

供应链金融让苹果红起来

在老魏和种植户的眼里，农金圈已经是一起成长的好朋友了。

文 | 孙婷 张佳如

初冬时节，延安洛川县的苹果进入丰收期，魏继刚的陕西百纳通生物科技有限公司得益于供应链金融的支持，也呈现出一派红火的发展景象。

魏继刚，地道的陕西人，因为看准了洛川苹果的价值和农资市场转型的契机，毅然辞去知名农企的高管职位，创立了陕西百纳通生物科技有限公司，服务洛川苹果作物圈，为农户提供技术性农资服务。与传统的农资经销“厂家—批发—零售—农户”多层级渠道分销模式不同，他的公司直接对接农户，采取一对一服务，提供量身定做的植保、营养方案。

老魏在洛川 130 个村建起了服务站，每个站点都有一位技术员担任站长，每到用肥用药节点，就由站长收集会员用肥数量，公司集中采购后配送到农户果地。

农户都很欢迎这种方式，一来是省去中间商环节，可以节省成本，二来有了这种一对一的服务，每当遇到问题时，只需要把图片传到微信群里，就会有技术人员详细解答、提供解决方案。如今老魏的微信群里就有 5000 多名会员，公众号也有 5 万多名行业粉丝。

农业周期引赊销痼疾

洛川苹果作为国家地理标志产品，在供给侧结构性改革和消费升级的浪潮下发展势头良好，

老魏的公司服务模式便捷有效，会员快速发展，在农业领域尤其是直接服务于田间地头的企业来说，已经算是中等规模了。

但因为农业的周期性特点，公司发展越大，老魏面临的资金考验也越严峻：洛川苹果种植户大多 10 亩规模，每年春季施肥，冬天收果卖给收购商才有进账，也才有钱支付农资款。这样的周期性特点导致果农年初购买农资只能赊销。

赊销，堪称农资行业的痼疾，也是困扰农业产业链多年的难题。经销商提高农资价格卖给农户，减少赊销后农户无法还款的风险损失；农户因农产品生产销售季节差，被动承受更高的农资价格。双方一起陷入恶性循环。

百纳通公司同样面临这样的问题，每年 3 月集中施肥季，占全年用肥量大头，老魏要承担 3000 吨肥料的资金压力。一开始，老魏想去银行贷款，但按照银行的固定资产抵押政策，额度有限。而且银行要求贷款至少 1 年期，年初借年尾还，资金占用周期长不划算。想介绍银行为服务的农户贷款，从源头解决资金问题，但单户规模小、金额少，银行意愿度不足。

供应链金融出手解难题

难题当前，老魏想到了向供应链金融寻求帮助。

作为国内领先的三农金融科技服务公司,农金圈与全国 80 多家龙头农资企业合作,依托龙头企业下游遍布全国 1500 多个农业县、10 万家的农资经销+农业服务网点,高效触达三农经营主体,同时也获得了农资渠道历年来巨量的经销商、农户、收购商等第一手的真实上下游贸易信息,了解各环节真实的资金流向和生产需求,通过数据交叉验证,将借款人放到供应链上下游的角色中、作物圈的社群场景中,借助大数据库和独创的“稼穡”三农金融服务体系,结合一线员工线下尽调,能够有效判断借款人的真实信用情况,给予合适的授信。

2015 年,老魏通过经销商朋友联系到了农金圈,农金圈的员工第二天就上门了解他的资金需求,现场尽调他的资产、负债、公司历年经营数据。农金圈还从他的上游厂家、下游服务农户、苹果圈内的合作和竞争伙伴等多方打听他的信用口碑、经营水平、人品及家庭状况等,在传统的车房抵押物之外,评估了他从事农业多年的真实信用情况和运营能力,迅速给予 50 万元的授信额度,及时解决了老魏的资金难题。

老魏很感慨:“大家都知道农业金融不好做,但跟农金圈打交道我发现,他们真懂农业!他们业务员以前很多都是农资销售员,跟他一说一亩地的苹果产量和农资花费,他就能把种地农户的水平猜个八九不离十。”

整合资源提高整体效率

50 万元解了老魏的燃眉之急,但毕竟额度有限,随着经营规模越来越大,解决供应链上广大农户的资金需求才能最终解决公司的资金周转问题。

农金圈的供应链金融再一次发挥了作用。2016 年开始,通过百纳通公司推荐,优质果农通过审核就可以获得授信。典型的“富农贷”产

“大家都知道农业金融不好做,但跟农金圈打交道我发现,他们真懂农业!”



老魏在苹果园现场技术指导

品有着小额、快速、批量的特点,单笔额度在 5 万元以内,资金受托支付给百纳通,保证专款专用购买农资用于生产。仅 1 年时间就有 150 多户苹果种植户得到资金支持。

在使用中,实行一次授信,1~24 个月根据农资使用情况随用随借,随借随还,根据实际使用时间计算利息。农户可以在春耕时用款,秋收后还款,不仅提高了资金使用效率,也大幅降低了农户的融资成本。

不少农户反映:以前每次赊销都是靠着熟人面子,现在再也不用刷脸,腰杆子也硬气了;而且用现金买肥料,经销商也不加价,价格便宜多了,总体来说还是农金圈更实惠些。

2016 年开始,不仅下游农户得到更实惠的资金支持,老魏的营业额更是当年就翻番增长达到 800 万元,如今每年稳定在上千万元的水平。

除了资金支持,农金圈通过整合产业链资源,还为农户提供了更多元化的服务。比如线下团队凭借多年积累的农药知识和经验为农户提供专业的病虫害用药指导,在上游为农户收集优质农资供应商信息,在下游为农户与农产品收购商搭建购销桥梁,降低农产品销售市场风险。

在老魏和种植户的眼里,农金圈已经是一起成长的好朋友了。☐

(作者均供职于深圳农金圈金融服务有限公司)