



蚂蚁金服强势入股中和农信,公益会变味吗?

■ 本报记者 张明敏

2016年12月20日,蚂蚁金服入股中国最大的公益性小额信贷机构中和农信,成为继中国扶贫基金会之后的第二大股东,这一消息很快在公益圈传开。

其实,蚂蚁金服并不是第一家入股中和农信的社会资本。自从2008年,中国扶贫基金会将小额信贷项目剥离,中和农信就从未关上资本市场的闸门,并相继接受国际金融公司(IFC)、红杉资本入股。

“这是社会资本在寻找社会价值和企业的实现商业可持续模式的过程,是互动,也是双方共赢的结果。”中和农信总经理刘冬文表示。

公益机构“遭遇”资本的光顾本是值得庆幸的好事,但舆论还是出现不同声音。资本入股是否动摇公益属性,农村贷款利率过高是否能够帮助农户?一系列问题成为争议焦点。

但刘冬文觉得,挑战并不在此。

面对日渐强大的机构,刘冬文担忧的是机构自身能力建设是否能适应和管控机构发展的规模。

“中和农信非常欢迎和信任蚂蚁金服,他们作为战略股东,可以帮助我们进一步优化公司治理结构。我们之间还有很强的业务协同,在互联网化进程中可发挥他们的技术优势和资源优势,在业务方面可发挥他们的运营优势和资金优势。商业机构入股后,中和农信在治理结构、人力资源、运营模式和激励考核方面会发生一些变化,这也是一个NGO向商业化机构去转型的必经之路。”刘冬文说。

早在2010年,中和农信就得到了国际金融公司(IFC)和红杉资本的投资入股。

刘冬文是中和农信的总经理,在他看来,社会资本青睐具有公益属性的机构,实际上是社会资本在寻找社会价值和企业的实现商业可持续模式的过程。这是互动,也是双方共赢的结果。

“中和农信解决的是一个社会供给问题。在农村,因自然环境、生活状况、社会地位等原因,农户获取商业资本能力很弱。通过公益组织前期摸索后,再引入商业资本,这是一种公益可持续发展的模式。”刘冬文说,“从中和农信角度讲,基本实现了商业可持续性,农民贷款现在确实容易了。”

对于蚂蚁金服以战略投资者身份入股中和农信,刘冬文表示,这使得以公益使命存在的中和农信的治理结构有了很大提升。

贫基金会、国际金融公司、蚂蚁金服、红杉资本、香港天向上基金,共5家”。

据《公益时报》记者了解,国际金融公司(IFC)是世界银行集团成员之一,是最大的专注于新兴市场私营部门发展的全球性发展援助机构。IFC在100多个发展中国家开展工作,积极发挥其在资本、专才和知识影响力方面的作用,帮助私营部门消除极端贫困,促进共同繁荣。

天向上基金则成立于2010年,致力于帮助成功的投资者和擅长解决社会或环保问题的龙头企业。天向上基金致力于将资本投入到最擅长解决当今世界各种各样的社会或环保难题的龙头企业。

而中国扶贫基金会成立于1989年,是在民政部注册、由国务院扶贫办主管的全国性扶贫公益组织。

“中国扶贫基金会、国际金融公司、香港天向上基金均是带有公益性或以公益为宗旨的机构,且中国扶贫基金会还是中和农信的第一大股东,这样的股权结构很好地保证了中和农信的公益宗旨不会改变。”刘冬文对《公益时报》记者表示。

即便是纯粹的商业资本入股,刘冬文表示,在引入资本前,也进行过多次调研和评估。

2010年,红杉资本入股中和农信。当时根据中和农信评估,红杉资本并没有将这次入股与别的商业项目同等对待。

刘冬文参与了与红杉资本入股的整个谈判过程。

“红杉资本受到印度一家小额信贷机构的启发,在中国寻找类似机构——既可以商业化运作,又能帮助贫困农户。所以选来选去,看到中和农信,认为我们是非常有社会价值的公司。”刘冬文说。

而蚂蚁金服的入股,刘冬文觉得这是对公司转型的延续,它进一步明确了公司的市场化转型方向,加强市场化能力,完善公司治理结构。蚂蚁金服的入股也成为公司战略转型的标志性事件。

这些纯粹的资本入股,对于中和农信来说还是相对宽松。

据《公益时报》记者了解,此次蚂蚁金服入股中和农信不签订任何对赌协议,完全是对社会企业的一种支持性投资,有别于普通商业机构投资。

现实中,农村小额信贷市场存在分割,中和农信服务的客户多为被正规金融机构排斥的农户,其收入相对较低,地处偏远、风险较高并且获得贷款额度相对较小。而由于贷款利率受供求双方的影响,理解中和农信这类农户小额贷款利率水平高低的问题,可从供给(机构)端和需求(农户)端两个维度进行考察。

从机构端来看,中和农信利率较高的原因主要是其综合成本较高:第一,资金来源主要是银行贷款和债券融资,机构的融资渠道不足,融资成本较高,约为7.2%。第二,中和农信为小微农户提供贷款服务,目前业务规模较小,尚未实现规模经济;并且,由于中和农信实行上门服务的业务模式,业务流程中需投入较多的人力和物力,从而导致中和农信整体的运营成本较高。第三,风险控制成本较高,虽然中和农信的贷款损失较低,但是在当前的风控技术条件下,降低贷款损失意味着需要投入更多的成本。总之,虽然中和农信农户贷款利率较高,但是由于其成本也较高,中和农信并没有获得暴利,其利润率只有1.4%,处于保本微利的状态。此外,国际小额贷款机构普遍具有高利率、高成本的特点,平均利润率并不高。

