

农村经济 专刊

【导读】

在田园上下足绣花功夫
“这是前所未有的明白账”
看老牌农垦农业如何增“个性”

(六版)
(七版)
(八版)

■ 聚焦深一度

小额贷款公司的痛与乐

——川渝小额贷款公司调查走笔

□□ 本报记者 郭少雅 文/图

2008年5月4日，中国银监会、中国人民银行联合下发了《关于小额贷款公司试点的指导意见》，对小额贷款公司从设立、资金运用到主体资格都给予了明确的规定。十年来，近万亿资本金聚集在小贷公司这个平台上，促进金融资源向“三农”、小微企业、贫困地区和特殊人群领域倾斜，成为普惠金融的一支重要力量。

作为金融活水向小微经济体的“最后一公里”毛细血管，小额贷款公司在促进实体经济发展、激活乡村经济中发挥着怎样的作用？记者近日跟随中国小额贷款公司协会走进四川和重庆，探寻小额贷款公司十年探索中的痛与乐。

四川和重庆是我国小额贷款公司行业起步较早、规模较大的地区，2017年底，四川省共有小额贷款公司349家，重庆市共有小额贷款公司287家，为7千多万户个人、农户或小微企业提供着金融服务。走访川渝可持续经营的正规小额贷款公司，记者发现，小贷贷款一方面在基层尤其是农村存在着大量的需求，一方面在监管日益严格的当下，小额贷款公司在发展中面临诸多痛点，亟需通过合理的顶层设计协调理顺。

痛点一 客户原始信用记录几为空白

“小额贷款公司定位于‘小额’、‘分散’、‘短期’的细分市场，就是要为小微企业、广大农村地区的个体工商户、自主创业的农民提供小额贷款服务，满足这类人群短、频、快的信贷需求，这也造成了小贷公司是劳动力密集型产业的特点，放款人力成本极高。”成都市助邦小额贷款有限公司（以下简称助邦小贷）常年为小微企业和三农领域的经营主体提供无需抵押和担保、最高额度不大于50万元的信用贷款。总经理焦阳告诉记者，三年来，助邦发放了直接或间接服务于三农的贷款1.19亿元，包括水果、蔬菜、粮食等农产品的采购商，农、林、渔等行业的农资批发和蔬菜水果种植户。然而，这些客户长期以来不是银行等金融机构的服务客户，信用记录几乎为零，“隐形负债”成为不可控的风险因素，这就导致很多没有全流程作业能力的小贷公司无法独自开展风险控制，一方面不良率不断升高，一方面人力成本开支巨大，最终造成利润微薄，甚至亏损、停业和退出。

对于这一问题，助邦小贷的解决方式是在风控模式上将工作内容进行标准化改造，并且用信息技术尽量替代人工岗位，进而提高效率。



中和农信信贷员正在为绵竹市土门镇林堰村村民张成荣办理小额贷款。

痛点二 身份尴尬制约发展

“身份尴尬已经成为小额贷款公司发展业务的头号难题。”兴文科技小额贷款有限公司（以下简称兴文小贷）是四川新华发行集团有限公司、四川日报报业集团和四川出版集团有限责任公司共同出资成立的国有独资公司。即便是这样有着“国有”背景的小贷公司，依旧面临着身份尴尬。“我们作为小额贷款行业的从业者，办理个人信用卡会被银行拒绝。”兴文小贷的风控总监罗章伟说起自己的尴尬事，不由摇头苦笑。2008年发布的《关于小额贷款公司试点的指导意见》将小额贷款公司定位为非金融机构的企业法人，并严格规定其业务范围只贷不存，这种以“一般工商企业的身份做金融的事”的身份定位，无论从监管主体还是小贷公司自身发展来看，都面临一系列的困惑，纳税身份、融资身份、发展方向等都受到限制。

