

你有商业反向保理路 我建网络金融生态圈 “互联网+农业” 恋上供应链金融

□本报记者 徐文擎



CFP图片 制图/尹建

一家全国性农业批发市场业务负责人蔡先生最近很忙,他刚刚去长沙和一家担保公司聊完合作开展P2P业务的事,又马不停蹄地去接洽团队精心筛选出来的某P2P平台,欲将农批市场上游的优质资源通过商业保理等形式整合到线上。而这仅是他们公司进军农业供应链金融的第一步。

P2P平台“在理财”的CEO龚荣强近日也从福建调研回来。在福建的7天里,他的团队不仅与供应链中的核心企业——有着30多年专业加工蔬菜(食品菌)制品发展史的新加坡上市公司多次梳理业务流程,还深入到这家公司的上游个体农户中去了解今年的种植、收购以及他们与采购方的交易方式、交易量等情况。

无论是身处传统农业领域的蔡先生,还是身处新兴互联网金融行业的龚荣强,他们都感受到正迎来前所未有的机遇,“互联网+”的旋风席卷各地,看起来很“生”的农业也站在了时髦的风口,借助一股新力量改变着旧模式和旧格局。

“当农业撞上互联网金融,将开启农业供应链的新金融时代。”龚荣强说。

站上“风口” “互联网+农业”引领转型升级

今年政府工作报告中提到的“互联网+”正创造着农业触网的新模式,包括金正大、辉丰股份、大北农、新希望、芭田股份在内的多家农业上市公司已经开始在农资电商、农业信息化、农村互联网金融三大领域发力。

“‘互联网+农业’实际上已经深入到生产、加工和销售等农业产业链的各个环节,这为试水农业供应链金融提供很好的开展业务的基础,签订合同并完成债权转让登记手续;第三步,中保国理将项目拿到‘在理财’平台融资并以其风控标准作为项目背书,平台对于项目进行尽职调查以及风险评估;第四步,平台确认项目后,收取基础交易材料,并发送‘应收账款转让确认通知书’给原始债务人(即网中有机);最后,在平台上线项目,投资人在投资时生成债权转让电子合同。”

值得注意的是,上述提到的反向保理指的是保理商所买断的应收账款对家是一些资信水平很高的买家,而非持有买家合同的卖家(多为小供应商)。

硅谷厚朴(北京)金融信息服务有限公司总经理何坤告诉中国证券报记者,“尽管两者的目的都在于构筑大买家和小供应商之间的低交易成本和低流动性的供应链,使融资困难的小供应商得以凭借大买家的信用进行流动资金融资,但在反向保理中,因为保理商的买家直接就是大企业,所以

也杜绝了暗保理(即应收账款转让确认通知书不通知到债务人)的可能,同时相对于正向保理业务而言,其更有针对性地缓解小供应商的融资难问题,另外债权违约的风险更低。”他还提到,从业务量角度讲,虽然国内目前多数仍为正向保理,但已有许多平台的供应链金融开展的是反向保理业务,如京东的京保贝,以后会是发展方向。

对于有着平安小额消费信贷、富登担保、陆金所等多个项目经验的龚荣强而言,采用反向保理同时也是明保理的模式,自然是出于保护投资人利益这一重要的职业习惯考虑。债务到期后,核心企业会通过第三方支付直接将钱款归还给投资人,不经过供货商。

“除此之外,基础债权依托于农产品交易,农产品是刚需型产品,有很好的流通变现能力,这也能进一步控制风险。过去,大型农业企业向农民采购农产品后,通常要3个月甚至更久才付款,而由于单个采购标的金额小,农民或集体农业企业没有授信,又几乎无法在银行融资,这样农民的前期投入资金无法回流,极大影响后续生产,所以互联网金融介入农业供应链生产和流通,势必会改善一些行规对农民造成的客观损失,也会提高流转资金的使用效率,促进农民的生产。”龚荣强说。

第二种体内循环的模式则以打造大数据金融的大北农为代表。不久前,大北农拟定增资22亿元,主要用于农业互联网与金融生态圈的建设。在他们“智慧大北农”的规划蓝图中,管理、交易、金融三个环节形成闭环的生态圈。

