

证券行业促进乡村振兴公益行动

2022 年县域经济调研报告

报告名称： 陕西省周至县农村电子商务
产业发展与金融支持研究

调研县域： 陕西省周至县

牵头调研单位： 东吴证券股份有限公司

联合调研单位： 苏州大学商学院

调研组负责人： 王晋康

调研组成员： 钱能 周斯凯 冯博 屠立峰 杨锐

中国证券业协会

2022 年 8 月

陕西省周至县农村电子商务产业发展与金融支持研究

中文摘要

数字技术、数字经济影响延伸到农业农村领域，与农业农村经济深度融合，尤其是对农产品交易的形态、模式和价值实现产生了深刻影响。“数商”在农业农村发展层面表现为一种创新、一种产业和一种能力。

周至立足猕猴桃最佳优生区的区位优势，以打造世界优质猕猴桃产业基地为目标，坚持标准化生产、品牌化发展、先进技术运用与订单农业推广路径，打造猕猴桃“产业地标”。周至坚持“线上线下同时发力、国内国外全面发展”，加快建设猕猴桃大数据平台和物联网，不断拓宽线上、线下销售渠道。

课题组调研了周至富仁镇、九峰镇、马召镇、楼观镇、广济镇和竹峪镇，详细了解以猕猴桃为代表的农产品生产和销售情况，重点研究猕猴桃等农产品通过电子商务渠道销往全国各地的情况和对农民增收的影响程度。通过调研，既了解到周至农产品电商发展的成果，也发现了农产品电商跨越式发展面临的困境。

在总结梳理周至农产品电商发展思路的基础上，发挥东吴证券的专业优势，结合周至在“十四五”期间大力推广“公司+合作经济组织+农户”模式以促进农产品销售的新模式，提出了构建面向电商产业联合体的资产证券化设计思路，以期通过创新金融产品，在传统信贷+保险基础上，更进一步发挥好金融活水作用，发挥东吴证券支持周至实现乡村振兴的积极作用。

关键词：农产品；电子商务；产业联合体；资产证券化

目 录

前言	1
一、周至县农业发展规划与特色分析	2
(一) 周至推动猕猴桃产业集群发展	2
1、大力实施猕猴桃提质增效工程	2
2、重点打造猕猴桃产业集群	2
(二) 周至推进其他果蔬苗木产业特色化发展	3
1、打造精品苗木花卉产业	3
2、做优蔬菜种植业	3
3、做大畜牧业	3
4、挖掘农业新增长点	3
二、周至“三农+服务业”发展特色分析	4
(一) 乡村旅游资源不断壮大	4
1、发展乡村全域旅游	4
2、推进文旅融合	4
(二) 现代物流网络日益完善	4
(三) 金融支持农村发展成效持续提升	5
1、推动普惠金融工作支持乡村振兴	5
2、创新涉农企业信贷产品与服务	5
三、周至县农村电子商务发展现状调研	6
(一) 推进电子商务进农村综合示范县建设	6
(二) 强化农村电子商务能力体系建设	7
1、推进农村电子商务能力提升行动	7
2、不断丰富创新农产品电商促销活动	7
3、借力互联网平台打造电商数字+新模式	7
(三) 推进电子商务进农村综合示范项目建设	8
1、建成县级电子商务公共服务中心	8
2、完善仓储配送和品牌服务体系	8
(四) 周至县农村电子商务代表性案例	8
1、周至县部分村镇电子商务发展经验	8
2、周至县部分村镇电子商务发展模式	10
(五) 周至农村电子商务发展成效与面临的障碍	11
1、电商专业人才匮乏，市场拓展能力不足	11

2、配送物流成本过高，利润空间严重挤压	12
3、企业面临融资困境，信用约束门槛过高	12
四、推进周至农村电商发展的总体思路	13
（一）大力发展特色品牌农业	13
（二）推进现代农业产业升级	13
（三）完善农村电商供应链体系	13
（四）加快县域商业体系建设	14
五、支持设想：面向电商产业联合体的资产证券化设计	14
（一）面向农村电商产业联合体的资产证券化的意义	15
1、创新农业资产证券化，拓宽融资渠道	15
2、完善农村三次产业链，促进乡村振兴	15
3、发挥产业联合体优势，放大协同效用	15
4、降低融资门槛与成本，满足融资需求	16
5、拓展优质化投资渠道，发展惠农金融	16
（二）面向农村电商产业联合体的资产证券化设计框架	16
1、周至猕猴桃产业集群发展战略	17
2、周至猕猴桃产业联合体构建思路	18
（三）面向农村电商产业联合体资产证券化的设计方案	19
1、交易主体	19
2、交易结构的设计	19
3、产品交易层级的划分	20
4、信用增级	21
5、产品的发行	22
（四）面向农村电商产业联合体的资产证券化风险管控	22
1、系统性风险	22
2、非系统性风险	22
参考文献	24

陕西省周至县农村电子商务产业发展与金融支持研究

王晋康¹ 钱能 周斯凯 冯博 屠立峰 杨锐

前言

随着互联网的快速发展，农村信息化水平不断提升，农村电子商务正朝着系统化方向发展。中央“一号文件”连续七年指出要加大农村电商发展。为深入贯彻落实 2022 年中央一号文件精神，东吴证券启动了“周至县农村电子商务产业发展与金融支持”调研项目。东吴证券长期重视国内贫困县的乡村振兴事业，过去几年多次为国内多个省份贫困县捐款捐物，并派出业务骨干到贫困县挂职和支教，通过产业扶贫、金融扶贫、教育扶贫、消费扶贫等方式助力当地脱贫大业。

今年，为了更好地支持陕西西安周至高质量发展，东吴证券联合苏州大学商学院、江苏现代金融研究基地（省级智库）共同成立了“周至县农村电子商务产业发展与金融支持”研究团队，组织公司研究所、投行、固收、中小融等多个部门的业务骨干，梳理周至农村电子商务发展之路，把脉周至三农经济，分析电子商务发展遇到的问题，并结合自身的业务优势，提出新产品设计框架与建议。

“数商兴农”着眼于改善农村电商的基础设施、物流配送和农产品电商交易标准化，是我国实施创新驱动发展战略的重要实践，也是推进乡村产业振兴的重要途径。农村电商作为一种新兴商业模式，已经渗透到农业全产业链中，改变了农村经济发展方式，对解决“三农问题”、高效配置农业生产资源、促进城乡一体化发展具有重要意义。《周至县国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲要》提出，“要深入推进电子商务进农村综合示范县建设。”“加强与电子商务、金融保险、移动支付、就业引导等资源对接，培育本土电商品牌，促进业务流程和组织结构的重组优化，实现线上线下融合发展。”由此可见，金融机构主动发力，参与和扶持周至构建农村电商运营体系，发挥“金融活水力量”共同培育特色产业全产业链电商发展新模式，对于增加周至农户收入、提升周至

¹ 简介：王晋康同志先后在苏州振亚集团、团市委、市委组织部、市人大常委会等政府部门工作，具有较强的组织协调能力和较为扎实的理论功底；2017 年 4 月加入东吴证券，现任东吴证券党委副书记、监事会主席，兼任东吴证券慈善基金会理事长，在巩固拓展脱贫攻坚成果、推进乡村振兴工作中积累了丰富的的工作经验。