由于民间集资所引发的社会矛盾，小额贷款公司不明确的身份定位和相对较高的利率往往被不明就里地认知为“放高利贷的”。其实作为普惠金融的重要市场主体，小额贷款公司发挥着速度快、放款灵活、门槛低的特征，这些特征也被有资金需求又没有强大经济实力的小微主体所欢迎，而对于这些小微主体来说，对资金的可获得性的诉求远高于利率本身。

“不仅我们受到影响，在加入银行征信系统后，一些在小额贷款公司贷款的客户也无法在银行获得贷款。其实小额贷款公司本身就有填补银行贷款资金空缺的功能，比如一些农业企业在银行贷款后，季节性的农资购买时就需要在小贷公司获得快速的资金周转，但是在小额贷款公司贷款后，客户往往不能在银行继续获得贷款。这种‘金融歧视’直接影响了小贷公司在小微实体金融服务中作用的有效发挥，也把小额贷款的客户拦在了加入征信的门外，不利于信用信息共享，建议要甄别规范运行的小贷公司，给予他们阳光合法的运行环境。”罗章伟说。

痛点三 资本回报率低，投资主体可持续难

成都市大邑县富平小额贷款有限公司（以下简称富平小贷）是一家扎根于乡村的小贷公司，业务深入到大邑县的20个乡镇，服务于近4000户农户。由于放贷成本高、运用杠杆工具的范围有限和只贷不存的特征，小额贷款公司的资金来源十分有限，一旦经营不好，投资方非常难以维系。

富平小贷的服务主体为进行小规模种植的农户，养几头牛、开个卖菜铺、种上十多亩蔬菜都可以从富平小贷贷到3~5万元的贷款。“富平小贷的贷款利率大约为21%，看起来高，其实由于信贷员要进村入户，加上款项分散，资金回报率很低，好在我们几位股东对支持三农小微经济的发展有情怀，得以坚持下来。”富平小贷风控主管谢



重庆小康小贷副总经理何洪波正在同生猪养殖户客户连线，询问贷款后的生产经营情况。

巍告诉记者。由于各地监管政策不同，多数小额贷款公司的融资杠杆工具的使用十分有限，然而从记者走访的几家小额贷款公司来看，其呆坏账率非常低，在一定程度上运用资金杠杆风险可控。“还是希望政策制定上不要采取一刀切的方式，既要严监管，又要给运行良好的小贷公司以更多的政策空间，以满足农村小型经营主体的多种需求。”谢巍说。

尽管面临诸多烦恼，但已经在规范平台上深耕十年的小额贷款公司更多是在实践中收获行业发展的果实。记者在走访中发现，规范运行的川渝小额贷款公司无论是经营主体还是客户群体，都有着种种属于自己的快乐，行业发展前景乐观。

乐之一 公司与农户建立起“信任纽带”

和银行等大型金融机构不同，小额贷款公司大多延续了基础的营销动作，“走街串巷、以户带户”“专业市场聚集地的持续拜访”和“细分行业的持续开发、维护”。因此，信贷员和客户之间不仅有规范的经营数字和财务证明，更多的是对双方的评估、认可和信任。

“我的工作就是为渴望改变生活的农民提供一块垫脚石。”曾经是村医，现在成为富平小贷信贷员的占登明这样理解自己的工作。哪家有几亩田、哪家女主人勤劳男主人能干，占登明一清二楚，“曾经有一户年纪都大了的农户着急向我们贷款，因为两个人年纪都大了，不方便外出打工了，恰好有人低价转让自己的十多头牛，老两口头天跟我提出贷款申请，虽然家里一贫如洗，我却知道两个人都是勤劳可靠的老实人，上门了解情况后，第二天钱就送到了他们手里。”看着自己帮助发放的贷款及时给了老两口在家门口赚钱的机会，占登明觉得自己的工作极有意义。

