



# 中国小微企业融资融智报告



## 蜜蜂内参

让您深入洞察整个商业世界



每天精挑细选3份最值得关注的学习资料；  
不定期分享顶级外文期刊。

关注公众号：**mifengMBA**

回复“入群”加入“蜜蜂内参”城市群

(不需要转发哦.....)



扫一扫

回复“入群”

# 目录

## 01

### 报告介绍

前言（项目背景）	01
调研目的及意义	03
调研方案（调研对象、调研内容、调研方式、调研时间）	03
研究优势及说明（友金所、零壹财经优势）	04

## 02

### 报告主体

报告摘要	05
小微企业主基本情况	06
小微企业基本情况	09
小微企业融资借贷情况	13
小微企业整体运营情况	26

# 01

## 报告介绍

### 前言

2011年7月，工业和信息化部、国家统计局、国家发改委和财政部四部门研究制定了《中小企业划型标准规定》，明确相关问题。规定指出，中小企业划分为中型、小型、微型三种类型，具体标准根据企业从业人员、营业收入、资产总额等指标，结合行业特点制定。

规定明确，农、林、牧、渔业行业营收50万元至500万元之间为小型企业（不含500万），营业收入50万元以下的为微型企业。工业从业人员20人及以上，且营业收入300万元及以上的为小型企业；从业人员20人以下或营业收入300万元以下的为微型企业。建筑业中,营收300万元及以上，且资产总额300万元及以上的为小型企业；营业收入300万元以下或资产总额300万元以下的为微型企业。仓储业中，从业人员20人及以上，且营业收入100万元及以上的为小型企业；从业人员20人以下或营业收入100万元以下的为微型企业。房地产开发经营业中，营业收入100万元及以上，且资产总额2000万元及以上的为小型企业；营业收入100万元以下或资产总额2000万元以下的为微型企业。

近年来小微企业融资问题一直是社会关注的焦点。一方面，小微企业作为国民经济的基本细胞，已经成为促进国民经济发展的重要力量。数据显示，截至2017年末，我国约有2800万户小微企业法人和6500万户个体工商户，它们贡献了全国80%以上的就业、70%以上的发明专利、60%以上的GDP和50%以上的税收，为解决劳动力转移、就业问题、丰富产品种类、服务社会以及促进地方稳定 and 经济发展发挥着不可替代的作用。

另一方面，在融资服务方面，小微企业又面临着一定的困难和障碍。截至2017年末，银行业的小微企业贷款余额达30万亿元，仅占银行贷款总余额的24.67%。工信部统计显示，我国33%的中型企业、38.8%的小型企业和40.7%的小微企业的融资需求得不到满足。而另一数据显示，中国中小微企业正规部门融资缺口接近1.9万亿美元，融资缺口率达43%，占GDP比重17%。中国受融资约束的中小微企业总数达2300多万，小微和中小企业中受融资约束的比例分别为41%和42%。

有关小微企业的融资问题，已经受到越来越多的关注和研究。不过小微企业本身作为一个庞大的群体，也有着极大的多元性。小微企业要发展，除了需要便捷的融资环境外，融智（经营管理等多方面）的支持同样不可或缺。目前小微企业多数还是作坊式的经营，信息化管理水平低，很少享受到互联网和移动互联网的发展红利。降低小微企业实现信息化管理的门槛，帮助小微企业获取各类有助于经营的智力资源意义重大。

作为国民经济单元中更加细小的小微企业及小微企业主，既可以说是企业中的末梢单元群体，又可以说是与每个人经济生活关系最密切的服务群体，更是在市场发展中最易遭受困境的弱小群体。因此，互联网金融行业积极响应政策号召，为小微企业提供资金融通服务。本报告除了加强对小微企业及小微企业主融资问题的研究，更对小微企业和小微企业主融智问题进行深入调研，对小微企业乃至国民经济稳定发展有重要的意义，也对更好地了解小微企业发展，继而对小微企业做好全流程的配套服务有着积极意义。

报告目的及意义

为了解小微企业对借贷融资服务的评价和建议，本报告对此进行调研。并借此机会全面摸底小微企业的经营需求，对帮助互联网金融行业更好服务小微企业提供数据参考。友金所联合零壹财经就小微企业借贷及经营展开全面且深入的调研，围绕小微企业和小微企业主的基本情况、经营状况、融资情况、服务感知、企业运营等方面展开调研。

调研方案

调研对象	有融资借贷需求的小微企业主
调研内容	小微企业主的群体特征，小微企业现有运营的基本情况，小微企业主在日常融资借贷中的基本情况和遇到的问题与难点，小微企业主在企业日常运营，尤其是在信息系统建设方面中遇到的问题。
调研方式	通过问卷调研方式，以定性研究和定量研究相结合。
调研时间	2018年4月-5月

研究优势及说明

本报告由友金所与零壹财经共同完成。

友金所由用友网络（股票代码：600588）、深圳力合金控与银行专家管理团队联合设立。友金所致力于提供专业的全流程金融信息服务，打造安全、便捷、丰富的互联网投融资信息服务平台。友金所背倚用友集团、力合金控的品牌资源、客户渠道、技术支持、管理经验等，依托专业银行专家管理团队，打造了：网贷平台——友金服（www.yyfax.com）、综合型平台——友金社（www.yyexch.com），基于千亿级云贷技术的小微金融服务平台——友金普惠（www.yylending.com）,为客户及机构提供安全、稳健的互联网投融资信息服务。其中，友金普惠是基于自主研发的多维数据信用评级授信体系，通过信贷工厂标准化快速审批系统，专注为小微企业主、个体工商户、企业白领提供快速、便捷、普惠的信用融资服务。

零壹财经是独立的新金融知识服务机构，建立了媒体+数据+研究+智库的独立第三方服务架构，拥有新媒体、零壹研究院、零壹数据、零壹智库等服务平台。零壹财经是中国互联网金融协会会员、北京市互联网金融行业协会发起单位并任投资者教育与保护专委会主任单位、中国融资租赁三十人论坛成员机构、湖北融资租赁协会副会长单位。作为专业的新金融知识服务机构，零壹财经研究互联网金融的理论框架、商业模式、产品设计，出版专业研究著作和数据分析报告，为企业提供前沿的、可操作的业务咨询和培训，运营垂直媒体平台。同时，为互联网金融从业者和用户提供数据、资讯、投资参考等专业服务。

# 02

## 报告主体

### 1 报告摘要

调研显示，在创业的小微企业主大军中，男性有更大的借款需求，学历偏低，且呈现年轻化趋势；小微企业规模偏小，8成企业员工人数不足50人，7成小微企业集中在传统实体领域，大部分创业企业迈不过3年门槛。

利率高、缺少有用的抵押或者担保资产、缺少第三方提供的保证等因素依然是小微企业在借钱过程中遇到的最大困难；小微企业主个人征信意识普遍提升，对于向互联网平台借钱，小微企业主们最注重的是便捷性（手续简、放款快）和安全性。

面对企业日常管理难题，最大挑战来自小微企业主自身管理意识和管理能力欠缺，我国小微企业大多处于“互联网+”基础应用阶段，小微企业信息化需求巨大，超六成企业打算引进更多信息管理系统。

