
改进农村金融服务“最后一公里”的思考(下)

——以江西省部分农村乡镇信用社为例^{*1}

李似鸿

(江西师范大学财政金融学院, 江西南昌 330022)

【摘要】:文章通过对江西省部分乡镇农村信用社金融服务情况的调查和分析,来展示当前农村基层金融机构与农村经济、农村社会之间的关系,并分析了农村金融中资金使用情况,资金供求关系、资金供求主体和资金流动方向的发展和变化情况。特别是针对农村金融服务与农户金融需求之间还存在一些不通畅的情况,提出改进农村金融“最后一公里”服务的对策建议:一是农村金融要熟悉“地方知识”,二是广大农户要了解“国家知识”,三是固定成本就一定不能降低吗?四是农村金融要“雪中送炭”,五是金融不是唯一重要的。

【关键词】:农村金融;最后一公里;国家知识;地方知识

【中图分类号】: F830 **【文献标识码】:** A **【文章编号】:** 2095 — 0098(2014) 04 — 0054 — 13

一、对“最后一公里”运行情况的分析

如前所述,2012年6月末,全国农村信用社的各项存贷款余额分别为11.2万亿元和7.5万亿元,全国农村信用社涉农贷款余额和农户贷款余额分别为5.1万亿元和2.6万亿元。从所调查的8个乡镇信用社情况来看,不少涉农贷款和农户贷款,未必就用在农村和农业生产中去了。如前面对样本乡镇的分析所示,不少是贷给了农户之后,被带出了贷款发放地,到异地特别是到经济发达地区从事生产、制造或其他用途去了。

那么,在对农户贷款中,这些数量有限的资金,其使用状况如何?同时,农村基层的金融情况,又正在发生着哪些变化呢,通过几年来的走访和观察,具体情况如下。

(一) 贷款使用方面

农村基层信用社是最贴近并服务于“三农”的金融机构,尤其是其发放的贷款,进入了实体经济,是支持和促进农村经济和社会发展中的主要金融力量。上述8家信用社的贷款去向,具体如下。

1. 用于种植业

这方面,主要体现在粮食、蔬菜、瓜果、药材、茶叶、蚕桑、苗圃、油茶林等种植上。能想到去信用社贷款来从事种植业

¹ 收稿日期:2014-03-30

基金项目:2012年国家社科规划基金资助一般项目:农村金融在创新农村社会管理中的作用研究(12BJY093)的阶段性成果

作者简介:李似鸿(1966—),男,江西修水人,副教授,硕士生导师,研究方向为农村金融。

的，大多已经初具规模，生产的产品往往以市场为导向，即市场需要什么就生产什么，什么东西在今年能卖个好价钱，明年就相应种植这些东西（这也是造成农产品市场大起大落的原因之一）。由于劳动力大量外出，留守下来的，有不少家庭，是缺少甚至是没有劳动力的，这样，他们名下的承包田地，就会被邻居或邻村人承租，用来耕作上述产品。因为是山区，田地尽管不多，但因为劳动力也不多，种植业难以形成较大规模，效益也不高，因而租金也不高，每亩良田年租金，不过一两百斤稻谷，山地则更少，甚至是白给人家种。尽管租金低，不成规模，但这种土地租赁在当下山区功不可没，因为缺少劳动力，田地不转租往往就会抛荒在那里。承租人承租的田地，一是不成片，即使成片，规模也不大，加上是山区，不少田地农机进不去，难以有规模效益。但耕种过程中的投入却不少，种子、肥料、薄膜、农药等投入一样不能少，农忙时还要花钱请人，由于劳动力短缺，工钱还很高，就特别需要小额信贷的支持。

从笔者调查来看，取得这样的贷款，一是不容易，二是金额较小。究其原因，种植方面的贷款，往往缺少抵押物，不管是自己名下的还是租赁过来的田地，都不能用来抵押担保，因而贷款的回收只能寄托在收获后的农副产品的销售收入上，而农业生产的过程长短不一，气候变化大，市场波动频繁，隐含了一定的风险。除非信贷员对农户特别了解，或者是多年的老客户，否则，信贷员也不太轻易发放此类贷款。作为仍然留下没有外出打工的劳动力，在家乡承租土地后，由于上述开支，尽管租金低，但一年辛辛苦作下来，利润却不高。然而，正是这种形式，尽管精壮劳动力大多外出了，但耕种的田地和农副产品的产量，并没有相应地减少。这种小范围的转租功不可没，理应得到鼓励和支持。今后，基层农村信用社，在这方面的贷款，还应有所加强，一是贷款覆盖面上要有所扩大，二是单笔贷款金额应有所增加，三是贷款利率上要有所降低，四是贷款的发放及服务方式、方法上，要更加方便易得。

2. 用于养殖业

这方面，一般为牲畜养殖，水产养殖，也有一些特种养殖，如牛蛙、蜈蚣、蛇蝎等。这些养殖中，除生猪的养殖稍稍上规模外，其它的都还是零星散养，最多也就几十头左右。山区农户家，本来有家家户户养牲口的习惯，典型传统农户家，养几头猪，一头供过年自己用，另外的则用于平时卖钱，养羊也是一样，养牛则是方便耕田。劳动力大量外出后，农业作种上歇下来了，没有足够数量的粮食、饲料，正是“巧妇难养无饲之猪”。山区养猪，都是把饲料煮熟来喂猪的，一头猪从仔猪买来到出栏，要喂一年，成本虽然高些，但猪肉味道极其鲜美。劳动力外出后，不少农家连打柴火的人都没有了，买柴火的话，因缺少劳动力，一是还不容易买到，二是太贵，煮饭往往要靠外面寄钱回来买液化气，猪潲就煮不成了。这样，山区农家，已经大多不养猪了。

但一个个养猪场却起来了，规模化养殖，买饲料喂养，饲料不用煮，直接兑水喂，猪还长得特快，半年左右出栏。只是猪肉不好吃，吃不出原来鲜香的猪肉味。现在人们吃肉，是因为需要吃肉，不是因为喜欢吃肉。偶尔听说某地杀了一头吃熟潲的猪，兴冲冲地跑过去，人家不卖，留着自己吃的，冷天做腊肉吃，热天放在冰柜里冻着吃。

原来养猪，是因为要吃肉，现在养猪，是因为要赚钱。赚钱要投入，规模化养猪，投入大，做猪舍，进饲料，请人工，买仔猪，都需要投入，就得找贷款。基层农信社，在这方面放的款，笔数不多，但单笔金额较大。其它养殖，则较难上规模，对贷款的金额暂时要求不大，且还有较大风险，除非和信贷员有长期形成的良好合作关系，否则一时也难以贷到款。笔者调查到一位牛蛙养殖户，养到最后，仅剩下一对种蛙，一气之下，把花重金买来的种蛙炒了，下了酒，然后外出打工去了。这说明，伴随着资金的需求，是对技术的渴求。

3. 用于工商户

这是当下基层信用社贷款的大头，大多占到基层信用社贷款余额的50%以上，工商户一般集中在乡镇所在地的集镇，这一带往往聚集着几百家工商户，到外面进货时从信用社借钱，销货后立马还钱，这种借贷特点是，资金借得急，还得也快，风险不大，但贷款手续要求简便，一有拖延，就会错失商机。同时，单笔金额不小，一年之中要借贷好多次，全年下来，总的余额