农业市场活力具有十分现实的意义。

一、周至县农业发展规划与特色分析

西安周至农业特色鲜明，形成猕猴桃、苗木花卉、无公害蔬菜为主的特色农业产业。周至积极创建市级电商示范镇，成立电商微商核心联盟，获得陕西省“现代农业强县”“全国特色产业百佳县”荣誉。

（一）周至推动猕猴桃产业集群发展

1、大力实施猕猴桃提质增效工程

打造世界最大的猕猴桃生产基地。周至重点发展翠香、徐香等猕猴桃优质品种，推进猕猴桃标准化种植，逐步形成猕猴桃种苗繁育、栽培、管理、施肥、病虫害防治、采收、加工等全过程的标准体系。通过果品质量追溯体系，实现猕猴桃果品分级与销售挂钩。

大力实施猕猴桃品牌营销战略。高水平开展周至猕猴桃主题宣传，广泛开展猕猴桃展销，提升“周至猕猴桃”公用品牌和企业品牌知名度和美誉度。创新开发猕猴桃系列文化产品，增加周至猕猴桃附加值。培育猕猴桃饮食文化，加大对猕猴桃的果品营养、药用价值、食用方法等科普知识的挖掘与宣传，赋予周至猕猴桃更多文化和生活属性。促进果业发展与地域文化高度融合，荣获“中国猕猴桃之都”“中国绿色生态农业先进县”称号，猕猴桃获得国家农业农村部农产品地理标志认证，被列为中国猕猴桃区域品牌价值排行榜第一位和全国农产品地理标志最具影响力十大品牌之一。

2、重点打造猕猴桃产业集群

周至加大龙头企业扶持力度，引进新技术、新工艺，扩大深加工比重，打造年产值过百亿的猕猴桃产业集群。整合品种培育、技术研发、标准化生产、精深加工、商贸仓储、电子商务等资源，推进现代大型冷库集群（万吨以上现代大型气调贮藏库）、猕猴桃冷链物流中心（包装、分拣、大型车辆流通）、果品精深加工园、果品检测中心、产品展示交易中心（各种猕猴桃产品的展示和交易）、技术研发和推广服务中心、猕猴桃物联网与大数据中心建设，以创建国家现代农业产业示范园区为抓手，推动猕猴桃全产业链优化升级。猕猴桃产业融合发展示范园等重大项目相继落地，培育农业龙头企业 16 家，获批“国家级猕猴桃优势产

业集群”，2021 年，区域公用品牌价值达 58.28 亿元。深入实施猕猴桃“三品一标”提升行动，推广“企业+集体经济+农户”订单产销模式，建设猕猴桃产业融合发展示范园，创建 5 个标准化示范园。

（二）周至推进其他果蔬苗木产业特色化发展

周至深入挖掘杂果、山茱萸、中蜂养殖等新兴产业发展潜力，有序推进苗木花卉、蔬菜、畜牧业等成熟产业发展，全面提升特色农业发展水平。

1、打造精品苗木花卉产业

按照“以花木改善生态、以生态承载旅游、以旅游激活产业”发展思路，实施苗木花卉产业精品化、园艺化、组织化发展战略，促进苗木花卉产业上档升级，打造西北地区最大的苗木花卉基地。优化产品品种，积极引进、筛选、推广观赏苗木、盆景盆花等新品种，加快产品结构调整步伐，不断提高苗木花卉产业附加值。

2、做优蔬菜种植业

大力发展设施农业和有机农业，扩大无土栽培、阳光温室大棚建设规模，推广新技术标准化种植，成为西安市优质蔬菜供应基地。2021 年，蔬菜、林果业产值分别突破 6 亿元、7.8 亿元。

3、做大畜牧业

按照“一带四基地”总体布局，形成了以秦韵、天马等为代表的生猪规模化养殖产业带，以瑞尔康、望晴天为中心的肉鸡养殖基地，以西南塬区为主的肉牛繁育基地，以鑫牛、盛源、三和为代表的肉牛规模化养殖基地，以厚畛子、板房子、陈河、王家河为核心的中华蜜蜂示范养殖基地，辐射带动全县畜牧业健康持续发展，畜牧业总产值稳定在 6 亿元。

4、挖掘农业新增长点

周至将涉林经济作为农林产业发展的新增长点，大力发展山杂果、水杂果等林果产业和林下中药材、食用菌等种植(如木耳、野山菌等秦岭优势食用菌品种)，

打造秦岭区域重要的木耳、野山菌产地。扶持中蜂养殖扩大规模，打造秦岭蜂蜜知名品牌。周至楼观润德农业成功创建市级农业产业联合体，全年新增农民专业合作社 57 个，培育家庭农场 14 个。

二、周至“三农+服务业”发展特色分析

依托资源禀赋，突出区域特色，周至依托文化景点和特色农产品，创响了特色乡村旅游品牌。

（一）乡村旅游资源不断壮大

1、发展乡村全域旅游

周至聚焦沙河产业经济带建设，强力推进总投资 1.74 亿元的关中古市项目建设，建成曲艺演艺剧院、民俗文化体验中心等景区节点，推出“游天下第一福地，赏山水人文周至”旅游品牌，创建省级全域旅游示范县，打造文旅产业新名片。盘活沙河上下游河滩地资源，促进景城一体和产城一体化发展。整黑河、渭河沿线旅游资源，打造三季有花、四季有景、文景共融的精品旅游线路。

2、推进文旅融合

周至积极组建文旅融合大联盟，开发西南塬区现代农业生态观光园，建设富有关中特色的民宿示范片区。目前，已经建成国家 4A 级旅游景区 3 个、省市级乡村旅游示范村 10 个。秦岭国家植物园、终南山古楼观历史文化景区入选“中华秦岭 100 景”。太周创新园、水街生态旅游特色小镇、西部智能装备产业园东区 3 个项目纳入省级重点项目。

（二）现代物流网络日益完善

依托关中平原和西安都市圈的区位优势，周至积极承接西安物流产业布局，谋划建设西安秦丝路现代物流园，加快推进智能工业园区物流园区建设，设置连接产品信息网络和电子交易系统，构建全程冷链物流体系，建设大西安乃至关中地区重要货物集散中心。引进具有国际化品牌的物流企业，支持本地物流企业参与市场竞争，建设有一定规模和现代化管理水平的物流配送中心，引导现有流通

企业进行资源优化重组，实现规模化、现代化经营。完善提升县级物流配送中心，提升县城到乡村的快递配送线路及网点，健全以县、乡、村三级物流节点为支撑的农产品收储运体系和农村物流网络体系，打通农村双向流通“最后一公里”。

（三）金融支持农村发展成效持续提升

顺应资产证券化、金融网络化、产业金融化发展趋势，完善现代金融体系，提升金融服务水平，持续、稳定的支持周至县域经济社会发展。

1、推动普惠金融工作支持乡村振兴

充分发挥国有商业银行和政策性银行的融资主渠道作用，加大对中小企业、民营经济和“三农”信贷支持。以全县 13.5 万户农户信用等级评价结果为依托，通过“信用村建设+整村授信+人行再贷款”的方式，成功构建“政银合作、共建信用、共促发展”的农村金融服务机制。目前，4 家涉农银行评定信用村 110 个，通过开展“整村授信”工作，发放贷款约 6.8 亿元。建立健全脱贫小额信贷工作机制，积极开展政策宣传、需求摸排、贷款发放、风险防控等工作，截止 2022 年 6 月底，累计发放小额贷款 8606 笔 12596.85 万元，贴息 897.38 万元。

