

Analysis of Digital Technology Financial Services for Farmers and Merchants in “Rural Revitalization”

Liwei Qin Zicheng Qi

China Construction Bank Shenzhen Branch, Shenzhen, Guangdong, 518000, China

Abstract

Chinese commercial banks have a complete range of inclusive finance, consumer finance and other products, as well as a large user base and leading technological capabilities in technology finance. By building technology finance platforms and relying on big data and artificial intelligence models, they empower traditional inclusive finance and consumer finance businesses with technology in various aspects such as customer acquisition, risk control, operation, and post loan management, thereby solving pain points such as “information asymmetry” in small and micro enterprises, individual businesses, and personal consumer loans, and delivering comprehensive financial services to the “last mile”. The paper aims to use the scenario of “rural revitalization” to provide in-depth services to agricultural wholesale customers, focusing on the physical business needs of agricultural wholesale merchants, analyzing the pain points of commercial banks serving agricultural wholesale merchants at the current stage, and combining past cases of commercial bank technology and finance innovation as a thinking bridge to explore the use of technology and finance thinking to solve the diversified financial needs of agricultural wholesale merchants, promote technology and finance services to the sinking market, and further promote high-quality economic development.

Keywords

technology finance; agricultural wholesale merchants; agricultural supply chain service system

“乡村振兴”农批商户数字化科技金融服务分析

秦立伟 齐梓程

中国建设银行深圳市分行, 中国·广东 深圳 518000

摘要

中国的商业银行拥有种类齐全的普惠金融、消费金融等产品, 以及庞大的用户群体和领先的科技金融技术实力, 通过打造科技金融平台, 依托大数据以及人工智能大模型, 从获客、风控、运营、贷后管理等各环节对传统的普惠金融、消费金融业务进行科技赋能, 从而解决小微企业、个体工商户、个人消费贷款“信息不对称”等痛点问题, 将金融综合服务送达“最后一公里”。论文旨在以“乡村振兴”农批客户深度服务为场景, 围绕农批商户实体经营需求, 分析现阶段商业银行服务农批商户的痛点, 结合过往商业银行科技金融创新案例作为思考廊桥, 探索运用科技金融思维解决农批商户的多样化金融需求, 将科技金融服务推进到下沉市场, 进一步推动经济高质量发展。

关键词

科技金融; 农批商户; 农业供应链服务体系

1 背景及目标

金融是国民经济的血脉, 是国家核心竞争力的重要组成部分。2023 年中央金融工作会议指出, 金融支持实体经济是金融工作的根本任务, 强调降低企业融资成本, 加大对民营企业的金融支持力度, 推动金融与实体经济的深度融合发展, 提出了“科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融”五篇大文章。科技创新是发展新质生产力的核心要素, 是提高综合国力的关键支撑, 做好科技金融是实现金融高质量发展的必由之路。金融服务乡村振兴是服务国家战

略的需求, 是新金融实践的主战场。自乡村振兴战略提出以来, 商业银行推出了一系列产品政策助力“三农”发展, 从广义上来说, 金融服务乡村振兴不局限于助农发展, 更要把握下沉市场中小微企业、“小店”(个体工商户)、C 端客户的需求, 要深刻领会党的二十大报告中“增强消费对经济发展的基础性作用”的宗旨, 加速消费金融的线上化、数字化发展, 不断创新产品和服务, 将消费金融送达“最后一公里”。

长尾理论作为诞生于互联网商业的经济学理论, 适用于“互联网+”的近乎所有新兴产业。“长尾理论”最初是由美国 Chris Anderson 提出的, 通过系统研究 Google、eBay、亚马逊、Blog、Netflix 等互联网零售企业的销售数据, 再根据沃尔玛等传统零售企业的销售数据, 通过数据对比之

【作者简介】秦立伟(1992-), 男, 中国河南林州人, 硕士, 经济师, 从事乡村振兴、农业金融研究。

后观察到一种符合大数定律的现象,该理论认为由于规模效益导致成本降低,正态分布曲线“尾部”所产生的总体效益甚至超过“头部”。

农批商户作为“乡村振兴”战略的重要组成部分,属于具备市场规模与增长潜力的长尾客群。商业银行可建立围绕上游农业大企业、核心企业业务逻辑的“乡村振兴”生态数字化平台,管理中游物流、分销、种植等供应链企业,下游建立线上农批交易、对账、盘库数字化模块,将“农业大生态”服务至农产品供应链全端,完成农产品从种植到分销的产业闭环,在平台中可汇聚数字化农产品图谱,嵌入供应链金融服务,通过大数据预测农产品市场走向,建立适当的市场风险限额指标,时刻对市场风险进行检测与排查,定期进行风险评估与跟踪,降低金融风险。生态平台可为农批商户提供种植、销售参考,进一步促进位于供应链末端的农批商户提升销售收入,推动实现“乡村振兴”农业产业现代化以及全民富裕。