具体来看,以猪管网为代表的企业管理网模块承担着汇集大数据的功能,集团以猪管网为入口,向养殖户提供免费养猪服务,同时积累养殖户

数据;另外,以大北农自营商品为依托,养殖户可通过智农商城和智农网购买必需的饲料和兽药等,智农商城则承担起构建交易平台的作用。资料显示,目前猪管网已覆盖母猪32万头,管理600万头生猪,2015年猪管网目标管理母猪180万头;截至去年底,智农商城已累计完成订单数63万单,总额210亿元,发货额158亿元,网络金额179亿元。庞大的管理和交易数据,支持大北农对自己的养殖户和经销商有详细的资金和信用了解,在这种背景下,集团通过自有资金或银行借贷对养殖户(上游)或经销商(下游)放贷,赚取利差;或者将优质客户介绍给银行赚取通道费用;此外还有支付结算,也能赚取零几个点的收益。除了借贷(农信贷)与支付(农富通),农信网体系内还有理财与交易平台(农富宝)、保险公司(农信保)、农业股权众筹(农信投)、农村小额现金存取(现金宝),形成一个自循环的金融生态圈。

无独有偶,上述蔡先生所在的农业批发市场,也正准备基于市场中租户日常的交易、支付等数据,搭建一个集小额贷款、商业保理、P2P于一体的金融服务平台,并且所有金融数据也将收集于一张“一卡通”中,实现电子化存储与再循环。

此外,以京东、阿里为代表的互联网巨头凭借其在农村消费金融上的渠道优势,敲开供应链金融的大门似乎也只是早晚的事。“京东供应链金融业务在农村尚未有所动作,现在主要是由仓储运营部门负责,把供应链在农村铺开,未来肯定会有所计划。”京东金融集团供应链金融部高级总监王琳说,京东将在明年6月之前发展10万名农民作为代理员,由此发展10万个村庄的农业金融服务。

根据金牛理财网提供的数据,中国证券报记者整理基金季报前十大重仓股发现,截至2014年四季度,持有大北农、史丹利、金正大、辉丰股份、新希望、芭田股份这类试水“互联网+农业”的基金数量共有51只,光持有大北农一家股票的基金就有14只,而汇丰晋信科技先锋股票、国泰金马稳健混合、国泰策略驱动混合、信诚四季红混合等基金同时持有数只此类股票。“这一数据在2015年一季度数据中估计还会有明显提升。”北京一家公募基金投资总监称。

两大模式风行 互联网巨头虎视

行业基础反而更利于改造。北信瑞丰基金管理公司副总经理高峰表示,“互联网+”之风劲吹后,他们一直比较关注农业互联网应用方向的公司,也调研了很多标的企业,比如新希望、史丹利、金正大、大北农等。他认为在“风口”中真正能够走出来的公司还是那些在自身传统领域已走得比较领先、拥有高粘性客户群的公司,这些公司产品、渠道做得扎实,在这种情况下加上互联网的运作方式,概念更容易落地,吸引客户的成本也会比较低,相对来说成功的可能性更大。而在这些传统行业中,没有产品和客户基础的公司要进行互联网改造的门槛更高,所以他们更愿意去挑选那些客户群大、有安全边

际、风险把控手段多并进行互联网改造的农业公司,在他们一只无限互联主题混基中,他们也配置不少这类标的。

根据金牛理财网提供的数据,中国证券报记者整理基金季报前十大重仓股发现,截至2014年四季度,持有大北农、史丹利、金正大、辉丰股份、新希望、芭田股份这类试水“互联网+农业”的基金数量共有51只,光持有大北农一家股票的基金就有14只,而汇丰晋信科技先锋股票、国泰金马稳健混合、国泰策略驱动混合、信诚四季红混合等基金同时持有数只此类股票。“这一数据在2015年一季度数据中估计还会有明显提升。”北京一家公募基金投资总监称。

