

分享2万亿蛋糕

希望金融 新希望感受农村互联网力量

□本报记者 靳军 任明杰



CFP图片 制图/尹建

“五一”假期的前一天,新希望(000876)披露了2014年年报,其中几处“农村互联网金融”字眼格外引人关注。2015年3月18日,新希望打造农村互联网金融的“希望金融”上线,短短一个半月,便呈现出燎原之势。

新希望力图借助农村互联网金融提供的专业服务在产业互联网时代点燃企业的“新希望”。在农村金融方面的多年积累,使“希望金融”在发展农村互联网金融的甫一开始便有着获取基础资产的天赋优势,新希望正如火如荼开展的“福达计划”也使“希望金融”不断开疆拓土。

不过,享受这一天然优势的同时,“希望金融”也不得不面对硬币的另一面——农村互联网金融所普遍面临的征信难题。

点燃转型时代“新希望”

去年底,已步入不惑之年的陈兴奎却不得不下一天至少工作12个小时的决心,开始了公司内部“再创业”。过去分管新希望财务、原料采购、信息化和金融业务的陈兴奎,把全部精力都放到了新希望将要全力以赴的农村互联网金融业务上,并担任新公司的总裁。“农村互联网金融是我个人的一次转型,也是整个公司的一个转型。”陈兴奎告诉中国证券报记者。

今年1月29日,新希望与关联方南方希望、北京首望共同出资设立新希望慧农(天津)科技有限公司,注册资金5000万,注册地为天津开发区。3月18日,慧农科技旗下的“希望金融”正式上线。

公司4月24日公告称,“希望金融”上线1个月,交易额已达1732万元。中国证券报记者了解,目前这一数字已经突破3000万元,日交易额达200多万元,并呈现出翻倍增长的态势。据齐鲁证券研报预测,“希望金融”2015年的交易额有望达到5亿元到10亿元。

如此快速增长的交易额,让陈兴奎第一次感受到了互联网的力量。“互联网的一个非常大的特点就是快,拿‘希望金融’来说,我们去年12月份才有创意,两个月后,慧农科技就成立了,又过了不到两个月,‘希望金融’就上线了,而上线还不到两个月,交易额就实现了这么快的增长,这确实有点出乎我们的意料。”陈兴奎表示,互联网的速度之快让他领导下的“希望金融”不得不“在奔跑中调整姿势”。

在农村金融领域早有积累的新希望算是“起了个大早,赶了个晚集”,形势的发展逼迫新希望在农村互联网金融方面不得不快起来。阿里巴巴、京东等互联网巨头已经纷纷瞄准了广阔的农村互联网金融市场,去年12月京东便宣布与“小贷之父”尤努斯的格莱珉公司战略合作,充分利用京东互联网渠道和供应链资源开拓中国广大的农村金融市场。宜信、翼龙贷、特易贷等P2P平台也纷纷加码农村互联网金融业务,去年11月3日联想控股对外宣布战略投资以农村家庭借贷为核心业务的翼龙贷,投资额据称高达10亿元。在据测算高达2万亿的农村互联网金融市场上,新希望显然想占据自己的一席之地。

农村互联网金融是新希望在资源整合基础上的一种创新。“发展农村互联网金融意味着必须在三方面有深入理解:对农村农业的理解、对互联网的理解、对金融的理解。整个团队必须是复合型的团队,比如我之所以负责公司的农村互联网金融业务,是因为我懂一点农村农业、懂一点财务、懂一点金融、还懂一点互联网。”陈兴奎指出,新希望之所以能做农村互联网金融,是因为新希望通过30多年的积淀对农牧产业十分了解,8年多的农村担保业务也培养了公司的金融基因,在转型过程与很多互联网企业的合作更使公司对互联网有了深入的理解。

新希望看到了农村互联网金融对公司主业显而易见的带动作用。参考公司的担保业务,去年公司担保业务规模达40亿元-50亿元,拉动公司饲料销售135万吨,还拉动公司鸡苗和鸭苗的销售数千万只。“我们并不强制贷款的经销商或养殖户非要我们用我们的饲料不可,但从风险控制的角度来讲,我们还是建议他们用我们的饲料。我们的饲料在区域内本身就具备很强的竞争力,我们帮他们做完融资之后,不用再经过他们的手,而是直接把钱打到饲料厂,他们直接来饲料厂提取饲料就行了。如此,一是可以防止资金挪做他用,很大程度地控制风险;二是融资起到了杠杆的作用,对扩大公司饲料业务的销售是显而易见的。在这个过程中,我们还可以为养殖户提供综合性的服务,比如推荐一些质量比较好的鸡苗、鸭苗,推荐或者提供养殖服务,或者其他农资等。”陈兴奎介绍道。