“信任重建”是很多小额贷款公司专有的一个名词。小额贷款公司面临的客户超过60%都来自于社会最底层，抗风险能力弱是他们共有的特点。农户融资渠道有限，一旦发生风险无法还款，翻身的难度更大。“这个时候就需要‘信任重建’”，谢巍说，“有一位经营水果的客户有一年摊位发生了火灾，无力还款，我们不仅没有追讨，还在第二年继续给她贷款，这位大姐经过一两年的苦心经营，终于填补了亏空，也还上了所有贷款。小额贷款在扶危助困方面的功能，在这个时候得到了最典型的体现。”

乐之二 助力乡村振兴，与产业共同成长

重庆市小康小额贷款有限公司是一家经重庆市金融办批准成立的小贷机构，凭借互联网技术优势，小康小贷以生猪养殖行业为切入点，仅仅一年多的时间，就服务了4万多养殖户，覆盖生猪养殖5000万头，不仅信贷主营业务发展良好，而且积累了生猪产业链各环节的数据，开始向提供综

合金融服务转型。

重庆市南川区村民54岁的韦建民有三个猪舍，肥猪存栏量246头，扩大规模时遇到了资金难题。通过小康小贷提供的无息“猪险贷”，保障了猪场在扩大过程中的养殖风险，选择了小康小贷的“饲料贷”补充流动资金需求，而且还可以在小康小贷平台上联系当地饲料厂帮助养殖户以低于市场价的价格购入饲料。

通过介入生猪保险，小康小贷一方面贷款给农户买保险，培养起生猪养殖户的保险意识，降低养殖风险，一方面也极为精确地掌握了农户生猪养殖情况。大数据平台的建设有了可靠基础，通过智能分析，挖掘农业产业链大数据中的信息，在小康小贷基础上成立的“小康金服”得以农户提供个性化、专业化的精准服务，金融在农业产业发展中的作用得到提升。

乐之三 风控模式不断升级，行业风险有了新解法

如何实现低成本的有效风控，一直是小额贷款公司要突破的瓶颈。如今在不断的探索中，通过产品升级，有效的风控模式正在出现。文兴小贷的“逸购车”产品专门针对成都周边乡镇到城里来打工的人群开发，文兴小贷提供贷款给客户买车用以经营“网约车”，车子作为抵押品，三年后归贷款者所有。贷款十万元买车的客户，每月只需还款2000~3000元，就可以拥有一份可靠的生计，还能在三年后拥有一辆属于自己的车。值得关注的是，由于文兴小贷为网约车配备了GPS系统，在还款期间，车子有没有在进行“网约车”运营服务，每天跑了多少公里，跑了什么地方一清二楚，客户的还款能力也就知根知底，风控有效。这项服务已经为成都800多名进城务工和城市再就业人员解决就业问题。同时通过延伸产业链，车主在合作门店洗车、修车都有优惠，进一步惠及了贷款人群。

源于“世界银行贷款秦巴山区扶贫项目”的四川省中和农信小额贷款有限公司（以下简称中和农信）被它的客户称为“扎根山水间的百姓银行”，以为农户提供单笔额度小于5万元的小额贷款为主。绵竹市赤竹村的李元义腿部有残疾，在创业做肠衣生意时破了产，一无所有。他重新起家，却因家境太差，争取贷款资金时处处碰壁。让李元义没想到的是，“我一个残疾人，从中和农信几天之内就拿到了3万元贷款，而且没有让我跑路，全是信贷员送款上门。”七年已经过去，李元义贷款还款再贷款，饲料企业已经小有规模。“通过在中和农信连续七年七次贷款，我现在真正脱贫了。”李元义幸福之情洋溢在脸上。

中和农信之所以敢把款项贷给很多贫困户，首先缘于对乡村的了解，对勤劳者的甄别和信任，其次，中和农信为所有客户赠送保险，客户如有死亡或者意外伤残，由保险公司负责赔偿，公司和员工还成立了中和基金，当公司的客户遭受意外时，及时伸出援助之手。

