试图追根溯源理清行业需求，并分析互联网等技术背景下农村金融的发展情况及未来趋势。

# 目录

03

第一章  
我国农村金融行业  
发展综述

1.1 我国农村金融发展现状	04
1.2 农村金融需求分析	09
1.3 农村金融供给分析	13

17

第二章  
农村互联网金融的  
兴起与发展

2.1 农村互联网金融发展现状	18
2.2 农村互联网金融产业链条与模式分析	22

29

第三章  
农村互联网金融的  
创新模式与典型案例

3.1 基于电商平台的链式金融模式	30
3.2 基于农业产业链的链式金融模式	36
3.3 涉农互联网金融平台模式	39

48

第四章  
涉农网贷与众筹平台  
成交数据

4.1 涉农网贷平台与成交数据	49
4.2 涉农众筹平台与成交数据	53

57

第五章  
农村互联网金融  
面临的挑战及发展趋势

5.1 农村互联网金融发展面临的挑战	58
5.2 农村互联网金融未来发展趋势	60

## 第一章

# 我国农村金融行业 发展综述



## 1.1 我国农村金融发展现状

### 1.1.1 我国农村金融发展历程

以改革开放为界，1978 年以前，我国没有专门真正为农村服务的金融组织，1978 年，我国开始自下而上以家庭联产承包责任制为核心的农村经济体制改革，相应地农村金融改革开始进行，特点是自上而下的政策性极强的改革。

以下是我国农村金融发展经历的几个阶段：

#### 一、改革开放恢复期（1979 年~1984 年）

1979 年 2 月，国务院下发《关于恢复农业银行的通知》，后中国农业银行恢复，集财政拨款管理、商业性信贷业务经营及合作制金融组织管理于一身，几乎垄断了农村金融。当时农业银行与农村信用社重存惜贷，农村金融服务需求无法得到满足，民间借贷逐渐兴起。

1981 年 5 月，国务院转批中国农业银行《关于农村借贷问题的报告》，肯定了民间借贷的作用。

1984 年，河北省康宝县芦家营乡正式建立了我国第一个农村合作基金会，此后，农村合作基金会在全国各地迅速发展。

1982 年 2 月，国务院批准中国人民银行《关于国内保险业务恢复情况和今后发展意见的报告》，报告指出应该积极创造条件，做好准备，逐步试办农村财产保险、牲畜保险等业务，同年，中国人民保险公司恢复办理农业保险业务，开始经营各种种植业和养殖业保险。

#### 二、快速拓展试水期（1984 年~1996 年）

1984 年后，我国经济改革快速进行，乡镇企业、农村个体经济迅速发展，其对金融服务的需求开始增加。这一时期，农村金融市场机构数量增加，竞争开始激烈，农村金融机构框架基本构建，即农业发展银行发放政策性贷款、农业银行发放商业性贷款，农村信用社按照合作社原则发放农户的小额贷款，并初步形成政策金融、商业金融及合作金融分工合作的金融体系。

同时，农村合作基金会发展势头过猛，出现问题，部分机构以代管金名义吸收短期存款，并向乡镇企业发放贷款，存贷利率高于农村信用合作社，丰厚的利益回报刺激了人们的参与热情，加剧了高利贷市场的恶性竞争，也扰乱了金融秩序。

1994 年~1996 年，中国人民银行对农村合作基金会进行了清理整顿。

## 1996 年

### 问题凸显调整期

#### 三、问题凸显调整期（1996 年~2002 年）

受 1997 年东南亚金融危机爆发及国内通货紧缩问题影响，政府开始关注金融风险控制问题。

1997 年，中央金融工作会议制定各国有商业银行收缩县（及以下）机构，发展中小金融机构，支持地方经济发展的策略；1998 年，中国人民银行制定《关于落实国有独资商业银行分支机构改革方案有关问题的通知》，通知对四大国有银行分支机构撤并提出具体要求：人均存款 50 万以下的营业网点全部撤销，50 万~100 万元的营业网点部分撤销，100 万~150 万元的营业网点合并；并规定四大国有银行在 2000 年底之前完成机构的撤并工作。

1998 年~2001 年，国有商业银行撤并境内分支机构 4.4 万个，其中，农业银行撤并分支机构 2.44 万个。从数量上看，农业银行撤并最多，农村地区经济受到巨大影响。

农业发展银行业务有所调整，其承办的农村扶贫、农业综合开发、粮棉企业附营企业等贷款业务划转至国有商业银行，农业发展银行主要进行粮棉油收购资金封闭管理。农村信用社独担重担，邮政储蓄只存不贷，农业银行等国有商业银行又开始收缩机构，农村金融服务在供给上出现问题。

民间机构受到清理整顿，1999 年 1 月，国务院下令全国统一取缔农村合作基金会，2002 年 1 月，《中国人民银行关于取消地下钱庄及打击高利贷行为的通知》下发，要求各分行、各营业管理部依法取缔辖区内的非法金融机构和非法金融业务活动，严格规范民间借贷行为。

民间金融受到严厉打击后逐渐转入地下。

## 2003 年

#### 四、重新拓展深化期（2003 年至今）

2003 年以来，我国农村金融体系在系列改革逐渐形成政策性功能、商业性功能和合作性功能搭配的农村金融服务框架，同时，随着互联网及移动互联网技术的发展，农村经济及农村金融服务涌现出新型主体及服务模式。

农村信用社成农村金融机构主角，2003 年 3 月，中国银监会成立，并将农村信用社纳入监管体系；2003 年 6 月，《国

务院关于印发深化农村信用社改革试点方案的通知》下发，此后，农信社逐步形成农村商业银行、农村合作银行、县级农村信用社统一法人、县乡两级法人等多种产权制度；2004 年，全国农村信用社在整体亏损 10 年后首次实现盈利。

农业银行调整职能回归三农，2004 年，农业银行将全行涉农贷款归到农业信贷部门管理，理顺涉农贷款管理体制；

## 1979 年

### 改革开放恢复期

## 1984 年

### 快速拓展试水期

2005 年，农业银行成立小企业业务部，目的是加强对县域经济的支持力度；2007 年初，农业银行宣告回归三农，明确了面向三农、整体改制、商业运作、择机上市的改革原则。

农业发展银行拓展职能，2004 年下半年开始，农业发展银行调整业务范围，在粮棉油储备贷款供应的基础上增加了农业产业化龙头企业贷款、农业科技贷款、农业基础设施贷款和农业综合开发贷款等业务，且通过发行债券、同业拆借、企业存款等多种方式进行融资，逐渐摆脱对央行再贷款的依赖。

邮政储蓄银行成立并开展存贷业务，2005 年 12 月，《中共中央、国务院关于推进社会主义新农村建设的若干意见》发布，其中提出要扩大邮政储蓄资金的自主运用范围，引导邮政储蓄资金返还农村，为建立邮政储蓄资金返还农村机制提供了政策支持；2006 年 6 月，中国银监会批准筹建中国邮政储蓄银行；2007 年 3 月，中国邮政储蓄银行总行宣布成立，此后其开展各类业务。

互联网农村金融兴起发展，尤其是伴随 P2P 网络借贷、众筹、第三方支付等业态的发展，农村金融市场得到进一步开发，同时国家政策一贯支持农村地区互联网等基础设施建设，并强调农村借助互联网技术等进行创新发展。

新型农村金融机构出现，2006 年~2010 年，中国银监会每年发布一份文件，主旨是调整放宽农村地区银行业金融机构准入政策，允许境内外银行资本、产业资本、民间资本到农村地区投资、并购、新设银行业金融机构，主要是村镇银行、贷款公司和农村资金互助社等；并就各主体分别制定暂行管理规定。

民间金融管制松动，2005 年，中国人民银行在 5 个省市推动只贷不存的小额贷款公司试点，目的是引入竞争和推动民间金融的正规化；2008 年 7 月，中国银监会和中国人民银行批准浙江省成为首个小额贷款公司试点省份，允许满足一定条件的自然人、企业法人与其他社会组织投资成立小额贷款公司，为中小企业和农民提供融资服务。

### 1.1.2 农村金融政策现状

国家为了促进农村金融的发展，在各类政策方面给予优惠，包括财政补贴、税收优惠、金融政策鼓励等。



如下表所示的财政补贴政策，我国针对农村金融机构开展农村金融业务的财政定向费用补贴政策在机构覆盖范围上不断扩大，同时，定向费用补贴政策标准不断提高，这反映出定向费用补贴政策要面向服务三农或小微企业等弱势群体农村金融机构的态度。

表 1-1-1 近年农村金融机构定向费用补贴政策

时间	文件	定向费用和政策要点
2009 年 4 月	财政部关于印发《中央财政新型农村金融机构定向费用补贴资金管理暂行办法》的通知	财政部对上年贷款平均余额同比增长，且达到中国银监会监管指标要求的贷款公司和农村资金互助社，上年贷款平均余额同比增长、上年末存贷比高于 50% 且达到中国银监会监管指标要求的村镇银行，按其上年贷款平均余额的 2% 给予补贴，补贴资金由中央财政承担，且作为农村金融机构当年收入核算。
2010 年 5 月	财政部关于印发《中央财政农村金融机构定向费用补贴资金管理暂行办法》的通知	中央财政对当年贷款平均余额同比增长的且达到中国银监会监管指标要求的贷款公司和农村资金互助社，当年贷款平均余额同比增长、年末存贷比高于 50% 且达到中国银监会监管指标要求的村镇银行，按其当年贷款平均余额的 2% 给予补贴，中央财政对基础金融服务薄弱地区的银行业金融机构（网点），按其当年贷款平均余额的 2% 给予补贴。新型农村金融机构不重复享受补贴，补贴资金于下一年度拨付，纳入金融机构收入核算。
2014 年 3 月	财政部关于印发《农村金融机构定向费用补贴资金管理办法》的通知	对符合下列条件的新型农村金融机构，财政部门按其当年贷款平均余额的 2% 给予补贴：1、当年贷款平均余额同比增长；2、村镇银行的年均存贷比高于 50%（含）；3、当年涉农贷款和小微企业平均余额占全部贷款平均余额的比例高于 70%（含）；4、财政部门规定的其他条件。 对西部基础金融服务薄弱地区的银行业金融机构（网点），财政部按其当年贷款平均余额的 2% 给予补贴，新型农村金融机构不重复享受补贴。东中西部地区农村金融机构可享受补贴政策的期限分别为自该机构开业当年（含）起的 3、4、5 年内，补贴资金于下一年度拨付，纳入金融机构收入核算。

来源：社科院农村金融发展报告 2015

在税收优惠政策方面主要体现在对农村金融业务税率的优惠上，如下表所示，税收优惠主要以营业税和所得税为主，同时，税收优惠对象从机构转变为业务，且优惠范围不断扩大。



表 1-1-2      2003 年以来农村金融税收优惠政策

时间	文件	税收优惠政策要点
2003 年 6月	国务院关于印发深化农村信用社改革试点方案的通知	从 2003 年 1 月 1 日起至 2005 年底，对四部地区试点的信用社一律暂免征收企业所得税；对其他地区试点的信用社，一律按其应纳税额减半征收企业所得税。
2004 年 1月	财政部、国家税务总局关于试点地区农村信用社税收政策的通知	从 2003 年 1 月 1 日起至 2005 年年底，对西部地区和江西、吉林省实行改革试点的农村信用社，按其应纳税额减半征收企业所得税；从 2003 年 1 月 1 日起，对改革试点地区所有农村信用社的营业税收按 3% 的税率征收。
2004 年 11月	财政部、国家税务总局关于进一步扩大试点地区农村信用社有关税收政策问题的通知	从 2004 年 1 月 1 日起至 2006 年底，对参与试点的中西部地区农村信用社暂免征收企业所得税；其他试点地区农村信用社，按其应纳税额减半征收企业所得税，从 2004 年 1 月 1 日起，对改革试点地区农村信用社取得的金融保险业应税收入，按 3% 的税率征收营业税，中西部试点地区包括山西、内蒙古、黑龙江、安徽、河南、湖北、湖南、广西、四川、云南、甘肃、宁夏、青海和新疆，其他试点地区包括北京、天津、河北、辽宁、上海、福建和广东。
2006 年 5月	财政部、国家税务总局关于延长试点地区农村信用社有关税收政策期限的通知	对上述文件给予试点地区和进一步扩大试点地区农村信用社的企业所得税优惠政策，在执行到期后，再延长三年优惠期限，分别延至 2008 年底和 2009 年底，对于改革试点地区的农村信用社已改制农村商业银行的，不再享受本通知明确的税收优惠政策。
2010 年 5月	财政部、国家税务总局关于农村金融有关税收政策的通知	自 2009 年 1 月 1 日起至 2013 年 12 月 31 日，对金融机构农户小额贷款的利息收入免征营业税；对金融机构农户小额贷款的利息收入在计算应纳税所得额时，按 90% 计入收入总额；自 2009 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日，对农村信用社、村镇银行、农村资金互助社、由银行业机构全资发起设立的贷款公司、法人机构所在地县及县以下地区的农村合作银行和农村商业银行的金融保险业收入减按 3% 的税率征收营业税；自 2009 年 1 月 1 日起至 2013 年 12 月 31 日，对保险公司为种植业、养殖业提供保险业务的保费收入，在计算应纳税所得额是，按 90% 比例减计收入。
2014 年 12月	财政部、国家税务总局关于延续并完善支持农村金融发展有关税收政策的通知	自 2014 年 1 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日，对金融机构农户小额贷款的利息收入，免征营业税；自 2014 年 1 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日，对金融机构农户小额贷款的利息收入，在计算应纳税所得额时，按 90% 计入收入总额；自 2014 年 1 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日，对保险公司为种植业、养殖业提供保险业务取得的保费收入，在计算应纳税所得额时，按 90% 计入收入总额。
2016 年 4月	财政部国家税务总局关于进一步明确全面推开营改增试点金融业有关政策的通知	2016 年 5 月 1 日起，在营改增试点期间，农村信用社、村镇银行、农村资金互助社、由银行业机构全资发起设立的贷款公司、法人机构在县及县以下地区的农村合作银行和农村商业银行提供金融服务收入，可以选择使用简易计税方法按照 3% 征收率计算缴纳增值税。对中国农业银行纳入“三农金融事业部”改革试点的县域支行提供农户贷款、农村企业和农村各类组织贷款取得的利息收入，中国农业发展银行总行及其各分支机构提供涉农贷款取得的利息收入，可以选择适用简易计税方法按照 3% 征收率计算缴纳增值税。

来源：社科院农村金融发展报告 2015  零壹智库

除财税政策外，央行也运用货币政策及工具等支持部分农村金融机构发展农村金融业务，主要措施有对农村银行业机构（农村商业银行、农村合作银行及农村信用社）实施差别准备金率等，农村机构的法定存款准备金率一般比商业银行低；对农村银行业机构给予支农再贷款支持；发行央行票据，用于置换农村信用社的不良资产和弥补历年亏损等。目的是促进农村银行业金融机构更好地服务三农。

尽管各类政策多管齐下，但效果并非尽如人意，农村金融的供需仍然存在问题。

## 1.2 农村金融需求分析

农村金融的贷款需求主体包括两方面，即农村企业和农户。从具体需求来看，可以分为生产性贷款需求和消费性贷款需求，其中，农村企业的需求主要是以盈利为目的的生产经营活动贷款需求，农户的需求则包括生产性需求和消费性需求。



### 1.2.1 农户贷款需求

按照农户收入水平对农户进行分类，可以分为五类，即低收入家庭、中等偏下收入家庭、中等收入家庭、中等偏上收入家庭及高收入家庭。



#### 1、农村低收入者面临生存消费缺口，需要救济

农户的消费性支出主要包括食品、居住、衣着、子女教育、医疗保健、交通通信等各个方面的支出。以农村居民平均收入与平均支出的差值来计算农村居民消费性贷款的缺口。

表 1-2-1 近年农村居民家庭收入支出差值情况

单位：元

时间	2012 年	2011 年	2010 年	2009 年	2008 年	2007 年	2006 年
农村居民家庭平均情况	2008.6	1756.2	1537.2	1159.7	1099.9	916.5	758
低收入户情况	-1426.1	-1312.1	-665.6	-805.6	-645	-503.7	-442.2
中等偏下户收入情况	343.2	293.4	401.7	239.1	282.2	223.9	182.9
中等收入户情况	1610.7	1389.8	1257.9	956.1	916.7	720.3	580.6
中等偏上户情况	3217.9	2890.7	2415	1875.8	1737.3	1447.1	1216.2
高收入户情况	8733.6	7633.5	5859.3	4833.4	4436.5	3796.3	3198

来源：国家统计局

从上述缺口来看，低收入的农村居民消费性贷款的需求基本为刚需，他们偿还能力欠缺，金融机构无法满足他们的借贷需求，他们的救济性需求需要政策财政收入进行直接现金补贴解决。

### 2、大部分农户具有生活消费性融资需求

除上述需政府救济的低收入农户，大部分农户具有大额消费需求，包括住房、子女教育、医疗、婚嫁等支出需求。其中，中等收入农户一般具有相对稳定的收入来源，具备部分偿还能力，高收入者具备更高更稳定的收入，偿还能力较为可靠，他们对子女教育等消费需求较大，因为这影响着未来的生存发展。

同时，在生产性消费方面，一些中等收入及更高收入的农村家庭，已经逐渐从传统、落后的农业生产方式中解放出来，开始一些非农业生产活动，如个体户、中小工商业企业等，他们的生活消费性需求挤占了生产性需求，因此，基于经营性需要，产生了较为强劲的资金借贷需求。

### 3、中高收入农户的生产性融资需求增长

农户生产性资金需求分为农业生产性资金需求与非农业经济生产性资金需求，随着我国农业发展及结构改变，农业投入中传统要素的比重在下降，现代要素的比重在上升，随之，农户为购买现代投入要素对融资的需求逐渐增长。

同时，一些农户开始转向高效农业生产和非农生产等，农户产业转型及扩大经营规模的需求推动了其生产性融资的需求。

按收入水平划分，上述五类别中中高收入农户产生了较强的生产性资金需求，高收入农户通常属于经营性农户，一定程度摆脱了传统农业生产方式，一般是经营一定规模的企业，收入和储蓄能满足日常生活需要及享受型需求，他们的融资需求主要是生产性需求，目的是扩大生产规模、加大现代农业投入。



## 1.2.2 农村企业贷款需求

自 20 世纪 80 年代中期我国开始探索农业产业化以来，农村一二三产业的融合开始发展，主要指的是以第一产业为基础延伸产业链条，同时拓展第二产业、第三产业，目的是促进现代农业发展和农民增收。