很大，少有拖欠。农信社要想在当地稳定下来并有所发展，关键之处就是要将对当地的工商户的金融服务做好做实来，建立起长久的合作关系。目前这一块的业务，作为基层农村信用社，主要还是集中在贷款的发放和回收上，对贷款使用过程中的结算、汇划等业务，特别是票据业务，还有待进一步的开发和拓展。另外，不少人已经离开乡村往县城或邻近城镇发展，但户口上不去，需要贷款时也会回到户籍所在地来借款，乡镇信用社在这方面发放的贷款也有不少。

4. 用于做房子、交学费、婚嫁丧葬等

如在溪口近 2600 万的贷款中，做房子上的贷款有 200 万元，结婚上 150 多万元；在大椿 1200 万元的贷款中，就有 100 多万元的助学贷款。改革开放体现在广大农村，新房子一年年多起来了，雨后春笋般一起来就是一大片，大多是家里有人在外打工后，收入积累到一定数额，就开始做新房子了。到目前为止，在农村，特别是在山区农村，房屋还是农户保存并传承财富的最主要的形式，加上近十几年来，国家货币发行量一年年增加，通货有所贬值，农户家庭的现金持有到一定额度，就会想到盖房。尽管盖的房子也大多空在那儿。

在资金不足时，除了向亲友借贷，还会到信用社贷款。在接到这方面的贷款申请，信贷员会根据农户家外出打工的情况和家里的消费情况，发放相应数量的贷款。一般地，在农户做房子时，往往没有相应的部门或人员介入进言或出谋划策，如房子的设计、朝向、应该是否与整个村庄保持一致，使得外观上保持规整等，所以，山区新建房子虽多，但杂乱零散，看起来很不观样，农户也希望能有专业单位或专业人士前来指导规划。

缺少文化或“少喝了墨水”，在这里的乡村农户间冲突时说出来，往往会成为一句杀伤力极大的骂人话。所以，放子女读书是所有农户的第一要务，农妇间常常挂在嘴间的话是“不羡慕别家的房子住得新、不羡慕别家的钱赚得多、不羡慕别家的猪喂得肥，就羡慕别家的孩子读得好”。有小孩读书的农户，往往也是经济较紧张的人家，在小孩读幼儿园（如今山区农村有了幼儿园且费用不菲）、小学、中学时，尚可通过打工或务农挣到所需费用，一到大学了，就得向亲朋好友借钱，再不行，得找信用社贷款。而当地信用社，在看到贷款申请人家忠良诚实，小孩勤奋上进，也乐于借贷。这方面的贷款，不良率极低。

另外，在婚嫁丧葬上的贷款，大多是应急贷款，信用社一般都会尽量满足。这些属于红白喜事，会有不少人来且都会随礼（这些民间融资往往带有合作互助的性质），事毕后，扣除各种花销，还会结余不少，往往可用来偿还之前所借之款项。

5. 用于微小企业、农副产品加工上

由于笔者调查的是山区的基层农信社，企业少、小、散，配套差，生产经营情况不太好，农信社对其贷款的发放工作特别慎重。目前多一些的，是一些资源类企业，如小矿山、小水电。这些企业，资金需求数量大，贷款时要经过上级社的审核，有的甚至是直接由上级行社来进行贷款的调查、发放和检查，但会经常要下边的基层社去走访摸查随时发生的情况，监督资金的使用情况等。

还有一些加工类的，有接单加工的，如在外打工的人，年头久了，对市场、客户、产品熟悉了，就买些设备回来，在外面接到订单，就拿回家乡来做，连同原材料一起交给家乡的工厂，由于厂租、水电、人工的节约，抵消来往运费等开支后，还有一块利润，在资金紧张时，会找信用社贷款。这类企业，往往集中在制鞋、手袋等劳动密集、技术要求不高的行业，能给在家的农妇提供一个做事的场所和挣钱的机会；还有一些加工企业，是利用当地的农副产品做原料，进行就地加工，再外卖出来，如茶叶加工、山茶油加工、药材粗加工、林木产品加工、石材加工等，在资金不逮时，也会找信用社贷款。

由于当地地处山区，发展微小企业有着许多难以克服的困难，不少人干脆在家乡的信用社贷款，到已经形成产业聚集效应的外地去办厂开店。即现在不少农村，特别是山区农村，伴随着精壮劳动力的外出，是数额越来越大的信贷资金的流出。这些人尽管外出多年，但难以融入打工地的文化和社会，在那里既没有金融方面的人脉关系，也找不到可供担保或抵押的人财，只

能通过信用借款或抵押担保的方式，从家乡融资后带到打工地去从事生产加工。对于打工地来讲，从贫困山区输过来的不仅仅是年纪轻、文化程度高、有一定技术特长的高素质人口，还有经济发展中紧要且稀缺的资金。而对于这些人的家乡来讲，输出去的不仅是精壮的劳动力，还有数额越来越大的资金。留下来的则是老幼妇孺，这些人的生产组织能力、社会维系能力往往较低，对当地经济和社会的长远发展来讲，显然是不利的。

6. 其他方面

农户在遇有资金需求时，如果不能从农村信用社等正式金融得到满足，也会另想办法。办法之一，有急切的资金需求时，在向亲朋好友借贷无果，或虽然借到一定资金但远远不够时，也会向隐藏于广大农村的高利贷借款。如娶亲时急需交定金（定庚时用）或聘礼（迎娶时用），外出打工时急需路费，小孩开学报到时急需学费，生病特别是大病、突发性急病时要到外地就医急需治疗或医药费，等等。乡村高利贷者在这方面放款时，收取的利息较高，往往在月息 10% 左右，即 100 元借满一个月后要还 110 元。农户在借贷后，会掐着指头算日子，想方设法尽早还钱。这种借贷需求，往往是极端贫困的、且能用来融通资金的社会关系与人脉资源极其有限的人家。借贷的结果，会使这些人越发贫困，尤其是借贷发生后不能尽早或及时还贷的，往往会陷入无法言说的境地。

还有一种高利贷，利率更高，即赌博场上的放贷，1000 元一天 50 元的利息，利息高低还会随行就市，资金供求紧些的日子，会涨到 60、70、甚至是 80 元一天，资金供求宽松些的日子，也会下调到 40 或 30 元一天，但在笔者观察的那一段时间内，一直都在每 1000 元每天收 50 元的利息。随着劳动力大量外出，留在农村的以老弱病残和妇幼居多，也有极少数年青人或中年人，外出打工怕苦，在家务农嫌累，又没有谋生活命的一技之长，往往整天沉溺于赌博场中，输了钱又赌红了眼，就想着如何借钱扳回来。有需求就有供应，就有了专做这一行的人，即为赌博者提供资金“后援”，拎着钱袋子，每天守在赌博场上，当地人称这种人为“放水钱”的人。赌博的形式有麻将、牌九、扳杠子、推铜鼓等，也有干脆用扑克牌扳点力的。这种赌博，场面较隐密，赌注却很大，原本这种形式往往发生在经济较发达的沿海地区，现已渗透到内地经济欠发达的地方了。

