创新模式六：

中国建设银行“兴市场 惠商户 裕农民”助力农批农贸市场提档升级模式

**【摘要】**农批农贸市场建设事关国家粮食安全和保产稳供、提升农产品流通效率以及发展县域经济等诸多问题。为助力农批农贸市场提档升级，建设银行以农批农贸市场为切入点，努力探索了“裕农市场”综合性金融服务新路。通过开展搭建“裕农市场”综合服务平台、开发农产品流通行业专属信贷产品、为市场提供全链条的综合金融服务、制定五个“工具包”、配置专项费用激励等5项工作内容，形成了一套具有建行特色的“裕农市场”综合服务方案，有效服务了农批农贸市场及上下游全产业链客群。

一、创新背景

推动农批农贸市场健康发展不仅是“加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”的有机组成部分，也是城乡融合发展的重要连接，更是食品安全的重点领域，这关系到老百姓“米袋子”“菜篮子”安全。近年来，国家对市场规范经营行为、检疫检验、农产品流通效率提出了更高要求，助力农批农贸市场提档升级成为金融服务乡村全面振兴的重点领域。但在农批农贸市场领域，传统金融服务同质、手段单一，且局限于商户拓展与资金沉淀，是一片竞争红海。因此，传统金融服务既不能激发市场有效需求，也无法提供精准的金融供给。针对上述困境，建设银行充分发挥金融科技优势，突出数字化经营和生态圈打造，初步构建了“1211”乡村振兴综合服务体系，即打造一个“裕农通”乡村振兴综合服务平台、丰富两大涉农信贷产品包、深化一系列涉农专业化生态场景、优化一套涉农金融数字化风控体系，建成了涵盖平台、信贷、场景、风控等在内的乡村金融生态圈。而“裕农市场”服务品牌是建设银行在深化“1211”乡村振兴综合服务体系中，打造的服务农批农贸市场的专属生态场景，也是建设银行在积极探索支持农批农贸市场全面发展的新路径和新模式中，形成的一套具有建行特色的“裕农市场”综合服务方案。

二、主要做法

**（一）搭建“裕农市场”综合服务平台。**建行发挥金融科技优势，在同业内率先研发线上专属服务农批农贸市场的标准化、智慧化“裕农市场”综合服务平台。标准化平台功能包括市场管理、摊位服务、买方服务、运营管理、金融服务、数据展示六大项功能，不仅集成了目前农批农贸市场平台领域的全部主流功能，而且融入了数据驾驶舱和大屏展示等前沿功能，同时将建设银行各类线上金融产品融入平台功能中。以北京顺鑫石门农产品批发市场为例，针对顺义区政府对农批市场提出的疫情防控管理要求，以及顺鑫集团和市场管理方对数字化、智慧化管理的提质升级需求，为顺鑫石门市场上线“裕农市场”综合服务平台，并进行个性化配置。上线了全国首个农批市场车辆进出场预约登记管理小程序，进一步将市场防疫关口前移，多方式审核、标准化入场，为食品溯源提供了精准数据支撑，实现了农产品从“田地到餐桌”的可追溯供应链管理。同时，以金融科技为营销切入点，建行为市场方及控股股东发放贷款7.7亿元，其中涉农贷款2000万元；为市场内商户等客群发放普惠金融贷款60户，共计4200万元；为相关方（市场管理方、商户、买方）开立对公对私账户近1000户，新增收单商户210户。

**（二）开发农产品流通行业专属信贷产品。一是**开发“农产品冷链物流贷款”。主要面向现代化农批农贸市场管理方等企业法人和新型农经营主体，用于满足农产品冷链物流设施购置及建设、农产品冷链物流日常经营周转融资需求。**二是**创新推出“裕农快贷—农商贷”。主要面向县域乡村地区农批农贸等市场的农户和个体户，通过金融科技应用、融合信息建档和系统直连两种数据驱动方式，引入银联等高质量外部涉农数据和地方特色农业产业数据，建档采集县域生产经营信息，制定农商客群专属的客户准入及授信模型规则，开展多维度风险画像，实现高效信贷投放和数字化风险控制并重。截至目前，“裕农快贷—农商贷”已累计为5.64万户农户提供融资服务，产品余额131.26亿元。**三是**开发分行特色普惠信贷产品。重庆市分行创新推出普惠金融产品—“农贸E贷”，搭建农批市场场景大数据分析模型，有效破解了因缴税金额不高、押品价值不足带来的融资难问题。产品上线以来，分行共计发放“农贸E贷”330笔，授信金额2.86亿元、投放金额2.03亿元。

