

“路边摊”融资启示：数字化驱动小微金融进阶

本报记者 李晖 北京报道

如何解决横亘于小微企业面前的融资难题，再次成为全国两会上的高频关键词。

3月5日，国务院总理李克强在政府工作报告中数次提到民营和小微企业资金紧张问题，报告在明确继续改革完善信贷投放机制和利率价格手段外，专门提到2019年国有大型商业银行小微企业贷款要增长30%以上。

此前，银保监会主席郭树清

小微融资存盲区

事实上，小微企业融资难问题，一方面来自小微企业自身信用情况的评估，另一方面则是金融机构传统授信方式的力不从心。

杭州做肉夹馍生意的西北人张泽林正在筹备店面装修升级，社区家常菜老板姚国华在扩大经营后亟待改造后厨，北京餐饮店赵均在店铺启动之初需要大笔资金提前备货……从哪里获取资金，是这些小微经营者的燃眉之急。

公开数据显示，目前中国5600万家小微企业中，只有11.9%能获得银行贷款。中小企业协会会长李子彬在接受媒体采访时曾指出，小微企业获得的贷款利率大多在13%~15%，小微企业总的融资缺口达22万亿元。“像这些生活中常见的路边餐厅、巷子里的街坊老店、夜晚路边的烧烤店都是小微企业，他们都为人民美好生活起到了不可或缺的重要作用，是实体经济发展的毛细血管。”美团金服总裁穆荣均认为，普惠金融中“普”和“惠”的含义，就是让这些小微企业在需要周转资金的时候，都能贷得到、还得起。

值得注意的是，虽然近年来小微企业融资难问题获得一定程

度缓解，但大多数信贷需求在100万元以下的小微企业没有被满足。业内共识在于，传统银行在服务总量占不到20%的头部中小企业方面有其优势，但在触达体量更小的“毛细血管”时力有不逮。

据金晓龙透露，2018年，整个行业给小微企业的贷款余额33.5万亿元，其中，单户授信总额1000万元及以下的普惠型小微企业贷款余额仅有9.4万亿元。

小微融资存盲区

事实上，小微企业融资难问题，一方面来自小微企业自身信用情况的评估，另一方面则是金融机构传统授信方式的力不从心。

来自央行统计数字显示，2018年3月金融机构小微企业贷款不良率为2.75%，比大型企业高1.7个百分点。很多小微企业往往因为没有可信的数据化记录，运营成本、生意流水和客群消费类型，无法被金融机构获知和核证进而判断融资风险，暴露了企业信用数据不足和传统信贷模式与小微企业需求不匹配等问题。

记者了解到，此前银行在对

小微企业进行授信时的传统流程通常是客户提出申请，银行初步判断准入、客户经理贷前调查并形成调查意见送上级行，上级行进行审批后，再由经办行签批、监督核准，最终到贷款发放可能需要半个月到一个月的时间，这与小微企业短、频、快的需求不相吻合。

此前，亦有一些地方银行曾经探索过信贷员“扫街”获取贷款的模式，通过获取商户的经营状况、口碑等“软信息”而非财务数据去判断是否放款，破解缺少财务数据和抵押物的难题。但上述方式，在贷款管理规模和人力成本控制上又不具备商业可持续性。

全国政协委员、中国财政科学研究院院长刘尚希在今年两会接受媒体采访时即表示，小微企业融资难和融资贵其实是两个问题，融资难问题需要从提升金融改革的市场化程度去发力，而融资贵则与风险定价及信息不对称有关，可以靠金融科技的发展去解决。

是拥有数字技术优势的互联网民营银行在此领域的实践颇具代表性，也在政策扶持和结构优化之外提供了新可能。

网商银行副行长金晓龙在接受《中国经营报》记者采访时披露，网商银行2018年为小微经营者提供了超过1万亿元的资金支持，其中96%发放给了贷款金额100万元以下的小微经营者。“我们希望未来3年内，能让中国所有的个体户、路边摊都贷到款。”

金融科技上位

针对传统信贷模式与小微企业需求不匹配问题，在今年两会上，全国政协委员、上海市工商联副主席周桐宇就在建议用“数字滴灌”的方式支持小微企业发展。

事实上，解决小微企业融资难的历史，也是一部金融机构授信方式的变迁史。由依赖“人”和“财务”到依赖“数据”和“技术”，背后正是移动支付兴起、技术革新提速这些关键变量在发挥作用。

针对传统信贷模式与小微企业需求不匹配问题，在今年两会上，全国政协委员、上海市工商联副主席周桐宇就在建议用“数字滴灌”的方式支持小微企业发展——运用大数据、人工智能等数字技术，形成对小微企业的数字刻画，为其提供精准授信服务。