落实“助农保”保险工作。“助农保”是周至县首推的一款金融扶贫特惠险。周至县 24640 户监测对象户购买了“助农保”特惠保险，周至农科村镇银行与人保财险西安市分公司联合创新推出“生物抵押贷”金融产品，已经为 6 家种植养殖企业发放贷款 650 万元。

2、创新涉农企业信贷产品与服务

周至建立“政金企”融资服务工作机制和金融顾问服务制度，通过开展“百家助万企”入企金融服务活动，发放贷款累计 11.5 亿元。积极创新金融产品。周至农科村镇银行与人保财险西安市分公司联合创新推出“生物抵押贷”金融产品，为 6 家种养殖企业发放贷款 650 万元。建行创新推出“善担贷”，工行通过“兴农撮合平台”创新推出“周至猕猴桃兴农贷”，农商银行创新“兴农 e 贷”，中行创新推出“果商猕猴桃贷”等产品，为企业贷款 6 亿多元。

邮储银行从以前单一的支持猕猴桃种植、收购，升级到协同邮政在仓储、保险、销售、寄递等环节，为周至猕猴桃产业提供一揽子综合服务。邮储银行创新

推出“见贷即保”模式，在周至建立 66 个“信用村”，评定信用户超 2000 户并发放贷款。

在信贷支持下，周至猕猴桃产业链条不断延伸，大大提升了果品的附加值，经济效益凸显。截至目前，周至全县猕猴桃种植面积 43.2 万余亩，鲜果产量达 55 万吨。猕猴桃深加工企业 26 家，年加工能力 15 万吨。全县猕猴桃一、二、三产业总收入达 60 亿元，构成了周至猕猴桃特色的县域经济主体。

三、周至县农村电子商务发展现状调研

周至按照“电商+产业+扶贫”的新模式，提出“12355”的奋斗目标，即：打造 1 个县级服务中心、20 个镇级服务中心、300 个电商企业、5000 个微商，年销 50 万吨猕猴桃。通过电子商务新业态助力猕猴桃等相关农业发展、带动企业与群众增收。

（一）推进电子商务进农村综合示范县建设

周至建立起政府主导、企业运营的县级电子商务公共服务中心，通过与阿里巴巴、京东等知名电商平台合作，形成完善电商营销体系。围绕猕猴桃、蜂蜜、木耳、核桃、食用菌等特色产品，电子商务供应链体系支撑作用不断强化，线上线下互动良性。

加强电商网点体系建设，为名优特色农产品开发数字化通道，形成“县有中心、镇有站、村有点、户有联盟帮扶企业”的服务网络体系。支持传统商贸流通企业、超市、便利店的数字化转型升级，推动实体店和网络零售商之间的优势互补。

加强农业与电子商务、金融保险、移动支付、就业引导等资源对接，培育本土电商品牌，促进业务流程和组织结构的重组优化，实现线上线下融合发展。

截止目前，周至全县有电商企业 253 家、微商 6000 余户，从事猕猴桃电商产业人员超过 6 万人。

（二）强化农村电子商务能力体系建设

1、推进农村电子商务能力提升行动

为进一步加快全县农村电子商务发展，提高农民群众电商销售技能，周至围绕“电商+产业+扶贫”主题，开展形式多样的电商助农扶贫活动，重点进行电子商务政策、理论、运营、实操、营销等方面的培训。通过公众号、抖音、微信群，发布宣传片和宣传视频，吸引学员参与培训，使电商从业人员足不出户就能掌握最新的电商知识、开店营销技巧。

通过“网红直播带货”“微商宣传推广”等手段，借助微信、抖音、视频号、快手等新媒体平台，让更多的农特产品销售出去，巩固脱贫成果，增加群众收入。例如，2022年7月上旬，在周至尚村镇、富仁镇、沿渭路一带的板栗红薯大面积上市，周至县各大电商公司共同推动红薯销售。

2、不断丰富创新农产品电商促销活动

周至通过搭建促销平台，为电商企业创造更多展示机会，借机扩大全县特优农产品知名度。例如，在2020“战役助农·县长来了”直播带货系列活动中，周至猕猴桃成交近7.9万单，包括猕猴桃在内的农特产品销售额达247余万元，带动300多户果农增收。在周至县2021电商年货节上，马召诚信果业专业合作社、中国猕猴桃网、陕西庆利鲜果业有限公司、西安秦人果业专业合作社等10多个企业积极参与，主要推介周至猕猴桃、周至挂面、猕猴桃果酒、果糕、核桃、蜂蜜、土鸡蛋、及苹果、柿饼等产品，通过线上线下平台，共销售商品价值151.38万元。

3、借力互联网平台打造电商数字+新模式

为构建县域数字化建设新生态，周至与阿里巴巴集团、一杉科技（杭州）有限公司、西安沣域优选网络科技有限公司等开展合作，开启电子商务数字化新模式。

改良升级电商大数据平台，周至与好牛集团旗下杭州一杉科技公司签订协议，将原有大数据平台进行改良升级，覆盖全国2800多个省市县，融合60多家主流的实物和非实物电商平台数据信息，从整体、区域、行业、渠道等维度对全县电商交易数据进行动态展示。

拓宽电子商务销售渠道，周至与西安沣域优选网络科技有限公司合作，设立周至县微信官方旗舰店，全渠道与阿里、京东、华润、盒马等平台进行直采业务，进一步助力农特产品销售。

打造数字化产供销产业链平台，对接阿里巴巴钉钉事业部，通过组织在线建立周至县农业合作社/农户、供应链、果商、线上/线下门店专属钉钉架构，聚合线上线下商家，打通采供销业务。通过一系列线上线下营销活动组织，构建农产品产业链生态，助力全县电商产业发展。

（三）推进电子商务进农村综合示范项目建设

1、建成县级电子商务公共服务中心

建设镇级电子商务服务站 17 个、村级电子商务服务站 150 个，覆盖率达到全县行政村数量的 50%以上，构建县、镇、村三级电商服务体系。县级电子商务公共服务中心内，设置有商务洽谈区、创客空间、培训室、会议室、摄影美工室、电子商务信息中心、服务中心等相关电商服务功能区域。配备标准门头、电脑等必要的设施设备。围绕农村网络消费需要实现网销网购、设计包装、营销策划、孵化支撑、电商查询等功能。

2、完善仓储配送和品牌服务体系

建设物流快递仓储配送中心，形成完整的电商产品供应链及物流配送体系。

在金周御园商圈建设集品牌展示、线上推广、线下体验为一体的周至县猕猴桃体验馆（电商体验中心），通过多种手段开展线上推广活动。在周至县域内按照不同产业建设溯源信息点，安装溯源视频终端系统，开发溯源管理平台。

（四）周至县农村电子商务代表性案例

1、周至县部分村镇电子商务发展经验

（1）楼观镇促进农村电子商务发展的举措

楼观镇农业生产以猕猴桃为主，栽植猕猴桃面积 5.4 万亩，樱桃、李子、山楂等杂果 919.17 亩，是周至县最大的猕猴桃生产基地。楼观镇探索出“公司+基地+专业合作社+农户”的运转模式，形成红、黄、绿三种果肉色系，早、中、