相对于担保业务,互联网金融提供的便利性让市场对其在拉动饲料销售方面的前景充满乐观预期。“互联网金融的便利性很大程度上体现在它的快速响应能力,比如我刚才在‘希望金融’上看到的一笔34.5万元的募资,一共有11个投资人参与投资,仅仅1分钟25秒钟就募集完成了,而且募集完成后马上结算,然后马上就可以提现,如果一切在下午4点钟之前完成的话,当天就可以到账。”北京一大型券商研究员刘海(化名)告诉中国证券报记者。

“希望金融”目前以P2P的模式运行,不过,按照陈兴奎的设想,未来“希望金融”将下设三个事业平台,分别是融资事业平台、农资理财平台和农资服务平台。其中,融资事业平台下辖农村产业金融、农村供应链金融和农村消费金融;农资理财平台下辖货币类理财、债券类理财和保险产品;农资服务平台下辖农资产品服务、农资过程服务和数据及增值服务。

在P2P上的首战告捷,促使“希望金融”想尽快拓展自己的农村互联网金融版图。“在农村消费金融方面,我们马上就会在山东省和河北省选择两个县,进行农村消费金融的拓展;同时,我们还会马上推出一个叫做‘希望宝’的理财产品,这是我们跟工银瑞信合作的一个产品,实际上就是货币基金,它跟余额宝几乎没有区别,唯一的区别是它可以用来买饲料。”陈兴奎透露。

从“希望金融”可以窥见新希望在产业互联网时代的转型路径。“消费互联网时代跟传统企业没有多大关系,所以传统企业会陷入集体焦虑。但从2015年开始,随着产业互联网时代的到来,传统企业的机会也来了。如何专注这个机会?我觉得一定要做到三点:产品极致、品牌开放、专业服务。”新希望联席董事长陈春花在今年4月下旬的一次演讲中表示,“希望金融”是新希望加强“专业服务”以抓住产业互联网时代所创造机会的体现。

山东省诸城市的王师傅从事肉鸡养殖已有8年时间,拥有5栋标准化的肉鸡养殖棚舍,养殖规模5万余只。4月下旬,王师傅需要100万元的流动资金用于购买新希望的肉鸡饲料,但尚有30万的资金缺口。“我这些年一直买新希望的饲料,所以遇到资金缺口也是找他们公司下面的担保公司作担保,然后从银行贷款。这次又找到他们的时候,说他们刚成立了一个互联网金融公司,于是我就在上面发了标,结果资金当天就到位了。我感觉挺新鲜,也挺方便的。”王师傅告诉中国证券报记者。

王师傅通过“希望金融”募集资金的经历,是希望金融目前的典型发展模式。按照东方财富证券对国内P2P模式的分类,“希望金融”是基于交易场景开展P2P业务。在这一模式中,投资者通过企业平台借款给企业产品的消费者,企业充当信息中介,同时负责对贷款信息进行审核,贷款一般有抵押,实质是企业引入第三方资金提供消费贷款;或者是企业引导投资者资金投向交易合作方。在上市公司参与P2P的案例中,世联行、三六五网、腾邦国际、上海钢联都是这一发展模式的典型体现。

“目前在‘希望金融’上发标的主要是我们下游的养殖户,再就是我们的经销商,以及上游的供应商。也就是说,在开始阶段,我们是从我们的上下游客户做起的,为他们提供金融服务。”陈兴奎表示,这对应了“希望金融”未来规划的三大平台之一

尽管深耕农村30余年的经验让“希望金融”获得了基础资产的优势,但其也不得不面对硬币的另一面——农村互联网金融所普遍面临的征信难题。

“我本来今天要去走访两个养殖基地的,一个藏香猪养殖基地,一个山鸡养殖基地,但因为这边是山区,又下着大雨,山路特别难走,而且两个基地离得特别远,所以今天只去了藏香猪养殖基地,那个山鸡养殖基地明天再去吧。”一家P2P平台的业务员小刘在某乡村做完一天的征信走访工作后告诉中国证券报记者,在农村做征信工作可能会遇到各种各样的麻烦,效率特别低。

小刘的遭遇其实反映了眼下P2P平台,特别是包括“希望金融”在内的致力于农村互联网金融的P2P平台普遍遭遇的一大难题——征信难、成本高。“征信问题一直被业内看作是国内P2P发展的最核心的问题,这一问题在农村互联网金融的发展过程中体现得更加突出。”刘海表示。