穆荣均坦言，小微企业长期存在的金融服务需求，对于真正能够触达客户的场景平台来说，是一个很好的机遇，通过“场景+金融”双向赋能，实现小微企业金融服务需求。但如何让新金融科技惠及数量更广的小摊小贩，一直是无法破解的难题。

据记者了解，与大企业满额贷款后慢慢使用不同，小微经营者更为精打细算，为了节省利息，只有必要时才申请贷款，并且尽快还款，有需求再贷，“小、急、短、频”的特点更加明显，如何快速了解借款者的经营情况，快速做出授信判断？

突破口来自一张二维码。2017年以来，通过支付宝“收钱码”作为触角，对路边摊进行数字化经营改造，随着“路边商”成为“码商”，解决信贷盲区的融资难问题有了巨大进展。

事实上，基于线下流水的经营贷款并不是没有先例，此前传统银

金融科技上位

行也做过针对线下小微企业的POS贷款(基于POS机流水放贷)，但其发展障碍在于终端覆盖有限、贷款通过率低。金晓龙透露，“在技术和数据驱动下，码商的贷款通过率是73%，平均100个路边摊中有73个可以有贷款，剩下部分可能是因为没有使用移动支付或者场景没被覆盖。”

据网商银行风险管理部资深总监余泉介绍，他们发现线下小微经营者用上移动支付之后，能够沉淀下来的部分数据维度甚至比线上电商还要丰富，再结合行业领先的风控能力和创新的模型算法，为线下小微经营者提供贷款服务就有了基础。

比如怎样才能给真正有需要的线下小商家最合理的授信额度？首要解决的问题是如何从海量使用收钱码的用户识别出经营者。“如果是个人，与他发生资金联系的人，互相之间多少是有联系的，他们的关系图就像一个毛线团。如果是经营者，与他发生资金关系的人更多，且彼此之间没有什么联系，关系图像一个蒲公英。”余泉表示。

值得注意的是，技术的变革还拓展了小微企业融资的时间边界。网商银行的后台数据显示，24小时都有商家在贷款，而且从晚上7点后到第二天早上6点前贷款量，

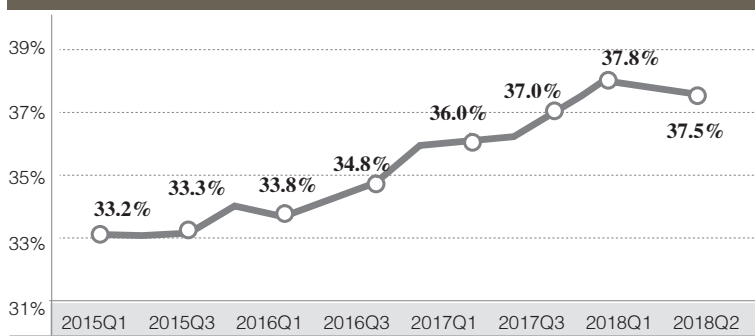
占到整个贷款量的30%，而这正是传统金融机构下班关门的时候。

此外，二维码成本的低廉也决定其远大于实物终端POS机的覆盖范围，可以下沉到村一级行政单位。据记者了解，过去一年，中国三四五线城市小微经营者从网商银行获得的贷款增速超120%，远超一二线城市，显示出中国经济下沉市场的活跃——特别是中西部地区，内蒙古、宁夏、新疆、贵州、青海等地区贷款笔数增长超过3倍，河南、山西、海南、河北、西藏、黑龙江、吉林、辽宁等地区的贷款笔数增长超过2倍。

“实际上，几千元甚至几万元的贷款很难解决这些店铺的大发展问题，当一个路边摊体量增长到一定限度，它们就不再是蚂蚁金服的客户，而应该成为银行的服务客户。”金晓龙表示。

在此背景下，“联合贷款”也开始成为服务小微企业的普遍模式。据记者了解，去年“双十一”期间，网商银行就联合了包括银行、券商、信托、小贷等在内的50家金融机构，共同为“双十一”商家授信2000亿元，一定程度上通过“共同体”模式拓展了服务小微企业的广度和力度。靠这种合作模式，绝大多数不良率可以控制在1%左右。