农业产业化过程中，出现了各类新型经营主体，包括家庭农场、专业大户、农民合作社、龙头企业等，其生产投入不同、生产方式不同，产生的金融需求也各不相同。



整体来看，规模化、产业化经营的资本密集度较高，对金融服务的需求既有小额、短期、分散的季节性资金临时周转需求，也有长期、大额、集中的持续性固定投入需求。

家庭农场、专业大户等发展规模化、机械化农业，需要引进优良品种、流转土地、购买现代化机器设备等；这一过程中需要流动资金支持；企业发展农产品加工业，需要建设厂房、购买机器设备、建立冷库、购置包装设备等，也需要流动资金支持，各类经营主体的金融需求已经不是单一需求，而是多层次融合需求。

## 1.2.3 农村金融基础设施需求

### 1、农村支付结算工具单一、技术落后

支付是开展各类金融业务的基础环节，目前，如大多数发展中国家一样，我国农村地区的交易以现金为主，在存取款业务方面，农村信用社广泛使用存折，银行卡正在加大普及力度；汇兑业务仍以支票、汇票为主。整体来看，由于金融机构营业网点布局的触达度不够，支付结算手段单一、技术落后等，尤其是偏远农村地区居民基本难以被服务，农村居民基础的金融服务尚难以被满足，其他金融业务也难以获得发展。

近几年，随着互联网及移动智能手机的应用，网上银行、手机银行、移动支付等逐渐发展，各类电子化、创新性支付方式的发展构建了更加丰富的支付体系，农村居民也受益良多，但整体情况仍需要继续完善与发展。



央行数据显示，截至 2016 年末，农村地区个人银行结算账户 35.61 亿户，人均 3.91 户；当年净增 2.57 亿户，增长 7.78%，增幅降低 13.2%，其中，借记卡 23.87 亿张，2016 年净增 3.02 亿张，增长 14.48%，增幅下降 13.58%；信用卡 1.65 亿张，2016 年净增 0.29 亿张，增长 21.32%，增幅下降 3.94%；人均持卡量 2.8 张；同时，截至 2016 年末，农村地区网上银行开通数累计 4.29 亿户，较上年净增 0.73 亿户，增幅 20.5%；手机银行开通数累计 3.73 亿户，较上年净增 0.97 亿户，增长 35.14%；电话银行开通数累计 2.15 亿户，较上年净增 0.34 亿户，增长 18.78%，网上银行、手机银行、电话银行开通数依然增长较快，手机银行交易继续增长且十分迅速，网上及电话银行出现未增长及交易下降趋势。

## 2、各类金融服务需要农村信用体系支持

从我国农村金融的发展历程及现状看，农村企业和农户贷款难很大程度掣肘于不完善的征信体系，对信贷和金融交易而言，存在严重的信息不对称问题。农村地区居民居住分散、信息闭塞，信息收集困难，基本尚未建立信用体系，农户经济状况、信用记录等都是空白，信息不对称造成信贷低效率，这种困境下，金融机构选择将资金转移出农村市场，农村金融发展受阻。

信用体系不完善使农村金融的借贷服务往往依赖于抵押担保等方式，但这种方式也在暴露一系列问题。农村金融业务以担保抵押贷款居多，且担保抵押品单一，基本是土地承包经营权、宅基地使用权和房屋。

随着农业经济不断发展，农业生产方式逐渐变化，从农业生产主体看，种植大户、家庭农场、社会投资者等新型经营主体不断出现，对金融服务产生新需求，这些主体生产投资、农业机械、销售环节等金融需求的规模和风险较大，但对其而言，上述普遍的担保抵押物其抵押价值有限，权属不稳定，土地发包方和承包方容易出现争议。同时，银行对新型经营主体放贷以一定期限收益权为基础进行评估，面临的风险较大，评估难度也较大，而土地经营者获得的贷款额度也有限，这影响了大规模经营主体的投资积极性和生产投入。

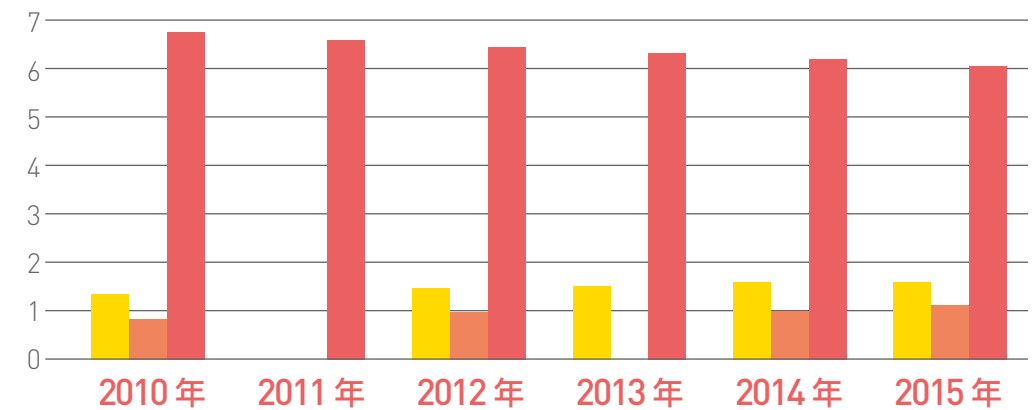
对农户来讲，房屋是其资产，具有稳定性，可作为抵押资产，但我国实行一户一宅制度，农民只有一处宅基地，只能盖一处房屋，如果以农户房屋作为抵押物，一旦出现风险，银行可收回房屋，但事实上，如果农户房屋被收走，农户将无处栖身，因此，名义上是以房屋和宅基地作为抵押物进行抵押贷款，但实际上还是以农户信用为基础；但在农户信用处于空白的状态下，银行并没有动力为农户提供服务。

因此农村金融的核心问题是信用体系建设问题。要想发展农村金融业务，满足多层次用户的差异化需求，农村信用体系建设是至关重要的基础设施建设。

截至 2016 年末，  
农村地区



图 1-2-1 近年农村人口信用建档情况



信用建档数 ( 亿 )	1.34	—	1.48	1.51	1.6	1.59
信用评定数 ( 亿 )	0.83	—	0.98	—	1	1.12
农村人口数 ( 亿 )	6.74	6.57	6.42	6.3	6.19	6.03

来源：中国人民银行、中国银监会等

注：图中“—”指数据暂缺，无法统计

如上图所示，近几年来，我国农村人口的信用建档户数增长缓慢，信用体系建设落后是农村金融发展的一大障碍。

# 1.3 农村金融供给分析

## 1.3.1 农村金融供给主体分析

2003 年以来，我国农村金融体制改革不断深化，目前，农村金融体系正在完善，农村金融供给体系呈现二元结构特征，即正规金融体系与民间金融体系；其中，正规金融体系指由政府批准成立、受金融监管当局和金融法规约束的金融组织及活动，主要包括银行类金融机构，如政策性金融（中国农业发展银行）、商业性金融（中国农业银行、邮政储蓄银行）、合作性金融（农村信用社、农村商业银行、农村合作银行）等、新型金融机构（村镇银行、农村资金互助社）及非银行类机构（贷款公司、农业保险公司、小额贷款公司）等；民间金融指游离于金融监管体系外，自由发起成立的从事金融及相关业务的组织或活动，包括如民间借贷、典当、私人钱庄等。

我国二元农村金融供给体系恰恰说明农村金融需求需要多层次机构及服务去满足；同时，正规金融机构供给体系不足以满足需求，这使得民间金融体系存在并发展，互联网金融的出现丰富了农村金融供给体系，但整体仍处于二元体制下；而这也成为需要长期解决的问题，即如何使供给有效满足需求。

### 正规金融体系

银行类金融机构  
新型金融机构  
非银行类机构  
.....

### 民间金融体系

民间借贷  
典当  
私人钱庄  
.....

农村金融供给体系分类



表 1-3-1 农村金融结构体系表

农村金融供给体系					
正规金融体系					民间金融体系
传统银行类			新型金融机构类	非银行类	民间借贷(互联网金融)
政策性金融	商业性金融	合作性金融	村镇银行 农村资金互助社	贷款公司	合会
中国农业发展银行	中国农业银行 邮政储蓄银行	农村信用社 农村商业银行 农村合作银行		农业保险公司	银背
				小额贷款公司 (互联网金融)	民间集资
				证券、期货、信托公司等	私人钱庄
					典当
			基金会		
				民间票据贴现等	

来源：零壹智库

表 1-3-2 农村正规金融与民间金融的差异

正规金融		民间金融
特征	地位稳固、强势、富有控制力； 通常自上而下设置总部及分支机构	地位相对弱势； 发展具有区域性、整体竞争力低
覆盖及满足度	供给与需求契合度不够；风险敞口小；贷款集中在 优质（农村企业）客户，回避风险较高的小额信贷	服务与需求契合度高，相对更能满足需求； 反应灵活，提供小额生活及生产性贷款
贷款利率	涉农贷款以央行规定的基准利率为准，浮动区间由 央行规定；政策性强；收益性差	出于逐利目的，通常高于银行利率； 收益市场化程度高
贷款成本	征信难度大，信息成本相对较高； 运营成本相对高	基于人缘、地缘优势，信息成本较低，但受制于活动范围； 运营成本较低
监管	受监管，且有自律体系	缺乏引导和监管约束；过度发展存在被打击、禁止的风险

来源：零壹智库

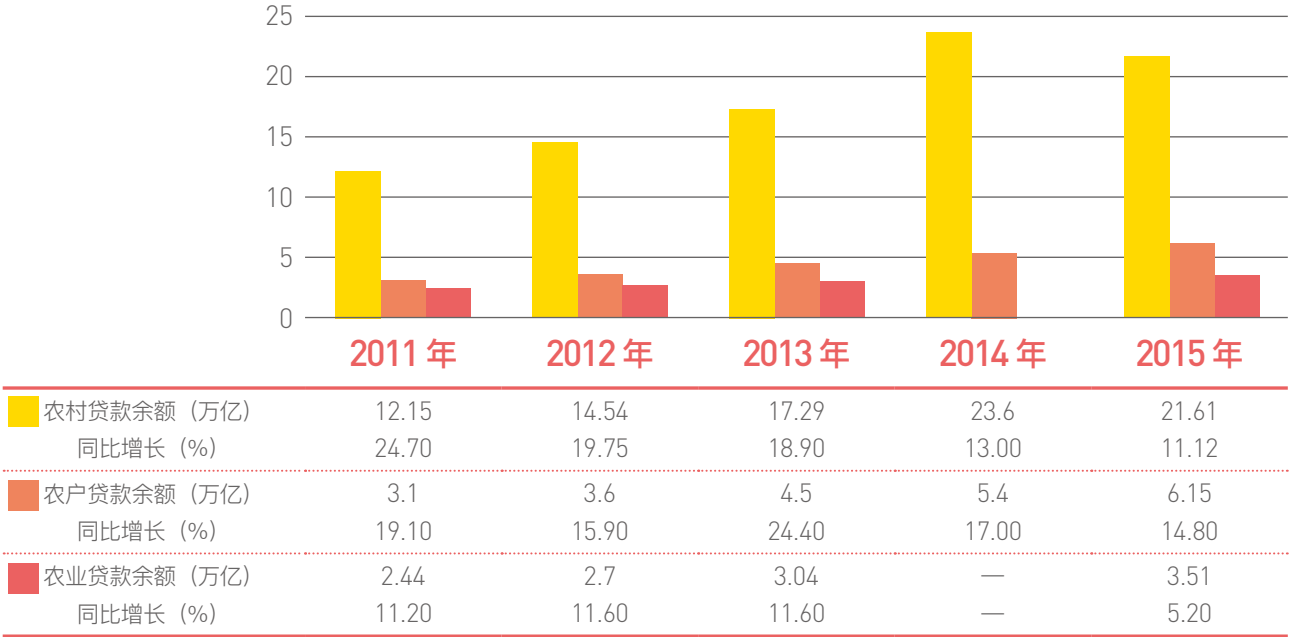
表 1-3-3 2014 年全国部分涉农金融机构相关情况

机构名称	机构数（家）	营业网点数（个）	从业人员数（人）
农村信用社	1596	42201	423992
农村商业银行	665	32776	373635
农村合作银行	89	3269	32614
村镇银行	1153	3088	58935
贷款公司	14	14	148
农村资金互助社	49	49	521
合计	3566	81397	889845

来源：《2014 中国农村金融服务报告》中国人民银行农村金融服务研究小组

注：农村信用社数量不包含农村商业银行和农村合作银行

图 1-3-1 近年全部金融机构本外币三农贷款余额情况



来源：中国人民银行

中国人民银行上述数据显示，2011 年~2015 年，我国三农贷款业务增速乏力，农村、农户、农业的贷款余额均在增加，但增速整体放缓，目前的农村金融供给体系，尤其是正规金融机构体系在涉农方面的服务整体处于收缩状态，将不能很好满足三农金融需求。

此外，多项数据显示，在各金融机构涉农贷款中，合作性金融机构（农信社、村镇银行、农村合作银行、农村商业银行）是农村贷款的主要供给机构。截至 2014 年年底，农信社涉农贷款余额 7.73 万亿，占农信社总贷款额的 65.2%，农信社不良贷款率（7%）在各涉农金融机构中最高，涉农不良贷款余额达 2433 亿元，占全部涉农不良贷款（5650 亿元）的 43%。

### 1.3.2 农村金融供需矛盾总结

#### 1、中小金融机构数量不足，农信社独担重担，供给无法满足需求

尽管 2003 年后，我国农村金融体制进入改革深化期，农业银行职能进行调整并回归三农，农业发展银行职能得以拓展，在粮棉油储备贷款供应的基础上，增加了农业产业化龙头企业贷款、农业科技贷款、农业基础设施贷款和农业综合开发贷款等业务；此外，邮政储蓄银行成立，开展存贷业务，且有新型农村金融机构出现，但整体数量不足，农信社仍是农村金融业务主要承担机构，但由于各方面因素，如绝对规模小，不良贷款高，亏损较严重，融资能力有限等，其并不能满足农户信贷需求。

截至 2014 年末，  
农信社

涉农贷款余额  
7.73 万亿

涉农不良贷款余额达  
2433 亿元

目前在全国，



开展农村承包土地的  
经营权抵押贷款试点

232<sup>个</sup>



开展农村住房财产权  
抵押贷款试点

59<sup>个</sup>

## 2、农户缺乏抵押物，金融服务受限

农村金融与城市金融最大的区别之一是缺少抵押物，在现行土地制度下，农村土地不能用于抵押，农户难以获得其他有效抵质押物。此前，我国现行多部法律（《民法通则》第 80 条、《担保法》第 37 条、《物权法》第 184 条等）均明确规定耕地土地承包经营权不能用于抵押，虽法律禁止耕地承包经营权用于贷款抵押，但现实中，耕地承包经营权用于贷款抵押存在迫切需求，在不少地方也现实存在。

2016 年 7 月，银监会文件显示，在农村土地抵押融资方面，目前在全国 232 个县（市、区）开展农村承包土地的经营权抵押贷款试点，在 59 个县（市、区）开展农村住房财产权抵押贷款试点，并印发相关贷款管理办法，试点效果和有关做法还需进一步观察。

2016 年 10 月，国务院下发相关文件表示要加快土地三权分置，就目前已经开展的实践看，尽管取得了一些积极进展，但作为国家根本性制度之一，土地制度改革仍需中央政府在重大问题上进行突破。

既是如此，农村金融机构的业务开展还将面临着障碍，农户仍然难以被更好地服务。

## 3、农村信用体系不完善，信贷业务受阻

农村金融需求主体缺乏抵押物这一深层次的原因使信用贷款成为农村金融业务中资金运作主要方式。但操作并非易事，由于农村地区基础设施条件差，居民居住分散、资金需求规模小，提供金融服务的单位成本较高，金融机构不得不投入大量人力和资源，才能获取信贷所需要关键信息；同时，农村信息闭塞，信息收集困难，为农户建立信用档案难度大、成本高，而这又会形成恶性循环：农户没有信贷记录就没有信用评估基础，从而不能获得金融服务，而民间金融体系又尚未纳入监管体系，无论是其失信惩戒还是数据收集分析等都没有强有力的机制运作。多重因素使得农村金融发展阻滞不前。

整体来看，金融资金的逐利性、农业收益的不稳定性、农民收入低且缺乏有效地信用体系和担保机制等原因，造成金融机构，包括国有银行和商业银行出于自身风险和利益的考虑，对广大农村地区的信贷投入呈现总体减少的趋势，这加剧了农村金融供给不足的问题。

# 第二章

# 农村互联网金融的 兴起与发展

## 2.1 农村互联网金融发展现状

### 一、农村互联网金融兴起背景

#### 1、移动互联网不断普及成为农村互联网金融发展的基础条件

截至 2016 年年底，我国农村网民规模达 2.01 亿，较 2015 年底增加 526 万人；农村地区互联网普及率为 33.1%，移动电话普及率达 95%，手机网银规模超 5 亿户。随着智能手机的高速普及，电脑等硬件设施不再是阻碍农村居民上网的主要因素，很多尚未触网的农村居民跳过 PC 端，直接成为移动互联用户，高度依赖移动互联设备。

#### 2、城镇化进程加快，农业产业化、规模化发展成趋势

近几年，伴随人口从农村迁至城市，我国农村土地荒废率逐年上升，越来越多的农民开始逃离乡村，奔向城市，国家统计局数据显示，我国农民工总量在继续增加，2016 年农民工总量达 2.81 亿，比上年增长 424 万人，增长 1.5%，增速比上年加快 0.2 个百分点。

农民工进城及城镇化进程，使规模化土地种植成为必然发展趋势，这在客观上对金融服务提出了需求。

#### 3、互联网金融迅速崛起并发展

2006 年，以 P2P 网贷为代表的互联网金融在我国兴起，此后一些涉农网贷平台开始出现，以宜信、翼龙贷等为代表，其在农村地区试水，旨在为农户、农业企业等提供融资服务，这种民间金融服务方式给农村金融领域注入新鲜血液；互联网金融另一热门领域众筹也开始逐渐涉足农村金融，这些新鲜主体与服务模式搅动了农村金融市场，此外，金融各个具体业态也开始接触互联网。

尼尔森 2015 年的《中国金融综合追踪研究报告》数据显示，截至 2015 年年底，我国使用网上支付的用户规模为 4.16 亿，网民网上支付比例达 60.5%，截至 2014 年 12 月，我国农村网民网上支付用户 6276 万，网上支付使用率为 35.2%；截至 2015 年年底，我国购买过互联网理财的网民规模达 9026 万，网络理财使用率达到 13.1%，互联网活期理财用户数达 8594 万。

零壹智库数据统计显示，截至 2016 年末，曾涉足农村金融的 P2P 网贷平台至少有 664 家，其中 393 家仍正常运营，其中专注农村金融的平台约 43 家，2016 年新增 28 家农村金融网贷平台，其中 19 家处于正常经营状态。

伴随着这一轮互联网金融的发展浪潮，一些综合性新金融服务集团成长起来，例如电商集团，他们提供的服务开始从人群、需求等各个方面不断向外推展，被市场一致认为仍然是处女地的农村地区逐渐被纳入服务范围，同时，传统农村产业服务商开始涉足互联网金融领域，整个农村金融市场开始逐渐触碰互联网。