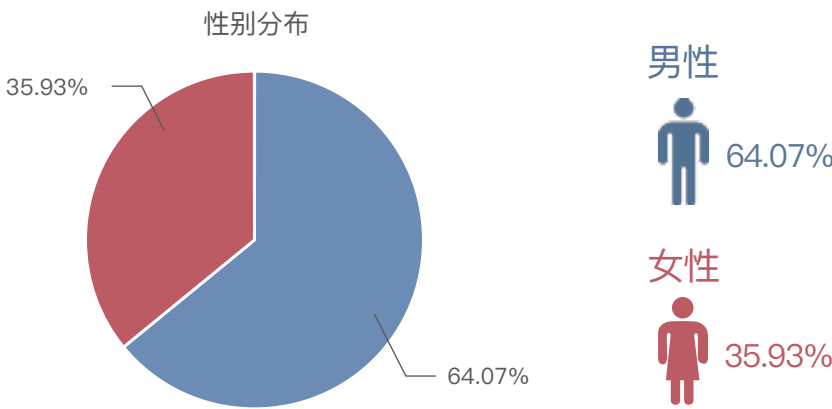
### 2 小微企业主基本情况

#### 1) 背景和概况

在创业大军中，男性有更大的借款需求；70、80后成创业主力军，且呈现年轻化趋势，近半小微企业主年龄在35岁以下；小微企业主学历水平相对不高，更具创业动力。

#### 2) 调研基本情况

##### A. 小微企业主借款群体：男性占比64.07%，远超女性

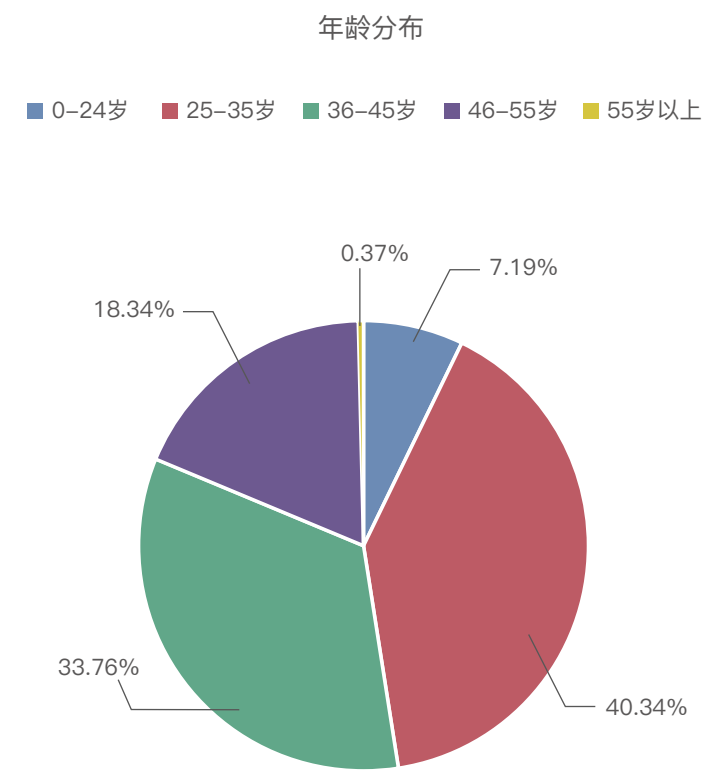


在创业大军中，男性依然是主力，有更大的借款需求。小微企业主借款群体中，男性比例远超女性，男性占比达64.07%，女性占比为35.93%，仅约男性的一半。



B. 70、80后成小微企业主力军，且呈现年轻化趋势

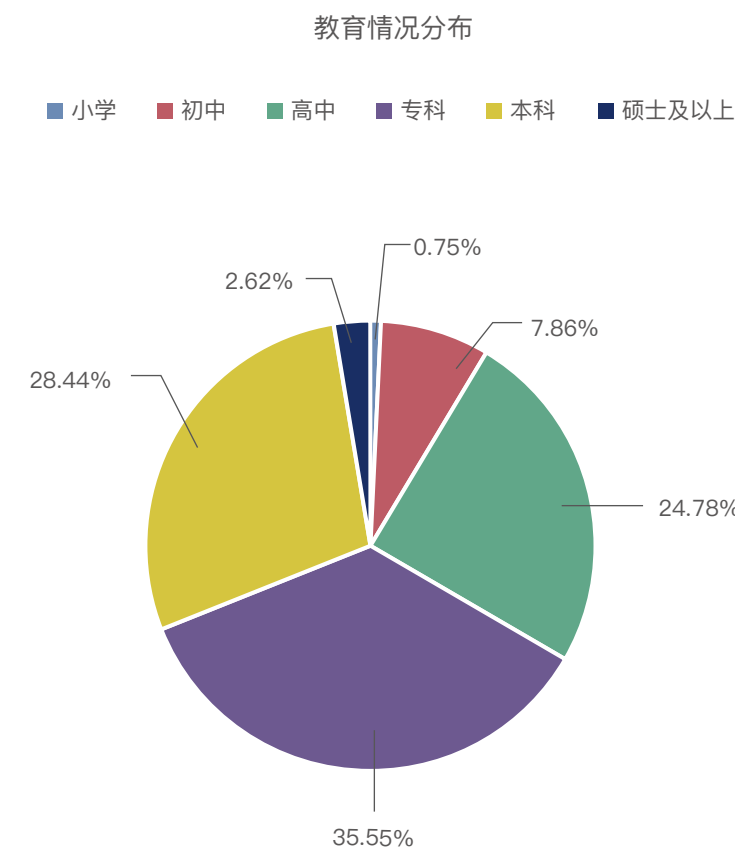
小微企业创业群体呈现年轻化趋势，将近75%的小微企业主年龄在25岁–45岁之间，显示70、80后依然是小微企业创业主体。同时，近半小微企业主年龄在35岁以下，占比达47.53%。



70、80后作为现阶段继往开来的一代，有一定的工作和社会经验，以及资金和人脉的积累，且年富力强，有更强的创业意愿。

C. 低学历人群更具创业动力，近7成小微企业主为本科以下学历

小微企业主学历水平相对不高，近7成小微企业主学历在本科以下，占比68.94%，而在本科及以上学历者为31.06%，其中硕士及以上仅有2.62%。



低学历人群更具创业动力，这其中原因之一是，学历低的人较多地从事低端服务业，创业能带来一个可及的上升通道。

3 小微企业基本情况

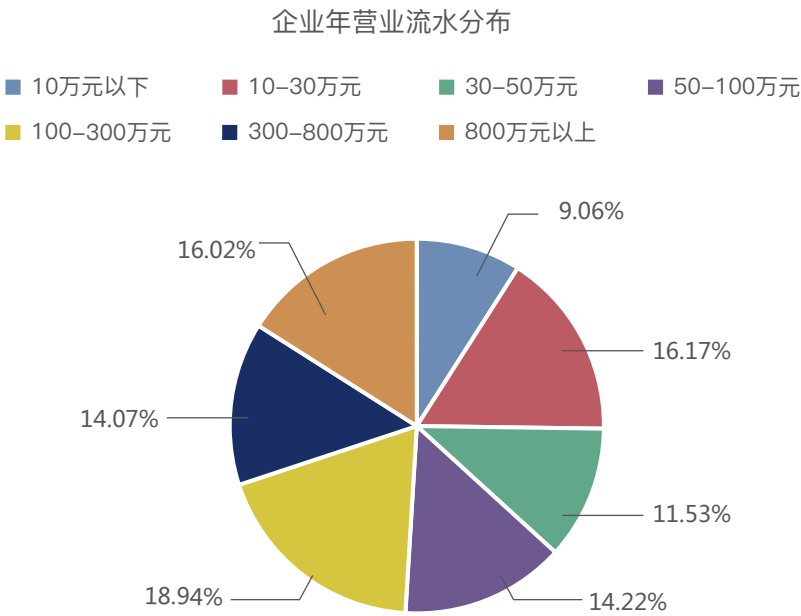
1) 背景和概况

小微企业规模偏小，半数小微企业年营业额不足百万元；受经营规模所限，资产总额普遍较低，近7成小微企业资产总额不足300万元，8成企业员工人数不足50人；近半数小微企业集中在批发和零售业、制造业、建筑业和房地产业等传统实体领域，大部分创业企业迈不过3年门槛。