**（三）为市场提供全链条的综合金融服务。一是**为流通端主体客群服务。对于市场管理方，根据新建市场、旧市场改造、仓储建设、冷链物流建设等需求，提供信贷融资服务，根据结算、分账等需求提供“惠市宝”对公专业结算综合服务，根据市场管理方系统升级需求提供“裕农市场”综合服务平台（市场管理端）服务。对于入驻商户，根据商户常规及季节性采购需求提供“商户云贷”“裕农快贷—农商贷”等金融服务，根据商户产品买卖和日常管理需求提供智能POS、“善付通”等结算服务和“裕农市场”综合服务平台（商户端）等金融科技服务。**二是**为生产端种植客群服务。对于农户大棚、农机农具、化肥等农资采购等生产经营需求，提供农户信贷服务，缓解其融资难、融资贵问题。此外，依托建行“裕农通”普惠金融服务点优势，提供乡村政务、便民服务、电子商务和基础金融服务；利用线上“裕农通”综合服务平台，让农民足不出户即可办理业务。三是为消费端下游客群服务。利用建行零售业务领域优势，提供信用卡、消费贷款等信贷类服务、存款类服务、产品代销等投资支持类服务，以及“建行生活”等立足于本地生活服务的平台类服务。

**（四）制定五个“工具包”。**为了让基层机构及业务人员准确把握宏观政策导向，营销客户有章法、有抓手，总行统一制定五个“工具包”。一是国家政策包。体系化梳理国家部委、供销系统在农产品流通领域的优惠政策，深入挖掘更多政策支持空间和多方合作空间。二是行内资源包。制定利率价格、内转价格、资本占用等可用资源清单目录。三是产品包。系统整理农批农贸市场以及上下游涉及的各项产品，优化重检成熟产品，创新精准适配产品。四是技术包。搭建总行级“裕农市场”综合服务平台。五是宣传包。提供客户营销指引、培训方案、需求调研提纲等材料。通过重点分行视频培训、全条线直播培训等形式让各分行更懂农批农贸市场客户群体，更善于发现业务机会。

**（五）配置专项费用激励。**为打响“裕农市场”品牌，建行按照“突出重点、示范引领、绩效挂钩、提升品牌影响”激励原则，配置专项费用激励，通过对农批农贸市场精准分层，按经营指标给予阶梯式费用支持，引导分行不断深耕市场，持续加大营销力度，推动了业务发展再上新台阶。

三、主要成效

自模式探索以来，建行为市场管理方、入驻商户和农户提供信贷服务达276亿元，为近3万新增商户办理收单业务，并与全国百强农批市场中的35家形成了紧密合作关系。“裕农快贷—农商贷”已经为5.64万从事农产品经营销售的农户授信151亿元，实际支用超过130亿元，在探索解决农商融资难、融资贵问题提供了建行方案。此外，建行自主研发的“裕农市场”综合服务平台为47家大中型农批市场提供自动化、智慧化管理服务，成为金融助力农批农贸市场数字化转型升级的新样板。例如，河北省分行在“裕农市场”推广中积极探索与“双子星”相互引流和赋能，实现“1+1＞2”的价值创造。在邯郸永年南大堡市场综合运用信贷投放、“裕农通”普惠金融服务点和App等多种手段满足商户融资和交易需求，同时逐步试水在农批农贸市场场景下推介优质商户入驻“建行生活”，打造“建行生活馆+乡村振兴馆+直播间”模式。商户轮流在建行生活馆进行商品展销，在善融商务平台乡村振兴馆上架相关产品，通过直播带货等新零售模式提升销量。截至目前，分行已拓展市场对公客户29户，个人客户1350户，收单商户331户，上线建行生活商户23户。提供农户和小微信贷支持1065户，贷款余额共计6972万元，市场方资金沉淀2680万元。

四、推广价值

以经营视角，农批农贸市场是金融服务乡村振兴、促进商业银行转型发展的重要场景，还具有很大的金融服务拓展空间。据统计，全国现有2.5万家农贸市场、4500家农批市场，年交易总量近9万亿元。农批农贸市场商户有1000多万家，从业人员2000多万人。其中，农批市场的商户有270万家，从业人员达800万人。市场管理方有提档升级的融资需求，入驻商户有流动资金和结算需求，上游农户和终端消费者有生产经营和消费信贷需求。目前，各家商业银行在农批农贸市场领域的服务均是分散式、简单化，没有整体推进方案、成建制进入和系统性服务，对市场内各主体的金融服务仍存在大量盲区，向上下游的延伸几乎是一片空白。而“裕农市场”围绕农批农贸市场及上下游全产业链客群，充分运用“裕农市场综合服务平台”、“裕农通”普惠金融服务点、“建行生活”等多种渠道，为市场管理方提供运营管理、市场管理、商户管理等非金融服务系统支持，为市场各参与方提供对公对私信贷、支付结算、存款理财等一揽子综合金融服务支持，全面助力农批农贸市场提档升级，具有较强的推广价值。

五、下一步工作计划

下一步，建设银行将秉承“信息汇合、要素聚合、服务综合、经济撮合”的“四合”理念，全面布局全国百强农批市场、农业农村部定点市场、特色农产品集散市场以及县域以下专业市场。持续优化“裕农市场”生态场景建设方案，大力推广普惠金融和农户信贷产品，不断丰富“裕农市场”综合服务平台功能，提升市场的智慧化管理水平，为市场交易各方提供更普惠便捷的金融服务，为建成高效顺畅的现代流通体系和全面推进乡村振兴贡献建行力量。