#### 4、国家政策支持，推动农村互联网金融发展

三农一直是国家政策大力支持的领域，尤其是在促进农业现代化、农村新型化、农民收入多元化方面。

关于农村互联网金融的发展，国家已经在多个层面给予支持，2016 年 7 月，就政协委员会议提案，银监会在回复文件中表示，政协关于利用互联网发展农村金融的建议非常有建设性，银监会正以利用现有金融服务基础，坚持普惠金融理念，借助互联网触角无限延伸的思路，大力提高金融服务在农村地区的覆盖度，涵盖开户、现金、储蓄、汇兑、支付、理财等金融业务各个方面。

近年来，其他典型文件及举措如下：

#### 2012年

中国人民银行会同有关方面启动农村移动支付的试点工作，推动各金融机构和支付机构积极探索业务模式，试水农村互联网金融改革。

#### 2014年

中共中央、国务院发布中央一号文件，对加快农村金融制度创新、强化金融机构服务“三农”职责做出全面部署；

银监会起草《关于落实普惠金融要求推进农村金融服务体系建设的报告》，提出采取多项措施深化农村金融体制机制改革，不断丰富金融服务主体，积极构建多层次、广覆盖、可持续的农村普惠金融服务体系。

#### 2015年

中央一号文件《关于加大改革创新力度加快农业现代化建设的若干意见》对“新常态”下实现农业农村新发展给出明确的答案，提出 5 新要求；

5 月，国务院公布《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》，提出加强互联网 + 与农业农村融合发展；

8 月，商务部等 19 部门发布了《关于加快发展农村电子商务的意见》，争取到 2020 年，在全国培育一批具有典型带动作用的农村电子商务示范县；

全国两会，国务院总理李克强强调要大力发展普惠金融；同年，国务院印发《关于加快高速宽带网络建设推进网络提速降费的指导意见》，指出至 2017 年底，4G 网络要全面覆盖城市和农村；

7 月，国务院在《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》中明确了 11 项重点行动，其中包括“互联网+”现代农业；

10 月，国务院总理李克强在国务院常务会议上提出，完善宽带农村及偏远地区宽带电信普遍服务机制，部署加快发展农村电商，确定促进快递业发展的措施。

截至 2016 年末，



中国农村网民  
2.01 亿

截至 2015 年末，



中国网上支付的用户  
4.16 亿



中国曾购买过  
互联网理财的网民  
9026 万

### 2016年

2月，中央一号文件《关于落实发展新理念加快农业现代化实现全面小康目标的若干意见》下发，这是改革开放以来我国第18份以三农为主题的中央一号文件，其中，互联网金融第一次出现，文件第五部分第24条提及，引导互联网金融、移动金融在农村规范发展，开展农村金融综合改革试验，探索创新农村金融组织和服务，全面推进农村信用体系建设，强化农村金融消费者风险教育和保护。

### 2017年

一号文件对于农村金融的指示更加具体：鼓励金融机构积极利用互联网技术、为农业经营主体提供小额存贷款、支付结算和保险等金融服务；

工信部发布了《信息通信行业发展规划（2016-2020年）》提出，要在“十三五”期末，促进城市和农村地区无线宽带网络的协调发展，实现4G网络深度和广度覆盖。

## 二、农村互联网金融市场主体与发展现状

就目前农村互联网金融主要的市场参与主体看，主要包括以下几类机构：

### 1、农业产业链龙头企业

随着农业产业化、现代化发展，加之互联网金融的兴起发展，一些传统农业产业龙头企业开始依托资源拓展农村互联网金融服务，例如新希望、大北农、村村乐、康达尔等，其凭借在农业产业领域的客户、数据资源等积累，与互联网技术结合，打通自有供应链关系建立起农村互联网金融生态圈，为农户等提供包括支付、借贷、保险、理财等各类服务。

### 2、涉农电商平台

在互联网金融发展过程中，电商平台依托已有业务逐渐孵化出新型金融服务集团，在发展电商业务过程中，农村被逐渐纳入服务体系，以阿里巴巴和京东为代表的综合电商巨头为代表，先后进军农村金融市场，主要依靠其在农村线下电商的布局获客及根据数据开展借贷业务并拓展综合金融服务；以一亩田和云农场为代表的农资产品电商平台通过累积的农户交易数据，与银行、信用社等金融机构合作为农户提供贷款服务等。电商平台基于零售业务发展的动力及具备的资源禀赋布局农村金融市场是目前行业的一大特点。

### 3、涉农互联网金融平台

随着互联网金融发展，涉农网贷平台、众筹平台、助贷平台等纷纷出现，宜信、翼龙贷是P2P行业涉农服务先行者，目前已有较为稳定的模式与业务，2013年~2015年，涉农网贷及众筹平台快速增加，开始通过各类方式提供农村金融服务，例如有实业背景的P2P平台与实体农业企业联合，依据实体企业积累的销售体系、信用数据等，借助供应链对商流、信息流、资金流、物流的控制来降低风险，开展借贷等业务。

随着网贷平台监管落地，整治加紧，各类新型机构开始出现，主要模式体现在注重线下资产开发，并寻求对接机构如银行、消费金融公司、信托公司等资金，而放弃P2P线上资金。

### 4、新兴（类）金融机构

在农村互联网金融发展过程中，一批较为市场化的新兴（类）金融机构，例如（金融）融资租赁公司、信托公司、保理公司、担保公司以及小额贷款公司等，尤其是具备产业背景的（类）金融机构等开始以多样化、较为互联网的形式涉足农村金融市场。例如，大北农集团与农业担保、农村金融租赁、小额贷款等配合，形成农业互联网金融平台生态圈闭环，为农户等提供综合性金融服务等。

## 三、农村互联网金融市场规模分析

按照目前农村金融的供给体系及已披露的数据，如下面表格所示，金融机构涉农贷款近几年来呈现增速放缓的趋势，这一定程度上给新兴服务商带来了机会。

表 2-1-1 近年银行业金融机构涉农贷款余额情况

	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年
涉农贷款余额（万亿）	14.6	17.6	20.9	23.6	26.4	28.2
同比增长（%）	24.9	20.7	18.5	13.0	11.7	7.1
占全部贷款比重（%）	25.7	26.2	—	—	28.1	—
与各项贷款平均增速差值（%）	+8.8	+5.6	+4.0	+0.7	—	—

来源：中国银监会      注：以上数据都是截至当年年底数据



表 2-1-2 近年全部金融机构本外币三农贷款余额情况

	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
农村贷款余额 (万亿)	12.15	14.54	17.29	23.6	21.61
同比增长 (%)	24.70	19.75	18.90	13.00	11.12
农户贷款余额 (万亿)	3.1	3.6	4.5	5.4	6.15
同比增长 (%)	19.10	15.90	24.40	17.00	14.80
农业贷款余额 (万亿)	2.44	2.7	3.04	—	3.51
同比增长 (%)	11.20	11.60	11.60	—	5.20

来源：中国人民银行 注：以上数据都是截至当年年底数据

截至 2016 年末，



根据央行已披露数据，主要金融机构（包括银行类及非银类金融机构等）近年全年累计新增涉农贷款（包括农村、农户及农业贷款，有交叉）余额平均大约是 3 万亿，保守估计，2017 年主要金融机构全年累计新增涉农贷款余额在 3 万亿左右。

由于诸多新兴平台已经逐渐与银行等金融机构合作获得贷款资金，加之银行等金融机构本身涉农业务开展开始触网，注重利用技术等，所以，从整体市场规模看，假如以 10% 的互联网及技术渗透率计算，我们估计 2017 年农村互联网金融的新增贷款余额大约为 3000 亿。

民间金融体系的诸多数据暂无法统计计算。同时，根据零壹数据中心对新兴农村金融市场参与主体，尤其是 P2P 网络借贷、众筹平台数据的监测，2015 年全年涉农网贷平台交易额约 200 亿元；2016 年全年交易额约 450 亿元；此外，截至 2016 年年末，通过国内互联网众筹平台成功完成筹资的农业众筹项目累计筹资 5.7 亿元。

我们保守估计 2017 年通过 P2P 网贷完成融资的农村金融规模（主要指交易总额）在 600 亿以上；农业众筹规模（主要指交易总额）仍将稳步增长，保守估计 2017 年筹资规模将在 6~8 亿元。

## 2.2 农村互联网金融产业链条与模式分析

农村金融的需求集中体现在各类需求主体基于生活消费及生产经营而对流动性约束的管理需求。往常由于各类因素，各主体的需求被严重压制，目前在互联网及技术推动作用下，各主体需求正在得到释放，互联网及技术发展使各主体贷款可获得性大大提升。以下是农村互联网金融的产业链示意图。

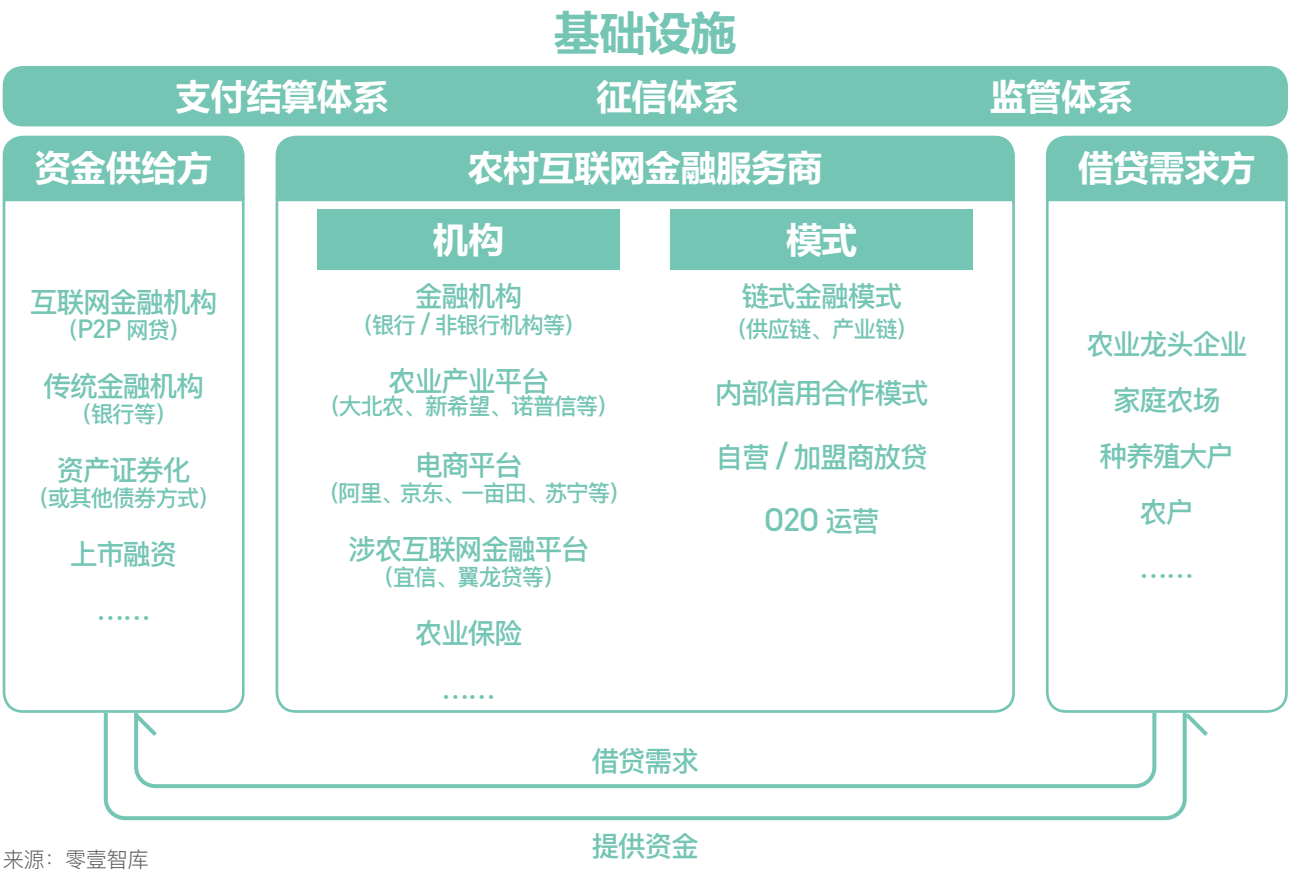


图 2-2-1 农村互联网金融产业链示意图

农村金融借助互联网及技术，在借贷等业务开展过程中正在试图利用互联网的优势及特点，以下我们将从各个方面分析不同创新模式及特点。

### 一、贷款运营方式：线上 + 线下为主

从目前农村互联网金融业务开展情况来看，在整个借贷产业链条中，包括前端获客、信用评估、贷款去向追踪及贷后催收等环节，基本是线上线下相结合的操作模式，受制于渠道下沉需求、征信设施不完善等因素，贷款业务关键环节如渠道、信用评估仍是较为传统的以人工为主的操作方式，存在的问题是模式较重，业务开展的标准化程度不高，推广难度较大，运营成本较高；同时，供应链 / 产业链融资模式基于线上信息流、资金流、物流等进行操作，整体过程较为标准化，可以做到批量化开展业务。

有部分机构可以在一些业务中实现数字化平台运营，主要指的是在后台对农户信息进行收集、整理、存储及分析挖掘，如通过后台信用评分系统对农户贷款风险进行评估，根据申请人以往信用记录、预贷款额度、还款能力等多种因素进行交叉验证等，并最终确定贷款额及收取利率和手续费等。这对于平台提升运营效率、提高服务水平、甚至建设农村信用体系等来说都是值得肯定的创新及业务模式。这种方式将可以利用互联网及技术服务更多的人群，并提升用户体验。但这种方式是否符合农村金融业务特征还需时间验证。

理论上，农村互联网金融平台可通过 PC 端或移动端为农户办理贷款业务，农户在提交申请后，平台后台集中评估贷款风险、做出定价等，但目前，由于基础设施不完善等，大部分平台业务仍需要依靠人力，与传统信贷方式没有本质差异，但这也正是互联网金融改变传统金融模式，解决农村金融难题的机会所在。

## 二、贷款资产开发及风控方式

### 1、自营模式

自营放贷模式是指互联网农村金融服务商自己在各地招收信贷员，构成地推团队，平台对其进行专业培训，放贷员再开始业务，主要负责业务拓展与信用评估，同时还需在必要情况下与农户进行技术交流和指导。

例如诺普信旗下理财农场以区域为单位，培养一线客户经理，其资产端农发贷一线人员身兼多重功能，既需要现场尽调，全面了解贷款用户情况，作出初步判断，并收集上交相关材料，包括用户个人基本信息、生产经营信息等，同时需负责与合作农资经销商接洽，在对贷款农户做出信用评估及判断后，将农户所需农资、农机贷款划转至经销商，农户收获农产品后再进行还款。

宜信农商贷以线下网点为单位培养客户经理，客户经理需担任信贷员和风控员双重角色，一方面负责开发用户，一方面对每一笔贷款申请进行入户调查，并对用户现金流进行分析，同时评估核算其信贷额度，信贷员事实上参与了受理用户申请到信用审核、风险评估、撮合借贷、款项回收、逾期催收等全流程服务。

互联网金融平台在开展业务过程中，放贷员基本是身兼数职，一方面拓展借款业务，同时对借款用户进行信用评估，另一方面也需要给农户提供专业科学的农业知识等。这种自营放贷员的模式可以相对有效地控制放贷员的质量，但培训成本和推广成本较高，线下推广的速度也较慢。

### 2、加盟商模式

为农村金融提供服务的互联网金融平台在资产开发及风控过程中，主要利用的是线下渠道，与上述自营放贷的模式相对应的是加盟商模式。加盟商模式典型代表是网贷平台翼农贷，翼农贷在业务开展过程中，与全国小贷公司、担保公司、投资公司等合作，使其成为自身在全国范围开展业务的加盟商，加盟商职责是推荐借款人在平台融资并提供担保。

加盟商本质上是利用当地人对当地情况的了解而开展业务，一方面可以相对有效地控制风险；另一方面可以快速扩大业务覆盖范围。

加盟商事实上也是一种线下渠道，各类平台都在纷纷利用加盟商或其他方式拓展业务，比如村村乐，选择与地方网络村官合作，30 万网络村官可以帮助其了解贷款农民情况；阿里巴巴蚂蚁金服通过农村淘宝（村淘）掌握农民贷款资金用途、京东商城京东金融则通过乡村服务点掌握贷款农民情况；这些业务拓展模式及风控模式都可以算作一种加盟方式。

加盟商控制风险是相对的，业务操作过程中有可能存在欺诈风险，如加盟方与贷款用户联合欺诈骗取贷款等。

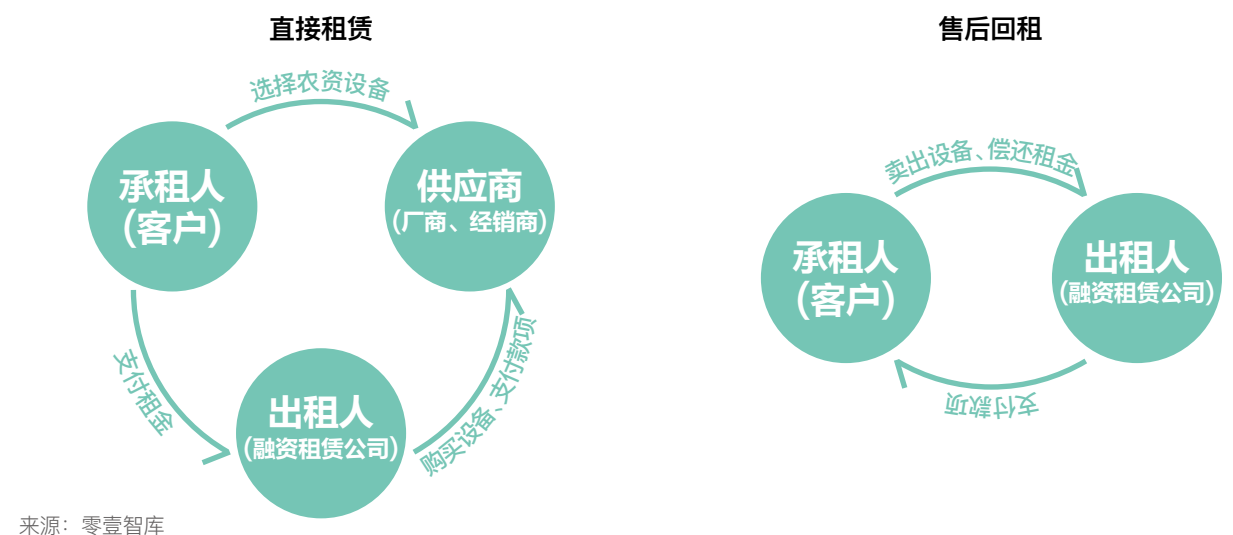
### 3、消费场景嵌入模式

在针对农户生活消费及经营方面的借贷需求而提供服务的过程中，出现了与场景方合作或者自建场景的方式，与场景方合作通常情况是一些服务商与线下农资经销商等合作，为农户提供代付类分期借款服务，基本模式是驻点模式，即服务商与线下农资经销商合作，农户在购买农用物资过程中可选择申请分期付款方式，服务商在对农户进行信用审核后将贷款划至经销商，农户收获农产品后再还款给服务商；自建场景指的是服务商自己搭建农资电商平台，经销商等入驻，从而拓展场景，提供的金融服务则是代付类消费性贷款。