2 市场调研

经过对农批行业整体以及典型市场的考察,具体情况如下:

① 2022 年中国农批市场规模为 19850.39 亿元,同比增长 4.30%;深圳农业龙头企业 212 家,农批市场 355 个,深圳日消耗 2.2 万吨果蔬,以海吉星为例,蔬菜交易区日均交易量约 4500t,日均交易额 1300 万元,水果交易区日均交易量约 1500~2000t。干货、茶叶交易区共有 500 多个商铺,汇集全国及世界各地 8000 多种农产品。目前经营的蔬菜、水果、冻品、干货占深圳市民消费量的 85%、90%、90% 和 60% 以上,拥有巨大的市场潜力。

②以农批市场等“小店”为典型代表的小微企业融资供给规模仍然不足;以中国小微企业的 GDP 占比为基准,将中国大中型企业的融资情况作为目标来估算小微企业的贷款空间,2021 年中国小微企业贷款需求空间为 104.3 万亿元,贷款需求满足度为 48.5%,相比 2017 年末的 41.6% 有了较大提升,但仍有 53.7 万亿元的需求空间未被满足;同时,2021 年末“小店”贷款需求空间约 20 万亿,实际供给规模为 6.2 万亿,贷款需求满足度 31.7%,低于小微企业整体水平。

③深农集团旗下有宝安海吉星、平湖海吉星、南山农批、福田农批等农批市场,平湖海吉星作为深圳市唯一的一级农产品综合批发市场,仅平湖市场年交易量约达 320 万吨,年交易额约达 240 亿元,日均车流量在 17000 台左右。深农集团保障了深圳 70% 以上的蔬菜、80% 以上的水果,以及香港 60% 以上的蔬菜供应,具有巨大农批商户业务潜力。根据前期走访平湖海吉星农批市场调研,共有商户 3900 家,集合支付 630 户,覆盖度 21% 农批商户主年龄普遍在 30~50 岁之间,夫妻档居多。这些小微企业主的从业经历稳定、行业需求稳定、营业收入稳定,经营扩张需求不断扩大,

普遍存在手工收单、人工核销、账期长、信用卡支付额度低、仓管系统落后等问题,亟需线上平台简化销售流程,便于盘库对账,拓展客源的解决方案。

3 市场需求分析

根据《食安检》^①线上调研的结果,农批市场商户对市场人流量的关注度最高,紧随其后的是租金,两者关注度之和高达 93.61%。

从调研报告中我们可以看到,有 47.39% 的商户认为经营成本(租金、人力等)是现在经营过程中存在的最大的风险,而有 33.82% 的商户认为进货价格是经营过程中最大的风险。从这两个数据中,我们可以看出农批商户的基本利益(经营成本、进货价格)是影响他们对风险认知的主要因素。同时有 52.2% 的农批市场商户对线上交易平台(线上直播、线上带货、线上商品渠道开拓等)有着极大的兴趣,另外,对线上交易平台没有过接触的农批市场商户占 78.7%。两个数据相结合后表明,在未来,“互联网+”农产品交易的体系将成为农产品流通领域的主力渠道之一。

4 银行痛点

4.1 长尾客户难以触达

由于乡村地区的金融科技应用水平相对较低,金融科技在农村金融市场的发展仍然滞后。2022 年某商业银行第三方支付中个人收款码、果蔬商贩等交易额占有约 8 万亿的规模,但这类 B+C 端群体的潜力并未全部触达及挖掘。

4.2 客户黏性难以提升

小微商户数量大,流动性大,针对性服务难度大,依靠传统的客户维护方式难以大范围留存客户,亟需数字化服务为小微商户提供自动对账、运输管理、库存盘点等商户经营工具,通过助力商户发展,提高小微商户对银行平台的使用频率,进而提升客户黏性。

4.3 小微商户难以风控

小微商户普遍存在缺乏抵押物、经营管理不完善、报表不规范、缺乏有效评估或证明其信用水平的方式等问题。可建立基于农产品全链数据的数字风控模型,AI 智能核对交易数据真实性,以数字信用的线上模式,改变普惠金融发展方式。

4.4 缺乏数字平台生态化服务

目前针对“乡村振兴”的 B 端客户服务仍停留在核心企业及供应企业层级,未延伸至供应链末端的大 C 小 B 端客户,缺乏生态体系化管理,并未形成生态闭环。同时,对不同客户的服务存在碎片化、同质化的情况,各产品、服务并未联合打通,存在资源配置合理性待提升等体系化问题。

