

农分期创始人兼CEO周建:

打造农业综合服务平台 践行乡村振兴战略

崔敏

2018年中央一号文件对我国“乡村振兴”作出了全局性的长期筹划,实施乡村振兴战略也成为今年全国两会的热门话题之一。绿色农业如何实现,人才如何培育,科技如何升级,这些关键问题,不仅需要政府政策发力,也需要社会主体通过持续创新,积极从市场角度寻找答案。

作为一家现代农业综合服务平台公司,农分期不仅基于互联网、大数据、物联网等先进技术,搭建了国内首个涵盖农业生产经营各个环节的“互联网+”农业智慧服务平台,还在七个主要农业大省投入了上千名的专业服务团队,通过线上线下综合服务,为极度缺钱、缺技术、缺信息的中国农业提供了市场化的“一站式”、“一体化”综合解决方案。

应用新技术 解决“三农”资金问题

实施乡村振兴战略,必须解决钱从哪里来的问题。相对于财政投入,调动市场积极性则更加复杂。农村主体多元、分散,各地发展不平衡,金融产品期限短、频率高、数额小,服务成本较高,信

息不对称,缺乏有效担保及传统抵押品,从而导致传统金融机构覆盖面小、渗透率低,“三农”资金缺口越来越大。

基于这种困境,农分期试图通过新的方式,来帮助和引导社会金融资源流向农村。农分期创始人兼CEO周建认为,农村是熟人社会,大多数有经营能力的农户诚信度都很高,农村信用体系空缺和对农业农民的不了解制约了农户与现代金融资源对接。周建把目光投向了互联网、大数据和智慧分析技术,与其仅仅从钱本身来考虑问题,不如多花点力气,直接解决“三农”与现代金融服务脱节的基础性共性问题。

农分期拥有100多人的研发团队,搭建起了旨在通过大数据和智慧分析来为农户画像的互联网系统:提供移动办公平台的蜂鸟系统、支撑数据采集处理的蜂巢系统和进行深度挖掘智慧分析的蜂盾系统。而数据则主要来源于专业服务团队深入农村,直接与农户和农业生产进行深度接触采集回来的一手信息。近年来,借助于农分期提供的智慧系统和大数据基础,云南信托、苏宁金融、众安保险等社会金融机构已经为数万家新型农业经营主体

提供了数十亿元缺口资金。

新型农资电商 让农户爱上绿色农业

去年,农分期携手金正大、司尔特、心连心、红四方、芭田等十几家国内主流化肥厂商举办的农资节吸引了5000多名种植大户参加。通过农分期新型农资电商平台,上万名农户15分钟内抢购了138744吨化肥。厂家直供、高效精准配方订制、质量保障、价格优惠、送货上门、先用肥后付钱,与传统经销方式相比的诸多显著优点,让这场被称为农资界“双十一”的电商促销取得了圆满成功。

不过,在周建的脑海里,考虑的并不仅仅是帮农户省钱。周建说,乡村振兴战略明确提出了质量兴农、绿色兴农的理念,化肥农药减量增效成为实施绿色农业的关键,让农民少用化肥农药仅仅通过行政手段是行不通的,必须通过技术创新、模式创新和服务创新,帮农户换个玩法,在少花钱、多赚钱的前提下,通过测土服务、技术升级、缩减环节等资源、技术、服务“三位一体”创新整合的方式,推广精准配方、绿色高效肥料,从而实现化肥减量农业绿



周建

色发展的政策目标。

培育现代农业人才 为乡村振兴保驾护航

乡村振兴,关键要靠人才。周建说:“农分期并不是一家简单的销售公司,我们要为现代农业提供更多技术、信息、资源支持,促进农户经营管理理念升级变革,人才是关键。”

一方面,通过选拔受过高等教育的精英人才组建高水平服务团队;另一方面,培育更多农业生产经营人才,通过农分期的服务,让他们掌握更先进的生产技术和

经营理念。

乡村振兴战略明确提出的鼓励农业龙头企业承担农民培训的政策,这让周建更加坚定了服务农业必须注重人才培育的发展理念。“未来5年,农分期将投入资源,搭建线上线下新型农业经营主体综合培训体系,在全国范围内至少培训10万人次新型农业经营主体。”

智慧科技 夯实农业兴旺之基

中央一号文件提出,要大力发展数字农业,实施智慧农业工程,推进物联网试验示范和遥感技术应用。

在周建看来,科技是实现振兴的第一生产力,农分期成立了专门的未来农业项目组。未来3年,农分期计划在智慧农业领域至少投入5亿元,利用卫星遥感、物联网、大数据及云计算等技术,帮助优秀种植户足不出户就能管理千亩、万亩良田,实现整个种植过程的自动化生产和精细化管理,大幅度降低耕、种、管、收、销等环节的成本投入,转变粗放的农业种植管理模式,走低投入、高科技、高效益的可持续现代农业发展道路。

翼龙贷总裁陆奇捷:

乡村振兴为“三农”互金带来新机遇

张宇

“三农”问题是关系国计民生的根本性问题,一直是全国两会关注的焦点。2018年中央一号文件对我国“乡村振兴”作出了全局性的长期筹划。一号文件对“三农”金融问题高度重视,提出金融是解决乡村振兴资金问题的重要手段。