## 三、贷款产品方式

### 1、融资租赁模式

融资租赁是一种创新融资方式，能够有效提高个人及企业融资能力。融资租赁方式包括直接租赁、售后回租等，业务开展过程中涉及几个主体，包括承租人、出租人和供应商。在互联网金融的发展中，已经有不少涉农服务商开始利用这种方式。



来源：零壹智库

图 2-2-2 直接租赁与售后回租业务流程图解

直租过程：

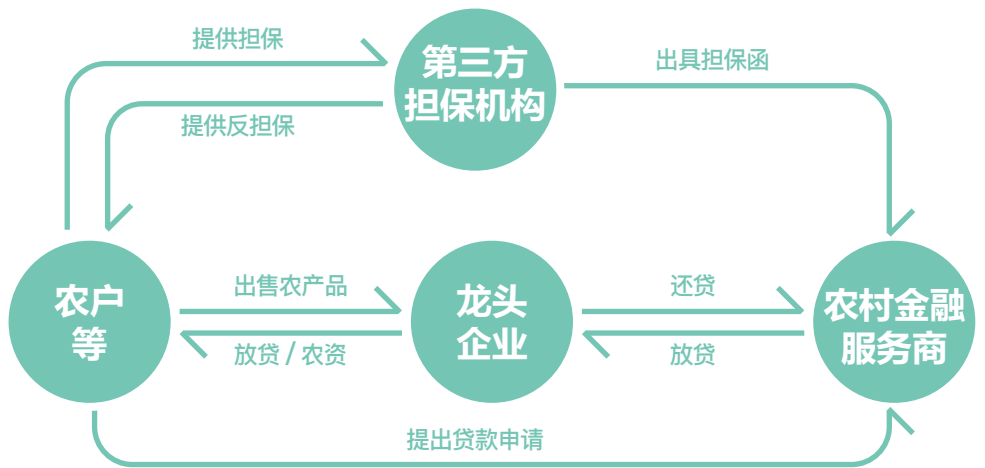
- 1) 承租人（客户）在供应商（厂商 / 经销商）处选择所要租赁的物品（设备仪器，包括品牌、型号和价格）；
- 2) 承租人向出租人（融资租赁公司）提出设备租赁申请，并提交相应申请资料；
- 3) 出租人对承租人进行考察，对其资信情况做出评估及审核；
- 4) 承租人通过出租人的资质审核后，双方签订融资租赁合同，同时，出租人与供应商签订设备买卖合同和回购承诺函；
- 5) 按照融资合同和设备购买合同，出租人向供应商支付全额设备价款，并将租赁物租赁给承租人使用；
- 6) 承租人开始向出租人分期支付租金；
- 7) 设备租赁期结束且承租人付清租金后，出租人向承租人出具租赁物所有权转移证明，租赁物所有权归承租人所有。

随着农业生产方式转向现代化、专业化、规模化，农业生产需投入更多现代化生产资料且对农户或企业来说价格不菲，更需要金融支持，目前，在农村金融业务实践中，租赁物范围在逐渐扩大并不断创新，农业器械租赁较为普遍，包括农业生产的耕、种、收等全流程器械租赁需求，同时，农民 / 经营体在种养殖中购买生产资料资金缺口也可用融资租赁的方式得到满足，较为典型的案例是乳业生产中的奶牛租赁，奶牛被界定为生产资料而被用于出租。

目前已经有各类参与主体开展融资租赁业务，包括新型服务机构如宜信、传统银行机构如农业银行等。

2、供应链 / 产业链模式

链式融资方式以核心企业（产业）为主体，针对核心企业（产业链的上下游）的上下游结构，为从中各环节主体提供融资服务。



来源：零壹智库

图 2-2-3 供应链 / 产业链贷款业务流程图解

具体过程：

- 1) 农户等向农村金融服务商申请贷款服务；
- 2) 农村金融服务商与龙头企业及担保公司共同审核及确定申请人的信用及贷款额度；
- 3) 农村服务商将贷款款项给到龙头企业；
- 4) 农户获得农资器具等；
- 5) 农产品收购后，农户还清贷款。

链式融资方式主要依托龙头企业或核心企业，这种方式提高了融资主体的组织化程度，降低了与金融服务商的交易成本，对金融服务商来说，则主要依靠核心企业获得上下游经营主体较为准确、及时的信息，同时还可将核心企业的信用引入上下游经营主体授信业务中，且可基于交易中的存货、预付款、应收账款等资产提供融资服务，这种方式利于金融服务商进行标准化、综合性服务，一定程度可以节约经营成本。

随着农业发展更加专业化、产业化，依托农业生产中的核心企业，为其上下游提供融资服务是目前农村互联网金融服务商比较青睐的方式，尤其是具备物流、信息流或其他优势的一些服务商，典型的包括传统产业主体，如新希望、大北农、诺普信等，还有基于电商平台的蚂蚁金服、京东金融等。

3、土地经营权抵押模式

链式融资及融资租赁的模式本质上是信用贷款模式，对农村金融来讲，尽管抵押物不足，但如果土地制度等得到进一步改革，土地流转能进一步发展，将快速促进行业发展。

2016 年 10 月底，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于完善农村土地所有权承包权经营权分置办法的意见》，文件表示要进一步加快土地三权分置，积极开展土地承包权有偿退出、土地经营权抵押贷款、土地经营权入股农业产业化经营等试点，总结形成可推广、可复制的做法和经验等。这是一个较为积极的信号。

从土地流转开展经营权抵押贷款的角度看，目前已出现一些创新型平台，例如聚土网，核心业务是土地流转，其主要通过自营模式搭建农村资产交易平台，为用户提供找地、挂牌、预约看地、撮合，权证、法务等交易服务，同时，在提供土地流转、林权投融资、审批代办等增值服务同时，也开始涉足贷款业务。京东金融已看中聚土网并对其进行投资，主要目的也是依靠其掌握的土地交易场景及数据信息等以更好地服务农户。

土地经营流转是农村金融发展的一个基础条件，与征信体系建设一样，都是农村金融发展过程中需长期不断建设的基础设施。土地经营流转及其支撑的抵押贷款方式对农村金融服务商来说，在短期之内还有相当大的市场空间。

#### 4、其他农村互联网金融模式

在互联网金融发展过程中，众筹模式开始拓展到农村金融领域。从实践来看，这一模式可以表现为股权众筹，包括天使投资、私募股权投资；产品众筹，如消费者私人定制、会员预付费认购，此外还有社区支持农业等多种形式。

例如苏宁金融、京东金融等开展的农业众筹业务，其通过农业众筹平台将上下游农民与消费者连接在一起，创新了农产品产销模式。这种方式一方面解决了农户资金问题，同时为其提供销售渠道，另一方面，消费者则可以购买到个性化、差异化、高品质的农产品。

#### 四、资金供给方式：机构化、多元化

在农村互联网金融发展过程中，互联网金融发展的一大特点是放开了资金的流动，P2P 网络借贷、众筹等模式使得大众用户资金可以直接流向农村借贷用户群体。往常，金融机构都扮演着抽水机的角色，将农民群体的存款资金投向城市地区，互联网新型融资与服务方式则将城市居民群体资金流到了农村地区，P2P 融资方式是目前农村互联网金融发展过程中重要的资金获取方式。

同时，一些新型农村互联网金融平台在发展过程中，已经开始尝试新多元化的融资方式，例如资产证券化等，且随着金融科技不断发展，一些助贷模式服务商出现，即自主开发资产并进行风险控制，再将资产推介至金融机构撮合交易的方式，这个链条的资金供给方包括银行（城商行较多）、消费金融公司、信托公司、保险公司等，这体现了产业链条的专业化分工协作，可以预计，这将是一种主流操作方式。

# 第三章

## 农村互联网金融的创新模式与典型案例





### 3.1 基于电商平台的链式金融模式

基于电商平台开展农村互联网金融业务，第一步往往依托自身电商平台优势，建立线下实体验店或电子商务服务站，并发力完善自有农村物流体系，打造一个“工业品下乡”和“农产品进城”的双轨 B2C 电商服务平台；第二步，随着农村电商服务逐渐成熟，电商平台积累了农户消费者购买数据及销售者和供应商的信用数据后，再根据数据优势建立一套信用风控模型，并与信贷额度、信贷利率挂钩；通过与银行、小额贷款公司等机构合作等获取资金，从而推进农村农户的消费金融业务和网上借贷业务，形成一个体系完整的农村互联网金融闭环。涉及农村互联网金融业务的电商平台分为综合电商平台和垂直农村电商平台，其中综合类电商平台以阿里和京东为代表，垂直类农村电商平台以一亩田和云农场为代表。

#### 3.1.1 依托阿里的蚂蚁金服

##### 一、平台概况

阿里巴巴进军农村互联网金融源于 2014 年推出的“千县万村”计划，其在个别区域开设县级服务中心和农村淘宝站点，并开展网络代购等业务。此举旨在培养用户对支付宝的使用习惯，获取农村金融入口流量，然后基于支付宝提供涉农金融服务。蚂蚁金服起步于支付宝，依托阿里巴巴旗下的零售平台（淘宝、天猫、聚划算）、村淘、菜鸟提供的服务和便利，成为阿里推进农村互联网金融服务的重要战场。

2016 年初，蚂蚁金服成立农村金融事业部，启动“千县万亿”计划，旨在整合内外部各类资源，向三农用户提供包括信贷、支付、保险、理财在内的综合金融服务。目前形成了旺农贷、旺农保和旺农付三大服务平台，服务三类不同的客群。

##### 二、业务模式

蚂蚁金服的农村金融包括三大业务模式，即数据化平台模式、线上 + 线下的熟人借贷模式与供应链及产业金融模式，其对应的是三农用户的不同金融服务需求。



表 3-1-1 蚂蚁金服农村金融三大业务模式表

	数据化金融平台模式	线上+线下熟人借贷模式	供应链及产业金融模式
市场需求描述	传统农民： 农村消费者、普通农村种植养殖户、农村电商及村淘村小二用户的偏消费需求	职业农民： 中小型生产经营户、中小型农村种植户、小微企业及个体经营户的经营性需求	新农人： 规模新型农业主体的生产需求
市场特点	客户数量大，资金需求小额分散，信贷资金体量整体最小	客户数量和信贷资金体量方面居于金字塔中间部分	客户数量较小，信贷资金体量最大
业绩	截至 2016 年 12 月，蚂蚁金服为 3514 万三农用户提供信用贷款服务，累计放款金额 4062 亿元； 为 1.3 亿三农用户提供互联网保险服务，累计投保笔数 47.63 亿笔； 为 1.6 亿三农用户提供互联网支付、缴费、转账、充值等支付服务		

来源：零壹智库

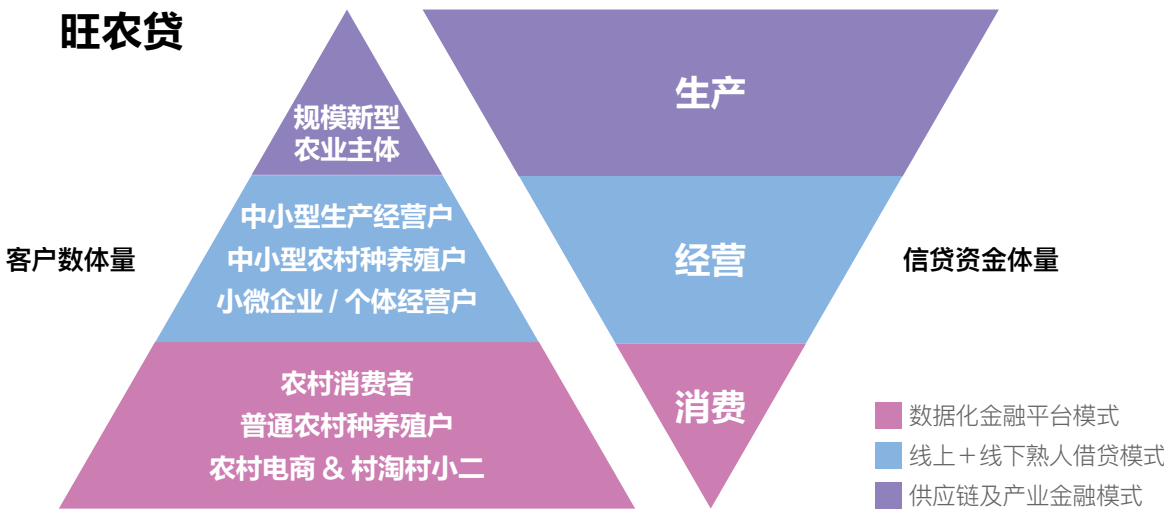
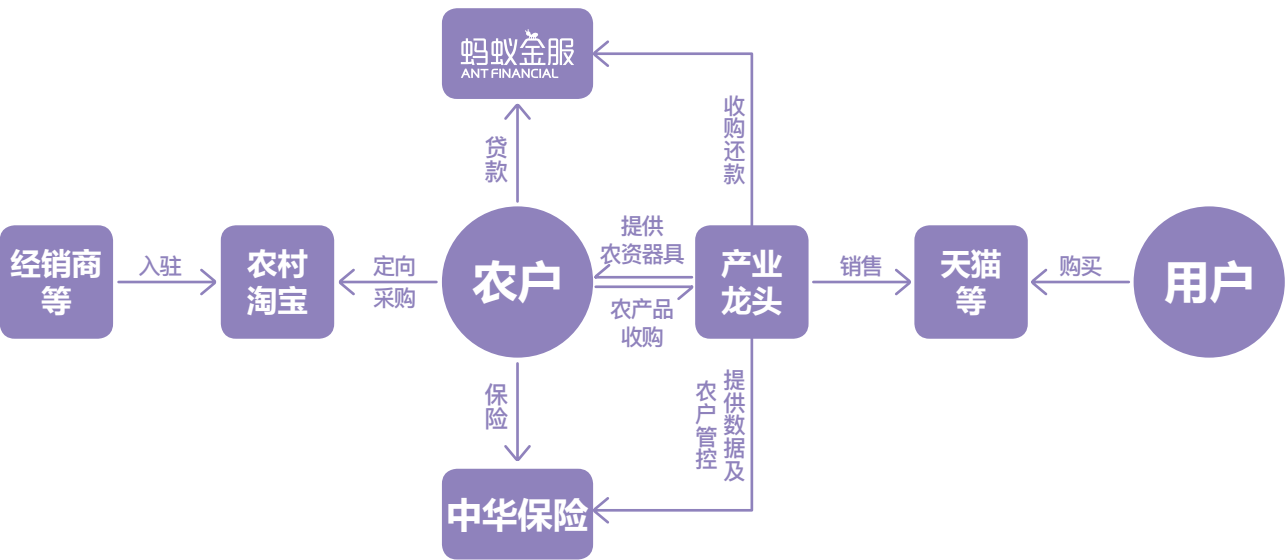


图 3-1-1 蚂蚁金服农村金融三大业务模式图



来源：零壹智库

图 3-1-2 蚂蚁金服供应链及产业链金融服务模式图

蚂蚁金服的农村金融战略进行了调整，调整后主要思路是以供应链、产业链的方式开展业务，将农资下行的零售、农产品上行的零售与金融业务相结合，依靠核心企业为上下游用户提供服务，从资金来源上看，蚂蚁金服旗下网商银行及合作金融机构等是主要的资金提供方。

### 三、产品情况

#### 1、旺农贷产品

蚂蚁金服在农村推出的贷款产品主要是旺农贷，目的是为农业产业、农村地区及农民群体提供信贷服务，其瞄准的市场则是不同三农客户的不同需求，在操作中，大型农业产业链企业主要以链式金融方式提供服务，产业链上的主要客户群体如中小型生产经营户、中小型农村种植户、小微企业及个体经营户等是线上+线下相结合的方式。

具体来看，在风控方面，贷前风控利用的是熟人社会模式，仍然是人工操作方式；有贷款需求的农户通过阿里巴巴村淘合伙人申请贷款服务，将申请资料如身份证、户口本、宅基地证（或村委会证明）、项目经营土地或门店等提交至村淘合伙人，村淘合伙人将申请材料拍照上传至网商银行，网商银行审核通过后，才有可能放款；贷中风控需要实地调查，农户在填写申请表后，蚂蚁金服风控人员进行实地调查，调查时将申请人信息录入系统，并将资料发送至公司调查审批系统。除这些措施外，还有夫妻联保方式，蚂蚁金服在对申请人进行信息审核时，会查询其及配偶的征信报告，同时签署芝麻信用授权，将申请人芝麻信用情况引入调查审批中，此外，申请人配偶需签署共同还款协议；贷后风控主要是对贷款使用情况进行监控，基于产业链条优势，农户的贷款用途是指定的，农户的贷款资金只能在阿里巴巴平台上购买农资器具，以保证其真实用途等。数据化平台模式应该与城市金融的消费服务差异不大，目前尚没有具体披露。

#### 2、其他产品

除信贷产品服务外，蚂蚁金服的金融产品还包括旺农保和旺农付，其中旺农保是保险服务，主要为现代化的农业生产经营提供保障，目前已有的产品包括农民采购农资的质量保证险、信用保证保险、生产过程中的种植险和指数险、销售农产品的品质险；旺农付是支付产品及服务，主要是为农户提供互联网缴费、充值、转账等系列支付服务。

### 四、案例小结

依托于阿里巴巴的蚂蚁金服开展农村金融业务具备两方面的优势和特色，一是借助阿里巴巴的电商网络及推广体系，其获客成本较低，例如与阿里巴巴农村淘宝项目结合，借助农村淘宝点合伙人对村民的了解及其他风控手段，给农民直接授信，发放纯信用

贷款等；二是资金成本较低，蚂蚁金服的农村金融业务资金来源于网商银行，相较而言资金成本具备优势，且可以利用央行征信系统进行农户信用风险管控，这是其业务开展具备的特点与优势。但缺点是先期只能在自身体系运转；且城市金融服务体系尤其是数据化平台体系运用于农村金融服务还存在是否适应的问题。

### 3.1.2 依托京东的京东金融

#### 一、平台概况

京东金融涉足农村金融业务一方面是配合电商下乡规划，另一方面是可以依托其在城市金融业务，尤其是消费金融业务上积累的经验和优势。2015年9月，京东提出农村电商“3F战略”——工业品进农村战略 (Factory to Country)、农村金融战略 (Finance to Country)、生鲜电商战略 (Farm to Table)，旨在建构从城市到农村的销售网络和从农村到城市的农产品直供渠道，并深入具体消费场景，提供农村金融服务。从业务体系上看，京东金融试图将信贷、理财、保险、众筹等多种业务通过创新应用到农村地区。