今年两会期间，李克强总理的政府工作报告专门指出要规范发展地方性中小金融机构，着力解决小微企业融资难、融资贵的问题。小额贷款公司已经在普惠金融领域深耕多年，希望有更好的政策环境让他们为三农发展提供更多的金融资源。

□□ 冯薇 本报记者 李锐

在广东省的偏远地区，出现了一种新的存折，它具备银行卡和传统存折的双重优势，既支持在柜台办理所有传统存折业务，也支持在自助设备等渠道办理银行卡业务。这就是广东省农村信用社联合社首次提出为传统存折引入芯片技术，在全国率先打造磁条存折的智能升级版——芯片存折。

芯片存折研发可追溯到2015年。那一年，广东省农信联社银信中心副总裁周丹前往韶关市农村信用合作社联合社调研。周丹在调研中发现，韶关联社的发卡率偏低，相较于银行卡，当地农民更愿意接受存折。考虑到传统渠道客户主要以存折客户为主，广东省联社从介质角度出发对目标客户进行了数据分析。数据显示，截至2016年末，系统活期存折账户数量占个人人民币活期账户26%；但账户余额占个人人民币活期账户达52%，而这部分客户主要是农信服务多年的老客户。

“农民只有看到存折上的金额心里才踏实。”周丹在接受采访时说。如何更好地提升存折客户的应用体验？周丹与技术团队进行研究论证，最终选择通过改变介质，即将现有存折磁条改为刷非接的IC卡的方式解决这一问题。2016年12月31日，三水联社在全国范围内率先发行了第一张芯片存折，通过存折与芯片的“跨界组合”，实现了“刷”折读取信息，突破了存折业务无法脱离柜台的局限性，填补了存折芯片化、智能化的空白。

“创新并不是一切推倒重来，有时可能就是重新组合。芯片存折还能推广应用除广东以外的其他农村中小金融机构，让现代科技更好地发挥惠民、利民作用。”周丹说。

周丹介绍，存折加“芯”，存折的受理范围更广，功能拓展性更强，特别是让弱势群体、老少边穷地区百姓分享到金融科技创新的红利。城镇老客户可以在网点自助设备区办理简单的存取款、转账、查询等业务，减少了排队等候的时间；可以通过“存折消费”功能进行有限额的小额行内消费，通过“存折助农取款”实现小额现金支取，通过“行内转账”功能可实现系统内的小额转账；芯片存折与金融便民服务结合，将金融便民服务站打造成为一个综合性金融服务站。

用芯片存折在金融便民服务站使用，可以集成商品购买、信用卡还款、社保资金代扣、公共事业缴费、交通罚款代缴、车票购买等非现金业务；在农村赶集批发市场设立流动“网点”，利用在芯片存折背面加印二维码标识来作为客户结算账户的身份标识，个体工商户通过使用广东省农信联社手机银行扫码功能，直接识别购买者的芯片存折二维码，可实现在线收付款；推出芯片存折代付业务，农资收购人手持移动

来一次存折与芯片的「跨界组合」

POS向农户付款，同时也可现场销售农资给农户（农户使用芯片存折完成刷卡消费）。芯片存折作为服务“三农”的创新拳头产品，目前在广东省农信联社辖内机构发行量已超过30万本，覆盖省内20余个县域地区。“未来，我们将在芯片存折上加更多功能，如农户通过芯片存折绑定支付宝、微信等，自助办理网购、缴费、转账、提现等业务，将普惠金融向深度和广度扩展。”周丹说。



钱良好 摄

近日，安徽省庐江县盛桥镇东岳村果农孙小玲正在果园查看黄桃的生长情况。东岳村是庐江县的“水果之乡”，已经发展种植2万多亩梨、桃等优质水果，并采用“公司+基地+合作社+农户”的运作模式，辐射带动周边乡镇种植果树1万多亩，形成区域产业优势，打造当地水果品牌，同时大力发展农旅合一产业，带动果农增收致富。