“引导更多金融资源支持乡村振兴”,一号文件还明确了未来普惠金融发展的方向,即向“三农”领域拓展,同时一号文件提出,“普惠金融重点要放在乡村”。

乡村振兴 先要解决钱从哪里来

实施乡村振兴战略,必须要有制度性供给保障和充分的资金支撑。在解决“钱从哪里来的问题”上,除财政投入持续增长并更大力度向“三农”倾斜外,“还需要提升金融服务乡村振兴战略的水平,拓宽资金筹集渠道,才能更好地满足乡村振兴多样化的金融需求。除了传统金融机构的助力外,互联网金融也应成为重要组成部分。”翼龙贷总裁陆奇捷表示。

近年来,越来越多的互联网金融企业纷纷将目光聚焦在农村



陆奇捷

金融领域,以翼龙贷等为代表的网贷行业涉农服务先行者,经过多年的发展已有较为稳定的模式与业务。

陆奇捷表示,互联网与农村金融的有机结合,利用大数据、云计算等新技术,打破了传统金融模式在时间、空间与成本上的约束,提升了农民信贷的可得性。不仅拓展了农村金融的覆盖面、降低参与门槛,在操作可行性上更凸显了快捷灵活的特性,农民足不出户便可以办理相关借贷业务,节省了大量时间,成为金融服务“三农”、服务实体经济的重要体现。

建设美丽乡村 助力精准扶贫

从具体实践来看,作为较早进入“三农”互联网金融领域的网络借贷平台,翼龙贷凭借自身具备的小额分散、方便、快捷等特点,在解决“三农”问题、精准扶贫中发挥着独特优势。

翼龙贷资产端业务范围主要集中在特色种植业和特色养殖业,其中95%以上的资金流向了种植业、养殖业的农民。

据翼龙贷发布的《2017年度运营报告》显示,仅去年全年翼龙贷共完成出借笔数达362.99万笔,涵盖了全国1268个区县,超过92.96%的借款在10万元以内。截至去年年底,翼龙贷已帮助近48万户次“三农”家庭、个体工商户及小微企业获得有效的资金支持。

陆奇捷认为,P2P网贷资金注入“三农”领域,解决了农业生产、农副产品销售的资金缺口,同时也降低农民使用资金成本。既有助于实现农民增收、解决农民特别是农村留守劳动力的就业,更能够促进“三农”领域实体经济发展,给农村社会经济带来强力支持作用。

此外,“三农”互联网金融利用互联网技术,将城市资金“输血”到“三农”领域的同时,还提升

了农村互联网的建设和运用,加强农村同外界的联系与交流,使得农民生活质量得到改善。

“通过翼龙贷深耕农村多年的经验得出,农村市场是一个长期且需要情怀坚持的市场,虽然对其开拓现在取得了一定成效,但还需要持续深挖不懈怠。实际上,积极投身乡村振兴事业,为建设美丽乡村、帮助贫困地区农民脱贫致富,正是翼龙贷成立以来一直坚守的初心。”陆奇捷表示。

“三农”迎来新一轮战略机遇期

近年来,翼龙贷更加主动服务国家精准扶贫工作,积极探索互联网金融扶贫新模式。在实践过程中,翼龙贷总结出基于本地化O2O的互联网金融助贫减贫模式、基于农业供应链的产业化助贫减贫模式以及政企联动的助贫减贫模式。拥有金融信息服务中介功能的互联网金融企业,不仅实现了对贫困地区的“输血”,更重要的是有效提升了帮扶对象的“造血”功能,很大程度上实现了精准扶贫、精准脱贫。

随着乡村振兴战略的提出和深入推动,涉农互联网金融企业正逐步从精准扶贫走向全面参与乡村振兴,成为乡村振兴中金融

领域不可或缺的力量。

陆奇捷表示,在乡村振兴战略发展新背景下,“三农”迎来新一轮战略机遇期。互联网金融企业只有积极适应新时代带来的大好机遇,才能在拥有数万亿甚至几十万亿的农村金融市场中迎来更好发展。

“整个中国‘三农’市场已经发生了很大变化,不仅农业生产和经营的内在利润率在提高,而且农村资产在未来也会有一个非常大的上升空间,因此农村金融市场大有可为。”陆奇捷分析。

基于对“三农”发展面临历史机遇、“三农”金融市场缺口等的预判,凭借在该领域多年精耕细作的领先优势,“未来翼龙贷将通过产品优化、科技创新、大数据分析等措施,因地制宜,提供丰富多彩的借贷服务,满足多元化的用户需求,让金融‘活水’流向更需要的农村大地,助力‘三农’互联网金融的发展和乡村振兴战略的实施。”陆奇捷透露。

在陆奇捷看来,涉农网贷平台应以金融信息服务为切入点,提升覆盖“三农”金融市场、细分市场专业经营,积累“三农”金融大数据等维度的能力,坚定不移地实施专业化、精细化发展战略,建设成开放式的“三农”生态系统,成为传统“三农”金融的有益补充。