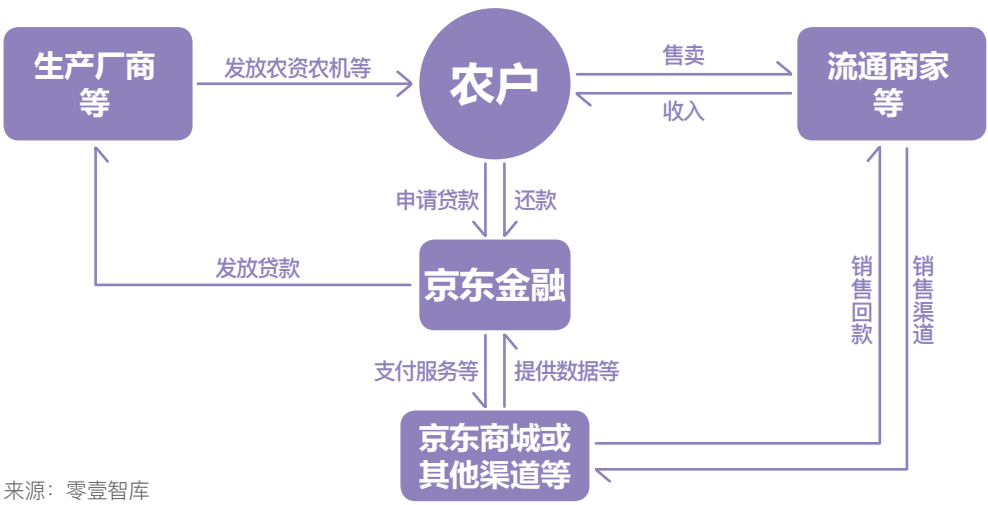


上线一年多时间，京东农村金融业务已与40多家涉农企业合作，服务其产业链上下游的客户，包括10多万店主/农户、40多个涉农企业等，并依托电商下乡在1500个县，30万个行政村开展农村金融业务。

#### 二、业务模式

京东金融发展农村金融的规划是构建全产业链和全产品链的农村金融服务。一方面，在农业生产环节，覆盖农户从农资采购到农产品种植，再到加工、销售的全产业链金融需求；另一方面，针对农村经营、消费等环节，向农民提供信贷、支付、理财、众筹、保险等全产品链的综合金融服务。2016年初，京东金融在重庆申请成立互联网小贷公司，目的是专注服务三农，与自有资金共同为其农村金融服务提供资金。

##### 1) 农业生产环节融资业务流程举例

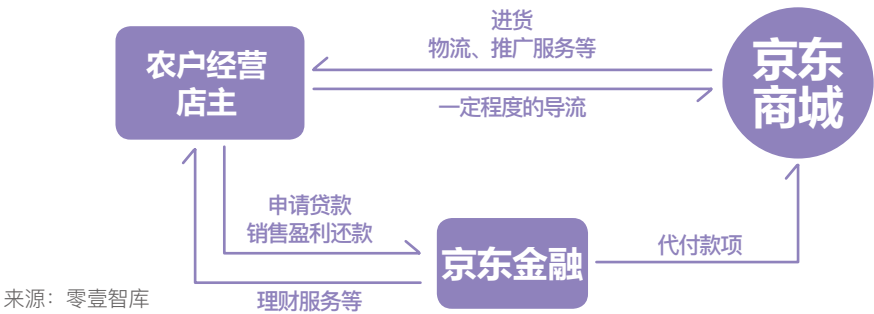


来源：零壹智库

图 3-1-3 京东金融农业生产融资流程图

京东金融的整体思路是通过产业链的方式提供金融服务，选择与涉农机构合作，基于合作伙伴、电商平台等沉淀的大数据信息，了解农民的信用水平，并给予相应的授信额度，从而控制风险。

## 2) 农户经营环节融资业务流程举例



来源：零壹智库

图 3-1-4 京东金融农户经营融资流程示意图

这部分业务的初衷是推广京东商城电商服务下乡的规划，但在过程中离不开为农户等提供金融服务，基于销售链条，也可以起到对农户等进行风险控制的作用。

## 三、主要产品

### 1、京农贷

京农贷是京东金融为种养殖户提供的生产贷款服务。结合不同的场景，京农贷做了不同的产品设计，包括先锋京农贷、仁寿京农贷和养殖贷。先锋京农贷为种植环节的生产资料需求提供融资贷款；仁寿京农贷依托农产品收购订单，为订单农户提供生产所需的流动资金贷款；养殖贷探索“互联网信贷 + 保险 + 担保”的模式，为新希望六和产业链上下游的用户提供贷款支持。

目前，京东贷业务进行了升级，更加看中产业链的方式，并优先选择在养殖业领域展开业务，其以核心企业为中心，向上游农户及下游经销商提供融资服务。

### 2、乡村白条

2015 年 7 月，京东金融推出针对乡村推广员的信贷消费产品“乡村白条”。京东将白条额度授信给乡村推广员，推广员代替用户使用白条产品并进行推广。乡村白条主要是为了缓解推广员代资的压力，培养推广员和农户通过分期模式购买商品的习惯。乡村白条额度最高 3 万，最长免息期 30 天。产品情况如下：

表 3-1-2 京东乡村白条业务情况表

分期数	服务费率（月）	总服务费率
3 期	0.50%	1.20%
6 期	0.50%	3.00%
12 期	0.50%	6.00%

来源：零壹智库

2016 年底，乡村白条为农户经营店主提供融资服务等，即农村小店店主在京东商城进货可使用白条，销售回款后再进行还款，同时为店主提供衍生理财服务。

### 3、京东众筹农村众筹

京东金融在京东众筹板块上线了农产品众筹服务，即农户、合作社、农业小微企业可以在线上进行农产品预售等。2016 年 4 月，农村众筹上线“恋乡村”系列，半年时间成功众筹 20 余个项目。

除了京农贷、乡村白条、农产品众筹等融资服务外，京东金融还提供理财、保险和支付等服务。农村理财业务于 2015 年上线，和乡村白条产品一样，主要利用京东商城覆盖的乡村推广员进行教育和推广。

## 四、案例小结

京东金融开展农村金融业务最大的优势是京东下乡过程中铺设的物流仓配体系与乡村推广员体系，物流仓配体系为农村零售业与农民消费提供了保障；乡村推广员体系一方面为农户提供工业品下乡和农产品进城服务，另一方面扮演着京东金融信贷员、理财师和还款催收员的多重角色，成为京东金融下乡的重要抓手。京东金融农村业务铺得较广泛，但众多业务仍在试点当中，存在的问题是金融业务很大程度上为电商业务服务，优先在自身体系运营，束缚了其对外扩展的步伐。此外，面临着农村金融业务开展的普遍性难题，即前期用户推广和市场教育等成本非常高，需要是一个漫长的过程。





## 3.2 基于农业产业链的链式金融模式

基于农业产业链优势开展农村互联网金融业务的主要是一些传统三农服务商。这些企业在农业产业领域深耕多年，依靠线下资源优势（网络村官、线下业务人员、几十年产业积淀）和客户信用数据累积优势，与互联网技术相结合，并打通自有供应链关系，建立起特有的农村互联网金融生态圈。以三农服务商为核心的农业互联网金融平台，为全产业链上下游提供投融资、支付等综合服务，并贯穿农业产业化的全过程。这类模式的代表企业主要有新希望、大北农等。

下文，我们将选取大北农的农村互联网金融实践进行案例解读。

### 3.2.1 大北农

#### 一、平台概况

大北农是一家以饲料产品生产销售和农作物种子培育推广为主营业务的三农服务商，并通过下属子公司北京农信互联科技有限公司，专注农业互联网平台生态圈建设。农信互联主推的“猪联网+”上线至 2016 年末，线上交易规模总额超 280 亿元。借鉴猪联网的开发与推广经验，目前正进一步打造渔联网、田联网、蛋联网等其他农牧领域的农业互联网生态圈。在金融方面，大北农主要依托于旗下互联网小贷公司农信金融，为种养殖户提供供应链贷款，包括农富贷及农银贷等。

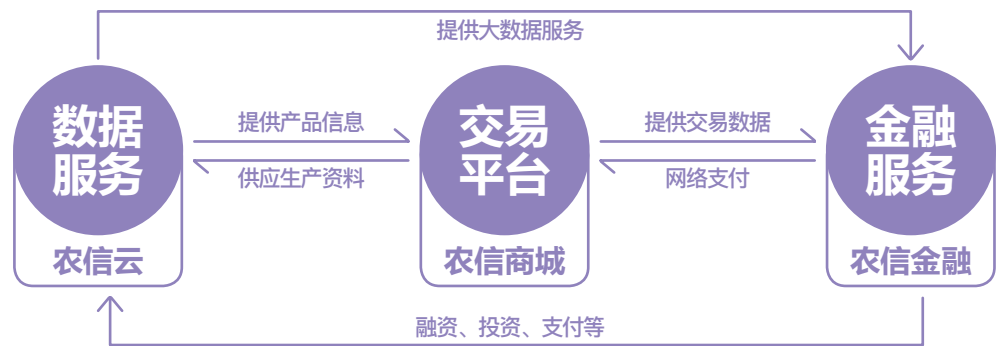
#### 二、闭环式金融业务模式

农信互联建成了一个“数据 + 电商 + 金融”的业务平台，产品链包括农信云、农信商城、农信金融、智农通 / 农信网。

数据服务“农信云”主要为规模猪场、农村个体经销商及种养殖链企业提供服务。农信商城为种养殖户、农村涉农个体工商户、小微企业提供电子商务交易服务，服务平台包括原料商城、生猪交易所和大北农直营店。农信金融优先为农信云和农信商城的用户提供农村互联网金融服务，包括征信、借贷及理财，具体产品则包括农信度、农信贷（农银贷和农富贷）和农富宝。智农通是农信网的移动端 App，是用户使用大北农农村互联网服务的总入口，在该平台上，用户可以完成管理、交易、金融、社交的整个流程。



农信互联产品链



来源：零壹智库

图 3-2-1 农信互联金融业务示意图

表 3-2-1 农信金融各类金融产品情况

类型	产品	简介	额度	期限	费率
信用产品	农信度	用户专属资信指标			
借款产品	农银贷	为银行放贷提供信用数据	最高 100 万	不超过 12 个月	年化最低 6%
	农富贷	直接为生产者与经销商提供小额贷款	最高 100 万	不超过 12 个月	年化最低 8%
	扶持金	为合作供应商客户提供赊销服务	最高 100 万	不超过 12 个月	年化最低 10%
	农农贷 (未上线)	为种养殖户及产业链上下游相关提供 P2P 贷款	最高 100 万	不超过 12 个月	年化最低 12%
投资产品	农富宝	理财服务	年化 3.363%		

来源：零壹智库

截至 2015 年末，



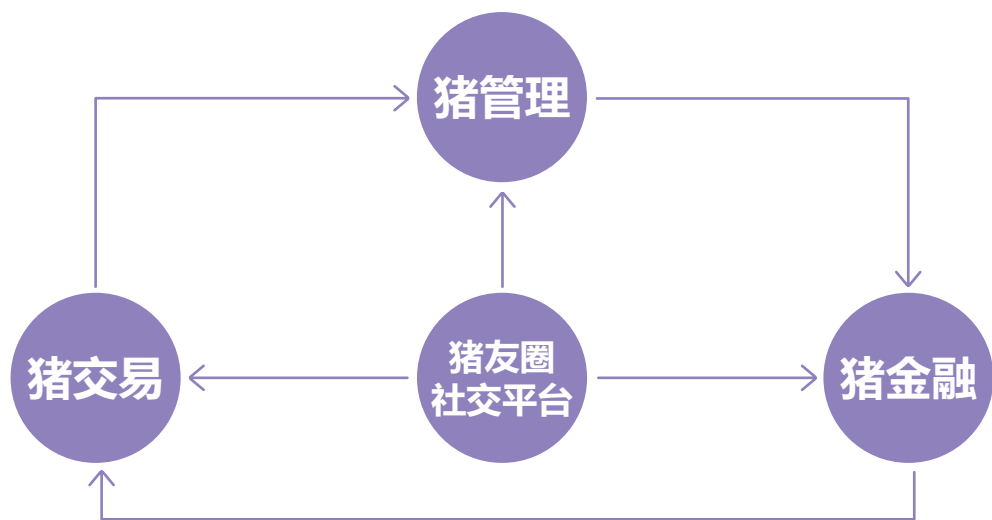
农信金融提供的  
累计贷款余额  
7.6 亿元

农信金融的主要模式是通过建立互联网金融平台获得资金，基于客户交易数据及积累建立有针对性的风险管理体系，并设计贴近农户需求的金融产品，为涉农个人和企业提供不同类型的贷款。截至 2015 年末，农信金融提供的累计贷款余额 7.6 亿元。

#### 三、猪联网 + 产业链模式

农信互联主推猪养殖业的互联网农业生态圈，这也是农业产业化、现代化的体现，其旗下“猪联网+”包括猪管理、猪交易与猪金融三大平台，其将猪产业相关的养殖户、屠宰场、饲料兽药厂商、中间商、金融机构产业链主体联接起来，构建完整的养猪生态圈。通过猪联网管理模块提高养猪业效率，通过生猪在线交易所提升生猪流通效率，通过农信小贷降低养殖户的融资成本等。





来源：零壹智库

图 3-2-2 猪联网 + 示意图

具体来看，猪交易为农户养猪提供全流程服务，包括猪苗、饲料购买、成猪屠宰销售等；猪管理则以现代化、智能化的手段管控养猪各个环节，包括对养猪风险进行智能化预警提示并统计分析；提供专家级猪病诊断和治疗服务；提供养猪知识和技术；以及对猪场进行财务分析，实现系统专业化管理；对价格等市场信息进行跟踪等。

上述猪交易和猪管理环节将积累海量数据，这是后续提供金融服务的一大基础。农信互联设立了“农信度”作为养猪人专属的资信指标。用户使用猪联网有效的时间越多，养猪效率越高，管理的猪头数越多，积累的养猪信用就越多，进而就可更加便捷的获得贷款；农信贷则根据农信度批准的信用额度为农户贷款，随贷随还；农富宝提供理财服务，用户可以直接用农富宝余额在农信商城进行支付等。

#### 四、案例小结

大北农集团通过“大数据 +”建立自身的农户信用风险管理体系，通过“互联网 +”实现平台化，并通过“金融 +”实现金融化，最终实现从产业到金融的延伸。其优势是具有养殖户和经销商数据，依托平台交易数据及积累的经验，进行大数据分析，并建立以信用为核心的农村互联网金融服务体系。

作为浸淫行业多年的三农服务商，大北农的优势在于丰富的客户数据和客户资源，但适用于自身体系，整体覆盖度不足，只能依托自身供应链开展体量相对较小的供应链融资业务，类似固定资产类融资的涉农用户融资需求等无法较好实现，也不能像阿里约束店铺主等电商平台那样，强力约束用户，在用户没有对三农服务商形成高强度依赖的情况下，若想将农村互联网金融业务做得更好，只能像传统金融机构那样，走线下尽调、抵押担保之路。

### 3.3 涉农互联网金融平台模式

涉农互联网金融平台主要是 P2P 网贷平台和众筹平台，但在发展过程中已经有所变化，涉农网贷平台最大的变化是由此前重视互联网理财建设以获取资金转变为注重资产开发，而逐渐放弃理财端，转而寻求资金来源的机构化和多元化，对此，一般的运营方式是依靠线下地推获客，并以熟人借贷的方式开展业务，其在网络借贷撮合业务链条中的角色是前端获客、审批授信及贷后资产管理，放款及资金来源主体则是银行、消费金融公司、小贷公司等诸多机构，这种运营模式成为缺乏资金、场景、闭环产业链的新兴涉农服务商的标配。

众筹平台在农村金融领域发展不温不火，即使是主流的农产品众筹也是如此，其中主要有两方面原因：（1）农产品相较其他产品具有滞后性，且受基础设施和天灾虫害影响较大，管理仓储、物流及农产品的质量和效率难以保障，这也是大部分农产品众筹一般都选择即将到达成熟期的农产品的原因；（2）一些普通品类农产品选择众筹多此一举，加之电商渠道越来越发达，投资者很难买账。因此适合众筹的农产品需精心挑选，最好是平时难以购买的小众精品农产品，这反映了农产品众筹的市场目前来看还不够广阔。

基于上述现状，我们下文选取两家新兴网络借贷涉农服务商进行案例解读。

#### 3.3.1 沐金农

##### 一、平台概况

沐金农成立于 2014 年 7 月 29 日，是专注三农领域的综合垂直互联网金融平台，业务之初，主要利用 P2P 网络借贷方式为新农人群体（规模化生产的新型农业主体）提供生产经营性贷款服务。2016 年 6 月，针对农村居民的生产经营需求及消费需求，沐金农推出消费金融品牌拿下分期，目前其已形成三农金融生产性金融（沐金农）、消费金融（拿下分期）、电商（拿下商城）与政府对接扶持项目的多重业务线，资金来源则演变为通过多种方式获取，公司目标是提供农村金融领域的金融科技服务。

2014 年 11 月，沐金农获得瀚霖资本数百万天使轮投资；2016 年 11 月，又获得 3000 万 A 轮融资，融资为系列融资，领投方为团贷网、水木资本、薛蛮子、势界资本，跟投方为玖富玖创资本、瀚霖资本，融资资金主要用于沐金农风控、技术人才引进及风控模型、决策引擎建设等方面。

沐金农已经在全国包括河北、山东、河南、内蒙古、黑龙江、吉林、辽宁、山西、陕西、广东、四川、浙江等省份的 80 多个城市、500 多个县为农村用户群体提供服务，截至 2017 年 5 月，沐金农累计放贷规模 3 亿元人民币；拿下分期累计放贷规模 10 亿元人民币。

## 二、业务模式

### （一）渠道：加盟 + 直营 + 场景

农村地区相对分散，并且村落之间千差万别，因此三农领域获客的难度要远远高过其它场景金融。沐金农开展业务的核心竞争力是其资产开发的渠道体系与风险管控体系，从资产开发的渠道上看，沐金农正在将此前的加盟商模式转变为多元化模式，一是直营方式，依托线下团队在农村一线与农民建立关系；二是场景方式，通过合作经销商、商户获取用户；三是供应链方式，结合农贸、粮贸产业链核心企业、上下游企业作为合作渠道。

截至 2017 年 5 月，沐金农各地运营中心网点数量为 105 家，其中直营模式 85 家，占整体的 80.9%；另有 20 个运营中心为加盟运营模式，占比 19.1%。