2) 调研基本情况

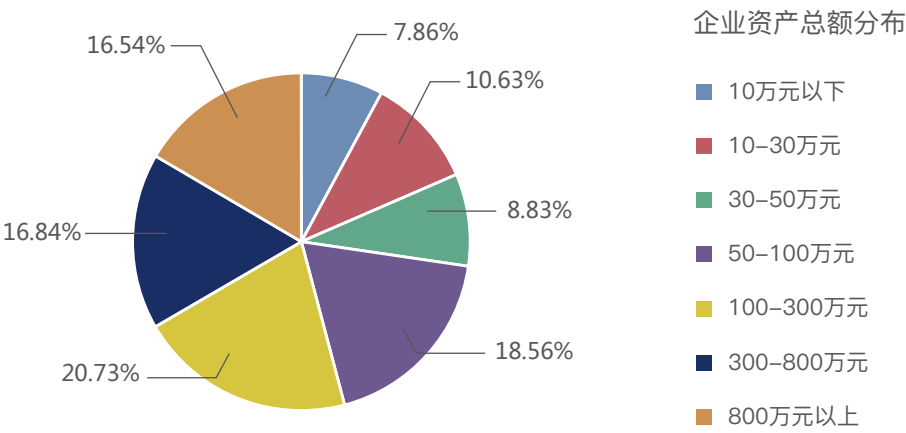
A. 超半数小微企业年营业额不足百万元

营业规模和营业流水额的限制依然是小微企业一大障碍。调研数据显示，50.98%的小微企业年营业额在100万元以内，36.76%的小微企业年营业额更是在50万元以内。



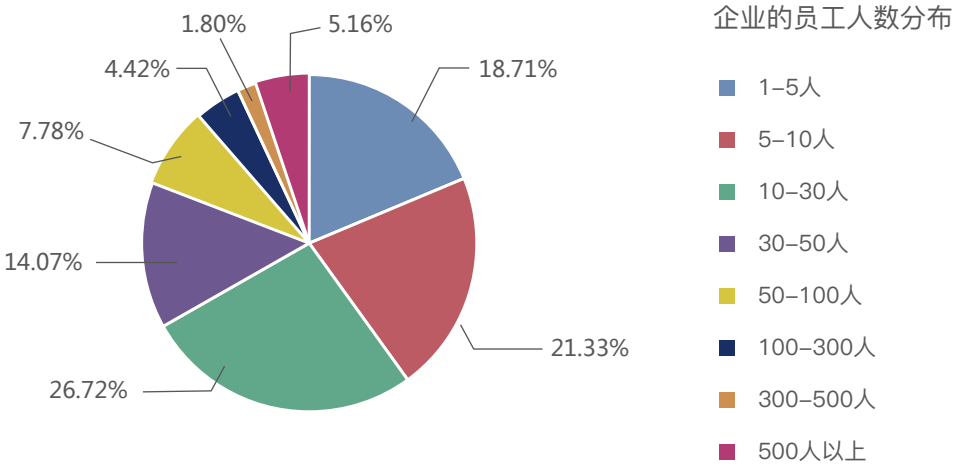
B. 近7成小微企业资产总额不足300万元

对于小微企业而言，受经营规模所限，资产总额普遍较低。66.61%企业资产总额在300万元以内；45.88%不足100万元。



C. 八成企业员工人数不足50人

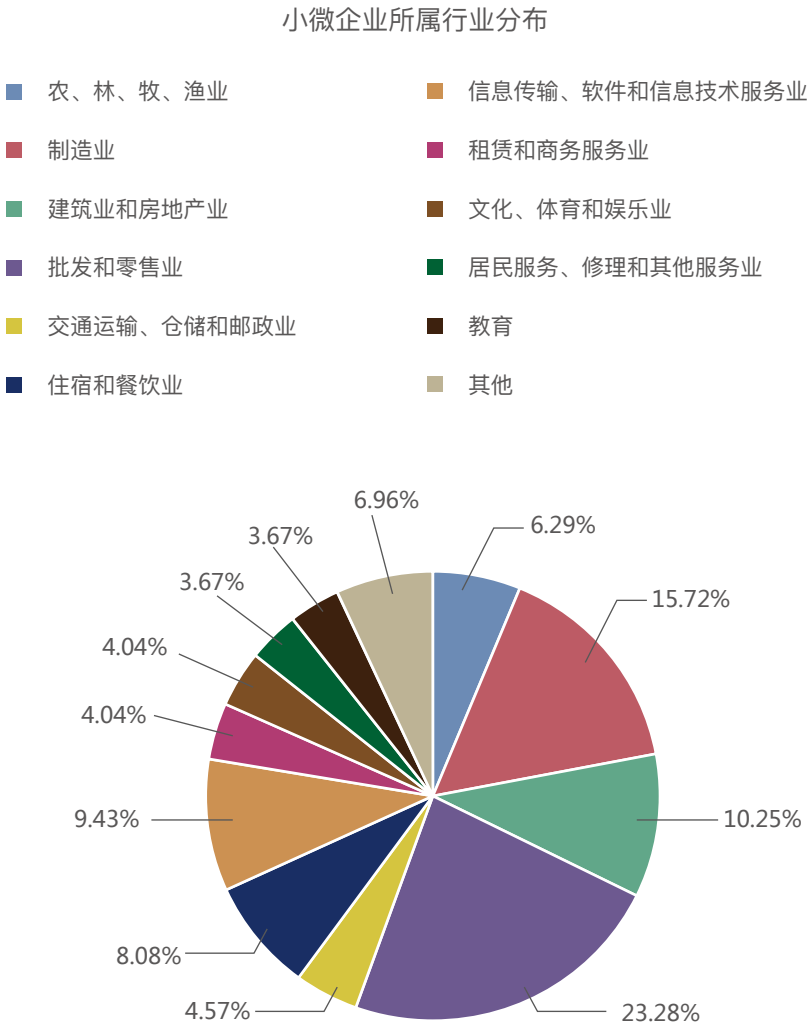
八成小微企业员工总数在50人以内，其中近半数小微企业员工总数在5-30人之间。小微企业由于规模较小，组织结构层次少，人数普遍较少，呈扁平形组织结构模式，决策权往往集中在企业主手中。





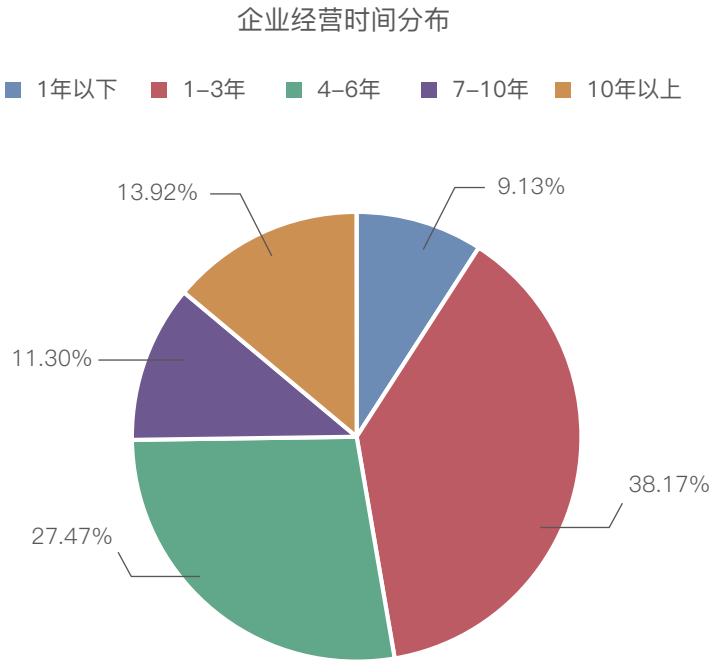
D. 传统实体领域依然是小微企业主创业主要方向

相对来说，传统行业的低门槛，是吸引小微企业主创业的一个重要因素。不过，随着整体经济转型升级的深入，如何进一步扩大小微企业的创业范围和方向，调动创业者在更多行业的创业活力，同样值得重视。



E. 75%小微企业经营时间不足6年

小微企业生存压力依然很大，74.77%的小微企业经营时间不足6年，47.3%的小微企业经营时间在3年以内。有一种说法，中国企业生命周期为5-8年，大部分创业企业迈不过3年门槛，而小微企业经营时间恰恰印证了这一观点。