除了高利贷外，广大乡村，还有互助性金融或合作性金融，这是几百年上千年传承下来的习俗或文化中的一部分。如有乡村少年考上大学了，家境又不富裕，往往摆上几桌酒席，请上亲朋好友来吃个饭，来者是不能空手的，要包上一个大红包。主家在扣除掉办席开支后，还能余下几千或上万元来，正好用来给小孩交学费。除小孩考上大学外，还有娶亲、生子、嫁女、做屋、搬迁、丧葬等红白喜事，亲朋好友都会来随礼。这就有点“合会”、“抬会”的味道。张三家有事，大家都来送礼（钱），有了这笔钱，张三家就能很顺利地把事办了；李四家有事，大家都往李四家送礼。在农村，居住与来往都较为稳定，今年你家有事帮衬你家，明年他家办事帮衬他家。因为单个家庭的力量难以抗衡诸多大事，只有仰仗亲朋好友的合力了。所以，上述情况，表面上是在请客送礼，实则是一种合作或互助的融资形式。但这种形式，有许多不足之处，一是每次请客送礼，要办酒席，要花上大量的时间和精力，浪费大，即融资的“成本”过高；二是有的人家事多，有的人家事少，造成的结果是，资金来往极不均衡；三是易形成攀比奢靡之风，特别是在年头岁尾，处处事事请吃，穷于应付。

显然，用于满足农户应急时的高利贷，面临着如何规范引导的问题；用于赌博场所的高利贷，则应由有关部门前来打击和取缔；而用于帮衬的依附于请客送礼形式的带有合作互助性质的融资，则面临着如何创新发展的问題，即应该在广大农村培育发展正式的合作性金融组织或互助性金融组织，来满足并覆盖广大农户在这方面的金融需求。

（二）金融变化方面

农村金融方面正在发生一系列的变化，表现在资金供求关系、资金供求主体和资金流动方向等方面，尤其明显。

1. 资金供求关系的变化

农村金融包括农村正式金融和农村非正式金融。农村正式金融的资金供求，首先在供应方面，往往表现为“双重的资金供应”。第一重，广大农户为资金的供应方，他们在生产经营或经商打工中形成一定数量的收入，由于存在一系列的不确定性，如教育、医疗、婚嫁、养老等，不敢放开手脚消费，甚至是省吃俭用，形成一定资金结余。如上所述，由于没有好的投资渠道，他们往往把这些资金变成各金融机构的存款，形成资金的供应方。这一重资金供应，往往有被迫、无奈、弱势的成份。而设立在农村中的各种金融机构，通过吸收上述资金再供应给农村各种资金的需求方，形成农村资金供应的第二重。这一重资金供应，尽管其供应的资金并非是自己的，但因其规模巨大，享有各种政策支持，在业务开展中又处于垄断地位，往往给人以强势之感，如掌握资金的专营权、定价权和发放权等。

在农村金融的需求方面，同样是“双重的资金需求”。第一重是信用社对农户存款的需求，这种需求，往往容易满足，只需要机构有网点设在那儿，资金就会源源不断地从四面八方涌入，广大而零散资金的握有者似乎除了把钱存放到金融网点中，就没有了更好的地方可去。第二重是农村资金短缺方对信用社贷款的需求，这一重的资金需求方的地位和势力，显然就要比上一重弱势许多，为了满足放款人的条件，往往要花费不少的时间和精力，满足各种担保或抵押的要求。

农村正式金融的融资方式，也在悄然发生变化。农村传统的正式金融形式更多表现为间接金融，各机构从广大农村吸引存款，是资金的需求方，然后把这些资金发放出去形成贷款，或是转存上级行，或是拆借出去，又是资金的供应方。但从笔者的调查和当前有些农村的一些情况来看，正式金融也有了一些直接金融形式，如不少金融机构开始在农村试办、或请机构代办一些保险、债券、理财产品的销售和买卖工作，特别是人寿保险类产品，这些年在农村开展的力度很大。但这种直接金融形式还刚刚起步，处于发展的初期。

可能，这即是农村基层金融机构存贷差居高不下的原因，即资金的供求间的多重博弈不对等、不均衡，以及农村金融市场发育不完善，农户金融知识和金融能力缺失等。从笔者的调查情况来看，越是偏远、交通等基础设施落后的山区，金融机构存贷差越高，即吸收的存款余额远远大于所发放的贷款余额，金融机构往往是农村里掌握资金余额最大、最强势的资金供应方和需求方，而金融机构之外的资金供应和需求方则相当弱势，特别是在政策了解和谈判能力上。

在经济发展较好的地区，手头有余款的人，资金出路则比较多，尽管仍有一部分人选择到银行存款，但也有不少人选择把资金直接借贷给别人从事生产经营，或成为亲友和熟人各种项目的集资款。相反，经济发展情况越是落后一些的地方，由于各种经营或生产项目没有起来，农户暂时结余的资金，越难投入再生产，更多的是选择到银行存款，因而这里的金融机构的“吸储能力”越强，反过来，由于经济发展程度不高，人们意识滞后，以及难以找到或发现较好项目，特别是有文化年纪轻身体壮的农户大多外出，在村的人生产能力下降，金融需求往往处于被“抑制”中，金融机构的放款不多，因而形成存贷差居高不下。

在非正式金融中，一般来说，资金的富裕者往往形成资金的供给方，资金的不足者形成资金的需求方。资金的富裕者，往往是农村中生产经营搞得较好的人，或者是有子女在外面做事，如在政府序列或效益较好的企事业单位，或者是在外打工，且拥有一定技术专长或管理能力的。资金的需求方，往往是短期间急需资金的，如生老病死、婚嫁丧葬，也有放子女读书筹学费的，外出打工借盘缠的。融资形式上，从农村的实际情况来看，很长一段时期里，非正式金融更多的时候是一种直接金融，即资金的富裕方直接把资金借贷给资金的短缺方，很少有中间环节。

但是，从笔者的跟踪调查来看，情况也在悄然变化，农村非正式金融形式中开始有了一些间接金融，即放贷者的资金未必都是自己的，而是从其他途径借来的，再转手放给那些资金急需者。由于长时间负利率的出现，加上又没有其他投资渠道，不少人手上积攒了一些资金，既不甘心存到银行，又不敢到股市、房市上一搏，加上居住在农村，无论是在地理位置上还是信息获取上，都离股市和房市较远，又没有其他投资途径，有的乡村放贷者，利用熟人身份或亲戚关系，用比银行高得多的利率吸引，到这些人手上筹措资金，转手再以较高的利率贷放出去。随着经济发展，在农村中从事种养加工的人，越来越多，随着生产经营的规模扩大，生产中有不时有短期资金缺口的，且所需资金额度较大，由于种种原因，不易从正式金融获得，也会从非正式金融中筹措资金。这些，尚还处于较隐蔽、小规模的状态，但由此可能引发的各种问题，则不容小视，正迫切面临着如何

去规范和管理的问题。

2. 资金供求主体的变化

农村金融中资金的供需双方，近年也发生了一系列的变化。如在改革开放初期，有一定数额资金结余的，往往是农村中生产经营搞得好的，是农村中的富裕农户或农村工商户，他们形成农村金融中的资金供给方，把钱直接借给资金不足的，或把钱存入银行，成为农村金融机构吸收存款的主要来源。资金的需求方，更多的是家里人多，刚性开支大，但又缺少挣钱技术或手段的农户，不得不从亲友或是金融机构中借钱，用来周转生活、放子女读书、给家人看病等，也有是借钱做房子、买牲口、添置必须的生产工具等，或在春耕农忙时借钱买种子、肥料、农药等农用生产资料。简单来讲，那时候，到银行存钱、或有钱借出去的是“富人”，到银行或是从亲友处借钱的，往往是“穷人”。