加盟商模式的优势是可以快速铺开业务，缺点是风险控制难以统一标准化管控，自营模式的优势是可以统一及标准化管控风险，但缺点是平台自身的培训运营成本较高，对外拓展业务速度较慢，沐金农的方式是进行渠道的多元化建设，依据各类农户及涉农主体的需求差异化地铺设渠道以达到资产开发及风控的目的。

### （二）运营：产业链方式为主

沐金农开展业务过程中的渠道获客方式也决定了其金融业务以产业链的方式为主，即针对农户生产经营性需求，尤其是购买农资器具的需求，与线下农资经销商合作，为农户提供代付类生产经营及消费类贷款；或以农业产业化生产链条中的核心企业为中心，通过链式金融的方式为其上下游企业用户提供贷款等服务，资金目前主要来自于玖富、团贷网等平台，基于对更低成本资金的需求，沐金农与诸多机构一样，正在寻求成本更低、质量更好的资金来源，包括银行、消费金融公司、上市公司、资管公司、信托公司、金融租赁公司、小贷公司等。



来源：零壹智库

图 3-3-1 沐金农业务模式示意图

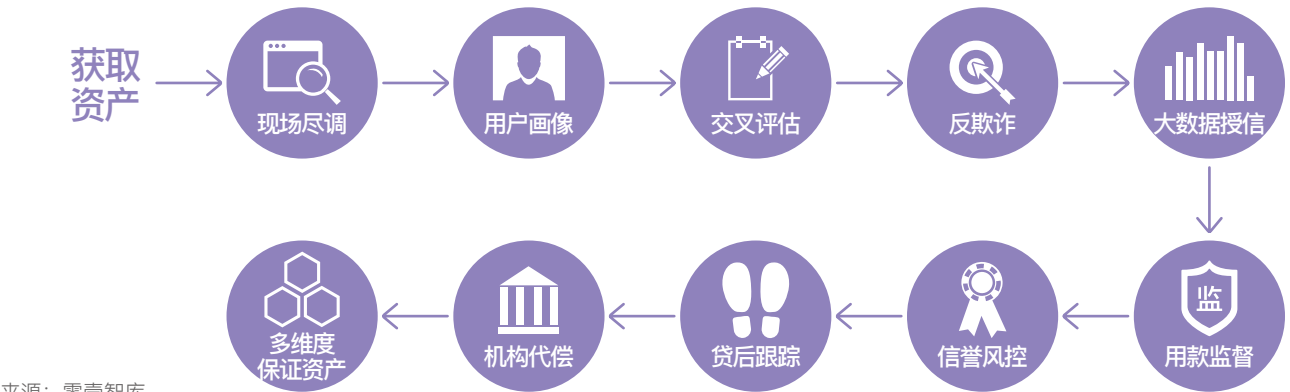
表 3-3-1 沐金农各类金融产品情况

类型	产品	额度	期限	还款方式	适用主体	贷款方式
生产经营性产品	沐借贷	3~10 万	6~12 个月	每月还息，到期还本	种养殖大户、涉农企业、个体工商户等	信用担保
	沐农工	3~30 万	3~18 个月	每月还息，到期还本	垦区农工	联合体联带担保
	沐商贷	1~20 万	12 个月	等额本息	餐饮、食品加工、超市等	信用担保
	沐养贷	1~15 万	3 个月	等额本息、先息后本等	规模养殖用户、养殖能手	信用担保
	沐种贷	1~5 万	3~12 个月	先息后本	种植能手等	信用担保
生产经营性产品	公益借贷	3000~1 万	12~48 个月	等额本息	长期居住、生活、工作在农村地区 22~55 岁的妇女	信用担保
消费性产品	拿下分期	1000~3 万	6~24 个月	等额本息	三四线城市、县域及县域以下三农领域家庭（消费分期）	信用担保

来源：零壹智库

### （三）风险管控：全流程控制（耕苗系统）

沐金农在提供金融服务的过程中，风险控制采取线上线下的方式，并在整体运营过程中注重利用互联网技术，其开发运用的信贷业务全流程线上系统耕苗系统类似于供应商关系管理系统，一方面，可以约束与管控信贷员在线下的操作，另一方面，信贷员收集资料时可以流程化、标准化在手机 App 上操作，效率会得到提升。



来源：零壹智库

图 3-3-2 沐金农风险模型示意图

**贷前风控：**贷前风控主要利用的是线下方式，贷前由沐金农线下团队成员对用户进行现场尽职调查，对各类主体准入条件进行审核，例如从事餐饮的商户申请贷款需要提供有效期内的卫生许可；某养殖用户申请贷款的准入条件是有 10 头及以上母猪上或 100 头及以上仔猪，有 200 平米及以上面积大小的专门猪舍等，同时线下团队成员需要收集贷款申请所需的其他一系列材料及信息，并将信息上传至沐金农的后台系统进行集中处理与分析。

**贷中风控：**贷中风控主要利用互联网及技术手段进行，沐金农对农民的画像包括五个维度，即农户家庭结构和资产等身份特质；农户家庭代际、社交网络等社群关系；农户过往经营状况、生产周期等生产能力；农户种养殖产业的产业链位置、价格周期等行业定位；农户所在区域风险和属性等地理位置，在进行多个维度的交叉评估后确定申请农户的授信额度等。

**贷后风控：**贷后风控中，沐金农注重系统性地跟踪农户借款情况，同时，利用多种方式对逾期不良进行代偿。

### 三、技术特色

农村居民居住分散，各类基础设施不健全，对于金融服务商来说，要想快速开发资产，需要一定的投入与积累。

在农村信用体系建设方面，沐金农创立了三农动态信用评分系统，这一系统的创立逻辑是在没有原始数据的条件下，通过线下收集农户信息等方式在前期业务开展过程中扩大规模会非常缓慢，但在收集到一定规模后，业务进展速度将大大提升。这一系统的设立首先是建设三农金融基础数据库，对此，沐金农从不同角度、不同方式收集数据，即一方面通过人机交互实现原始数据（一手数据）的采集，另一方面通过网际共享实现二手数据的采集。

信贷员在线下收集数据时会按照流程标准化地录入农户各类信息，同时，系统在业务开展过程中还收录包括农业产业生产周期、资金周转周期、需求周期、技术更迭周期、行业发展周期等一系列行业标准数据，在结合已经收集的特定借款人的各类特征数据后，与第三方征信公司、评级公司合作，并参考国际国内信用评级方式（如 FICO 和芝麻信用等），最终形成一套符合三农特点的动态信用评分系统，这是沐金农开展信贷服务的基础。

在收集各类信息、进行风险管控的过程中，沐金农正在利用各类新兴技术。

#### OCR 文字识别技术

OCR 文字识别技术指的是通过 OCR 软件对图片中的文字进行提取识别，并转换成可检索的数据，最开始基于 PC 端，近几年开始向移动端发展，目前的使用场景包括身份证识别、银行卡识别、名片识别、票据识别、驾驶证识别、行驶证识别及护照识别等等。沐金农在线下收集农户信息的过程中，已经在使用这项技术，这在数据收集及比对等方面可以极大地提升效率。

#### OCR 文字识别技术 使用场景

身份证识别  
银行卡之别  
名片识别  
票据识别  
驾驶证识别  
行驶证识别  
护照识别  
.....

#### 人工智能运用领域



#### AI 技术

人工智能（Artificial Intelligence，简称 AI），是计算机学科的一个重要分支，由 McCarthy 于 1956 年在 Dartmouth 学会上正式提出，当前被人们称为世界三大尖端技术之一。

目前，我国金融科技公司兴起，人工智能则在金融行业，包括银行、保险、投资理财等领域被广泛利用，如智能投资顾问、股票交易预测、金融支付验证、投资理财推荐、信贷审批等。

沐金农在信贷审批风控方面（主要是拿下分期县域消费金融业务）目前正利用 AI 技术实现智能化决策，一方面通过人工智能模式识别技术包括人脸识别与指纹识别等技术进行活体测验，目的是确保申请主体的真实性，另一方面，对已经获取的各类弱相关数据进行多次清洗，并结合已经提交的强相关数据，而综合确立有效的、具备高成长、高学习性的风控模型等，目的是在用户画像、信用评分等方面更具效率及更加精准。

在业务开展过程中，沐金农在合同的下发、签署、保存方面也都是全线上执行，这节省了操作时间，同时使凭证留存更加安全可靠。

### 四、案例小结

沐金农的农村金融业务条线全面而广泛，并在初期发展的基础上理清业务模式，定位为三农金融科技服务商，在为农村各类用户群体提供金融服务的过程中，注重利用新兴技术，同时注重开展农户教育，在农村中普及现代化生产方式，利用金融的方式推广新兴器械等。但面临的挑战是，农村地区基础设施落后，需求分散，还需要投入大量的人力物力进行业务开展的标准化、流程化探索，关键因素是行业数据的积累，因此在发展初期付出较大的成本不可避免，不过，当数据和农村关系积累到一定程度，风控和获客方面的优势则将开始显现。

### 3.3.2 农分期

#### 一、平台概况

2013 年底，农分期开始尝试将互联网金融与农业规模化生产场景结合，2015 年 4 月，农分期在江苏南京正式成立，服务对象是规模化种植的农业大户、农机合作社等新型农业经营群体，主要为其提供农机、农资购买和土地流转分期贷款等金融服务。



农分期基于农民对信息服务的需求，搭建了信息综合服务平台村花帮，为农户提供农业生产技术学习培训、农业政策及产业信息资讯及二手农机买卖、土地流转信息、粮食收购销售等信息服务。

目前农分期的线下网点覆盖江苏、安徽、江西、河南、山东、湖北、河北七大粮食种植省份，设立超过 150 个的县级分支机构，业务辐射周边村、镇 10000 个以上，服务全国农户 350000 户以上，累积授信规模约 10 亿元。

表 3-3-2 农分期融资情况表

时间	轮次	金额	投资方
2017 年 1 月	B 轮	亿元级	BAI（贝塔斯曼亚洲投资基金）领投，真格基金、顺为资本、源码资本、明势资本、涌铎投资、国金证券等机构跟投
2016 年 1 月	A 轮	数千万	顺为资本领投，源码资本、涌铎投资和明势资本跟投
2015 年 7 月	天使轮	千万元级	梅花天使创投、明势资本联合投资

来源：零壹智库

## 二、业务模式

农分期专注农业种植领域，金融服务针对的主要是农机、农资、土地流转需求的规模化经营者，主要服务我国易于土地集中开展规模化经营的农业大省，其目标区域明确且集中，即主要是长江中下游平原、华北平原、东北平原等平原地区省份。目前覆盖范围包括江苏、安徽、江西、河南、山东、湖北、河北等粮食种植大省。

基于上述定位，农分期金融信息业务主要为规模化种植的农业大户、农机手等新型农业经营主体提供农机、农资购买和土地流转分期贷款等金融服务。

表 3-3-3 农分期金融产品情况

	贷款额度	贷款期限	贷款费率	还款方式	目标对象
业务类型	农机分期 农资分期 土地租金分期	平均 8 万 3~24 个月	根据客户资质、分期产品确定，年化利率最高不超过 15%	农户根据收入情况，自由分期，灵活还款	规模化种植的农业大户、农机手等新型农业经营主体

来源：零壹智库

目前农分期提供的贷款服务，贷款额度户均 7~8 万，年化费率最高不超过 15%（含所有费用），贷款期限为 3~24 个月，农户可根据生产经营情况合理制定还款计划，自由分期，灵活还款：例如小麦收成时间在 6 月底 7 月初，相应地农户的还款期限可以定在 7 月底。在还款额度方面，则会根据不同作物的收成价格、往年收成状况，家庭预计支出等，设置最低还款额度。

## 1、获客渠道

从业务操作上看，农分期覆盖农户的多少，取决于其推广获客方式，一方面需要线下地推团队不断覆盖村镇单位，另一方面由于农户转化周期较长，因此需要地推团队长期与农户维护关系，为其提供各类金融、信息服务。农分期在业务开展过程中主要采用的是线上线下相结合的方式，其各类获客方式如下：

**自有客户经理推广**  
最主要的获客途径；农分期目前有 600 多人的线下团队，其深入农村一线，了解农户需求。

**经销商推荐**  
与农分期合作的经销商超过 2000 家，金融服务帮助经销商解决垫资、催收等问题，并促进其销量增加。

**政府推荐**  
政府等有关部门通过会议、培训、宣传刊物等形式，向种植大户等新型农业经营主体推荐农分期服务。

**老用户推荐**  
农分期服务会由老用户经过口口相传等方式推荐给新用户等。

## 2、运营流程

农分期的服务运营流程包括以下四部分：

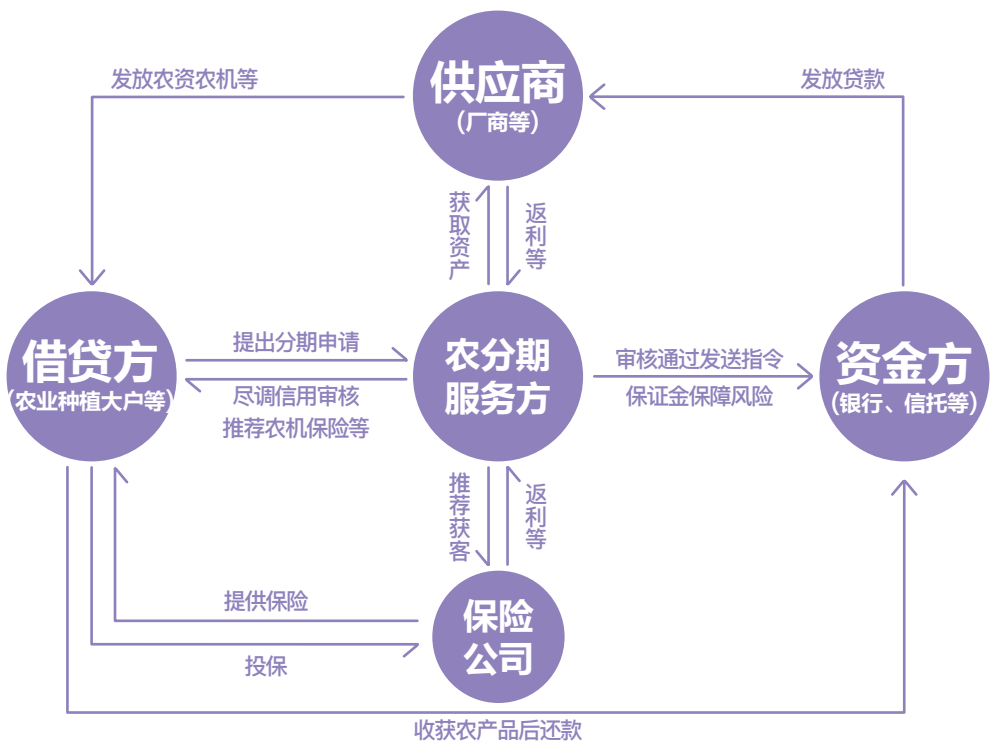
**1 申请**  
有贷款需求的农户可以直接通过电话向农分期提出申请或向经销商提出需求，由经销商推荐申请，完成申请环节；

**2 审核**  
农分期客户经理对需要贷款的客户进行电话预审，主要是审查受理资格并判断是否目标客户，同时也是为了提高效率，防止针对基本条件不符合的客户浪费时间；

**3 授信**  
农分期客户经理上门实地调查，去客户家中承包的田地间进行尽调，现场拍摄照片并与客户进行面对面会谈，农户调查员现场填写调查指引表；客户经理采集相关证件或证明，客户签署贷款服务申请协议；客户经理将信息录入数据系统，由线上风控进行最终审核，农分期需要 3~5 天左右的时间进行资料批准，通常 1 天可完成审核；

**4 放款**  
审核通过后，农户可与农分期、资金方、合作经销商签订相关贷款、购买协议，一般情况下，农户需缴纳一定首付款，之后，农户根据自己生产周期等还款，分期周期通常为 3~24 个月。





来源：零壹智库

图 3-3-3 农分期业务流程

如上图所示，农分期贷款业务的资金来源主要是金融机构，包括银行、信托、保险等机构。农分期负责资产开发、风险控制，农户贷款申请通过后，农分期将农户基本身份信息、银行账户通过后台系统发送给机构，由机构直接放款至借款农户的账户，通常情况，机构会给予农分期一定的授信额度，并放在专门账户，对于部分机构，农分期需以一定比例保证金的形式保障资金提供方承担的风险。

上述运营流程也体现了农分期的盈利模式，其在农户借贷服务链条中扮演服务方的角色，利润主要来自于综合服务费。

农分期具备借贷业务核心环节即资产开发及风险管控的能力，为新兴农村金融服务机构提供了借鉴的样板。

3、风控模式

农分期采取线上 + 线下的风控模式。

**贷前风控：**农分期组建了主要由农村出身的大学生构成的 600 多人线下地推和风控信息收集团队，业务流程上是双人作业，主要是为了规避员工的操作风险，同时，每人负责 3 个乡镇，注重从个人、家庭和社会属性三个维度考察用户还款意愿；从农户营收状况判断是否具备还款能力，以及从未来种植收益来判断其是否符合还款保障，申请农户具体提供的材料如下：

表 3-3-4 农分期申请农户资料提交情况

维度 / 标准		递交材料 / 了解信息
还款意愿	个人属性	个人经历、居住信息、经营年限、种植经验等
	家庭属性	婚姻家庭情况（是否夫妻共同经营，儿女工作学习状况等）
	社会属性	村内社交关系等
还款能力	农机、地租、农资、粮食等家庭资产和权益	存款证明、银行流水、央行征信、固定资产证明、收入证明、过去几年收入与大额支出情况等
还款保障	—	未来种植收益等

来源：零壹智库

**贷中风控：**贷前农分期客户经理实地对用户进行走访，贷中，在收集用户所有资料后上传到农分期数据库后，数据库后台会对用户进行自动评判生成画像，决定是否通过用户的分期申请。目前农分期的审批通过率为 60%，用户平均年龄 41 岁，且重复借贷率高。

**贷后风控：**由于是与经销商或厂家合作开展业务，贷款流向明确，贷后农分期还将跟踪农户种植情况，获取其生产经营信息，以确保可以按时还款，如果进入逾期阶段，农分期则会派出催收团队进行催收。

三、案例小结

农分期的特点是以自营模式线下获客、开发资产，具备借贷业务核心环节即资产开发及风险管控的能力，为新兴农村金融服务机构提供了借鉴的样板。

不过上述业务模式也反映出农村金融并不是一块可以直接吃的蛋糕，从征信数据库、风控体系建立到用户教育、转化等都需要很大的投入，农分期在各个环节正在探索，业务扎实走在行业前列，但存在的问题是仍然属于人力密集型业务开展模式，单位业务成本较高。目前农分期正通过从单纯金融服务向农业综合服务商转化的方式来提高人力资源利用效率，利用综合效益优势承担巨大成本开支。