在国外,得益于发达的征信体系,P2P平台普遍采用纯线上的运行模式。以全美最大的网上贷款平台Lending Club为例,对于借款人的资格,要求其在美国三大征信局有3年以上的信用记录,PICO评分660分以上,债务收入比40%以下。但是,到了国内,由于征信体系不完善,除了拍拍贷等极少数P2P平台外,绝大多数P2P普遍采用O2O的运行模式。而到了农

基础资产获取的天然优势

融资事业平台中的农村产业金融和农村供应链金融。

对应满足资金需求方和供给方的需求,目前阶段的中国P2P主要围绕基础资产的获取和依托品牌的流量导入这两个方面进行,其中,基础资产的获取尤为关键。很多大型P2P公司便纷纷采取外部合作的方式以获取基础资产,如银湖网和有利网与中国最大的房地产经纪公司21世纪合作开展房产抵押贷款P2P业务,陆金所与中天置地等经纪公司合作开展房产抵押贷款P2P业务。

“希望金融”在获取基础资产方面有着天然的优势。2007年,为解决农户融资难的问题,新希望在山东省成立了中国第一家养殖担保公司,并以“六和模式”为业内熟知。其运行模式主要是:养殖场(户)或经销商向银行借款用以购买公司的饲料产品,担保公司为其向银行借款提供保证担保,养殖场(户)或经销商同时委托银行将该款项直接支付给公司购买饲料,公司则为其向担保公司提供保证反担保。

新希望投资的金融担保体系母公司普惠农牧融资担保有限公司总裁官秀兰告诉中国证券报记者,普惠农牧融资担保公司目前已拥有近20家分、子公司,150多个办事处分布在全国各地,截至2014年底,已累计担保近180亿元,给养殖户带来收入累计550亿元,累计扶持担保户近9万户,户均贷款额27万元,担保的鸡、鸭、猪养殖数量突破了13亿。

仅仅从线下搬到线上,“希望金融”现

成的基础资产便颇为可观。“我们的担保业务原先都是在线下做,现在有了‘希望金融’后,我们很多的业务就可以直接搬到线上了。而且,互联网金融相对而言要更快速和便捷一些,大大提升了客户贷款体验。”官秀兰表示。

陈兴奎则认为,“希望金融”并不是简单地把普惠担保的线下客户转移到线上,互联网金融的特性决定了它可以将线下的业务成倍地放大。

“互联网金融相对于银行担保融资有很多优势,比如我们正在做的一个产品叫做‘到货贷’,上游的一个小微企业把货发到新希望后,发票还没开,而只是做了一个验货,若其马上需要钱去上游提货,这种情况下,银行是很难给它做融资的,而且它的融资需求时间很短,就20天时间,银行可能光是审核的时间就需要20天,而交给我们的话,我们当天就可以募集完成并当天发放给它。再考虑到融资的综合成本、抵押物等问题,我觉得互联网金融能满足很多潜在的需求,它是把线下的业务放大了。”陈兴奎表示。

公司为帮助养殖户提高养殖效率而于2013年10月推出的福达计划也在客观上对“希望金融”起到了“发现客户”的作用。其中,公司2014年推出的福达在线的首要目标便是找出潜在的客户在哪里,逐步积累客户数据,最终形成全国的养殖地图。目前,福达在线技术服务人员已达到700人,公司计划3年内扩充至1000人。截至4月中旬,该计划已涵盖了近4000名业务人

破解征信难题

村,这种O2O的运行模式则体现得更为极致。

“P2P做征信工作就是人海战术,特别是在农村,完全靠两条腿去跑,而且还要手脚并用,因为有时候要爬山,”小刘苦笑道,“农村的交通状况、农业生产的特点,甚至天气状况,都给我们在农村的征信工作出了不少难题。”

除了征信难的问题,以O2O的模式运行也使P2P在开拓农村互联网金融市场时面临着巨大的成本压力。同样致力于农村互联网金融市场的特易贷CEO周建曾在接受媒体采访时曾表示,“农村的小微企业都相对分散,一个村可能有两个创业能手,一个在东边的山头,一个在西边的山头,所以开拓业务的时间成本特别大。额度小,收益少,倾向于在财富端的P2P平台是不愿意做的。”

作为初创的P2P平台,“希望金融”在面对征信问题时仍然要依托公司其他业务的基础,依托新希望在全国各地的500余家生产企业,特别是普惠担保的这双有力的腿。“我们有一个300人的年轻化的、专业化的队伍,而且他们一直深入农村,经验也比较丰富,在线下帮助‘希望金融’发现客户、考察客户、维护客户,减少运行风险,提高运行效率。”官秀兰表示。