但是在近些年，随着农村经济有所发展，特别是家里有人在外打工，一般人家，手头都有些余钱，他们因为没有好的投资渠道或因资金量太少形成不了初始投资，即资金的供应方往往是生产和生活并不是特别宽裕的一方，手头有些余钱，却因受制于关系、能力、技术的不足，没有好的出路，同时因为家底较薄也承担不了较大的风险，不敢把这点钱轻易投放出去，往往把钱存入银行。从上面 8 家信用社的情况来看，存款户头多，户均存款在 2000 多到 3000 多元之间，与全国人均几万元的存款水平，差距极大。因为这部分人数量多，尽管单个家庭或农户的资金额不大，但汇总到一块，往往成为农村金融机构主要的存款来源。

而到银行借钱，或直接到广大农户中用较高利率募集资金的人，往往是手上有项目，或生产经营大户，形成一定规模的种养加专业户，或是在本地或外地投资办厂的人，或是投资修建小水电站，或开采小型煤矿、铁矿、钨矿、瓷土矿的矿主，最近几年，县城一带房地产开发商在资金短缺时也会委托亲友到乡村来以较高的利率集资，等等。由于种种原因，或项目启动时还有一些资金缺口，或项目启动后手头一下周转不过来，急需资金，不得不到银行贷款或直接到村民处借款（集资）的。也就是说，近些年，农村金融供求中，往往是“穷人”在存钱，是资金的供给方；而“富人”在借钱或贷款，是资金的需求方。近 10 多年来，多次出现过长期的负利率，实则是穷人在补贴富人。

3. 资金流动方向的变化

从资金的流动方向来说，一是从外地流向本地，随着精壮劳动力纷纷外出打工，却又不得不把老人和小孩留在家乡，打工所得收入，寄回来供家里人过生活、受教育。这部分资金量最多，是农村基层金融机构最主要也是最重要的资金来源。二是从上面流向基层，即随着国家惠农政策的推广和深入，种粮直补、退耕还林、养猪大户补贴、购置农机农资补贴、家电下乡补贴等；农村养老工作启动后，年满 60 岁的老人每月均可按时领取养老金；农村医保工作启动后，各种疾病的住院费用报销等。一笔笔国家财政资金不断流进广大农村基层，体现的是国家对“三农”的扶持和关切。基层农村信用社，承担了大量的国家的惠农政策业务，这些业务量大，单笔业务金额较低，这也是近几年农村基层信用社柜头前的队伍越排越长的主要原因。这种业务，往往单笔或单次业务所带来的收益不高，而员工的工作强度和工作压力则不低。

当前农村资金流动和人口流动交错影响，出现了不少新情况。一是“利益在村，人口不在村”，即有些人在外面买了房子并且定居下来，但家里还有田地产业甚至是各种股份，每年回来一到两次，或清明回来扫墓，或过年回乡祭祖时，把当年（上年）利益结清；也有一些原本就是城镇人口，在乡村承包了林地、水面、茶园的，或者是入股了农村各种实业的，但委托给他人经营管理，这些不同的实业经营的好坏，与他们的收入息息相关。每月或者每年，都有资金不断地从农村流出去。一是“人口在村，利益不在村”，有大量老人和孩子，常年都在村子生活和学习，但生活来源却不在于本村，靠出门在外的儿媳或爹妈寄钱回来；还有一些人，在县城或外头有产业和股份，或早年在外工作如今退休回村生活，每月或每年都有资金从外头不断地流进来。同时，由于农村精壮劳动力的大量外流，农村中老弱妇幼越来越多，不少留村家庭已经没有生产能力，柴米油盐果蔬完全靠市场解决，即现在不少农村家庭，是居住在农村的不生产食物的食物消费者。总之，种种情况的出现，给农村金融服务提

出了不少挑战。

二、改进农村金融“最后一公里”的思考

金融，是银行、证券和保险的综合体，既有商业性金融，还有政策性、合作性和互助性金融。而在当前农村，只见银行，难觅证券和保险；只见商业性金融，难觅政策性、合作性和互助性金融。显然，当前农村还没有形成机构健全、性质多样的金融体系。也就是说，通往农村的金融通道还显单一。

保险在农村，多是一些人寿业务，农业方面的保险，开展极少。广大农村倒是盼望着农业保险能下乡进村。各种生产活动，无论是农、林、牧、付、渔，还是种、养、加，一旦生产风险和市场风险能被保险覆盖，农户开展起来就会心中有数，大胆投入，信用社在做信贷业务时，也会胆子再大一些，步子再快一些，金额会多一些。不少信用社主任说，如果开办了农业保险，许多项目的风险被降低之后，信贷资金就会相应跟进。“因为没有保险，许多可贷可不贷的项目，一般都被否决”，上杭信用社主任说，“否则，信用社承担的风险太大了”。

即便是农村信用社，业务重点还是在县城，然后才是乡镇所在地，很难下到村组和户上去。从本文表 6、表 7、表 8 就可以看出，尽管三县信用联社的存贷比分别是 54. 30%、53. 51%和 65. 11%，高于全省县域金融机构 50. 53%的存贷比。但是，如果把在乡镇吸收存款却极少发放贷款（且往往只是在县城发放）的邮政储蓄的数据加进来，则存贷比仅为 45. 70%、35. 85%和 46. 33%。若加上农业银行在乡镇网点的存贷数据，则存贷比更低。

然而，这些数据还是平均数，县城营业部、城区、近郊的存贷比大多在 100% 多到 200% 多，广大基层乡镇、特别是偏远乡镇的存贷比往往只有 10%多到 20%多。可见，农村金融正在把广大基层乡镇、偏远乡镇的资金源源不断地抽往县城、省城甚至是更为繁华的地方去使用。显然，通往农村的金融管道，更多的时候是从农村抽取资金，不少地方的农村基层金融机构，往往起着一台“抽水机”的作用，正把农村基层的资金源源不断地抽走。

尽管还有不少涉农金融机构在农村开展业务，但正如样本所示，农业银行只是在极少数经济发展较好的乡镇设立网点，且只用于吸收存款，较少发放贷款；村镇银行往往设立在县城，成为某某银行在县城的分行，既不进镇更不进村，空有“村镇”之名；邮政储蓄银行在乡镇的网点倒不少，但仍然是一家只吸收存款不发放贷款的“储蓄”网点；农业发展银行所做的业务，越来越商业化了，在乡镇的业务也是芳踪难觅。

另外，在广大农村，金融服务也仅仅是局限于存贷款业务上，信托、租赁、咨询、托管、代收代付、票据业务都还缺失。特别是用来规避农户市场风险的各种金融产品，亟待开发或引进。如何借助金融手段来规避和转移农户从事种植业和养殖业中的生产风险和市场风险，从而既能保护广大农户从事生产的积极性和较为稳定的收入水平，又能保持市场上农副产品的平稳供应，避免农副产品的市场价格“过山车”般的波动，已成当务之急。

可见，当前农村金融，机构不多，功能单一，产品有限，服务不全，还没有形成包括全机构、宽领域、多产品、广覆盖、深服务的大金融体系，这正是造成农村金融服务、特别是对农村基层的金融服务，还不是那么通畅的重要原因。那么，如何来改进农村金融这“最后一公里”呢？

（一）思考之一：农村金融要熟悉“地方知识”