5 解决方案

通过“圈链思维+数字化”打法,整合涉农数据与信息平台功能,打造出一个以“乡村振兴”为目标的农业供应

链全链路服务体系,促使平台服务涵盖企业管理、运输跟踪、货款交付、自动对账、数字信贷、投资理财、生活服务等全方面综合性功能。根据农批客户需求,不断改进金融业务流程、优化金融效率和效益、提升商业银行科技金融服务能力,逐步实现服务全流程线上办理,提高农商户经营管理能力,大幅降低涉农贷款融资成本,破解农村小微企业融资难、融资贵的问题,让数字科技与金融活水流入每一户商家。平台涵盖以下模块。

5.1 数字消费支付产品

移动支付: 用户可以使用分付应用程序进行移动支付,支持扫码支付、NFC支付等多种支付方式。

银行卡绑定: 用户可以将自己的银行卡与分付账户绑定,实现资金充值和提现。

支持农村商家: 农村商家可以接受分付支付,包括农产品市场、小商店、农村旅游等各类场景。

分期付款: 用户可以选择将大额消费分期付款,提供灵活的还款选项。

5.2 小额贷款产品

快速申请: 用户可以通过应用程序或短信渠道提交贷款申请,简化借款流程。

个性化贷款方案: 根据用户的信用评分和借款需求,提供个性化的贷款方案。

风险管理: 建立风险评估模型,以减少不良贷款风险,确保贷款资金的安全性。

放款迅速: 批准后,贷款金额可以快速划入用户的分付账户,以满足紧急资金需求。

5.3 支付与结算服务

农村商家结算: 为农村商家提供结算服务,包括快速结算、对账和发票管理。

电子发票: 支持电子发票,减少纸质发票的使用,提高财务管理效率。

线上订单管理: 农村商家可以通过应用程序管理在线订单、库存和销售数据。

5.4 投资理财服务

理财产品推荐: 根据用户的风险偏好和财务目标,推荐合适的理财产品。

自动投资计划: 用户可以设置自动投资计划,实现定期定额的投资;实时投资追踪:提供实时的投资追踪和报告,帮助用户了解其投资组合的表现。

特色产品: 研发惠农季节型理财产品,根据农作物的生长周期规律,在农作物收获的季节到农产品播种的季节期限内研发周期性固收类净值型理财产品。

6 价值

6.1 推动数字经济应用,赋能实体经济发展

习近平总书记指出:“要把握数字化、网络化、智能化方向,推动制造业、服务业、农业等产业数字化,利用互联网新技术对传统产业进行全方位、全链条的改造,提高全要素生产率,发挥数字技术对经济发展的放大、叠加、倍增作用。”探索农批行业消费场景金融创新,通过平台的农批消费数据,推出针对不同客户的支持移动支付、扫码支付、NFC支付等多种支付方式的消费金融产品,农批商户接受额度支付,用户可以选择将大额消费分期付款,提供灵活的还款选项,持续改善金融服务,化解资金进入实体经济的痛点、难点、堵点。

6.2 打造全新产业生态,扶持农批商户成长

农批商户多为个体工商户,银行可通过搭建围绕农业的数字化全链路平台链接产业各方,形成通畅、便捷、精准的农批商户立体服务生态,为农批商户提供快速结算对账、发票管理、物流管理、仓储管理、数字信贷、投资理财、生活服务等全方位服务,协助农批商户解决实际经营困难,降低经营成本,提高销售收入,进一步促进共同富裕的实现。

6.3 推进市场信息建设,健全风险防范机制

习近平总书记在中央金融工作会议上的重要讲话,强调要加快金融市场基础设施建设,健全及时反映风险波动的信息系统。银行可根据平台数据建立精准适配农批行业的客户、交易风险识别模型,实时监测平台是否存在异常行为,识别潜在系统风险,进一步强化实名认证、双因素身份验证等认证措施,严格遵守隐私法规,保护用户个人信息安全。

注释

①《食安检》是食安慧公司市场调研报告,该公司曾与福田农批合作市场改造升级项目。

参考文献

- [1] 陈平.通过“硬核”举措推动农批市场智慧变身[J].中国商界,2020(8):62-66.
- [2] 梁瑞华.农产品批发市场数字化转型与内部控制构建[J].财经界,2023(23):54-56.
- [3] 田寒.农产品批发市场数字化升级模式及对策研究[D].石家庄:河北经贸大学,2023.
- [4] 秦怡.D集团农批平台智慧化运营策略研究[D].哈尔滨:黑龙江大学,2023.
- [5] 陆岷峰.数字技术与成长链金融:商业银行长尾客户精细化管理研究[J].金融教育研究,2024,37(1):3-12.
- [6] 王羽.K银行产融结合业务营销策略转型研究[D].北京:北京交通大学,2023.