晚熟十余个品种，鲜果、冷藏、加工、销售一体化发展的格局，打响了“周一村”“异美园”“大象”等知名品牌，荣获陕西省“一村一品”示范镇称号。楼观镇注重电子商务与农业优势特色产业高效链接，充分利用乡村振兴服务指导中心和京东、天猫、抖音等销售平台，让村民的“小生产”与“大市场”对接，形成线上线下融合、农产品进城与农资、消费品下乡双向流通的格局，猕猴桃产值连年攀升。

（2）马召镇促进农村电子商务发展的举措

马召镇东火村先后与北京数字智慧公共服务平台、陕西省农业厅、陕西供销集团、陕西腾纵致远软件科技有限公司、西安中网互联科技发展有限公司、西安承信网络信息技术有限公司、西安市电商协会、陕西周翠农业科技有限公司等 8 家线上龙头企业达成战略合作，打造覆盖“县、乡、村”三级信息化产业体系，实现“工业品（消费品）下乡”和“农产品进城”的双向流通。马召镇建设“猕猴桃品牌质量标准化示范基地、农产品加工基地、物流仓储配送中心、农产品 O2O 交易中心、产业融合先导服务中心五个功能区，打造“农产品品牌策划服务平台、农产品质量安全溯源平台、农产品供应链综合服务平台、农业创新创业孵化器、农产品 O2O 交易对接平台、物流仓储配送调度平台、农资农机农技服务平台、产业融合先导服务平台”八个平台。

马召镇借助电商平台及网络销售点每年可带动销售猕猴桃 500 吨，土蜂蜜 100 吨，黑李子 50 吨，五谷杂粮、香菇木耳、香椿、核桃仁、豆芽菜、豆腐、豆皮、蔬菜等年销售额可突破 1000 万元以上。

马召镇上马村凭借本村地力条件的优势药厂改建农副产片加工“石磨坊”。运用电商模式，提高农产品进入市场的能力和效益，扩宽销售渠道。加大资金投入，改进“石磨坊”生产配套设施，扩大生产规模，通过培训提高员工生产素质，形成“资金流、物流、商流”的有效管控和整合，获得市场准入资质，打造品牌效应；进一步开发“石磨坊”休闲娱乐功能，如农家乐餐饮、民宿等，形成产业链。

2、周至县部分村镇电子商务发展模式

(1) 合作社模式：马召诚信果业专业合作社

马召诚信果蔬专业合作社紧扣周至农特产品推广销售业务，大力开展电商助农和消费扶贫。马召合作社组织马召镇电商从业者及部分贫困户 40 余人，邀请西安市电商讲师，开展电子商务培训，让更多的群众掌握电商销售技能，增加收入脱贫致富。组织举办了“醉美周至”，“杏福时刻”助农活动。积极联系知名电商平台和销售团队，助力周至黑布林李子销售。成立周至县电商微商联盟马召镇便民服务点，为马召、楼观、广济、骆峪等周边群众提供果品销售、包装、快递三位一体一条龙服务，带动了一方微商电商聚合发展，带动群众就业和果农增收促进周至农副产品销售，是电商扶贫、消费扶贫的典范。

(2) 个体进抖音模式：西安光头果业有限责任公司

西安光头果业有限责任公司是一家主营电子商务的企业，位于楼观镇大玉村，目前该公司电商团队 10 余人，冷库储存能力 1500 吨，现发货平台（天猫、芭芭农场、拼多多、多多果园、抖音等），2020 年日发货量均 10000 余单，日发货 10 万斤左右，销售金额 7000 余万元。2021 年日发货量均 8000 余单，日发货 8 万斤左右，销售金额 5000 余万元。通过猕猴桃电商产业链，辐射周边 400 户果农，面积 1000 余亩，为周边果农提供了产前，产中，产后的全方面服务，保障果农收益，为周至猕猴桃产业链做出贡献。

(3) 多渠道电商模式：西安鲜果达电子商务有限公司

西安鲜果达电子商务有限公司成立于 2020 年 5 月，注册资金 500 万元。公司位于陕西省西安市周至县广济镇斜里村北街 26 号。公司合作线上平台，包括淘宝天猫、拼多多、抖音以及微商等合作方达 12 家，帮助贫困户家庭实现多人就业，收购贫困家庭猕猴桃共计约 500 万斤，帮助贫困户家庭共计 220 多户。

(4) “农商互联”经营模式：西安印象秦岭生态农业有限公司

西安印象秦岭生态农业有限公司成立于 2018 年 6 月，实行“龙头企业+生态基地+农户+实体经营+电子商务”为一体的“农商互联”的经营模式，主要从事

秦岭山区特产土蜂蜜、香菇、木耳、核桃、花椒、黄花菜、猕猴桃等农副产品的开发与销售，通过线上线下相结合，与扶贫平台对接等方式大力发展基于“生态农业+互联网”的优质高效、绿色环保的农业新产品、新模式、新业态，带动农村经济又好又快发展，走出一条符合实际的农村电商物流发展新路子。

（5）专业网站模式：中国猕猴桃网

2004 年，陈博选择回到家乡周至进行创业，为推动线下线上融合发展，在周至创建了国内第一个猕猴桃专业网站：中国猕猴桃网（www.zgmht.com），搭建能提供猕猴桃产业交易和信息交流的平台。目前，分站 298 个，平台注册会员用户超过 55 万人，日点击量超过 5.6 万人次，现已成功孵化和帮助 300 余家企业和个人，促进就业人数达 1500 余人。有效推动了周至猕猴桃产业提质增效，健康发展。

在“互联网+”时代背景下，中国猕猴桃网运营服务中心升级了传统猕猴桃产业的经营模式，打造中国猕猴桃产业资讯、猕猴桃电商交易第一平台，引领了整个产业走向“信息化”、“标准化”、“品牌化”的现代化农业道路。通过实施“互联网+猕猴桃”项目，建设了国家级的猕猴桃数据库，有效解决了全省猕猴桃营销与品牌发展面临的问题。通过建设英文版电商平台，已累计将近 2 万吨猕猴桃系列产品出口到加拿大、台湾、西班牙、荷兰、俄罗斯、泰国、中东等国家和地区。为消费者提供健康、绿色的猕猴桃产品，为果商、果农提供交易平台，为社会提供就业机会，也实现社会效益和经济效益双丰收。通过“互联网+猕猴桃”的产业模式，为周至猕猴桃产业发展增添了新亮点，全方位扩大了周至猕猴桃的知名度，吸引了更多的客商来周至投资合作。

（五）周至农村电子商务发展成效与面临的障碍

1、电商专业人才匮乏，市场拓展能力不足

专业人才匮乏是制约企业电商发展的重要因素，特别是既懂电商运营又熟悉企业产品的复合型人才供需矛盾突出。周至面积大，农村人员居住较分散，接受能力较高的年轻人都外出工作，大部分只有小孩和老年人在家，对电子商务的了解和认知有限，不利于培训开展和扩大市场。