孟德拉斯说过，“农业是‘地方性的艺术’，任何进步，尽管在别处进行过实验，但仍需在每个地方经受检验，如果说不是需要在每块田地里经受检验的话。一种新事物要想顺利地进入具体的农业区域，首先要完全适应那儿的气候。”^[1]“农业是一个与众不同的和独特的世界，想把在其他领域运用的规则和框框应用在它的身上是徒劳的”。^[1]

斯科特在《国家的视角》一书中多次提到“国家知识”、“外部知识”和“地方知识”、“内部知识”。书中举例说，“如果从空中俯瞰那些还没有被严重破坏的中世纪城市或中东地区城市中的古老商业区，会发现它们看起来杂乱无章，整个城镇没有遵循一个全面抽象的形式，城市布局缺少一致的几何逻辑，但这并不意味着当地居民也会迷惑，城中的每一条道路都是当地人不断地走出来的，城中的大街小巷是最普通的每天行走的地方。然而，第一次来的陌生人或商人几乎都会感到迷惑，因为它缺少使生人可以自己找到方向的、在各地被重复的抽象逻辑。即本地人熟悉并掌握着地方知识，而外来人只有外部知识，不谙地方知识。地方知识在空间上的作用就象那些难懂的方言在语言学上的作用一样，它使本地人可以交流，而不在本地长大、不会说本地方言的人却根本不懂”。^[2]类似的情况出现在《水浒传》中的祝家庄，江西乐安县流坑古村中，外人往往进来易，出去难。

斯科特在书中还举了航海的例子，在航海中，一般的航行知识与更具体的导航知识往往不一样。当大的货轮或客船进入主要港口的时候，船长一般将对船的控制权交给当地的导航员，他将船驶入港口的停泊处，当船离开时也会重复同样的过程，直到安全地进入到航线。这样做可以减少不少事故和许多不必要的麻烦。这反映在大海中航行的是比较一般的知识，而在某个港口引导一艘船则是与环境联系紧密的具体知识。^[2]

同样的情况，也发生在开车到某个酒店（或餐厅、夜总会等地）时，到酒店门口时车主即把车子交给酒店的泊车员。这样做的好处是，酒店泊车的地方在哪里，哪里还有车位等，车主未必清楚，而作为酒店的泊车员，则是一清二楚的，因为他具有“本土技术知识”（indigenous technical knowledge）“民间智慧”（folk wisdom）“实践技能”（practical skills）。这样做的结果，节约了车主搜寻车位的时间和精力，又尽量减少了酒店门口拥堵的可能性，以及车主自己开车时因为不熟悉情况而发生的刮撞。

当下我国不少农村信用社，正在发生着巨大的变革。在业务办理、产品开发、市场营销、服务手段，特别是员工招录与培训，越来越借鉴着国家商业银行的做法，遵循的也是国际间通行的规则和惯例，特别是随着大量年纪较大员工的退休或离职，通过考试招聘引进了一大批高学历员工。这些新人经过了一系列的岗前培训，走上工作岗位，到达农村信用社的一个个基层网点后，办理业务都严格遵循规定好了的业务流程。也就是说，这些新员工懂的是国家规章，上级规定，银行规则，掌握的是“国家知识”、“外部知识”、“一般知识”，甚至是“国际知识”。但是，尽管这批新员工年青、专业、形象亮丽，但往往不是本地人，一下子不能融入本地环境和文化中去，且有的还没有在此长久呆下去的准备和打算。如新来的人讲的是普通话，玩的是网络，平时忙乎在三尺柜台之内，一有空闲，因为本地没有熟人和亲戚，极少去走村串户，遇节假日大多返城去了。导致信用社机构和员工，与属地乡镇，更不要说是村庄和农户，越来越隔阂，不能接近甚至是了解熟悉广大农村的“地方知识”、“内部知识”、“具体知识”。

而我国幅员广大，不同的乡镇和不同的风土，有着不一样的“地方知识”、“内部知识”、“本土知识”或“具体知识”。农村基层信用社，往往设立在中国农村最基层的乡镇一级，各个乡镇的情况往往千差万别，不同的乡镇之间，语言、风俗、节庆、习惯往往都不一样。比如在语言上，不同地方就有不同的口音和方言。如果说，在北方，地势平坦，来往方便，语言等方面的差异不太明显的话，在南方，山山水水，沟沟壑壑，山高水急，林深草密，人们往来不易，因而各地风俗、人文差异较大，特别是在语言上，往往是“五里不同音，十里不同言”。如江西省上饶县南部一个叫铁山乡的地方，就一乡九语，在这一个小小的区域内，有“铁山腔”、“汀洲腔”、“麻山腔”、“建宁腔”、“广丰腔”、“田墩腔”、“广东腔”、“福建腔”、“官话”共九种方言。即便是喝茶，不同的地方，不同的人士，所喝之茶也是不一样的。有婺源茶、修水茶等。婺源茶中，忙人喝“农家茶”、闲人饮“文士茶”，新娘敬“新娘茶”……修水茶不叫喝，叫吃（cha）茶，茶中内容丰富，有茶叶、菊花、茶穹、生姜末、萝卜丁、桔子皮、芝麻、黄豆、炒米等，所谓“上不见底、下不见里”。一家过得是否殷实厚道，主妇是否贤惠能干，全在一碗茶里呈现。

生于斯长于斯的人，只要伸手接过茶水，即能大概知晓这户人家的基本情况。用溪口信用社的一位老信贷员的话说，他下到农户家，只要伸手接过这家主妇泡过来的茶，就大体知道这户人家的日子过得怎么样，信用状况如何，该不该把放款程序继

续进行下去，等等。如果茶碗干净、讲究，茶杯端在手上有份量，茶中内容丰富，如菊花丰盈、芝麻饱满、黄豆圆滚，腌制的姜末、桔皮、萝卜丁在沸水冲过后张弛有度，茶水中的香味直奔味蕾，说明了主人家男的勤劳（不勤劳没有这么多产出），女的贤惠（不贤惠茶水没有这么样鲜香），把个日子过得有滋有味。这样的人家，定是想着进一步把事情做好做实做细，只是暂时有点资金短缺，才找到信用社来的。一般情况下，给这样的夫妇放款，心里往往会较踏实，资金一般会处在一个相对安全的环境中。

而这些，从外地进来的员工往往没有接触过，难以融入，自然一下子是很难了解这些“地方知识”、“内部知识”的。更不要说，通过“吃茶”、交谈、观察，来了解农户间家庭成员与结构情况，谁家有什么特长，有谁在哪里做什么事，一年当中有多少收入，收入来源，现金流最集中的时候与事件，等等……而贷款的发放，特别是所谓的贷前调查、贷时审查、贷后检查，所做的实际上是对人的了解工作，是对借款人的人品、能力、资本的判断与识别工作。由于缺少内部知识，许多工作也就难以展开，表现在贷款的发放上，也就难以进行下去。加上严格的贷款责任追究制度，现在不少农村金融机构、特别是农村信用社，在农村也就成了一个吸收存款却不怎么发放贷款的“金融储蓄机构”了。

如果说，在不少偏远乡镇，特别是各种村庄，经济规模和社会组织都小，早期农村金融形式以非正式占主体，与村落经济、社会是对应的，也是对称的，因而，尽管缺少较为紧密的正式金融服务，但农村金融供求矛盾似乎不太明显，供求紧张关系也不太突出，农户一旦有资金需求，依赖于亲戚、友邻、宗族关系，从非正式途径即可解决资金需求。