由于分散的农户，其金融需求非常不标准化，因此给农村金融服务商带来诸多困难，从长远来看，农分期等各类服务商探讨的问题是如何将服务运营的流程等做得更加标准化，以进行业务的全面铺开和深入发展。

# 第四章

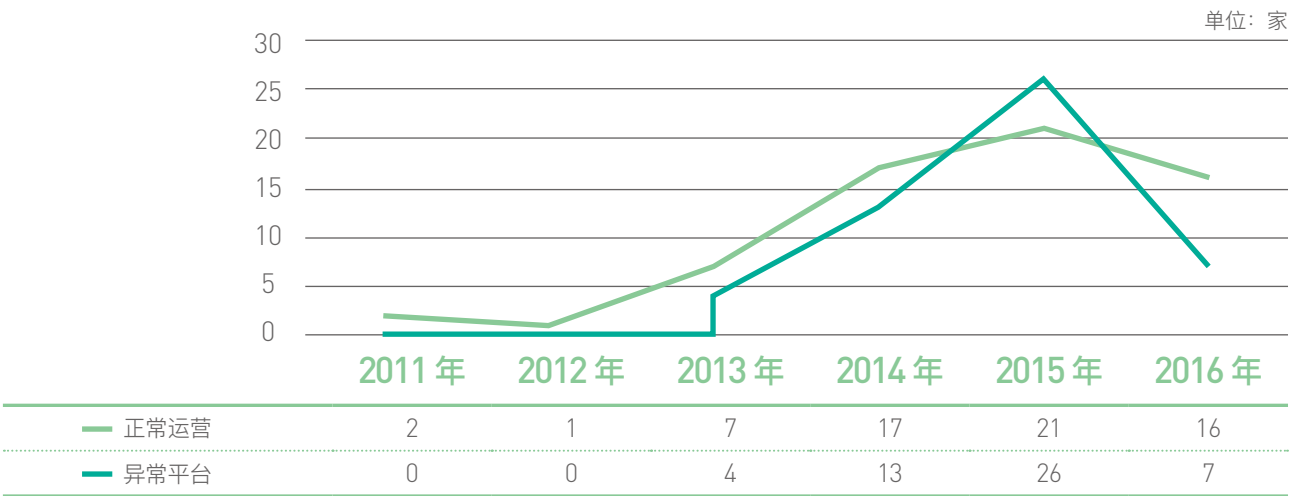
## 涉农网贷与众筹平台 成交数据

### 4.1 涉农网贷平台与成交数据

据零壹智库观察，P2P 农村金融最早可追溯至 2009 年，零星的农户或农村小微企业通过红岭创投等网贷平台获得消费资金或短期流动资金。2011 年，国内首个聚焦三农服务的 P2P 网贷平台——翼龙贷上线，这标志着网贷平台开始有意识地投身农村金融领域。2014 年至 2015 年，以 P2P 网贷为代表的互联网金融得到政策大力支持，同时，加快农村金融创新也成为国务院等部门的战略部署；在政策环境利好的背景下，涉足农村金融的网贷平台呈现“跳跃”式增长。2016 年，由于互联网金融专项整治的全面铺开，新上线的网贷平台数量明显减少，提供农村金融服务的新平台同步减少。

#### 一、平台数量

据零壹数据不完全统计，截至 2016 年末，以农村金融为重要业务或撮合涉农贷款金额在千万人民币以上的 P2P 网贷平台至少有 114 家，其中 64 家仍在正常运营，50 家已倒闭停业或已转型。图 4-1-1 列出了以上 114 家平台上线时间分布，其中，2011 年和 2012 年间，各年新增农村金融平台不超过 2 家；2013 年新上线平台 11 家，其中 7 家目前仍在运营；2014 年至 2015 年恰逢 P2P 网贷平台上线的“高峰期”，77 家于此期间上线的平台提供农村金融服务，但仅有 38 家目前仍在正常运营；2016 年新增 23 家农村金融网贷平台，其中 16 家仍处于正常经营状态。

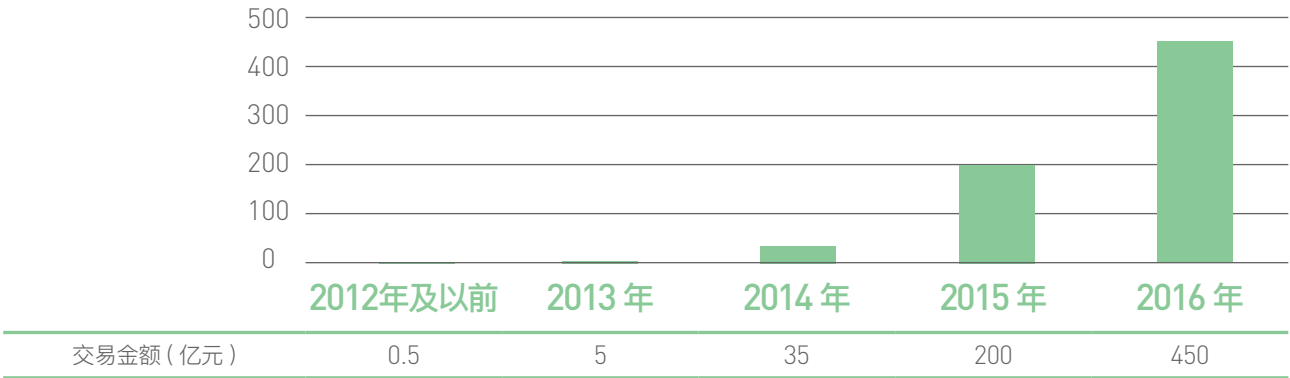


来源：零壹数据

图 4-1-1 P2P 农村金融平台上线趋势

二、交易金额

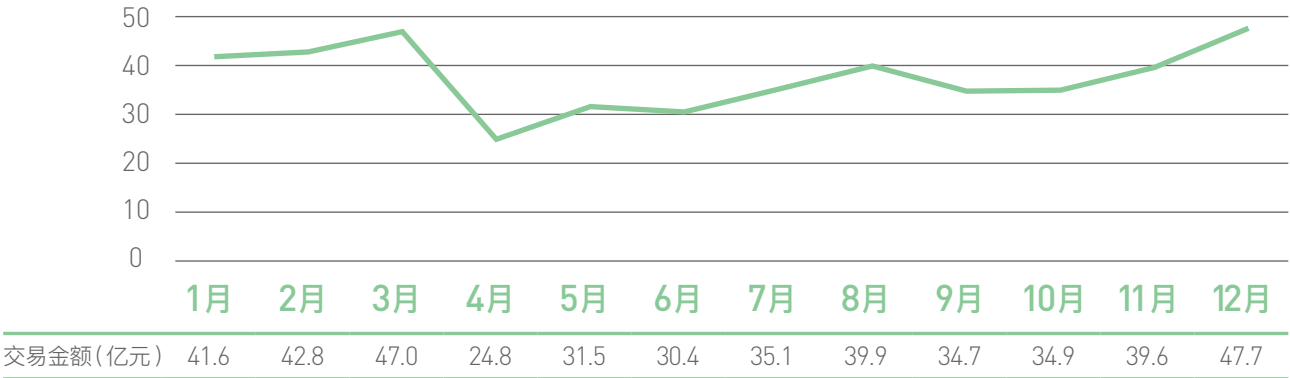
2012 年及以前，由于 P2P 借贷行业处于早期萌芽阶段，平台的资产开发相对粗放，不关注资金应用场景，P2P 在农村金融的渗透率很低；截至 2012 年年底，P2P 涉农贷款累计交易额约 5 千万元左右。2013 年和 2014 年，少部分农村金融平台开始在网贷领域站稳脚跟，两年间涉农贷款交易额分别达到 5 亿元和 35 亿元左右；2015 年涉农网贷交易额保持了强劲的增长势头，当年约 200 亿元；2016 年由于农村金融参与者不再明显增长，P2P 农村金融为增量市场，全年交易额约在 450 亿元。



来源：零壹数据

图 4-1-2 P2P 涉农贷款历年交易金额

2016 年 P2P 涉农贷款月度交易金额显示，1 月起交易额持续走高，且均高于全年平均交易额，并在 3 月达到了 47.0 亿元的交易量。4 月，由于部分交易额排名靠前的平台涉农贷款减少，交易金额有了明显的回落，达到全年的最低值 24.8 亿元。此后的 3 个月，平台的交易金额虽有相对增长，但普遍在 32 亿元附近波动。8 月交易金额增长达到 40.0 亿元后，之后的 2 个月金额有所下降。从 11 月起，P2P 涉农贷款金额再次开始增长并于 12 月达到全年峰值 47.7 亿元。

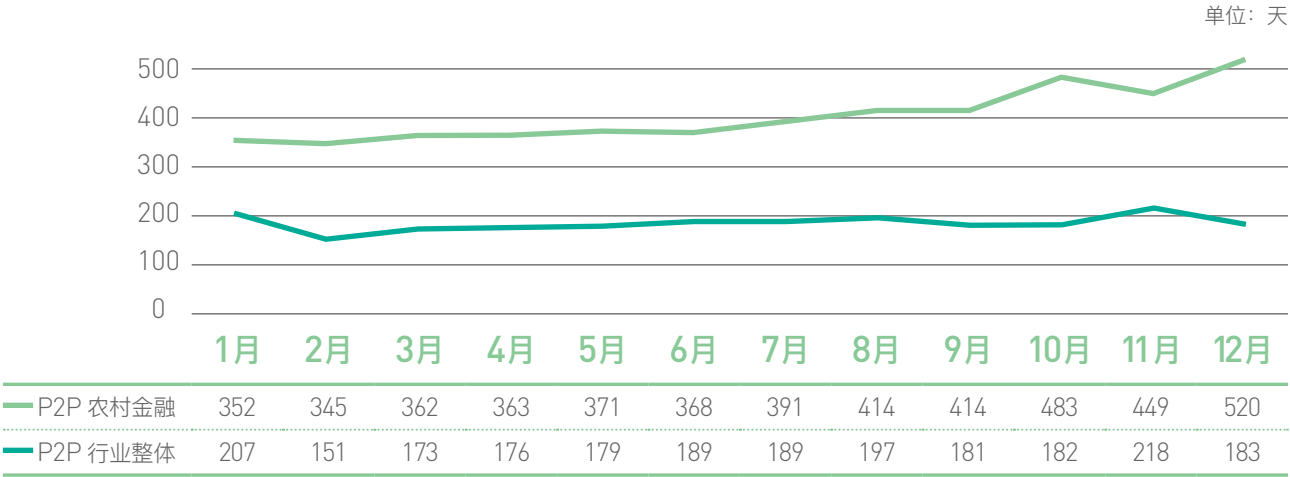


来源：零壹数据

图 4-1-3 2016 年 P2P 涉农贷款月度变动趋势

三、借款期限

P2P 农村金融借款期限随着时间变动而变化，且明显长于同期 P2P 行业整体水平（150 天至 220 天之间波动）。2016 年 1 月至 6 月，借款期限表现平稳，在平均值 360 天附近波动。下半年，P2P 农村金融借款期限增速明显加快，12 月借款期限达到 2016 年峰值，为 520 天。

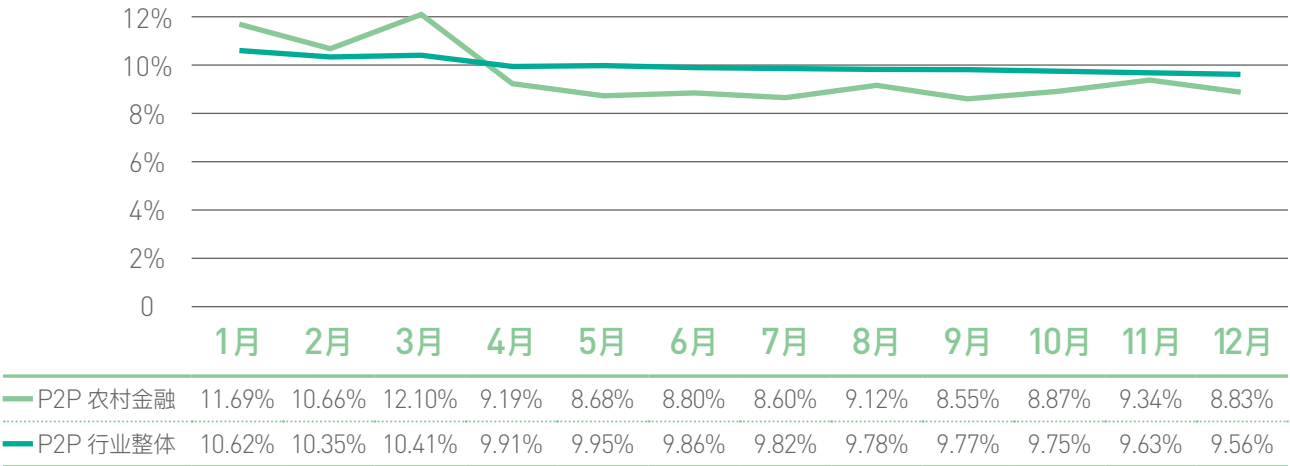


来源：零壹数据

图 4-1-4 2016 年 P2P 农村金融借款期限走势

四、投资利率

2016 年 P2P 农村金融年化投资利率在前 4 个月波动明显，1 月的初始投资利率为 11.69%，2 月利率较上月下降 1 个百分点，3 月达到全年峰值 12.10%。4 月以后 P2P 农村金融利率趋于稳定，12 月平均年化投资利率为 8.83%。与 P2P 行业整体相比，除第 1 季度外，P2P 农村金融投资利率均低出 0.2 至 1.2 个百分点，且年底差距有所收窄。



来源：零壹数据

图 4-1-5 2016 年 P2P 农村金融年化投资利率走势

## 五、2016 年 P2P 农村金融市场格局

据零壹数据不完全统计，2016 年至少有 15 家 P2P 网贷平台涉农贷款规模在 1 亿元以上，表中平台涉农贷款总规模约 261 亿元，占 P2P 涉农贷款总规模的 58%，这些平台涉农贷款平均投资利率约 9.57%，平均借款期限为 418 天。

具体来看，2016 年仅有翼龙贷涉农贷款规模在百亿元以上，该平台撮合的涉农贷款约 216 亿人民币，其受贷主体涵盖农户、农村中小型企业以及城市涉农企业。新希望(000876)旗下的网贷平台希望金融涉农贷款达到平台总规模的 70.5%，至少为 17.3 亿元，其中农户贷款为 14.8 亿元。“涉农贷款规模占比”一项中，天壕普惠和沐金农\*为 100%，前者主要为城市涉农企业提供融资服务，借款人融资金额较高，沐金农则主要服务于农民和农户，以小额贷款服务为主；此外，翼龙贷、希望金融、贷贷兴隆和合金融涉农贷款占比也在 65% 以上。视受贷主体不同，各个 P2P 平台笔均融资额差异较多，翼龙贷、沐金农、人人贷笔均融资额均在 10 万以下，受贷主体主要是个人（农民，从事农业工作的城镇居民）；而贷贷兴隆、合金融、天壕普惠、汇盈金服等平台则主要向涉及农业的城镇企业提供融资服务，笔均融资额相对较高。

表 4-1-1     2016 年涉农贷款规模靠前的 P2P 网贷平台（按涉农贷款交易额降序排列）

序号	平台名	涉农贷款规模 (亿元)	涉农贷款 占比	笔均融资额 (万元)	平均投资 利率	借款期限 (天)
1	翼龙贷	约 216	80.1%	5.9	9.6%	425
2	希望金融	17.3	70.5%	26.9	7.5%	147
3	贷贷兴隆	5.2	65%	131.0	7.6%	240
4	可溯贷	4.5	21.8%	27.0	9.5%	94
5	融租 E 投	2.8	30.5%	23.3	8.7%	184
6	合金融	2.5	79.4%	95.5	7.8%	151
7	短融网	2.3	10.9%	17.5	10.8%	165
8	天壕普惠	1.7	100.0%	194.1	10.0%	153
9	甜菜金融	1.6	4.2%	99.3	6.0%	132
10	汇盈金服	1.4	10.7%	135.5	12.3%	89
11	沐金农	1.3	100.0%	5.8	11.5%	333
12	人人贷	1.2	1.1%	8.5	10.2%	1054
13	地标金融	1.2	5.1%	82.1	10.6%	30
14	小猪罐子	1.0	19.5%	31.8	12.7%	108
15	爱投资	1.0	1.1%	666.7	10.8%	204
合计		约 261	N/A	7.5	9.57%	418

来源：零壹数据

## 六、小结与趋势

农村互联网金融的细分市场中，P2P 网贷平台的作用包括两方面，即资产获取与资金撮合。在资产端，P2P 网贷主要通过小贷公司、助贷机构获取农村金融资产，自行开发资产的平台寥寥无几；相较于资产获取，P2P 网贷的资金撮合功能表现更为明显。若将翼龙贷上线的 2011 年视为正式开端，迄今为止我国 P2P 农村金融发展已近六年，但参与平台数量少，贷款规模小、服务人群尚未深入农村基层，最新数据显示：截至 2016 年年末，以农村金融为重要业务且仍在运营的 P2P 网贷平台仅 64 家，通过 P2P 网贷平台撮合的涉农贷款历年累计规模为 691 亿元，其中近四成属城市涉农贷款。

受 2016 年互联网金融风险专项整治以及网贷监管政策密集下发的影响，P2P 网贷存量平台持续减少，相应地，涉农网贷平台数量不再增长。可以预测，2016 年以后 P2P 农村金融将是存量增长市场，交易规模由翼龙贷、希望金融等交易量较大的平台推动，保守估计 2017 年通过 P2P 网贷完成融资的农村金融规模在 600 亿以上。

## 4.2 涉农众筹平台与成交数据

中国农业众筹发端于 2014 年，以 2014 年 3 月国内首家农业众筹平台“尝鲜众筹”的上线作为标志；4 月，定位于 F2F（Family to Farm）的“大家种”上线；7 月，山东省内第一家农业众筹平台“有机有利”试运营 3 个月后正式上线；7 月底，众筹网召开发布会，宣布进军农业众筹领域；10 月，首家权益回报型农业众筹平台“点筹网”成立。2015 年至 2016 年，专注于农业的垂直型众筹平台数量不再增长，农业众筹筹资额主要集中在淘宝众筹、众筹网、苏宁众筹、京东众筹和开始众筹等综合型众筹平台。

### 一、平台数量

截至 2016 年年末，我国至少有 21 家平台曾发布涉农众筹项目，这些平台多分布在北京、上海、浙江等省（直辖市）。截至 2016 年 4 月末，8 家平台已转型或已停业，13 家仍在正常运营；垂直型农业众筹平台共 8 家，其中仅 2 家仍在正常运营；曾发布农业类项目的综合型平台共 13 家，11 家目前仍在运营。具体分布如图 4-2-1 所示。