2、配送物流成本过高，利润空间严重挤压

农村电商的物流配送成本较高，配套物流体系仍需完善。面对农产品先天具有易变质、易腐败等生物学特征，需要在储存、运输和销售各阶段配套相应的冷链及冷冻设施，这些必将抬升农业电商物流配送成本；而对一些低价值的农产品，高占比的物流配送成本，成为制约农业电商发展的瓶颈。

3、企业面临融资困境，信用约束门槛过高

随着周至农业数字化转型进程的不断推进，融资问题也不断凸显，已成为制约农业电商发展的重要因素。

一是信用贷款条件约束。传统金融服务的信贷供给不足，无法满足农村电子商务发展的融资需求，其中，没有抵押物、缺乏担保人是影响农村电子商务企业贷款的重要因素。传统金融机构所提供的信贷服务效率低，无法满足农村电子商务企业的快速融资需求。农业生产较强的季节性特征对金融机构所提供的融资服务的时效性提出了更高的要求。目前传统金融机构所提供的大部分农业贷款存在审批程序繁琐、发放流程复杂的问题，贷款从申请到发放需要耗费大量的时间，整体的信贷服务效率水平较低，当资金下发到贷款人手中时可能已经错过了农业生产的最佳时机，无法满足电商企业的快速融资需求。

二是信息不对称导致社会资本参与度不高。信息不对称造成了农业电商经营主体和智慧农业相关企业的融资困难。相比于传统农业，智慧农业对基础设施的投入提出了更高的要求，需要更多的资金投入，信息不对称问题的存在造成了智慧农业经营主体的融资困难。一方面，由于农村地区的智慧农业经营主体缺乏信贷记录和个人征信信息，风投机构等社会资本无法通过其所掌握的历史信息对客户产品前景价值做客观评价，基于控制风险的考虑，社会资本不愿为缺乏征信记录的数字农业经营主体提供直接融资服务；另一方面，智慧农业经营主体或处于初创期的农业科技企业，往往缺乏抵押物或存在抵押不足的问题，而传统金融机构受原有经营模式的制约，需要依靠主体信用或抵押担保作为是否发放贷款的评判标准，这些因素也造成了智慧农业经营主体和相关企业的融资困难。

三是融资成本与项目投资收益率不匹配。农业生产大都位于农村地区、农业信贷客户在地理区位上分布散乱、客户所处地区的交通条件不发达等原因，增加

了传统金融机构对农业融资的管理成本和交易成本。同时，采用电商模式，企业前期投入较大，单点产出较少，导致前期盈利不足。因此，即便知道金融信贷信息，在缺乏对投资项目盈利预期的前提下，也不敢轻易向金融机构借款。

四、推进周至农村电商发展的总体思路

（一）大力发展特色品牌农业

以都市型现代农业为引领，优化农业产业结构，推动特色农业提质增效。围绕猕猴桃产业规模化、标准化、品牌化发展，优化调整猕猴桃品种，改良土壤，选育猕猴桃优良品种，提升果品品质。以“一村一品、一镇一业”为抓手，加快推进沿山百里杂果林带品种改良、产能提升，中部百里猕猴桃产业品质提升、品牌建设，沿渭百里苗木花卉提质增效、产销融合，促进蔬菜产业绿色化、设施化、标准化发展，构建特色鲜明、种类丰富、品质优良的富民兴村产业体系。**培育新型农业业态，创建市、县级农业产业化示范联合体**，鼓励增加家庭农场开发。

（二）推进现代农业产业升级

加快推进传统产业内涵集约和新兴产业成链集群，构建绿色低碳的现代产业体系，推动以猕猴桃为主导的特色现代农业能级显著提升，建成以猕猴桃产业融合发展示范园为龙头的百亿级猕猴桃产业集群。

大力发展全域旅游和商贸、物流业，力争形成文化旅游业百亿级产业集群，建成更高水平的西安城市圈休闲旅游目的地。

强化“三资管理”（资金、资产、资源），通过土地流转、互换、合作、入股等方式，促进规模经营。健全县镇村三级产权交易机制，推进乡村资源资产进场交易，盘活乡村资源。

（三）完善农村电商供应链体系

深入推进电子商务进农村综合示范县建设，建立以政府主导、企业运营、长效运营的县级电子商务公共服务中心，加强与阿里巴巴、京东等知名电商平台合作，完善电商营销体系，构建以猕猴桃、蜂蜜、木耳、核桃、食用菌等特色产品

为主体，以电商平台为支撑的电商供应链体系，实现线上线下良性互动，将周至好产品推向大市场。加强电商网点体系建设，畅通名优特色农产品数字化发展通道，形成“县有中心、镇有站、村有点、户有联盟帮扶企业”的服务网络体系，逐步构建覆盖城乡、到村入户的互联网销售体系。支持农村传统商贸流通企业、商超、便利店的信息化、数字化转型升级，推动实体店和网络零售商之间的优势互补，加快提升社区商业服务水平和质量。加强与电子商务、金融保险、移动支付、就业引导等资源对接，培育本土电商品牌，促进业务流程和组织结构的重组优化，实现线上线下融合发展。

（四）加快县域商业体系建设

加速培育城市新型商圈，发展假日经济、夜间经济等，打造以烟火巷子步行街区、中安新天地等为引领的县域特色商业聚集区。整合电商物流资源，建设县电子商务公共服务中心，放大电商助农兴农效应。全面推进“互联网+”，推动大数据、云计算、物联网广泛应用，以数字经济带动新兴产业蓬勃发展、传统产业深刻重塑。

为全县农特产品搭建了集中展示、宣传推广的平台，旨在发挥电商新业态，催生新经济发展的引擎作用，通过线上专区等推广方式，编织周至农特产品线上全平台销售密网，进一步强化了周至电商产业链条，助推乡村振兴提质增效。成为促进消费的新途径和商贸流通创新发展新亮点。

五、支持设想：面向电商产业联合体的资产证券化设计

乡村振兴依托乡村产业振兴。证券公司创新农村金融产品，发挥农村资源协同的优势，推动“三农”稳步发展，具有重要的战略意义和时代价值。课题组认为，针对目前周至发展农村电商产业过程中出现的融资难融资贵等问题，提出一款基于产业联合的资产证券化产品的设计方案。以陕西省西安市周至县为研究背景，在周至三次产业发展基础上，闭合农业产业链、提升产业链价值，促进农业增效、农民增收。发挥东吴证券业务资源优势，开发资产证券化工具，将周至农村的三次产业转化为土地租金、农产品电商订单合同、电商引流下的乡村旅游收入等未来应收账款为基础现金流。发挥三次产业内在协同优势，形成农业产业链

增值空间，通过创新资产证券化产品，盘活农村资产、拓宽农村融资渠道，打开农村资产证券化的业务，加快农村金融的转型升级，全面推动乡村振兴。

（一）面向农村电商产业联合体的资产证券化的意义

基于周至农村电子商务产业联合体形成的资产证券化产品，相较于传统的金融产品具有明显的优势，且对于周至创建电子商务示范县和实现乡村振兴具有较大的现实意义。

1、创新农业资产证券化，拓宽融资渠道

受自然条件影响，农作物产量每年波动时有发生，这对银行等金融机构创设金融产品（信贷）是一种负面制约。农村合作社和农民可抵押资产数量少、价值低，不符合银行风险缓释的要求，因此，贷款难问题较难缓解。资产证券化产品在农村的应用还处于空白，事实上，此类产品在土地经营权、涉农产业经营收益权等领域有较大的施展空间。随着农村产权明晰工作的完成以及扶持政策的完备，资产证券化有望成为盘活农村资产和提升资产配置效率的有效工具。只要基础资产规模足够大，流程实现标准化，农村资产证券化业务的市场必将逐步打开。