2015Q1~2018Q2 中国金融机构小微贷企业贷款余额占金融机构企业贷款余额比例



资料来源：易观

金融科技多维并举纾困民企 快钱普惠金融“活水”润泽中小微

文/徐楠

“确保减税降费落到实处，着力缓解民企融资困境，加强普惠

纾困民企的新模式来袭

2018年来，国家相关部门发布一系列缓解民营企业融资难题的措施，政策“红包雨”不断。

与此同时作为成立已有15个年头的国内老牌支付机构快钱公司勇担普惠重任，并开始积极探索纾困民企新模式。

于是，在面向解决小微企业融资难融资贵这样系统性的工程，快钱开始思考，除了传统的方式，能否以金融科技驱动，构建一整套面向中小企业的金融服务解决方案，为中小企业纾困？

但这道问答题的背后，是中小企业略显沉重的生存痛点和

金融服务力度……”越来越纾解民企融资难的利好政策正在落地，政府对民企的支持力度持续加大，同时也为深化金融改革开

纾困民企的新模式来袭

巨大的市场缺口。

来自中国中小企业协会的数据显示，当前国内中小企业数量已经近3000千万家，占国内企业总数的90%，贡献了50%以上的税收、60%以上的GDP、70%以上的技术创新成果、80%以上的城镇劳动就业。它们是国民经济的重要“毛细血管”，更是加快培育新动能、推动产业升级的重要着力点。

近来，民营企业在经营发展中遇到了不少困难和问题。有民营企业形容遇到了“三座大山”：市场的冰山、融资的高山、转型的火山。其中，破解民营企业

放，增强金融服务实体经济能力指明发展方向。

立足于金融科技、下沉市场、直击痛点，深耕国内市场15

纾困民企的新模式来袭

融资难是实现高质量发展的重大隘口。

2018年，中国中小企业协会专职副会长刘纪恒就曾感慨：“3000多万家的中小企业，能够真正保持和银行不断往来的大概是400万家。”

对此，今年国家就直指破题关键，提出要确保减税降费落到实处、着力缓解企业融资难融资贵，加强普惠金融服务力度。今年开年以来，印发的《关于加强金融服务民营企业的若干意见》《关于进一步加强金融服务民营企业有关工作的通知》《关于实施小微企业普惠性税收减免政

策的通知》等一系列自上而下的“组合拳”，也为民企发展送上了“定心丸”。

为积极响应国家关于加大金融支持环节民营企业融资贵的政策，快钱公司深入小微企业密集的中西部地区，践行纾困民企新模式。据其透露，快钱已牵手多家商业银行，构建面向中小企业的智能商户服务平台，共同为中西部地区万千中小微企业定制涵盖从结算、财富管理、信贷到账户管理、数据管理、场景营销等一揽子金融科技服务解决方案。

“越是下沉到市场中，越会

发现普惠金融将给中小微企业释放巨大的降本增效的可能。比如，在我们的金融科技服务解决方案下，越来越多的中小微商户在使用传统的POS机收单之余，也尝试起移动化、智能化收单，甚至开始从便捷的智能商户服务平台中获得运营管理、财务管理、场景营销等增值服务。”快钱公司CEO党晓强表示，快钱将持续以中小微企业的需求为核心，引入金融机构强强联手，加强金融产品创新能力和金融服务水平，共同帮助中小微企业降本增效、提升竞争力，激发中小微企业的发展活力。

曾提到：“进一步减轻企业税负，重点降低制造业、小微企业行业税率。”

事实上，在全面贯彻落实税收政策、帮助企业降费方面，金融科技也可成为一种补充力量。比如，当前，新经济、新业态不断涌现，为产业结构升级、培育发展新动能带来了新动力。据悉，快钱正在努力力为共享经济企业、自由职业者等提供适配新经济、探索针对新业态发展模式的企业薪酬管理与结算服务平台。其核心是以快钱的云服务，为企业和自由职业者配套与其企业发展、吸引人才相适应的薪酬管理，帮助企业减税减负、降低运营成本，让企业的创新力和创造力涌现。

深耕支付市场15年，凭借人工智能、大数据、用户画像等前沿技术，及覆盖600余万合作伙伴、20余行业的海量多维数据，快钱业已锻造出专业智能的人工智能风控系统和企业征信模型。快钱还在不断引入各类金融机构、征信机构，打通企业大数据征信和金融服务链条，从而精准勾勒每家中小企业的征信画像，充分运用平台优势帮助金融机构在面向中小微企业融资需求时心中有“数”，让中小微企业敢贷、愿贷、能贷。

今年降费降费直击市场主体的痛点和难点，是既公平又有效率的政策。此外，2018年国家也

间信息不对称的难题。

曾提到：“进一步减轻企业税负，重点降低制造业、小微企业行业税率。”