普惠担保8年多来积累的信用记录也是“希望金融”可供利用的部分,同样可供利用的还有新希望积累的交易数据。“新希望2014年有700多亿的营业收入,‘希望金

融’的发展也是基于这种真实的交易数据为基础的。比如我们未来还会针对下游的经销商体系开发一个产品,如果你每个月都在我这儿提十吨饲料,连续几年都这样,我就会很清楚地知道你是我的优质客户,那么等你有资金缺口需要通过‘希望金融’进行融资的时候,哪怕没有什么担保,我也会对你的信用比较放心的。”陈兴奎表示。

当然,除了利用普惠担保的信用记录和新希望的交易数据,“希望金融”未来更需要基于自身平台的积累做数据挖掘,以建立更为可靠的征信体系。比如,2006年成立的宜信便已经在182个城市(含香港)和62个农村地区建立起强大的全国协同服务网络,并在过去的9年间积累了上百万小微企业主和农户的信息。

运用大数据系统来完善征信体系是很多P2P平台正在做的工作,这也被很多业内人士看作是国内P2P未来向纯线上模式转型的关键。虽然看起来离大数据比较远,但特易贷、翼龙贷、宜信等几家致力于农村互联网金融的P2P平台都在完善自己的大数据系统,“希望金融”也不例外。而在建立大数据方面,“希望金融”依托的仍然是福达计划。

海通证券指出,福达计划的福达在线便是公司业务员通过安装福达在线手机客户端,在提高其工作效率同时,上传养殖客户的各种相关信息,供公司的平台端进行信息的分析,不但能针对不同

员,其中活跃用户约2000名,覆盖3.9万个养殖场、110万头母猪、860万头肥猪。

福达计划下面的重要子项目“云养殖”更是有望将“希望金融”的服务范围迅速拓展到外部养殖企业。公司近日表示,福达云养殖管理系统已于2015年2月正式向广大规模化猪场用户开放。为了能为猪场提供高质量的农场数据管理服务,全国各区紧罗密布组建了专业的云养殖实施团队,帮助猪场启用云养殖猪场管理系统,在短短2个月的推广时间内,已上线猪场几十家,合计管理猪群数量非常可观,报名安装和接受培训的猪场十分踊跃。

作为云养殖的战略落地项目,公司近日公告称,拟投资2000万元设立养猪服务公司,定位专业化的“养猪管理公司”,利用技术优势、资源优势,结合金融机构,多模式发展养猪产业。

“福达计划和‘希望金融’就像修大桥一样,两边开始修,最终往中间合拢,因为它们的最终目标都是为了服务好养殖户,只是采取不同的路径去进行服务。当然,它们又是相互促进的,比如养猪服务公司除了服务我们自己的猪场之外,还会去托管外部的猪场,或者与一些优质的猪场进行整合,这些都有利于‘希望金融’向外部的拓展。”陈兴奎表示。

从新希望发展互联网金融的路径,可以洞察传统农牧企业在向“互联网+”转型时遵循的逻辑——做开放平台,而不再仅仅局限于整合自身体系内的资源。这其实也是互联网的根本属性。

状态客户进行营销资源的配置,还能筛选一部分优质客户。而据中国证券报记者了解,福达计划中最重要的福达在线二期预计将很快启动,二期最重要的数据就是农场财务数据、猪价数据以及当地物价格的数据。

“未来‘希望金融’和福达计划可以做一个数据交换的工作,比如对于福达计划服务的养殖户,如果我知道他的生产记录、他的养殖状况以及他跟我们的连续交易状况,那么我就可以对是否要对他进行授信做一个非常好的判断。我觉得随着福达计划的不断开展,‘希望金融’不但能服务越来越多的客户,在征信方面也会越来越完善。”陈兴奎认为。

对于“希望金融”等很多P2P来说,除了基于自身的征信体系建立,与第三方征信机构的合作或许也是一种可行的途径。目前,我国提供个人征信服务的“正规军”只有央行征信中心及其下属的上海资信公司。

不过,P2P平台目前还无法直接接入央行的个人征信系统。而且,对于希望金融等很多致力于农村互联网金融的P2P来说,即使接入意义也不大。宜信CEO唐宁便指出,多年以来,我国传统金融机构在农村投入不少,但是依然有超过7成的贷款需求无法满足。这其中,关键的制约因素便是大部分农户在央行的征信系统中是不存在的,这个数字大概在3-4亿之间。