行业基础反而更利于改造。北信瑞丰基金管理公司副总经理高峰表示,“互联网+”之风劲吹后,他们一直比较关注农业互联网应用方向的公司,也调研了很多标的企业,比如新希望、史丹利、金正大、大北农等。他认为在“风口”中真正能够走出来的公司还是那些在自身传统领域已走得比较领先、拥有高粘性客户群的公司,这些公司产品、渠道做得扎实,在这种情况下加上互联网的运作方式,概念更容易落地,吸引客户的成本也会比较低,相对来说成功的可能性更大。而在这些传统行业中,没有产品和客户基础的公司要进行互联网改造的门槛更高,所以他们更愿意去挑选那些客户群大、有安全边

互联网创新模式期待起飞

际、风险把控手段多并进行互联网改造的农业公司,在他们一只无限互联主题混基中,他们也配置不少这类标的。

对于借助互联网改造传统农业各环节所孕育的新机会,机构都给予了不小的期望。万博兄弟资产管理有限公司执行总经理、首席策略分析师李敬祖告诉记者,今年比较看好互联网和传统产业进行整合的领域,最值得关注的是农业与互联网结合的典型公司,比如农业互联网金融、电商、门户这种类型的,都是今年相对来说比较新,并且没有进行过度炒作的品种。“传统农业面临的一个棘手问题是中间环节太多,而互联网和移动互联网便是去中间环节的重要手段。”李敬祖说。

不过也有机构认为,不是所有的涉农企业沾上互联网的基因都能“一飞冲天”,相反,扎实的

“在理财”平台CEO龚荣强: 农业供应链金融大有可为

□本报记者 徐文擎

“在理财”平台CEO龚荣强接受中国证券报记者采访时表示,越来越多的巨头进军农业,布局各种种植经济作物和饲养家畜等实体产业,随着产业链的延伸,金融业大有可为。“移动互联网金融+农业供应链”可能会是行业下一个“风口”。

龚荣强:“在理财”选择农业供应链的保理业务试水,基于几个方面的考虑:首先,从融资方需求来说,农民对融资的需求更加强烈。农业要快速发展,农民要提高收入,都要依靠金融杠杆的撬动,但现在基本上还是遵循“脸朝黄土背朝天”的生产模式。过去,像闽中有机这样的大型企业向农民采购农产品后,通常要三个月甚至更久才付款,由于单个采购标的金额小,农民或集体农业企业没有授信,几乎无法在银行融资。农民的前期投入资金无法回流,极大的影响后续生产,加上各种自然灾害,有可能一年白干。“在理财”定位于有温度的平台,我们创立的初衷就是要惠及中国最广大的老百姓,把金融服务的甘露泉水引到最底层的农村。所以,我们选择了这样一片蓝海来深耕细作。”

其次,从投资人资金安全角度来说,依托于上市公司作为核心企业,辐射上游的小微企业的“1+N农业供应链金融模式”的安全性非常好。“在理财”选择合作的核心企业都是实力雄厚的公司,他们珍视信用,并且独创了更先进的交易机构,在这种结构下核心企业对交易的真实性进行确认,同时对借款方的债权提供担保和回购,这从源头上确保了投资人的权益。值得提到的是,基础债权依托于农产品交易,农产品是刚需型产品,有很好的流通变现能力,这也能进一步控制风险。

另外在资金流向方面,“在理财”考虑投资人的资金安全,采用明保理模式,要求核心企业在债务到期后通过第三方支付直接归还给投资人,不经过供货商。

中国证劵报:作为提供融资服务的P2P平台,对于核心企业提供的供应链数据如何鉴定和甄别?有风级风控模式?

龚荣强:“在理财”采用五级风控模式:第一,核心企业资质强:必须是上市公司、国企或者是公开发行的公司债或者企业债,财务经营状况良好,贷款卡无异常;第二,交易真实,资金用途明确:基于真实的交易合同、收货确认单、发票,应收账款没有重复质押;第三,借款企业资质:经营状况良好,贷款卡无异常;第四,核心企业提供连带责任担保;第五,实地验证:所有项目均实地核实。

同时,“在理财”采用的是反向保理、折价保理的方式,安全性更高。项目中的第一还款源为原债务人福建省闽中有机食品有限公司,第二还款源为保理商中保国理(深圳)商业保理有限公司,第三还款源为原债权人即个体农户。当保理公司回购发生延期,平台以存储于第三方平台的风险项目和拨备金进行垫付,后期对债权人债务人追索。

中国证劵报:行业未来的发展如何看待?