4 小微企业融资借贷情况

1) 背景和概况

小微企业自身规模小，大部分小微企业资金的需求是维持自身经营运转或是扩大规模，依然以小额融资为主，借贷期限多为短期，主要用于扩大主营业务；随着互联网金融发展带来的融资渠道增多，大部分小微企业主的融资需求得到了满足，融资状况正在改善。

银行贷款和私人借贷依然是小微企业主的主要借贷渠道，部分小微企业主为了寻求融资采用了亲友借款、职工内部集资等非常规融资渠道。随着围绕着降低小微企业成本的措施不断出台，小微企业借贷成本得到优化。不过，利率高、缺少有用的抵押或者担保资产、或缺少第三方提供的保证等因素依然是小微企业主在借钱过程中遇到的最大困难。

对于向互联网金融平台借钱，小微企业主们最注重的是便捷性（手续简、放款快）和安全性。借款人普遍对人际传播信任度更高，对金融企业来说十分重要，也是企业软实力的一大体现。互联网金融使传统金融行业的操作流程变得简单、易化，使整个金融行业提高了服务水平，并且给予接触到金融的关系双方产生更多的自由度，小微企业主普遍对互金平台满意度高。

伴随着征信体系越来越完善，小微企业主的信用意识逐步提升，金融平台的风控模型也会越来越准确，风险成本将随之降低，互联网金融平台能够以更低的成本，更好地服务未被满足的小微企业主信贷需求。

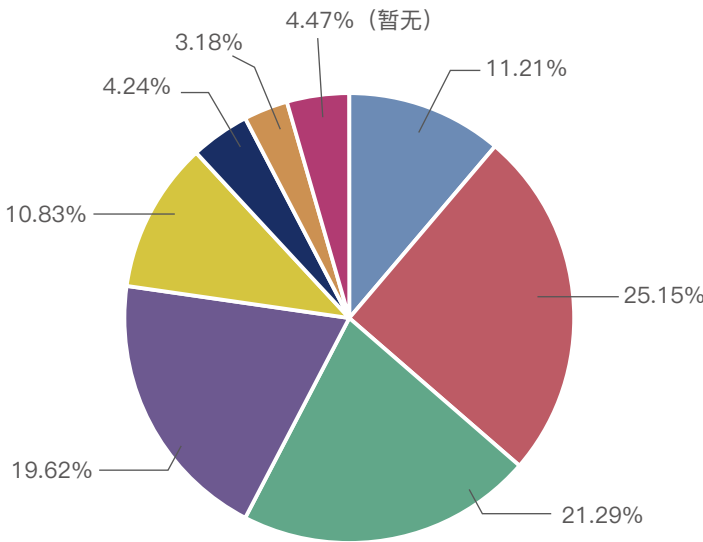
2) 调研基本情况

A.小微企业依然以小额融资需求为主

由于小微企业自身规模小，大部分小微企业资金的需求是维持自身经营运转或是扩大规模，因此小微企业日常运营中的需求多以小额融资借贷为主。77.27%企业主1年内的融资需求额在100万元以内，57.65%企业主1年内融资需求额不足50万元。

一年内需要多少融资（借款）额度才能满足小微企业融资需求：

- 10万元以下
- 10-30万元
- 30-50万元
- 50-100万元
- 100-300万元
- 300-500万元
- 500万元以上
- 暂无



B. 小微企业实际融资额以满足企业需求为主

小微企业实际融资额以满足企业实际需求为主，大部分企业主1年内实际融资额与企业需求的融资额大致相符。其中，76.71%企业主1年内的实际融资额在100万元以内，59.26%实际融资额在50万元以内。

实际上一般一年内能融资（借款）额度是：

- 10万元以下

10-30万元

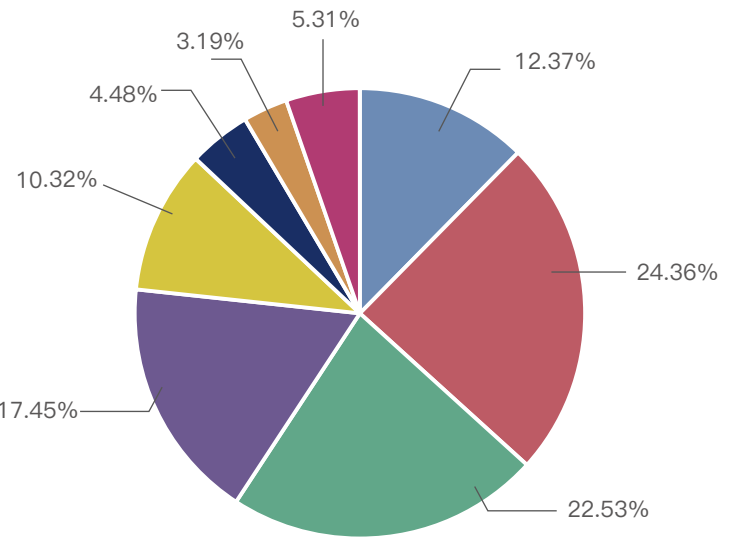
30-50万元

50-100万元
- 100-300万元

300-500万元

500万元以上

暂无



C. 银行贷款和私人借贷依然是主要借贷渠道

商业银行承担了向小微企业提供绝大部分信贷资金的职能，部分小微企业为了寻求融资采用了亲友借款、职工内部集资等非常规融资渠道。超过半数（53.49%）小微企业主一般通过银行贷款解决缺钱问题，约二成（19.94%）小微企业主通过亲戚朋友借钱等私人借贷方式解决缺钱问题。值得关注的是，将互金平台作为解决缺钱问题主渠道的尚不足一成（9.03%），显示互金行业依然有着较大的拓展空间。

小微企业主通过哪些方式解决缺钱的问题：

- 银行贷款

亲戚朋友借钱

互金平台借款

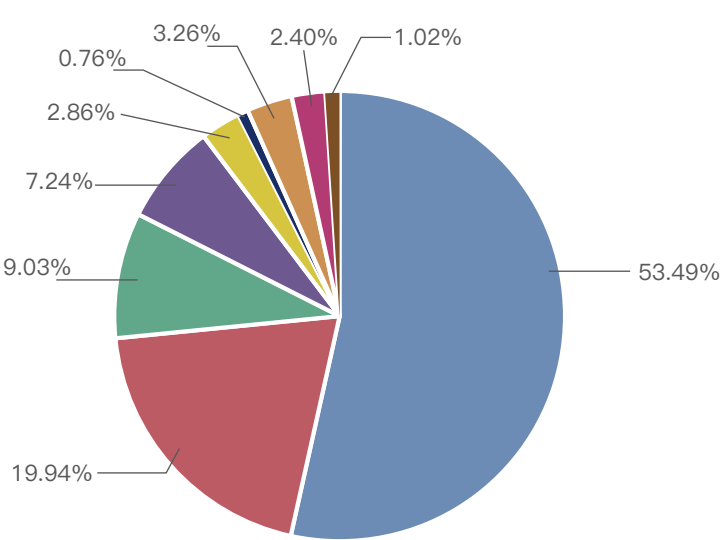
小额贷款公司

内部员工集资
- 典当行借款

担保公司借款

创投或风险投资

其他

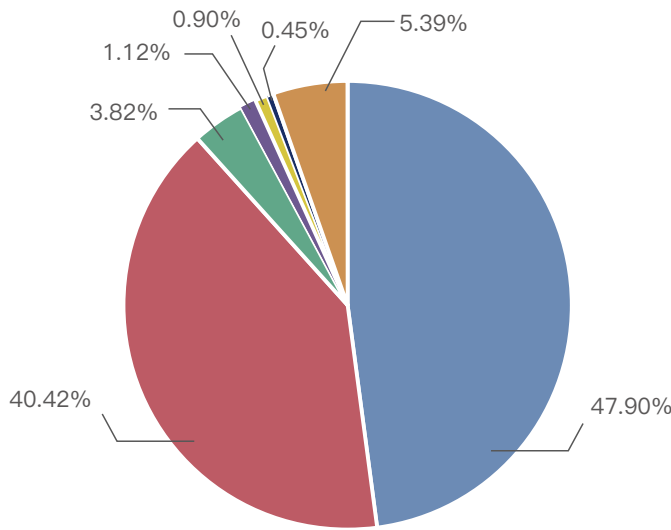


D. 小微企业借贷成本优化，高利贷比例低

在政策、市场等多种因素作用下，小微企业整体借贷成本有所优化。88.32%小微企业主每月借贷成本在1分5息以内，47.90%每月借贷成本在1分息以内。同时，仅有10.24%的小微企业主有过高利贷的借贷经历。