但随着农村经济、社会组织规模扩大（农村集镇化、商业化），原有农村金融、特别是非正式金融的资金规模、组织能力、产品种类就不适应了，更不对称了，就得有正式金融的密切参与。这就要求能够形成一种机制或组织方法，把正式金融的“国家知识”、“外部知识”、“一般知识”，与农村当地经济和社会中所独有的“地方知识”、“内部知识”“具体知识”有机结合起来，二者间做到相互借鉴、相互了解，直至融会贯通，才能更好地促进农村金融与农村经济和农村社会全面深入、持续健康地发展。

（二）思考之二：广大农户要了解“国家知识”

除了上面所说，笔者认为，为了进一步做好“国家知识”与“地方知识”、“外部知识”与“内部知识”的对接工作，还应加强对在村农户金融知识和金融能力的培训和开发工作，让只掌握“地方知识”、“内部知识”、“具体知识”的农户，熟悉相应的“国家知识”、“外部知识”、“一般知识”。

前面说过，当下农村，尤其是位置偏远的地方，年轻力壮、有些技术、文化水平稍好些的人大多外出打工，留在村里的大多是些年纪较大、文化程度一般的，这些人很少与农村信用社打交道，在资金短缺时既想不到信用社，想到了也不知道该如何与信用社打交道。更不要说，原先的农村信用合作社，多多少少有些合作的影子，不少农户在信用社有股份，信用社在村队有代办点，代办点的业务人员也大多就是村里的人，平时天天见面相互知根知底，因而有些村民在资金短缺时，往往首先就想到信用社，在所需金额不大且信用状况还好的情况下，往往能迅速得到满足。而现在的农村信用社，没有了“合作”的成分，村里既没有了业务代办点，乡镇的信用社又离村组较远，对信用社员工大多都不认识，相互间几乎没有过交往，一般的农户，在资金短缺时，往往就想不到信用社去。^[3]

但这并不意味着在广大农村，就没有了金融需求。由于劳动力大量且持续外出，留村农民耕种的土地面积在不断增加，不得不投入更多的物化劳动，要求使用更多的农药、化肥、机械，特别是农业生产中新品种的广泛使用，对农药、化肥的使用还有一定的依赖。其结果，如果保证农业生产面积不减、农业产量不降，在活劳动投入不断减少的情况下，必须投入更多的资金、技术，留村农户，由于没有外出打工收入，单个家庭的资金有限，必须仰仗借入资金。显然，对金融的需求，无论是现实的还是潜在的金融需求，都大大增加了。

孟德拉斯说过，“农民（Paysans）按其字面上的本义是地方之人（hummes du pays），他们超越不了自己的土地的有限视野”。^[1]为了使农户能及时、有效、充分地得到金融的支持，当然必须主动地熟悉并掌握金融方面的“国家知识”、“外部知识”、“一般知识”。把留村农户组织起来，进行相应的金融知识培训和普及，就显得很有必要了。

首先，是要在广大农户中间普及金融基础知识，要让农民了解农村金融机构，如农村金融机构的性质、作用，熟悉银行业务，特别是和银行打交道的手续和程序，应注意的各种事项。尤其是在贷款方面，从金融机构贷款与向私人借款有哪些不一样的地方，如何才能符合金融机构要求并取得所需要的贷款，贷款的使用应当如何接受金融机构的监督和管理，贷款偿还时要注意的事项。甚至，在当地农村，哪些项目是可以向金融机构申请贷款的，哪些项目是不能向金融机构申请贷款的；或者说，金融机构更愿意对什么样的项目发放贷款，不会对哪些项目发放贷款；如何才能与金融机构保持长期的合作共赢的关系等。此外，还要让农民了解相应的国家产业政策，特别是近些年国家支农惠农方面的政策，国家希望、鼓励农民做哪些，金融机构在这方面有哪些相应跟进政策等。

其次，是要提高广大农户的金融能力，金融能力是指农民通过掌握与运用金融手段来开展生产增加收入提高生活水平的能力、增加或保值家庭财富的能力、分散转移或化解各种风险的能力等。理财、保险、养老等各种金融产品下乡，首先就要让农民了然、熟悉，然后才是接受并使用。特别是当前农村，农民手头有点余钱，其投向相当狭窄，要么存到金融机构，要么参与各种集资，前者利率太低甚至是负利率，后者风险太高很可能血本无归。农户对一些能保值增值的金融产品的需求，正越来越强烈。另外，针对农村形形色色的集资，该如何判断与应对，特别是如何识别那些“庞氏骗局”。农民对未来有相应的预期，该如何利用金融手段来进行管理和维护，等等。如果农民有了相应的金融知识和金融能力，就可以参与相应的金融事务了，就能够主动参与到农村金融机构的各种金融活动和金融事务中去，参与设计金融产品，融入各种金融管理中去，使农民能够充分利用金融工具和金融手段来发展自己，金融机构又能通过农民的发展来发展金融机构，从而使农户与农村金融之间实现双赢。

再次，就要涉及到上述工作由谁来做的问题。最好的办法，是在金融实践中，要设计出一些能让绝大多数农户参与进来的金融产品，让农户在参与金融事务中了解金融、熟悉金融并最终提高金融能力，即让农户“在游泳中学会游泳”。另外，所有涉农金融机构，在农村吸收了巨量廉价的资金，而向农村投放的信贷资金却是极其有限，现在就应当既有必要也有义务在农村开展金融知识普及、满足农户对金融业务的咨询。所谓有必要，是指相对于农村，城市的金融竞争已经是很充分了，市场份额、客户维护、产品拓展的难度越来越大；而相对于城市，农村的金融市场、特别是偏远农村，几乎还是一块处女地，无论是从市场开发、培养潜在的客户群、创新金融产品、拓展服务市场，对于任何一家涉农金融机构，都有必要。也就是说，农村金融市场，已经到了从金融机构的柜头走出来，走向广大农村的田间地头，走进广大农户的桌边炕头的时候了。

回归到农村信用社的合作性质，把农户组织起来，基于金融是一种资源更是一种权利的认识，特别是当今社会，无论城乡，金融机构几乎包罗了所有的资金进出，越来越具有公共产品和基础设施的特性，因而，能否向农户提供均等化、普惠式金融服务，已经成了一个国家或一个地区生活和生产是否方便，经济和社会发展是否和谐和可持续的前提条件。

（三）思考之三：固定成本就一定不能降低吗？

为了降低借款人的违约成本，贷款人在发放贷款之前，必须做大量细致而详实的调查。在尽职调查成本中，有一部分成本可能是固定的，是一定要发生的，不可或缺的，并不一定与贷款金额成正比，因为关于借款人的很多基本资料的收集成本都是固定的，与贷款金额无关。这些固定的贷款管理成本可以解释为什么小额信贷的利率往往较高，为什么不同的借款人之间的利率可能会相差很大，并且穷人往往需要承担较高的利率。由于自有资本较少的借款人只能得到较少的贷款额，而固定的贷款管理成本必须用利息来弥补，所以贷款利率就会上升。较高的利率又会使借款人偿付贷款的问题恶化，即违约率上升，导致总体的贷款额缩减，而这会进一步使利率上升。这种趋势将持续，直至贷款额变得足够小、利率足够高，以至于利息恰好可以覆盖固定支出费用。^[4]