龚荣强:首先,农业供应链金融一定大有可为。越来越多的巨头进军农业,布局各种种植经济作物和饲养家畜等实体产业,随着产业链的延伸,从生产、加工、再加工、贸易、最终消费的整个链条上,金融业大有可为。

其次,农业供应链金融和互联网金融的结合必定是大势所趋。农业融资分散、小额、短期的特点在短期内无法有根本性的改变,这正是互联网金融的优势所在。在此基础上,“在理财”提出,“移动互联网金融+农业供应链”可能会是行业下一个“风口”。移动融资,移动审批,快速便捷的为农业企业和农民拿到融资,将是“在理财”努力引领的方向。

全球农业供应链金融 三种模式成主流

□本报记者 徐文擎

尽管发达国家在供应链金融领域的实践已相当成熟,形成由物流企业、生产链条的核心企业和商业银行主导的三种业务模式,但农业试水供应链金融的尝试并不多。目前主流的三种模式包括农业供应链企业与P2P的合作、针对农民的公益P2P借贷和商业P2P借贷。

第一种模式以丹麦食品零售商COOP与P2P平台MYC4的合作为代表。COOP是丹麦顶级的食品零售商之一,拥有并管理五条生产供应链,MYC4则是丹麦一家知名的P2P平台,连接欧洲投资者与发展中国家的农业小微企业和农户个体,前者为后者提供小额信贷。整个业务链条的基本模式为:COOP与MYC4合作了一个名为“来自非洲的商品”的项目,COOP在自己的官网上MYC4的网站链接,以将自己的消费者导向到P2P平台,参与投资MYC4上申请贷款的非洲项目等。MYC4上的项目是由非洲当地的合作授信机构(credit provider)选择的,申请贷款的非洲农户通过MYC4融资、再生产,为COOP提供大量、持续的农产品供应,同时将售卖农产品得到的部分收益用来偿还贷款。除此之外,COOP还曾设立过一个“非洲基金”,将2010年秋季销售的非洲商品以0.5欧元/每件的金額,回馈给基金,帮助那些在非洲的“供货商们”。

第二种模式为针对农民的公益借贷平台,典型代表为美国的KIVA,它也是全世界首家公益性的P2P网络借贷平台。2003年,马特·弗兰纳里

(Matt Flannery)和杰西卡·杰克利(Jessica Jackley)受到小贷之父的穆罕默德·尤努斯(Muhammad Yunus)的启发,于2005年10月创立了KIVA,将投资者的闲置资金借给全世界渴望改变命运或者创业的穷人,农业占据KIVA贷款中很大一部分,创立者希望通过对那些处于整个农业供应链最底端的农民提供无利息借款来辅助农业发展。KIVA还与当地致力于改变穷困状况的小贷机构和其他组织合作筛选合格的借款人,然后通过网站线上发布项目来提供借款。目前平台已经累计借款684,633,175美元,还款率高达98.75%。

第三种模式较为常见,但也缺乏较强的针对性,即普通的商业借贷平台,例如国外知名的P2P平台如英国的Zopa、美国的Prosper和Lending Club均是个人对个人的借款与投资,投资者通过直接借款给农民、或从事与农业相关行业的个人间接参与到农业供应链金融中。

国内有学者认为供应链金融能够有效解决借贷双方的信息不对称问题,对于传统根基根深蒂固的农业来说,改造的效果将更为明显,同时对于处于传统弱势地位的农户个体的帮助也将更为显著。相比于发达国家在制造业、零售业的供应链金融业务上的成熟发展而言,农业供应链金融的沃土仍待开发,国内相关领域已有不少优秀案例及经验值得学习。硅谷厚朴(北京)金融信息服务有限公司总经理何坤认为,供应链金融利用的是最核心企业的信用优势,将整个链条的物流、信息流、资金流打通,这比单一信贷的风险低,是最核心的价值体现。