数据说明：  
表 4-1-1 中涉农贷款统计自零壹数据自有数据库，由于存在统计口径偏差、网贷平台信息披露不充分等客观性因素，表中涉农贷款规模可能与平台官方披露数据有所出入。P2P 涉农贷款具体统计口径详见“P2P 农村金融数据统计说明”。

\* 该平台 2016 年年末关闭了线上理财端转型为助贷平台，表中沐金农的交易额系转型前通过 P2P 撮合的资金总量。





图 4-2-1 涉农众筹平台数量

二、项目数量及筹资金额

截至 2016 年年末，通过国内互联网众筹平台成功完成筹资的农业众筹项目共计 4562 个，行业累计筹资 6.2 亿元，其中农产品预售型众筹约 4.2 亿元，权益回报型众筹约 2.0 亿元。图 4-2-2 展示了农业众筹历年成功筹资的项目数量以及筹资金额，2014 年筹资成功的项目数量共 216 个，相应筹资金额共 1118 万元，其中众筹网、淘宝网和大家种项目数量居前列。2015 年市场格局变化明显，淘宝众筹、苏宁众筹和京东众筹这类门户型平台“后来居上”，三家平台农业类项目筹资金额占行业整体（9230 万元）的七成以上；垂直型农业众筹平台表现“惨淡”，大家种停止项目发布，而有机有利全年仅撮合 18 个项目，筹资金额为 8.05 万元。2016 年，门户型众筹平台筹资金额继续保持高增速势头，带动行业筹资金额上涨至 5.12 亿元。具体的项目数量及筹资金额如图 4-2-2 所示。

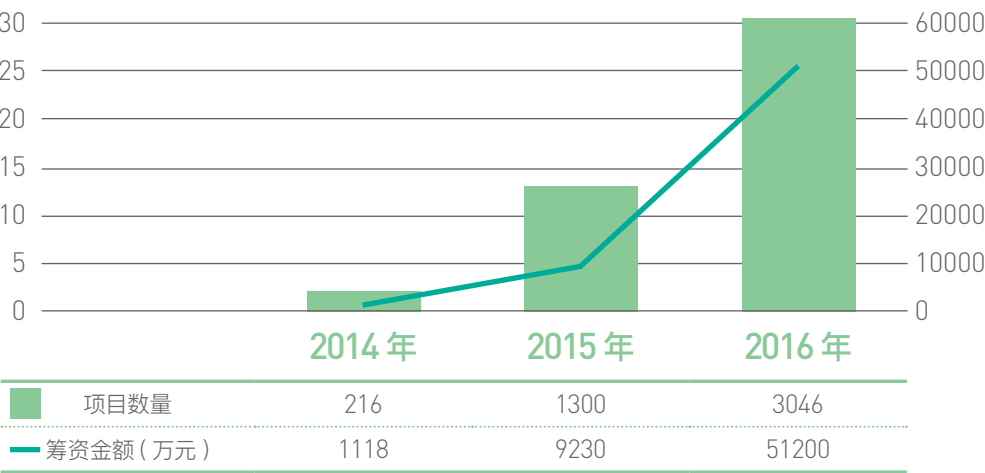


图 4-2-2 农业众筹历年筹资项目及筹资金额走势

三、2016 年涉农众筹市场格局

表 4-2-1 统计了 2016 年农业类筹资金额超过百万元的众筹平台及其简要数据，点筹网和淘宝众筹规模居前列，分别为 1.68 亿元和 1.66 亿元，前者是一家垂直型农业众筹平台，众筹回报机制包括权益回报以及农产品回报，权益型众筹筹资金额占到八成以上；淘宝众筹回报为农产品，农业类项目筹资金额占平台同期筹资总额的 11%。开始众筹、苏宁众筹和百度众筹筹资规模相近，其中开始众筹同时设置了权益回报和产品回报，在百度众筹 \* 支持农业项目可以获得产品优惠券以及理财收益。京东众筹发布的农业类项目主要以“美食众筹”和“公益众筹”的形式展开，年筹资金额 1838 万元。众筹网是表中最先进军农业众筹的平台，2016 年农业类项目筹资 906 万元，同比降低 58.6%，根据 2017 年 1 至 4 月筹资金额推测，该平台 2017 年农业类筹资金额仍将继续降低。

表 4-2-1 2016 年农业众筹筹资金额超过百万的平台（按实际筹资金额倒序排列）

序号	平台名	众筹回报	项目数量	目标筹款额 (万元)	实际筹款额 (万元)	农业类筹资金额占比
1	点筹网	权益 + 产品型	639	16844	16844	100%
2	淘宝众筹	产品型	1577	7795	16644	11%
3	开始众筹	权益 + 产品型	111	360	5416	7%
4	苏宁众筹	产品型	170	1111	4989	9%
5	百度众筹	权益型	7	4200	4500	37%
6	京东众筹	产品型	139	1281	1838	1%
7	众筹网	产品型	380	644	906	19%
合计		N/A	3023	32236	51137	N/A

来源：零壹数据

数据说明：

表 4-2-1 中农业众筹筹资金额数据统计自零壹数据自有数据库，由于存在统计口径偏差、众筹平台信息披露不充分等客观性因素，表中数据可能与平台官方披露数据有所出入。农业众筹具体统计口径详见“农业众筹数据统计说明”。

四、小结与趋势

从 2014 年发展至今，我国的农业众筹表现为三种模式，包括权益型（回报为土地使用权、农企股权、收益权等）、农产品众筹以及捐赠型农业众筹。对资金需求方而言，众筹是一种直接融资方式，农业搭载众筹除可以获取资金，亦有提前锁定销售收入、拓宽宣传渠道、树立品牌等效用。

\* 2017 年 5 月，该平台已关闭此众筹板块。

互联网监管政策收紧以及市场竞争因素的影响下，农业众筹细分市场在短短三年左右的时间内发生了较大的变动：早期（2014 年）市场参与者以垂直型农业众筹平台为主，但到 2016 年底垂直型众筹平台仅余 2 家；农产品预售众筹成为绝对主流，借助淘宝、苏宁、京东等平台的门户优势，这类众筹 2016 年规模达到 3.3 亿人民币，占行业整体的 64%；基于众筹的回报机制，部分微创新出现，如将农产品众筹、权益众筹、纯捐赠性质的扶贫众筹结合，提高众筹支持人的参与体验。

我们认为，现阶段我国农业众筹远未发展成熟，销售驱动的特征表现明显，较难满足广大农民群体的融资需求；另一方面，参与农业众筹平台数量少、众筹在普通投资人 / 支持人中普及度低也是制约农业众筹发展的重大因素。不过，鉴于目前农业众筹市场集中度高，主要的农业众筹平台仍在积极开展业务，农业众筹规模仍将稳步增长，保守估计 2017 年筹资规模将在 6~8 亿元左右。

**P2P 农村金融数据统计说明**

- 1) 本报告统计的P2P农村金融交易额指P2P发布的涉农贷款规模，统计样本包括有PC 端业务（包括项目信息展示）的线上P2P平台；
- 2) 本报告统计的数据不含债权转让、活期理财等产品；
- 3) 本报告统计的交易额排除了平台通过第三方通道合作的项目，同时排除了利率 5% 以下和利率 40% 以上的项目；
- 4) 由于数据采集、统计口径等原因，统计结果可能与平台官方或其他第三方有所出入；
- 5) 本报告的统计结果仅供参考，不构成任何主观推荐或投资建议，如有疑问请联系 data@01caijing.com。

**农业众筹数据统计说明**

- 1) 若无特殊说明，本报告关于筹资金额的统计仅包括已成功完成筹资目标的项目；
- 2) 本报告对众筹项目的时间界定以成功筹资时间或项目结束时间为准；
- 3) 本报告统计的农业众筹项目不包括无经济回报的捐赠型众筹；
- 4) 由于数据采集、统计口径等原因，统计结果可能与平台官方或其他第三方有所出入；
- 5) 所有统计结果仅供参考，不构成任何主观推荐或投资建议，如有疑问请联系 data@01caijing.com。

# 第五章

## 农村互联网金融面临的挑战及发展趋势



## 5.1 农村互联网金融发展面临的挑战

### 一、农村互联网金融创新有限，发展非常不充分

互联网金融的具体创新体现在多个方面，包括个体网络借贷、互联网股权融资、互联网支付、互联网消费金融、互联网理财（基金销售等）、互联网保险、互联网直销银行、互联网证券等，但就目前发展情况来看，各类创新及模式对农村金融发展的贡献有限，较为突出的体现是网络借贷、互联网支付等，可以说目前创新发展非常不充分。但鉴于互联网金融具备的长尾效应、超越空间、报酬递增等特征，农村金融服务的覆盖度及用户的可获得性还有巨大的提升空间。

### 二、信用基础设施落后，掣肘农村金融业务发展

我们前文已经有所阐述，我国农村信用体系的建设进程缓慢，只有大约四分之一的农村人口建立了信用档案，而其中不到 1 亿的用户享受到过信贷支持，信用体系的不完善制约了借贷等金融业务的发展。

同时，农民的信用观念非常需要教育转变，农民多年的观念认为，银行、合作社的资金来源于国家，从信用社等机构获得的贷款如果无法偿还，国家会负责到底，这种情况造成农户信用意识淡薄，加之农村诚信宣传教育不够，社会信用体系也是一片空白，这使得开展信贷等金融业务的过程中很难真实了解到借款人的真实信用情况，从而加大了信贷的道德风险。

另外，失信惩罚制度缺失，造成无法对农户等的违约行为实行强有力的制约，结果是赖债、躲债的现象十分普遍，这给借贷催收带来了难题。

从目前农村互联网金融的实践来看，一些市场主体开始尝试借助自身互联网大数据形成信用体系并开展金融服务，传统农业产业服务平台和电商平台尤其如此，基于已有经验及从业积累，其风险控制相对较好，而新兴 P2P 平台、众筹平台等相对弱势，不具备大数据支持，因此在业务开展中各项成本较高，发展空间也受到很大制约。

整体来看，各类主体的农村金融服务运营模式重、靠人力、成本高。

### 三、土地产权制度仍是一大障碍

我们前文已经分析过，农村金融与城市金融最大的区别之一是缺少抵押物，在现行土地制度下，农村土地不能用于抵押，农户难以获得其他有效抵质押物。此前，我国现行多部法律（《民法通则》第 80 条、《担保法》第 37 条、《物权法》第 184 条等）均明确规定耕地土地承包经营权不能用于抵押，虽法律禁止耕地承包经营权用于贷款抵押，但现实中，耕地承包经营权用于贷款抵押存在迫切需求，在不少地方也现实存在。

2016 年 7 月，银监会的文件显示，在农村土地抵押融资方面，目前在全国 232 个县（市、区）开展农村承包土地的经营权抵押贷款试点，在 59 个县（市、区）开展农村住房财产权抵押贷款试点，并印发相关贷款管理办法，但试点的效果和有关做法还需要进一步观察。

2016 年 10 月，国务院下发相关文件表示要加快土地三权分置，就目前已经开展的实践看，尽管取得了一些积极进展，但作为国家根本性制度之一，土地制度的改革仍然需要中央政府在重大问题上进行突破。

与此对应的是，农民可以从尚未禁止的林权抵押破局；或者发展农村金融担保、进行抵押物的创新，但存在的问题是，土地流转和集中需要漫长的过程，并非一蹴而就，其他各类创新也需要时间。

### 四、农户教育任重道远

对于农村金融服务商来说，前期的市场培育、用户教育是重要且费力的工作。农民对互联网金融、农村电商、物流等新技术和新方法的认识度还不高，很多都是听过、看过，但真正体验过的不多，因此需要被培训教育；金融服务尤其如此，农民对贷款服务等缺乏信任感，例如有金融服务平台在前期开展业务过程中选择在派出所与农户签署合同等。

农户的教育培训是多维度多方面的，例如目前一些金融服务平台还会对农户进行新兴器械的使用培训等，并在其购买过程中提供借贷金融服务等；诸多服务商的获客运营成本很高，且服务逐渐呈现出综合性服务的趋势，农户的教育培训、认知及习惯的转变是任重道远的事情。

## 5.2 农村互联网金融未来发展趋势

### 一、涉农互联网金融平台更加注重资产开发、资金来源寻求机构化

2016 年被称为互联网金融的监管元年，随着网贷监管意见的下发及针对互联网金融风险专项整治行动的开展，网贷平台等面临较大的整改合规压力和成本。基于合规需求，各类平台纷纷求变，一个显著的变化是资金来源的多元化、机构化，反而之前通过 P2P 方式从线上获得资金来源的方式被逐渐边缘化。

在农村金融业务开展中，服务涉农企业、规模化种植农场的平台较为主流，其提供的借款额度也较大。网贷监管意见的限额规定使得网贷平台寻求联合放款，在这过程当中，资金多元化渠道成为未来趋势。涉农网贷平台也是如此，且定位开始发生变化，即专注线下资产的开发，并与金融机构等合作获得资金。

另一方面，金融机构本身提供农村金融服务缺乏动力，与其他机构合作，共同开展业务，分工协作成为不二之选。这种背景与市场变化使得新兴金融服务平台与金融机构之间的合作更加紧密和必要，未来这也将成为主流模式。

### 二、网络运营 + 渠道下沉成为农村互联网金融服务的必由之路

农村金融的开展由于基础设施不完善等因素制约，当前实操过程中需要采用 O2O 的模式解决信任、征信和贷后管理等多方面的问题。而目前大部分的业务模式都很雷同，需要采取线下铺设人员的方式进行获客、风控、贷后管理等各个环节的工作。

此外，广大农民对新兴电子产品认识度和掌握度偏低，虽然一些新兴电子产品已经进入农村，但在一些贫困山区，网络覆盖率还不是很高，由于一些因素无法对网络信号等进行调控。农民文化教育程度比较低，有些复杂的软件程序无法理解和操作，导致根本无法通过互联网金融办理有关业务。

各类制约因素导致目前的农村互联网金融业务仍然需要大量依靠人力、需要线上线下相结合的方式，这在相当长的时间内将是常态。

## 三、农村电商业务在农村互联网金融中的重要性将日益凸显

农村电子商务蓬勃发展，已经成为新一轮电子商务发展的重要地区，2015 年，商务部等 19 部门联合发布《关于加快发展农村电子商务的意见》，表示要加快培育电子商务主体和加强农村网络基础设施建设，以此推动农业发展、农村建设和农民增收。

事实上，在实践过程中，电子商务业务的拓展离不开互联网金融的支持，同时，电子商务平台也逐渐开始依托自身的物流、渠道、数据等平台和资源参与到农村金融市场中，并以相对成熟的体系提供综合性农村金融服务，包括支付、信贷、保险与理财等等，成为重要的市场参与者。

与此同时，一个现象是商业银行开始进行这方面的创新，例如农业银行推出三农电子商务平台，试图实现三农电商线上线下便捷支付，同时广泛连接农户、农家店、县域商家等，构建一个综合服务生态圈，包括提供电商、金融、缴费、消费业务。

可以预见的是，电商平台及其体系将有助于解决数据获取、渠道下沉和综合金融服务问题，未来将得到进一步发展。

## 四、农村消费金融业务进一步崛起

随着农村居民收入水平的提升，其需求也随之逐渐变化，将由此前的生存型消费需求逐渐转向生活及发展型消费需求。

目前来看，农村消费金融市场正在快速发展，原因表现在多个方面，一方面新型城镇化、农民市民化的过程中，广大农民产生了庞大的住房、就业、教育、养老等消费金融需求；另一方面，农村土地确权正在不断完善和发展，尽管尚没有国家层面根本性地改变，但一些流转及确权的创新正在发生，而土地和宅基地正在成为农民的一种金融资产，对此，农民有了抵押物，同时也会促进消费金融业务的发展；再一方面，大数据等新兴技术正在被农村金融服务机构所深入应用，一定程度上，这使得农村金融服务机构在开展消费金融业务时能做到风险可控。

从消费金融业务目前的发展来看，趋势是渠道下沉、人群下沉，而农村消费金融业务无疑将是下一个竞赛战场。



## 五、政策持续支持金融机构创新发展 农村互联网金融，警惕农村非法集资风险

近几年随着互联网技术及金融服务的普及，农村市场被越来越多的机构关注，但在农村金融成为新“风口”的同时，一大批鱼龙混杂的机构开始涌入，其中包括一些非法集资公司。在今年的 14 部委处置非法集资联席会上，监管层就表示，近年来，非法集资活动呈现“下乡进村”趋势，个别地方不法分子借农民合作社名义，打着合作金融旗号，突破“社员制”、“封闭性”原则，超范围对外吸收资金，欺骗误导农村群众。这类非法集资隐蔽性强、波及范围广、危害大，给农民群众利益造成了很大损害，也给合作社组织形式造成了不良影响。

此前，2017 年 2 月，中央 1 号文件《中共中央、国务院关于深入推进农业供给侧结构性改革加快培育农业农村发展新动能的若干意见》下发，提出要加快农村金融创新，鼓励金融机构积极利用互联网技术，为农业经营主体提供小额存贷款、支付结算和保险等金融服务；与 2016 年的一号文件相比，2017 年强化了金融机构的互联网创新与发展，同时指出要严厉打击农村非法集资和金融诈骗，且要积极推动农村金融立法。

这种情况并不陌生，在我国农村金融发展过程中，曾出现过民间金融快速发展、问题凸显又被监管层全面整顿的情况，1999 年 1 月，国务院下令全国统一取缔农村合作基金会，2002 年 1 月，《中国人民银行关于取消地下钱庄及打击高利贷行为的通知》下发，要求各分行、各营业管理部依法取缔辖区内的非法金融机构和非法金融业务活动，严格规范民间借贷行为。民间金融金融受到严厉打击后逐渐转入地下。

若一些不法机构假借互联网金融名义做非法集资之事，则必然受到监管整顿，这也是各类市场主体，尤其是目前暂未被纳入监管范围的市场主体应该关注的行业问题。

### 报告声明

本报告得到利基研究院与沐金农的支持，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。

# 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、北京市网贷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。包含零壹财经华中新金融研究院，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。

# 报告支持单位

## 利基研究院

利基研究院是中国电子商务协会互联网金融研究院指导成立的农村金融研究中心，具有研究院委员单位资质。利基研究院立足三农发展和普惠金融的国家战略，通过与政府、高校及同业等机构的广泛合作，深入开展农村金融领域相关政策、行业发展以及框架理论方面的研究，定期开展行业交流、课题研讨等活动，为农村金融领域的发展提供具有建设性、可操作性的意见与建议，积极引导该行业从业者健康、规范、可持续发展。

## 沐金农

沐金农（北京）科技有限公司（简称沐金农）成立于 2014 年 7 月 29 日，是专注三农领域的综合垂直互联网金融平台，主要为新农人群体（规模化生产的新型农业主体）等提供生产经营性、消费性等贷款服务，资金通过多种方式获取。目前已有三农金融生产性金融（沐金农）、消费金融（拿下分期）、电商（拿下商城）与政府对接扶持项目等业务线，公司目标是提供农村金融领域的金融科技服务。