2、完善农村三次产业链，促进乡村振兴

根据农村自身优势优化资源内部配置，有利于促进农业与农产品加工产业（第二产业）、农文旅商产业（第三产业）的融合发展，在三次产业融合间形成差异化和特色化定位、进而强化三次产业间的有效衔接。具体来说表现为：第一产业接二连三，向后延伸；第二产业接一连三，双向延伸；第三产业接二连一，向前延伸，形成产业链相加。最终形成一个一二三产业融合发展的完整的产业体系，三产互相协调、促进周至县域经济一体化，形成规模经济。

3、发挥产业联合体优势，放大协同效用

以产业联合体作为基础资产的资产证券化产品，能有效突破基础资产现有模式存在的缺陷。从当前资产证券化产品设计看，大部分是以单个项目形式被纳入基础资产池，而农村单一资产存在产量不稳定的缺陷，现金流就存在相应的波动。如果以农村产业联合体形式，将周至县三次产业打包形成资产池，就能很好利用产业之间的有机联系，发挥其“协同效应”，获得更大的产业链增值空间。典型的设计就是，种植农产品后，通过精深加工成为农副产品，再通过新型电子商务

形式推动线上线下联合销售，使农业延伸产业最终产值实现倍增。

4、降低融资门槛与成本，满足融资需求

对农村经营者而言，获取银行贷款时，对生产经营的整体资产、收益表现和信用条件要求繁多（合规要求），银行融资门槛较高。如果通过风险隔离和信用增级，资产证券化方式可以回避企业的信用条件。

融资成本是农村经营主体另一个重要的考虑因素。资产证券化能够让信用级别较低的经营主体获得高信用级别的融资成本，显著降低融资成本。

除此以外，发行资产证券化产品的农村经营主体可以在了解投资者需求后，形成不同的证券化产品，满足更多投资者的需求。

5、拓展优质化投资渠道，发展惠农金融

由地方政府为农村资产证券化提供担保，并为农业及延伸产业提供税收优惠，可以形成类似白名单，赋予相关产业企业主体较高的信用等级，使证券化产品获取稳定收益，同时保持较低风险的，这类产品将会受到养老基金、保险公司等机构投资者长期投资的青睐。农村产业联合体资产证券化产品以其高信用和高收益率吸引投资者目光，为投资者提供了新的投资标的，在有效解决中西部地区农村融资困境的同时，有效利用长三角地区资本丰富的优势。

（二）面向农村电商产业联合体的资产证券化设计框架

当前，农村经营主体较为松散，短期缺乏流动性、但长期将产生稳定现金流的资产较为分散。通过以农村电商为抓手，组建产业联合体，将未来产生现金流的基础资产集合起来，打包形成资产证券化产品，由东吴证券在资本市场发行，为农村经营主体获取融资。

具体而言，周至农村三次产业分别对应于土地租金收入、农产品加工订单合同收入、乡村旅游景点收入等预期稳定的应收账款，东吴证券可以以此为基础资产现金流来源，成立周至农村新型电子商务经营机构（市场主体），将一二三产业融合成为农村电商产业联合体。

图 1 示意了三大产业之间的协同关系。种植业为加工业提供了原料支持，加工业让传统种植业的产业链得以延伸，并为种植业提供了更多的收入支持，促进新型种植技术的研发；加工业为旅游业的开展提供保健产品，使旅游产品中融入

康养的元素，促进旅游模式的转变，同时，旅游业的繁荣为加工产品提供了广阔的销售渠道，为加工业提供收入支持，促进新型加工技艺的研发；种植业的发展丰富了旅游观光、体验、采摘等产品项目，而旅游业发展会反过来拉动种植业的进一步发展，种植业、加工业与旅游业互相推动、互相影响，形成良性循环。

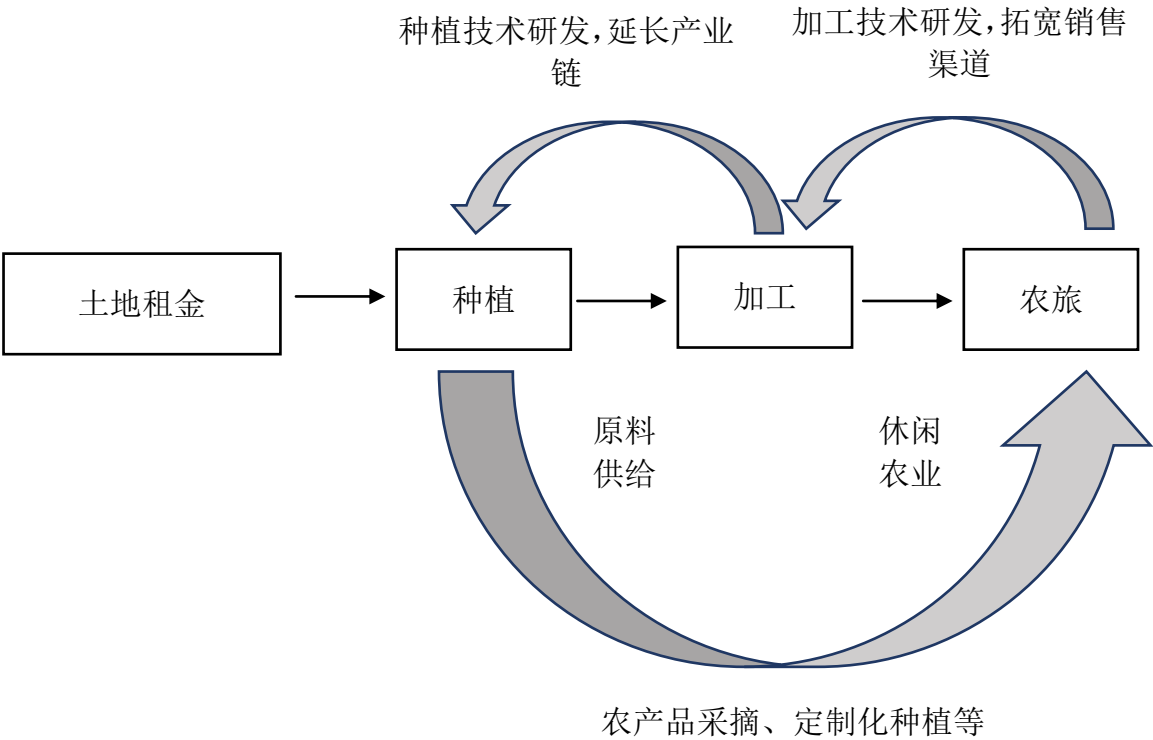


图 1 农村三次产业协同关系

1、周至猕猴桃产业集群发展战略

立足猕猴桃最佳优生区的区位优势，周至以打造世界优质猕猴桃产业基地为目标，坚持标准化生产、品牌化发展、先进技术运用与订单农业推广路径，推动猕猴桃产业高质量发展，创建全国猕猴桃知名品牌示范区，打造猕猴桃“产业地标”。2021 年，周至聚焦猕猴桃“三品一标”（猕猴桃品种优化、品质提升、品牌塑造和标准化生产），培育农业龙头企业 16 家，完成高接换头、土壤改良 3.6 万亩，获批“国家级猕猴桃优势产业集群”，周至猕猴桃成为全省唯一入选冬奥会指定水果，区域公用品牌价值达 58.28 亿元。周至猕猴桃连续八年稳居中国农产品区域公用品牌价值排行榜猕猴桃类第一位，被誉为“中国猕猴桃之都”。