按每月来算，小微企业主从外部渠道借钱的成本约：

- 1分息以下
- 1分6息-2分息
- 2分1息-2分5息
- 2分6息-3分息
- 3分息以上
- 暂无
- 1分息-1分5息

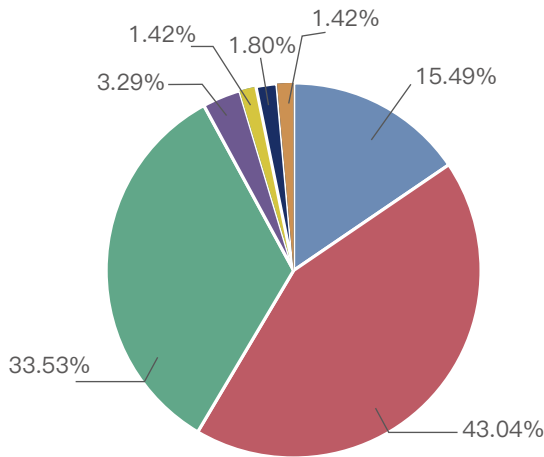


E. 借贷期限多为短期，主要用于扩大主营业务

借款期限上，59.96%的小微企业主借款期限在一年内，34.06%在半年内。借款多用于主营业务，包括扩大生产经营规模（43.04%）、流动资金短期周转（33.53%）、增加固定资产投资（15.49%），仅有7.93%的小微企业主会用于偿还已有借款、信用卡透支还款等其他与主业无关事项。

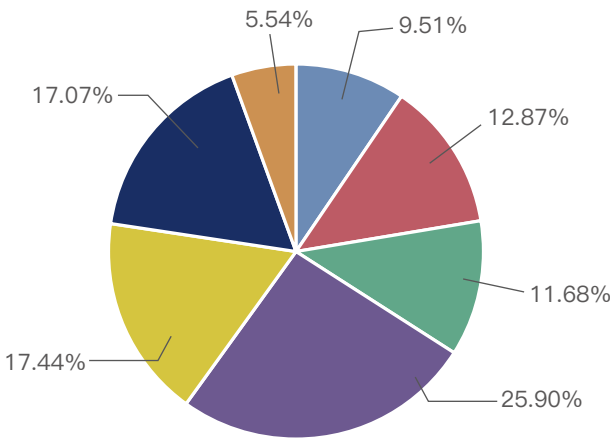
小微企业主借款用途：

- 增加固定资产投资
- 扩大生产经营规模
- 流动资金短期周转
- 本业外的其他投资
- 偿还已有借款
- 信用卡透支还款
- 其他



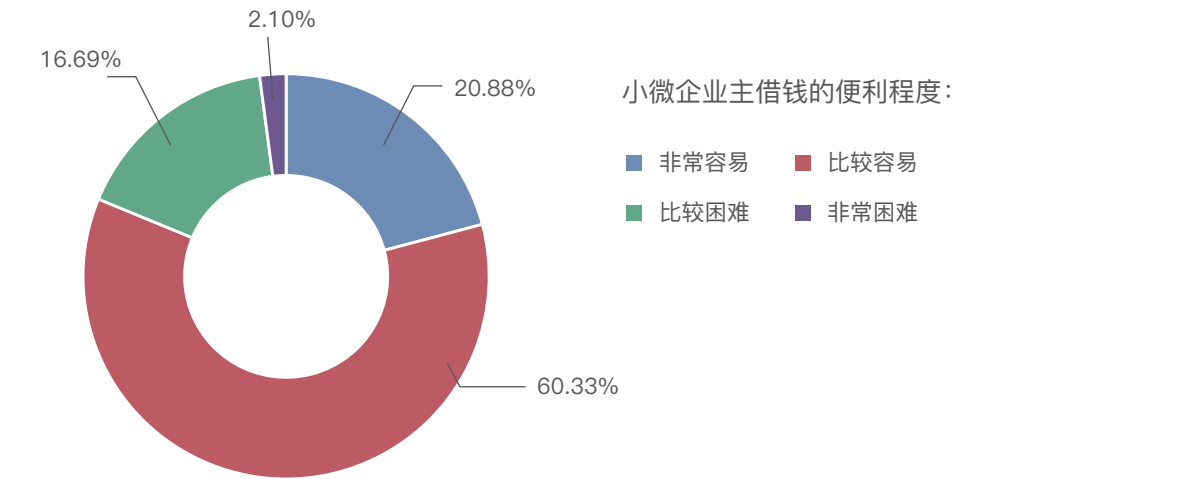
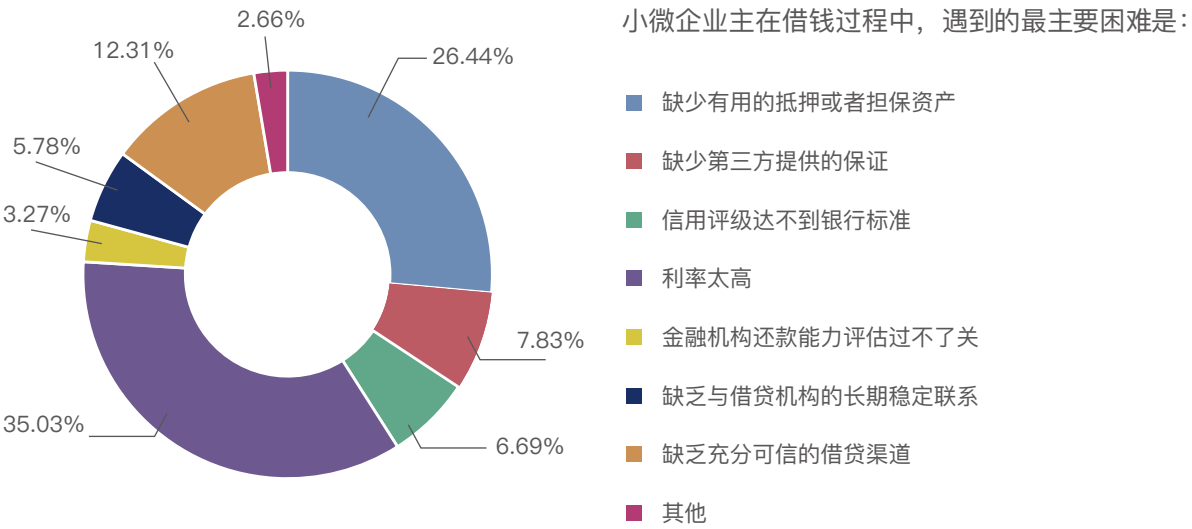
小微企业主外部借款期限：