从上述观点出发，如果能形成一种机制，使农村金融机构能以极低成本就自然而然地了解到所需信息，不就可以降低或避免支付因搜集信息而必须付出的固定成本吗？

机制之一，即是上面所述，要使农村金融机构所拥有的“国家知识”、“外部知识”、“一般知识”与乡村中的“地方知识”、“内部知识”、“具体知识”全面对接和有机交汇。从金融机构来讲，这就要求农村金融工作不仅仅只是吸收存款和发放贷款，还应该全面参与农村经济和社会中的各种过程和活动，金融机构的工作人员不仅是村民的“理财师”，还应是“村务顾问”和“冲突的调解者”。关于这些工作，只有金融工作人员可能是不够的，还应该有乡村其他部门的参与和协调。同时，开展的也不应该仅仅是金融工作，还应把农村的经济发展、社会管理、人力资本提升结合起来。特别是在农业生产中，投资计划应该与技术推广、市场评估、风险防范、培训咨询等多方面结合起来。即既要使农村金融工作全面融入到农村经济和农村社会中去，农村经济和社会的全面发展又不仅仅依靠农村金融一家的力量，还有相应的合作互助组织和其他服务手段，多方联动，多方跟进，做到资源和信息共享。

机制之二，农村金融本身，要实施更多的业务创新和管理创新工作。如在信贷中的贷前调查、贷时审查、贷后检查工作中，能否吸收一部分掌握了当地经济和社会信息的人加入其中？如前所述，在农村，掌握并拥有“地方知识”、“内部知识”的往往是那些生于斯长于斯的本地人。但本地人即使知道乡村中哪些人是人品好、信用意识强、有生产经营能力，是不错的放贷对象，要么是因为穷，手头没有资金，没有能力发放贷款；即使手上有钱、或能够从别人处筹集到资金，由于没有许可证，也没有资格放款。

而农村金融机构、特别是农村信用社的员工，有资金、有放款资格，但由于不能识别众多贷款申请人当中哪些人的品行、信用和能力突出，往往放不出款，形成所谓的“惜贷”。或者是即使把贷款放出去了，但因缺少了解，不得不付出较高的调查费用，或收取较高的审查担保费用，造成贷款利率较高，使得那些风险较低但平均收益也较低的项目——这些项目也正是广大农户最常态最一般且数量也最多的项目——往往被正式金融排除在外。这样，那些被正式金融选择的项目，尽管收益较高，往往也是风险最大的，常常因经营不成功引发违约风险，也就是所谓的“逆向选择”。这也是农村存贷比为何越来越低的重要原因。

笔者总是固执地认为，当前农村金融市场中，打通农村金融“最后一公里”的关键之一是，让合适的人去做适合他的事。即当前农村金融中出现的的问题是，贷款发放权错配，没有掌握信息的人掌握了贷款的发放权，掌握了信息的人却既无贷款实力又无贷款权力。显然，解决的办法，就是让掌握信息的人参与到贷款的发放、管理和回收工作中去。

如果在农村金融中能形成这样的一些机制，应能降低农村信贷中的“固定成本”，那么，认为农村信贷、特别是农村小额信贷一定要有较高的利率才能生存下去的想法，就会发生根本性的改变，农民也能申请得到较低利率的贷款，并享受到其他低成本的多样化的金融服务。

（四）思考之四：农村金融要“雪中送炭”

不少人认为，金融在居民、厂商和社会的财富积累过程中，有着极大的作用，但这种作用往往更多地是用于富人身上，很难用于穷人处，即金融往往更愿意“锦上添花”而不愿意“雪中送炭”，^[5]金融运行的结果往往是让“富者越富、穷者越穷”。^[6]即民间所说的，“银行大门开，无钱莫进来”。

鉴于信用社设于农村乡镇的机构，是中国农村最基层的金融机构，服务的区域中，包含着大部分尚处于贫困或刚刚解决温饱的人口。特别是按 2011 年提高后的贫困标准（农村居民家庭人均纯收入 2300 元人民币/年），中国还有 1.28 亿的贫困人口，且这些贫困人口绝大多数生活在农村的实际情况，^[7]如何通过金融的扶持使这些人口增加收入进入可持续生产和发展的状态？曾康霖认为，要培育金融资源，利用金融手段，扶助弱势群体，推动贫困落后地区发展，让他们分享经济金融发展、改革、

开放的成果。^[6]

当前农村，正在形成一轮土地集中的趋势，广大农村中的贫困人口往往处于弱势的位置，迫切需要借助金融的手段早日摆脱不利地位。宋亚平在《南方周末》载文说，截至 2010 年底，全国土地流转面积达到 1.85 亿亩，占家庭承包耕地面积的 14.7%。作者认为大农业不是中国发展的唯一模式，在中国，家庭承包经营的小生产方式目前仍然还是最重要的就业领域。据农业部统计，以植棉为主业的农村劳动力大约为 5292 万人，以种粮为主业的农村劳动力大约为 14726 万人，占到全国农村劳动力的一多半。这样庞大的农民队伍，主要通过将碎片化的一块块承包责任土地上的精耕细作，来获取很高的单位产出率，从而维系全家人基本的生活水平与生活质量。如果全国一盘棋，都搞大农业、大投入，只让极少的人搞农业，这些人的就业和生计就会出大问题。^[8]

宋亚平认为，应该借鉴东南亚那些人多地少的国家的经验。日本、韩国、以色列、中国台湾等地区，现代农业也相当发达，甚至可与美国农业“叫板”。这些国家与地区与中国大陆一样，普遍存在人多地少的尖锐矛盾，属于耕地资源严重短缺的类型。他们在培育现代农业的过程中，并没有选择西方特别是美国的那种“土地大集中、资本大投入、装备高科技、企业式管理”的模式，而是把着力点放在大力发展先进的生物科技和小型机械上，并紧密围绕农业生产在产前、产中、产后各个环节和农村社会生活各个方面的需求，建立起一整套完善的社会化服务体系，充分鼓励农民开展家庭经营式的精耕细作，从而大幅提高土地产出率，以保障农民收入与城镇居民收入始终处在相对平衡的水平上。并以台湾南投县信义乡为例，那里的政府就不支持农村土地向大户和企业集中，即使有足够的理由，也不能超过 30 亩。^[8]

早在 100 多年前，希法亭在其《金融资本》一书中就说过，“工业摧毁了农民的家庭劳动，把基本上自给自足的农民经济变成成为依赖市场销售的纯粹的农业企业。这种转变是以农民的巨大大牺牲为代价的。因此，农民敌视工业的发展。但是，在现代社会中，农民仅仅是一个没有活动能力的阶级。没有地区之间的联系，与城市文化隔绝，视野局限于最狭隘的地方地益之上，使农民所能进行的政治活动都仅仅是追随其他的阶级。然而，在资本主义发展初期，农民恰恰同农村中具有最强的活动能力的阶级即大土地所有者相对立。大土地所有者能从工业发展中获得直接的利益。”如果任由金融资本在农村联强弃弱，最终，通过金融资本“与大土地所有者的结合，极大地增强了金融资本支配国家政权的力量。它与大土地所有者一起赢得了领导阶层的地位，从而在大多数问题上赢得了一般农村”。^[9]