当前，周至县正加紧推进百亿级猕猴桃产业集群建设。具体举措包括：一是打造省级猕猴桃示范园创建项目，建设标准化果园，积极创建省级示范园。二是

打造周至县中部百里猕猴桃产业带提质增效和品牌建设项目，实施 20 万亩猕猴桃老园区提升改造。三是打造周至县猕猴桃冷链物流项目，新建 5000 吨猕猴桃储藏冷库、2000 吨猕猴桃速冻冷库及配套设施。四是打造周至县 5000 吨猕猴桃贮藏库，建设 5000 吨猕猴桃冷藏库，配备猕猴桃大型分选机和全自动速冻生产线等。

2、周至猕猴桃产业联合体构建思路

课题组建议，将未来能够产生稳定现金流的猕猴桃种植土地租金、猕猴桃加工产业订单合同、猕猴桃观赏休闲旅游收入打包成应收账款的形式，作为基础资产池内的基础资产，拥有较好的稳定性和可预测性。

农业较为特殊，容易受到自然界的影响，为稳定农业、使农村产业拥有稳定可预计的现金流。课题组认为，可以采用以下三种举措来实现资产池现金流的稳定。

一是农村土地租金入池，形成土地与猕猴桃捆绑体。村民将土地使用权流转给村集体，村集体将土地租金纳入基础资产池中，使得猕猴桃附着于土地，形成捆绑共同体，从而来提高猕猴桃产业增信度，降低产品风险。

二是通过“订单农业+保险+期货”交叉套期稳定农业产值。为了给更多的猕猴桃种植户撑起“保护伞”，2022 年，西安市通过扩大政策性农业保险范围、加大涉农保险财政补贴等措施，增强果农的抗风险能力。4 月，西安市在周至县启动政策性猕猴桃保险试点，政府给予农户 80%的保费补助。农户每亩地只需要缴纳 42 元钱，在极端天气遭受损失的情况下，每亩地最高可得到 4500 元赔偿。通过为猕猴桃种植购买农业保险，降低订单农业中农、企合作中易出现的农户违约风险，同时可寻找猕猴桃替代产品或上下游产品，筛选出套保对象进行农业交叉套期保值，以此来稳定农业的发展。

三是可利用政府提供专项拨款增加农业产业的稳定。可将政府的农村建设专项资金拨入到实现产业稳定增收、增加农村的就业岗位上，加强新农村建设资金的监管与使用效能，促进农村产业健康持续发展。

（三）面向农村电商产业联合体资产证券化的设计方案

1、交易主体

证券资产化的过程中涉及许多主体，主要有发起人、计划管理人、特殊目的机构、信用增级机构、信用评级机构、受托管理人、投资者等。每个主体在总体中发挥的作用不同，在陈述资产证券化的交易过程之前，首先对交易主体的角色职能做简单的介绍，表 1 为本产品涉及的主体：

表 1 交易主体

主体	作用
发起人 (原始权益人)	由农户在自愿的基础上组成的农业股份合作经济组织作为发起人，形成利益联合体机制。
计划管理人	由东吴证券担任产业联合体资产证券化产品的专项管理人，负责设立并管理该产业联合体资产管理计划。
特殊目的机构 (SPV)	选择东吴证券设立猕猴桃三产联合发展资产支持专项计划来发行证券。
托管人	选择东吴证券合作银行（国有大型银行或全国性股份制商业银行）作为该产业联合体资产专项计划的托管人，负责管理一切资产证券化交易过程中产生的现金。
评级机构	选择苏州某资信评估为该资产证券化产品进行信用评级。
增级机构	选择陕西省某担保公司作为外部信用增级机构，以此来增加该资产证券化产品的信用等级。
投资者	在资本市场上购买该资产证券化产品的个人或者机构投资者，是发起人获得资金的来源。

2、交易结构的设计

图 2 显示了课题组构思的产业联合体资产证券化业务的交易结构。流动性安排在经证监会批准后，本专项计划的投资者可以在证券交易所的大宗交易系统中进行资产支持证券的转让。资产支持证券持有人一般应该委托东吴证券完成在证券交易所大宗交易系统上的证券转让，并由中证登公司负责资产支持证券的转让过户以及资金的清算。

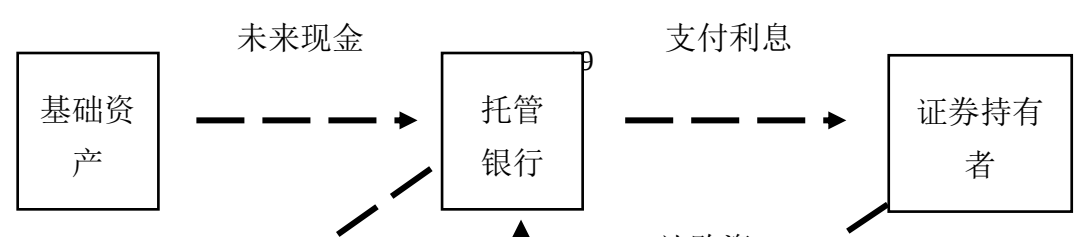


图 2 猕猴桃电商产业联合发展应收账款资产支持专项计划交易结构
注：实线代表法律关系，虚线代表现金流。

3、产品交易层级的划分

课题组建议资产证券化产品级别可分为优先级和次级两个级别。优先级又分为优先级 01、优先级 02 和优先级 03。产业联合专项资产管理计划项目产品总规模为 X 亿元，其中优先级占总规模价值的 85%，优先级又分为三档产品：优先级 01 档的发行规模占总规模价值的 19%，评级 AAA，优先级 02 档的发行规模占总规模价值的 39%，评级 AA+，优先级 03 档的发行规模占总规模价值的 27%，评级 AA+。针对次级收益凭证，统一由农业股份合作经济组织认购，进而可以有效防范原始权益人的道德风险。根据农村三产联合后带来的实际收益和市场上现有资产证券化产品的对比收益，再确定本产品 01 级收益率（例如，3.8%），由

于 02 级产品后于 01 级产品支付，相当于提高了信用等级，所以，确定 02 级产品的收益率要高于 01 级（例如，4.3%），相应的，03 级收益率要高于前两级产品（例如，5.2%）。次级产品无固定收益率，证券持有者每年在支付优先级产品后，分享全部剩余收益。

4、信用增级

证券化资产具有一定的信用风险，为了降低信用风险、稳定现金流和增加流动性，需要进行信用增级。通过信用增级能够改善资产支持证券的信用状况，提升资产支持证券信用等级，使其达到投资者的要求，也使投资者未来的本息现金流收入有所保障，本方案将结合农村产业特征，从内部和外部来进行信用增级。