- 1个月以内
- 1-3个月
- 3-6个月
- 6-12个月
- 12-24个月
- 24-36个月
- 36个月以上

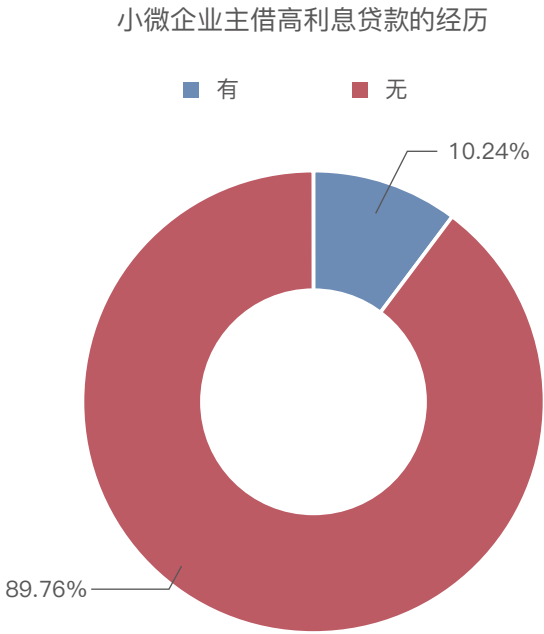


F. 利率过高和担保缺乏依然是小微企业主借贷最大难点

尽管借贷成本有所优化，但依然有35.03%的小微企业主感觉利率高是借钱过程中遇到的最大困难，另有34.27%的小微企业主认为借钱最大的困难是缺少有用的抵押或者担保资产（26.44%）或缺少第三方提供的保证（7.83%）。

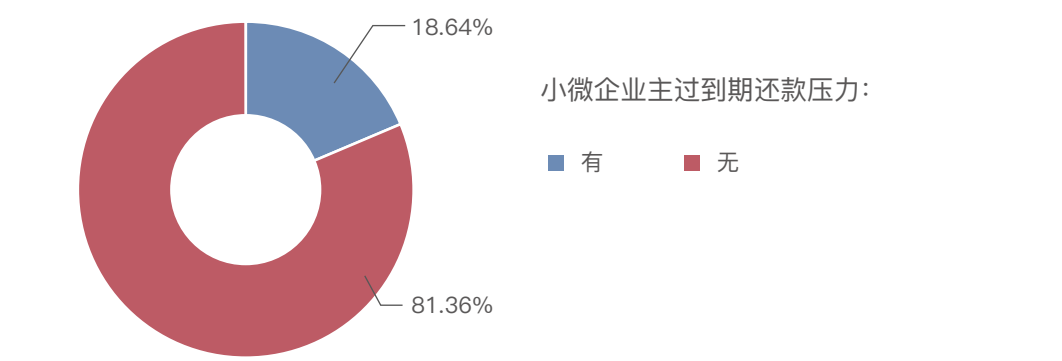


小微企业从银行获得贷款的利率款会普遍上浮，而民间融资综合利率则更高。此外，在贷款期间还有各种隐性成本的存在。同时受限于经营规模，小微企业固定资产较少，土地房屋等抵押物不足，借贷融资过程中的可抵押资产缺乏。



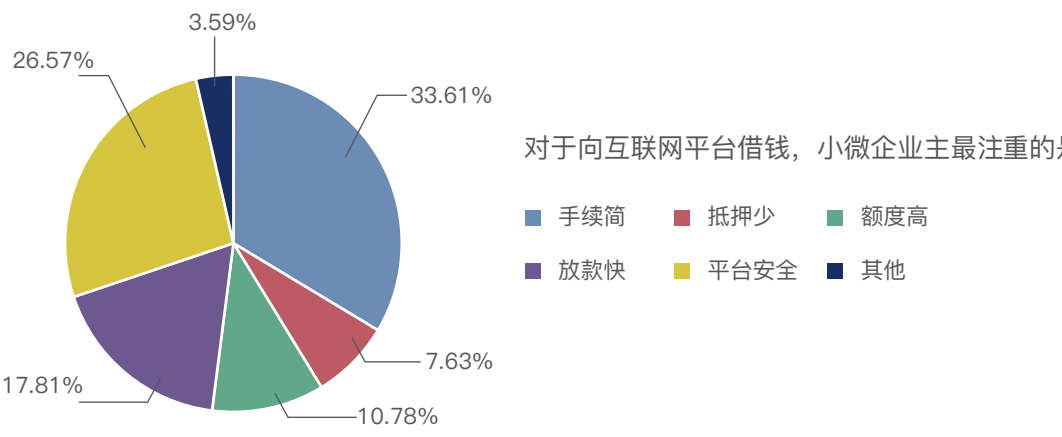
G. 小微企业主到期还款可靠程度高

小微企业主借款主要以经营收入作为还款来源，而这一收入往往较高，所以借款人的实际还款能力较强，到期还款程度高。调研显示，8成小微企业用户无到期还款压力。



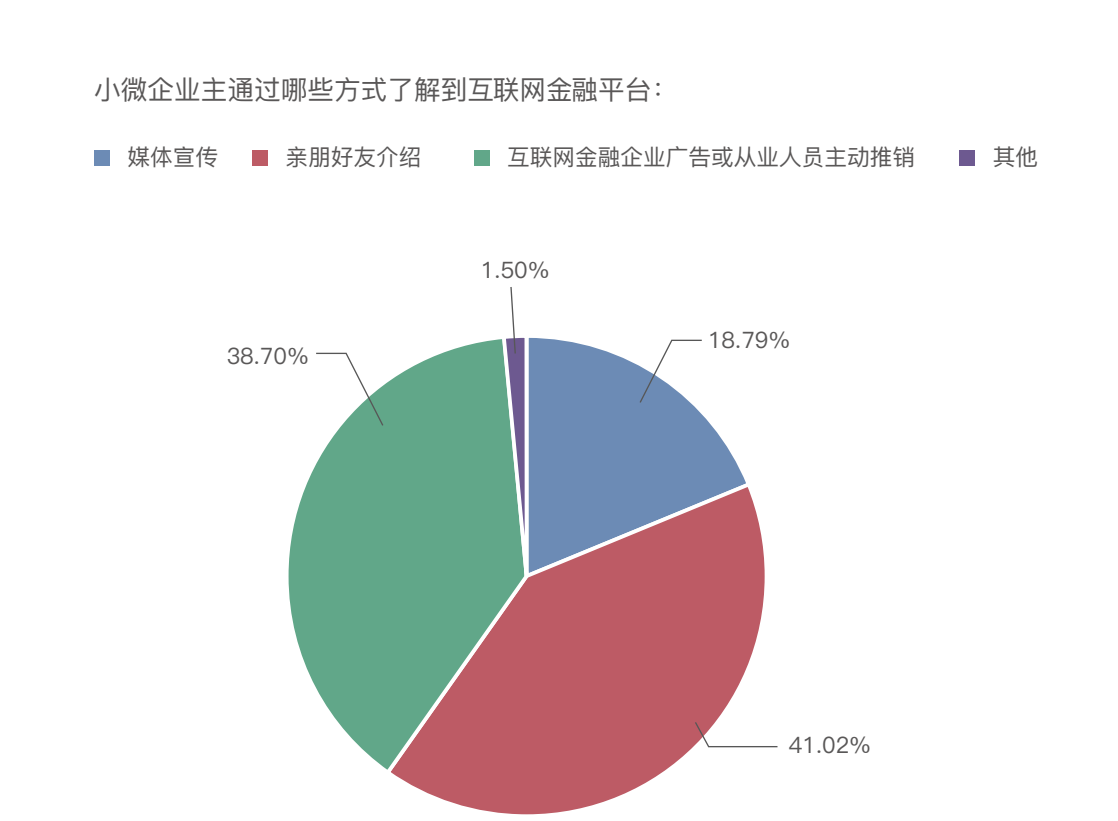
H. 互金平台便捷性和安全性最受关注

对于向互联网平台借钱，小微企业主们最注重的是便捷性（手续简、放款快）和安全性。其中33.61%注重手续简，26.57%注重平台安全，17.81%注重放款快。



I. 小微企业主了解互金平台主要依赖人际传播

小微企业主们在借款平台选择时普遍对人际传播信任度更高。41.02%小微企业主通过亲朋好友介绍了解互金平台，38.7%通过互联网金融企业广告或从业人员主动推销了解互金平台。