当前农村金融工作，特别是农村基层金融工作，要建立起普惠金融理念，要实行均等化服务，即金融在服务于全体公民的同时，更应注重服务于广大在经济和社会中暂时处于弱势的群体，提高农村金融的覆盖率和普及率，使广大农村的经济和社会发展与全国水平基本保持一致，最终使全社会得以均衡发展，这是社会得以和谐和可持续发展的重要基础。作为扎根并服务于“三农”的农村信用社，特别是基层信用社，实质上是散布在广大农村地域范围中的一个个微小金融机构，通过一笔笔小额信贷，提供一次次小型金融服务，把一家家小型农户发展起来，由此形成的合力，提供的全部农副产品，创造的种种经济效益和社会效益，是极其巨大的。特别是基层信用社所服务的对象，实实在在是当今社会中比较穷困也比较弱势的农户，如果能顺畅扎实地把对“三农”的金融服务工作做好，特别是服务好农村中相对穷困的人口和家庭，使金融服务这一权利让绝大多数人都能享有，在满足社会需要的同时还能实现自己的利润要求，则功德无量，善莫大焉。

农村里，一旦形成了大的产业，则必然会要求有相应的大的金融服务，那么，大的金融也就会自然而然地进入农村，与大产业一起，形成规模优势。但我国地域广大，大农业与小农业可以并存不悖，特别是在那些不宜发展大农业的地方。因而，当前的农村信用社，特别是基层信用社，要利用各种“小型”甚至是“精巧”的金融工具和金融服务，面向农村中低收入群体，形成一种互助、合作的联合态势，组建、组织各种合作社、互助社，面向市场，利益共享，风险分担，形成农村小型金融机构，通过小额信贷，一对一和点对点的金融服务，与农户或农户组织形成联盟，在广大农村形成经济上可持续、社会上能发展、生活上能满意的合作互助共赢模式。即在金融服务上，既要支持大农业，又不能漠视小农业，更不能通过支持大农业来打压小农业。甚至，要探索出一种机制来支持农村金融服务小农业，使一些富有特色并传承着历史与文化的小农业在经济和社会等方面都能可持续发展，以抵御大资本下乡后生产资料高度集中、贫富高度分化的寡头资本模式。

（五）思考之五：要跳出农村金融来改进农村金融

改进农村金融“最后一公里”，自然要充分发挥农村金融的作用，但不能局限于农村金融本身。农村经济和社会的发展，除农村金融外，还要有其他步骤和措施同步跟进。比如，加快公共产品的城乡一体化建设，在城乡间实施公共服务均等化，解除农户在教育、医疗、养老等方面的后顾之忧，同时利用 WTO 中的“绿箱”、“黄箱”政策，加大对农业基础设施建设的投入，提供更为优质的涉农服务和技术支持，就能极大地降低农户生产和生活的成本，也就能大大提高农业生产的效率，也就更能充分发挥农村金融对农村经济、农业生产和农民增收的促进和支持作用，农村金融服务这一“通道”才会更加畅通，更有效率。

当前不少文章呼吁要在农村实行“确权”，明确农民对土地等生产要素的所有权或使用权，“确权”之后呢，更要保护好农民的各种权利，既包括财产权利，还包括政治权利。正如索托在《资本的秘密》一书中说到，在世界不少国家和地区，人们往往缺乏运用资本的能力，怎样才能使一国公民创造出资本，首先就要有正规的所有权制度，并指出所有权制度能产生 6 种效应：即确定资产的经济潜能，将分散的信息纳入一种制度，建立责任和信用体系，使资产具有可交换性，建立人际关系网络，保护交易。^[10]

在农村，同时还要有渐进的政治改革，通过落实民主选举、村民自治等权利，培养并强化农村居民的公民意识，使农民拥有参与制定分配规则的权利，享有公共领域的发言权，避免农民“民主参与能力削弱，公民与国家权力之间距离过大”。^[11]如果这些必要的改革能及时跟进，农村金融就能更好地发挥作用，农村金融和农村经济、社会、政治保持同步发展，就能相互促进并共同提高，这样，农村金融服务作为一个“通道”就能及时沟通，甚至是拉近广大农民与国家、政府间的距离，让农民觉得自己与外部世界的心里距离，远没有因为地方偏僻和居住分散而产生的空间距离那么遥远。

三、结束语

“三农”问题其实是一个系统性和综合性问题，不能只就某事谈某事，要把农村情况统筹考虑，即农村金融、农业经济、农村社会，甚至农村治理与农民权利，是一个不可分割的整体。任何一个点上的变化，都会影响整个体系并带来相应的变化。

举例来说，随着农村规模化养殖业的发展，如规模养猪业的发展，散居于农村千山万壑、千村万庄的生猪散养正在减少甚至是消失，其影响是多方面、宽领域、深程度的，既有经济上的，更有文化上的和社会上的；所造成的变化，既有生产上的也有生活上的，既有生产模式的改变也有生活方式上的转变，还有习俗和传承上颤变。如果要细说，这方面的例子还可一一枚举，不胜枚举。当我们用某种手段来扶持推进某一事情的时候，会不会影响另一事情，能否有补救或替代的方案和措施，需要稍费周章，通盘考虑。可见，许多事情，特别是农村中几千年传承下来的东西，其物质含义与精神要义，其经济特征与文化象征，往往交织在一起。

给我们的启示，即在农村金融实践中，不能就事论事，要着眼于农村全局，要考虑到农村经济、社会、文化、权利、发展、传承等诸多因素，并以此来展开金融，发展金融。由此可见，当前农村金融工作，无论是从组织架构，还是产品创新和服务跟进，还有不少亟需改进和提高的地方，特别是在如何才能全面有效地开展农村金融服务工作，并以此来推动农村经济和社会得到进一步的并且是大体均衡的发展等方面，还有不少工作要做。从这一点来看，希望本文能起了一个“抛砖引玉”的作用。

参考文献：

[1] H. 孟德拉斯. 农民的终结(李培林译) [M]. 社会科学文献出版社, 2010.

[2] 詹姆斯. 斯科特. 国家的视角(王晓毅译, 胡搏校) [M]. 社会科学文献出版社, 2011.

-
- [3] 李似鸿. 金融需求、金融供给与乡村自治 [J]. 管理世界, 2010(1) .
- [4] Abhijit Banerjee & Esther Duflo. 将贷款发放给应得之人 [J]. 比较, 2010(3) .
- [5] 曾康霖. 再论扶贫性金融 [J]. 金融研究, 2007(3) .
- [6] 林毅夫. 中国当前经济的主要问题与出路 [N]. 经济学消息报, 2007 — 6 — 8.
- [7] 中国科学院. 2012 中国可持续发展战略报告 [EB /OL]. 中国新闻网, [http: //www. chinanews. com /gn /2012 /03 — 12 /3737442. shtml](http://www.chinanews.com/gn/2012/03-12/3737442.shtml). 2012 — 3 — 12.
- [8] 宋亚平. 规模经营是农业现代化的必由之路吗 [N]. 南方周末, 2012 — 9 — 16.
- [9] 鲁道夫. 希法亭. 金融资本(福民等译) [M]. 商务印书馆. 2007: 391 — 395.
- [10] 索托. 资本的秘密(于海生译) [M]. 华夏出版社, 2007: 36 — 45.
- [11] 汪晖, 陈燕谷. 文化与公共性 [M]. 生活. 读书. 新知三联书店, 1998: 39.