（1）内部信用增级

一是优先/次级结构。我们将资产支持证券分为优先级和次级，其中优先级占 85%，次级 15%，优先级中根据期限分为优先 01 级、优先 02 级、优先 03 级，期限逐步增长。资产产生的现金流将会优先用于偿还优先级证券的利息和本金，因此，拟定将优先级证券向市场中的投资者公开发行，次级证券则由发起人自身全额认购。

二是现金储备账户。资产组合的现金流支付本息后，多余资金存入现金储备账户，在资金无法全额支付本息时进行补足。根据现金收支表得知，仅第 3 年的收入小于支出，将其余年份的余额存入账户，以此来支持每期本息的足额支付。

三是超额抵押。根据所设计的资产池总资产价值（例如 70 亿元），债券的发展规模为可以为资产池总资产价值的 80%，再加上债券规模的 15%为次级债券，用于担保的超额部分共计为总资产池价值的 35%，违约风险较低。

（2）外部信用增级

针对农村产业风险高特点，设立“保险+担保+抵押”三重信用增级措施：一是农产业保险。第一产业在产业联合中处于重要的地位，通过向中国人民保险公司陕西省分公司购买相关产物的农业保险，可以降低风险，提高信用等级，但同时需要一定的成本。二是陕西省某担保公司。通过引入财政补助收益权等抵押方式来完善反担保，降低担保人风险，同时为该项目带来了额外的资金支持。为了更好地控制风险，不遗余力地践行风险共担、风险预警等方式，确保风险准备

金维持正常水平，竭尽所能地降低风险。三是土地使用权证增信。土地是重要的生产资料，以土地满足设立抵押权的条件为前提，土地使用权作为抵押，对降低产品风险，增加信用等级带来显著改善。

5、产品的发行

利用历史数据资料，可以分析得出周至县近几年农村三大产业入池资产的现金流年均增速增长，由于产业联合形成了品牌效应，外溢作用促进了三产的共同增值，根据行业的一般增速，可以更为科学预测产业联合后资产池的现金流增速增长，我们将通过 NPV（净现值）模型对企业未来五年的现金流进行定价，受各种手续费支出、现金流波动等影响，最终确定本资产证券化产品价值。通过上述整个产业联合体资产证券化的设计过程，SPV 可聘请承销商合作行发行设计好的资产证券化产品。

（四）面向农村电商产业联合体的资产证券化风险管控

拟开发的猕猴桃电商产业联合体资产证券化产品不可避免地存在系统性与非系统性风险。

1、系统性风险

系统性风险，又称不可分散风险，在拟开发的产品中，影响较大也较为直接的风险为利率风险；若本资产证券化产品发行前国内利率变动频繁，则可能对发行产生不利影响，债券的发行日会往后延迟，或债券募集规模缩减，甚至导致债券无法发行。由于利率与债券价格呈现负相关关系，因此，当市场利率随着宏观经济而变化时，市场利率上升，证券的价格会下降，对投资者的利益造成损失；市场利率下降，会诱发借款人的提前还款行为，增加投资者的再投资风险。总的来说，系统性风险产生的不利影响难以避免，只能根据对目前经济形势走向进行判断，通过控制资金流入的方式进行防范。

2、非系统性风险

非系统性风险由某一特殊的因素引起，一般只影响一只或少数个股，可以通过分散化投资来减少风险带来的危害。在本项目中，主要有基础资产风险、信用

风险和流动性风险三种。

（1）基础资产风险

投资者购买证券获得的收益需要靠基础资产产生的现金流予以支付，基础资产的质量在很大程度上决定了证券化产品的风险。周至县农业产业链完整，包含种植、加工、旅游产业。种植业受自然环境因素影响较大。同样的，旅游业也会受到当年天气情况的影响以及游客数量的季节性起伏。若单单以一个产业作为本产品的收益来源，则会存在较大的风险。因此，拟开发的产品采用产业联合的形式，对周至县各个产业的收益赋予了一定的权重，收益来源的多样化在一定程度上分散了基础资产风险。若基础资产的未来现金流不足以支付，担保人应予以补足。

（2）信用风险

在证券化过程中，若相应的主体未能履行约定，则会发生信用风险。一般情况下，发起人、SPV 等均有可能出现失信行为。为了预防发起人违约对投资者造成的风险，建议实行第三方担保的信用增级方式，在发起人未能支付本利的情况下，将由担保人代之清偿，确保投资者的利益；同时，拟开发的产品的资产管理计划将由东吴证券担任，东吴证券为评级高，经营状况佳，信用风险低，盈利能力强。

（3）流动性风险

流动性风险指的是资产变现困难带来的风险。若一项产品流动性较差，可能会使投资者产生担忧，减少对该产品的购买。同时，购买了该产品的投资者若出现意外情况急需资金，考虑流动性较差的因素不能及时变现，可能会对投资者的利益带来损失。为了增加该产品的流动性，建议在设立该产品的二级准流通并在投资者与村民之间转让，投资者之间可以互相进行自由买卖，为投资者变现提供方便。

参考文献

- [1]罗胜,王水连,许露元.基于农业生产组织视角的西部地区农产品电商平台的使用意向研究[J].科学决策,2022(07):105-120.
- [2]赵晓飞.全渠道模式下农产品供应链整合的理论框架与保障机制[J].商业经济与管理,2022(07):5-17.
- [3]张延龙,王明哲,廖永松.入驻农业产业园能提高企业经营绩效吗?——基于全国 59384 家农业产业化龙头企业的微观证据[J].中国农村经济,2022(04):126-144.
- [4]闫贝贝,刘天军,孙晓琳.社会学习对农户农产品电商采纳的影响——基于电商认知的中介作用和政府支持的调节作用[J].西北农林科技大学学报(社会科学版),2022,22(04):97-108.
- [5]姜艺,池韵佳,青平,柏忠虎.农产品电商服务失败补救策略的效果研究[J].农业技术经济,2022(04):103-116.
- [6]陶涛,樊凯欣,朱子阳.数字乡村建设与县域产业结构升级——基于电子商务进农村综合示范政策的准自然实验[J].中国流通经济,2022,36(05):3-13.
- [7]宋瑛,谢浩,王亚飞.农产品电子商务有助于贫困地区农户增收吗——兼论农户参与模式异质性的影响[J].农业技术经济,2022(01):65-80.
- [8]甘颖.整合式赋能:小农户有效对接电商市场的实践路径[J].西北农林科技大学学报(社会科学版),2022,22(01):88-97.
- [9]张红霞.消费者对电商扶贫农产品的购买意愿及其影响因素研究[J].兰州学刊,2022(03):120-130.
- [10]张超盛,俞恺宁,任宗强.基于新农村建设的产业联合体资产证券化设计[J].统计与管理,2021,36(06):49-54.
- [11]李雯.农产品电子商务标准化研究[J].合作经济与科技,2020(06):87-89.
- [12]张梦卓,陈博:用互联网将猕猴桃带出国门[J].农经,2019(08):74-77.
- [13]张伟东,戴苗苗,党嫣,卢姗,邵圆圆.“互联网+”对现代农业营销渠道的影响研究——以周至县为例[J].大众投资指南,2019(06):59-60.
- [14]刘鸥.周至玉瑞现代农业有限公司网络营销策略研究[D].东北大学,2018
- [15]王梁,王睿婕,李佳欣.“互联网+”背景下周至猕猴桃营销模式创新研究[J].新闻研究导刊,2018,9(02):13-14.