事实上，在全面贯彻落实税收政策、帮助企业降费方面，金融科技也可成为一种补充力量。比如，当前，新经济、新业态不断涌现，为产业结构升级、培育发展新动能带来了新动力。据悉，快钱正在努力力为共享经济企业、自由职业者等提供适配新经济、探索针对新业态发展模式的企业薪酬管理与结算服务平台。其核心是以快钱的云服务，为企业和自由职业者配套与其企业发展、吸引人才相适应的薪酬管理，帮助企业减税减负、降低运营成本，让企业的创新力和创造力涌现。

一揽子金融科技解决方案构建民企“获得感”

以金融科技的力量，扩大面向中小微企业发展所需的有效金融供给，为国民经济的“毛细血管”提供“造血功能”。快钱公司纾困中小微企业的一揽子金融科技解决方案，围绕企业发展中面临的痛点和难点多管齐下，为中小微企业带来实实在在的“获得感”。

在经济转变发展方式、优化产业结构、转化增长动力等背景下，小微企业、民营企业作为经济增长动力源、就业“蓄水池”和社会“稳定器”的作用愈发突出，而支付结算作为中小微企业、民营企业不可或缺的基本金融服务。快钱以此作为切入点，以一整套智能账户体系替代传统的交易流水，为中小微企业的经营管理

“活血”。

党晓强表示：“伴随着支付方式多元化，网销、直销、全国代理、乃至进军全球……企业拓展业务的渠道日益多元化。但是许多中小微企业还在以传统的交易流水来管理企业上下游业务，经营效率跟不上企业发展的速度；而传统的金融服务又难以满足它们个性化的资金需求。其实，依靠金融科技推动金融服务创新，就可快速提高企业资金流转效率，激发其内生发展动力。”以快钱的智能账户体系为例，凭借灵活、个性化的分账功能，它可为中小微企业一站式解决资金分账、聚合支付、智能营销等多种资金场景需求，大幅提升运营效率、

提速企业发展。

“这些背后是快钱构建的一整套先进账户管理体系，并以云科技的方式快速复制服务，让中小微企业以更小的成本获得个性化服务、降本增效。”党晓强介绍道。

缓解中小微企业融资难、融资贵难题，则是今年的热点议题。中国财政科学研究院院长刘尚希指出，解决民企融资难，有赖于通过金融改革进一步提升市场化程度；民企融资贵则与信息不对称有关，可以通过金融科技的发展来解决。

对此，快钱的破题思路是，以多维数据为基础，企业征信为突破口，缓解中小微企业与金融机

构间信息不对称的难题。

曾提到：“进一步减轻企业税负，重点降低制造业、小微企业行业税率。”

事实上，在全面贯彻落实税收政策、帮助企业降费方面，金融科技也可成为一种补充力量。比如，当前，新经济、新业态不断涌现，为产业结构升级、培育发展新动能带来了新动力。据悉，快钱正在努力力为共享经济企业、自由职业者等提供适配新经济、探索针对新业态发展模式的企业薪酬管理与结算服务平台。其核心是以快钱的云服务，为企业和自由职业者配套与其企业发展、吸引人才相适应的薪酬管理，帮助企业减税减负、降低运营成本，让企业的创新力和创造力涌现。

新金融生态体系 瞄准服务可持续

对快钱来说，面向中小微企业的一揽子金融科技解决方案，仅仅只是一个起点，快钱将进一步加快创新服务，持续对降低企业融资成本、丰富企业融资渠道。

事实上，在为600万合作商家提供服务的过程中，快钱已经发现大量中小微企业不同的金融服务需求。为此，快钱正积极打造一款金融云服务平台，借助它，不断扩大金融服务“朋友圈”，引入各类金融机构及金融科技服务，助力解决小微企业融资难、融资贵问题，携手各方为万千中小微企业提供针对性的金融产品和服务。

而这云服务平台正是快钱力促的中小微企业普惠金融新生态体系的缩影。“当我们下沉到市场中、走近中小微企业的场景中，就发现市场面临巨大的需求缺口，中小微企业的很多实际痛点亟需更多元化金融服务来实现。只有以金融科技驱动，联合更多的金融机构，搭建普惠金融生态新体系，不断提升金融服务质效，才让中小微企业享受可持续发展的金融服务。”党晓强感叹。

党晓强表示，快钱始终致力于以支付为核心，结合各类场景，运用大数据、云计算、人工智能、身份鉴权等前沿技术，以领先的智能营销、智能风控、智能运营、智能账户等金融科技，帮助企业提升效率、增强市场竞争力、推动产业升级。未来，快钱还将一如既往地贴近场景、专注产品与技术的创新，用科技的力量，以有机的生态体系的运作，为中小微企业定制金融服务“组合拳”，为企业发展加速。

展望2019年，深耕待春来，走进最近的民企未来。