世界银行集团成员IFC金融机



构高级项目官员姜芳芳指出:“小额贷款的高利率是一个国际问题,不是只中国一家。与国际上相比,中国的小额贷款利率比国际上的平均水平要低,不管是在拉美还是在非洲和亚洲,20%左右的小额贷款利率仍然是算比较低的,高的可以达到70%~80%,甚至100%的都会有。”

尽管小额贷款利率很高,但是对于绝大多数贷款农户来说,贷款的可行性比率更加重要,因为选择在小额贷款公司贷款的人大部分很难从其他渠道获得贷款。因此,要发展普惠金融,特别是让农村低收入群体享受到“普”和“惠”的金融服务依然任重道远。

对此,马九杰指出,小贷机构一方面要拓宽融资渠道,降低融资成本;另一方面要加大互联网科技运用,降低运营成本以降低农民贷款利率。

姜芳芳同时建议,应鼓励更多的机构进入到农村金融这个市场中来,通过竞争把利率水平逐渐降

下来,这是比较健康的一条路。此外,应从政策层面推动符合标准的小贷机构进行跨区经营,扩大规模,发挥规模经济效应也是降低成本的有效途径。

几次大的转型

2000年,中国扶贫基金会全面接管中国西部人力资源开发中心的小额信贷项目,并组建小额信贷项目部。次年,国务院扶贫办将中国扶贫基金会作为小额信贷扶贫试点单位,中国扶贫基金会小额信贷项目部随即成立。

但此时,刚刚获国家认可的中国扶贫基金会小额信贷项目部,却一碰到一个体制上的麻烦。当时,按照国家规定,慈善组织不能在各地设立分支机构,只能在当地注册项目。政府对该项目很重视,项目部与地方政府合作,共同管理和运行项目。但随着地方在政府的频繁调动,“双重管理”弊端逐渐显现,导致项目呈现混乱状态。

但机会总是留给有准备的人。2004年6月1日,国务院《基金会管理条例》正式施行,明确了基金会这类慈善组织可以在地区设立自己的分支机构,这从法律角度支持中国扶贫基金会可以在地方设立分支机构,解决了“双重管理”的问题。

2005年,中国扶贫基金会提出由“项目型小额信贷”向“机构型小额信贷”转变的战略部署,在国内率先建立直属分支机构开展信贷业务。

2008年12月,中国扶贫基金会小额信贷项目部注册成立中和农信项目管理有限公司,由中国扶贫基金会以股份方式入股中和农信项目管理有限公司并获得控股,形成董事会领导下的总经理负责制,搭建起现在公司组织的治理结构。

作为一家现代企业,多种融资手段必不可少。

据《公益时报》记者了解,从2014年至2016年,中和农信的债券融资路径已经经历过三次,“公益小额贷款资产支持专项计划”已经从资本市场获得三轮,每轮5亿元,共15亿元人民币的债券融资,均在深圳证券交易所上市交易”。

2016年,与蚂蚁金服从战略合作升级为战略投资,成为中和农信的一个新的起点,并确定了三年内“双百”的新目标——贷款余额100亿,有效客户100万。

最担忧的事

机构发展大了,困难和挑战也会不期而至。

2007年,中和农信累计放款量首次突破1亿元;2011年,中和农信有效贷款客户首次突破10万户,年度放款额超10亿元;2016年12月31日,据官方数据显示,中和农信有212家分支机构,累计放款190多亿元。

20年间,这个中国最大的公益性小额信贷机构着力用商业模式来解决贷款难的问题,满足着农村客户需求。

从“1亿”到“双10”再到“200亿”,中和农信经历了各种波折,但现在正在以飞速发展,但困难和挑战也时常伴随。

对于早期的中和农信,刘冬文觉得:“那时更像是在做实验,知道的人不多,没有人关心你,也倒无所谓。但现在机构大了,关注的人多了,压力也随之大了起来,赞扬和批评声音也就出现了,这很正常。”

刘冬文回忆,中和农信的贷款利率、多方社会资本入股、资产证券化基本上每次的“大动作”多少都会引来部分人的质疑,机构利率高、商业化、缺钱都被曾拿出来说事儿。

但在刘冬文看来,困难和压力并未在此。

“当前,最担心的是,机构大了,虽然抗风险能力会加强,但面临的危机也会更大,团队管理、风险控制、贷款质量都是问题。做不好,社会和股东都不认可,那才是真正的困难。”刘冬文说,“自身能力建设将成为我们未来工作重点,也是保证中和农信‘基业长青’的根本。”

巨头资本青睐

2016年12月20日,致力于为小微企业和个人消费者提供普惠金融服务的蚂蚁金融小微服务集团有限公司(以下简称“蚂蚁金服”)在北京召开农村金融战略发布会,宣布蚂蚁金服以战略投资者身份入股中和农信项目管理有限公司(以下简称“中和农信”),成为继中国扶贫基金会后的第二大股东。

商业资本进入中和农信,蚂蚁金服并不是第一个。通过社会企业的方式来解决社会问题,中和农信早已是这一模式的践行者。



中和农信与蚂蚁金服的“联姻”始于2016年6月,当时二者即宣布在未来三年内将“互联网+精准扶贫”的模式推广到全国300多个国家级和省级贫困县