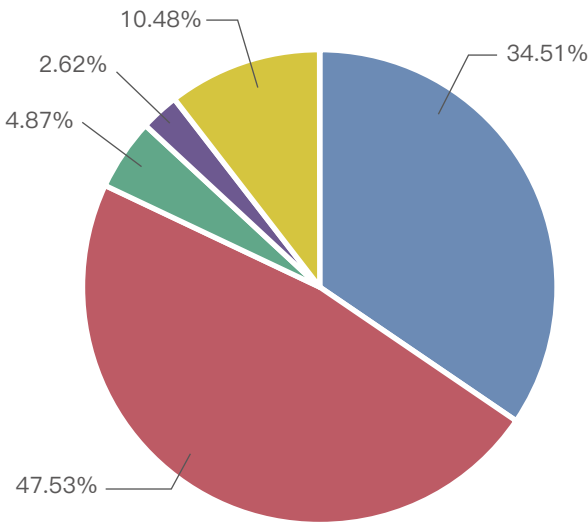


J. 小微企业主对互金平台满意度高

互联网金融使传统金融行业的操作流程变得简单、易化。使整个金融行业提高了服务水平，并且给予接触到金融的关系双方产生更多的自由度，也使得小微企业主们对互金平台的满意度较高。82.04%小微企业主满意互联网金融平台，认为“非常满意，能够有效满足我的借钱需求（34.51%）”或“基本满意，能够一定程度上满足我的借钱需求（47.53%）”。

小微企业主对互联网金融平台的体验评价是：

- 非常满意，能够有效满足我的借钱需求
- 基本满意，能够一定程度上满足我的借钱需求
- 不满意，对于我的借钱需求没办法很好地解决
- 很不满意，既没办法让我借到钱，有时候还感觉有违规的地方
- 暂未使用过

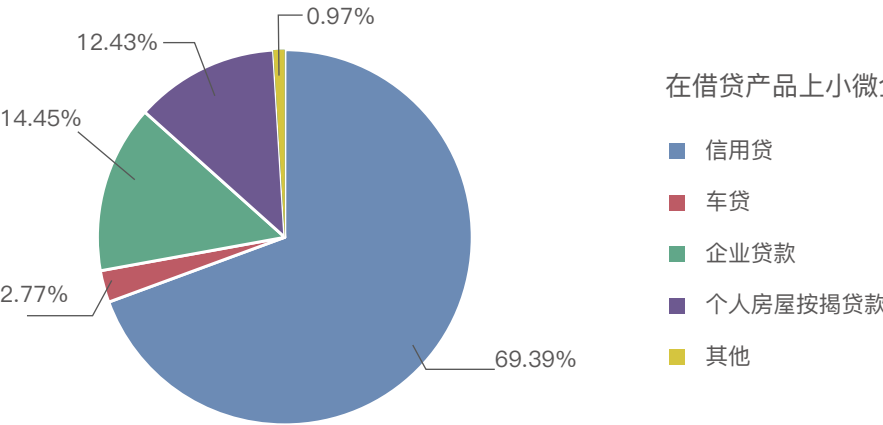


K. 信用贷成最受欢迎产品

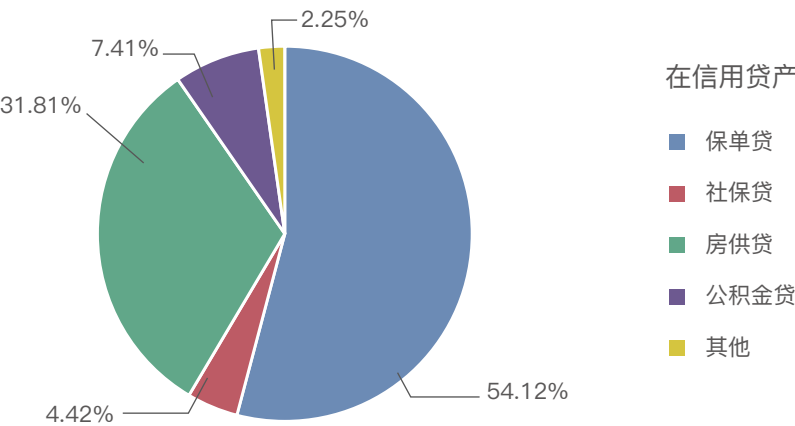
69.39%小微企业主在借贷产品上更倾向于信用贷。而在信用贷产品的具体选择上，54.12%倾向于保单贷，31.81%倾向于房供贷。

小微企业主资金短缺对于小额贷款需求量较大，一方面是需要资金周转或消费使用，筹集资金的意图比较强烈促使小额信用贷款受欢迎，另一方面是各类小额信用贷款产品种类齐全，很多小微企业主期望借用小额信用贷款来满足短期融资需求。

在借贷产品上小微企业主更倾向于：



在信用贷产品上小微企业主更倾向于：



名词解释：

保单贷：保单贷款是以寿险保单的现金价值作担保，从保险公司获得的贷款。这类贷款的一次可贷款金额取决于保单的有效年份；保单签发时被保人的年龄、死亡赔偿金额。

房供贷：房供贷是指有房贷记录的借款人，以良好的房贷还款记录作为信用凭证，向金融机构申请的信用借款业务。

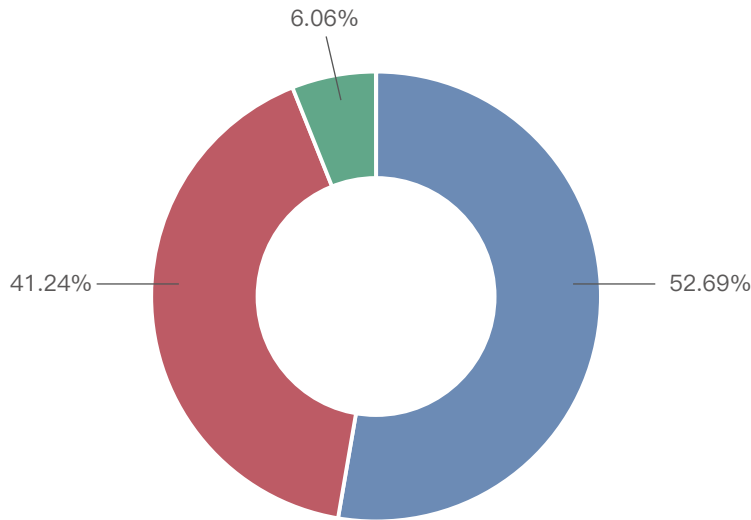
L. 小微企业主个人征信意识普遍提升

伴随着征信体系越来越完善，小微企业主的信用意识正逐步提升。52.69%小微企业主“很了解，清楚知晓自己的信用情况”，41.24%小微企业主办理信贷业务时会查询，仅有6.06%小微企业主表示“不了解，此前无征信意识”。

这也说明，金融平台的风控模型也会越来越准确，风险成本将随之降低，平台能够以更低的成本更好地服务未被满足的小微企业信贷需求。

个人征信微企业主了解多少:

- 很了解，清楚知晓自己的信用情况
- 一般，办理信贷业务时会查询
- 不了解，此前无征信意识



5 小微企业整体运营情况

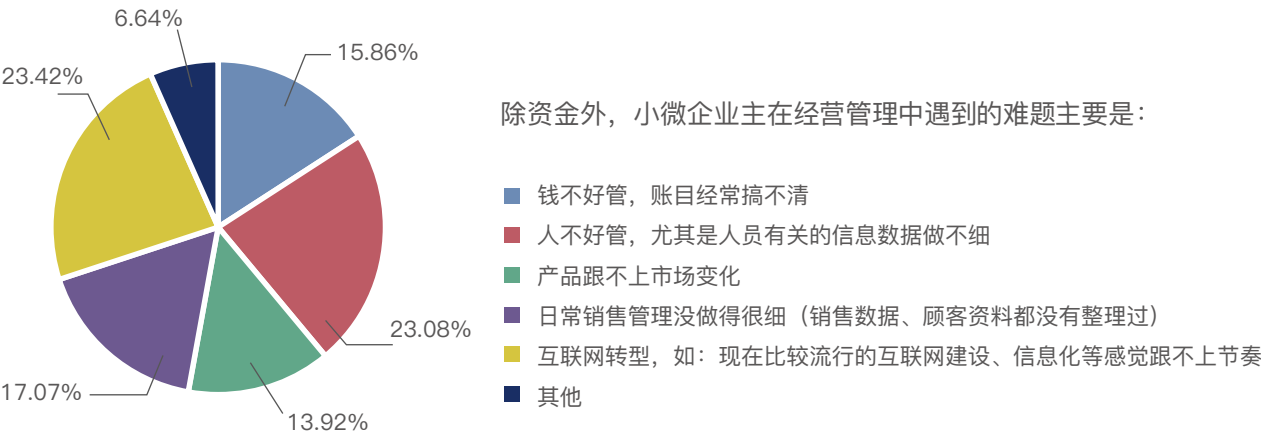
1) 背景和概况

企业人员较少、资金不充裕、信息化管理水平低等都是小微企业管理的难题，面对企业日常管理难题，最大挑战来自小微企业主自身管理意识和管理能力欠缺；尽管信息化给企业带来的便利显而易见，不过，我国小微企业大多处于“互联网+”基础应用阶段，并且进展缓慢，超六成企业打算引进更多信息管理系统。控成本、提效率是小微企业主提升信息化的主要目标；企业服务马太效应显现，八成用户集中在头部前三企业。

2) 调研基本情况

A. 企业互联网转型、日常销售及人员管理是小微企业除资金外的最大难题

企业人员较少、资金不充裕、信息化管理水平低等都是小微企业管理的难题。除资金外，小微企业主在经营管理中遇到的难题主要是企业互联网转型（23.42%）、日常人员管理（23.08%）及日常销售管理（17.07%）。

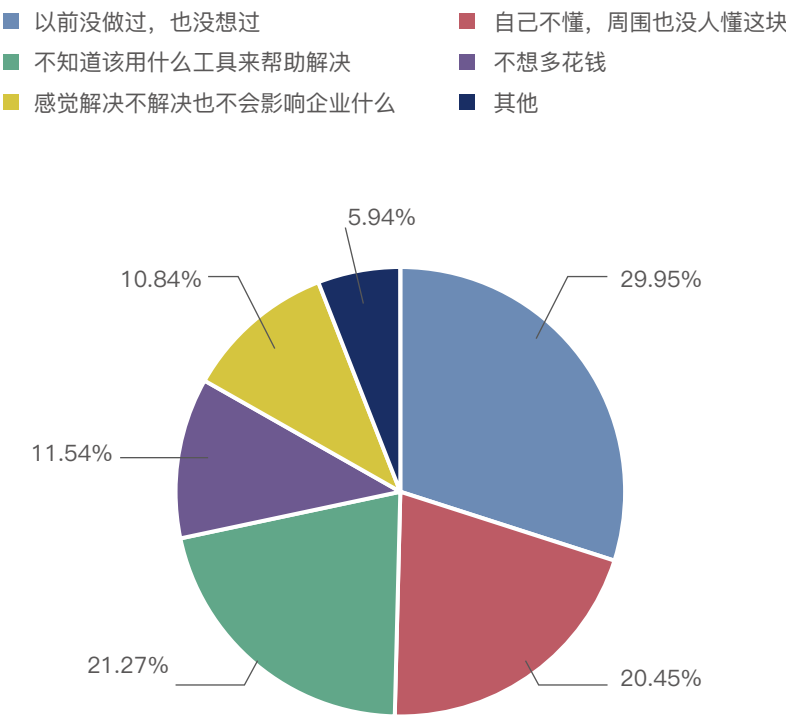


B. 管理意识和管理能力欠缺是小微企业主主要挑战

面对企业日常管理难题，最大挑战来自小微企业主自身管理意识和管理能力欠缺，29.95%表示对于互联网转型和强化管理等问题，“以前没做过，也没想过”；21.27%表示“不知道该用什么工具来帮助解决”，20.45%表示“自己不懂，周围也没人懂这块”。

中国市场长期处于超常规的速度发展，造成了许多小微企业主缺乏管理知识，因此在管理认知上存在许多盲点，极大地影响了其所领导的企业。

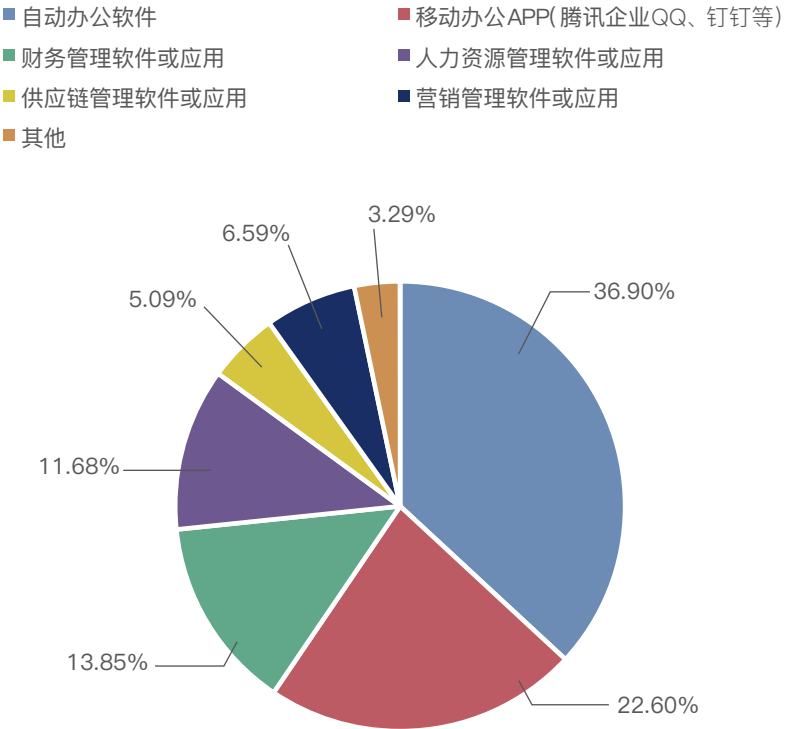
小微企业主认为企业管理难最主要的原因在于：



C. 小微企业信息化仍是短板

尽管信息化给企业带来的便利显而易见，不过，我国小微企业大多处于信息化建设和基础应用阶段，并且进展缓慢。如企业软件的应用上，小微企业的主要为自动办公软件（36.9%）和移动办公APP（腾讯企业QQ、钉钉等）（22.6%），仅有一成左右企业已经引入财务管理或人力资源管理等方面软件或应用。熟悉度上，73.58%用户对互联网、云计算办公方式缺乏了解或应用，熟悉用户仅为26.42%。

小微企业目前使用了哪些软件或者应用来支持办公：

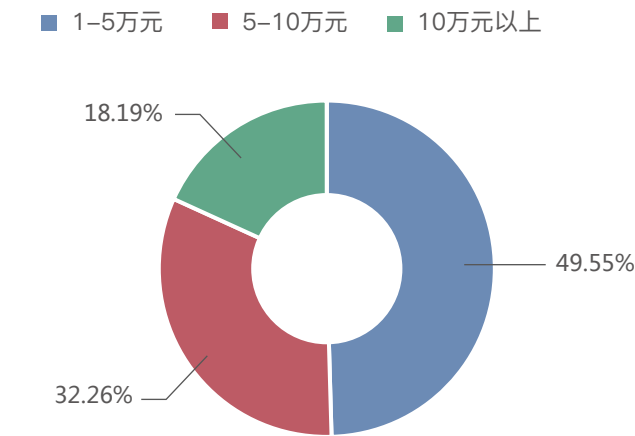


D. 小微企业信息化需求巨大，但预算是一大限制

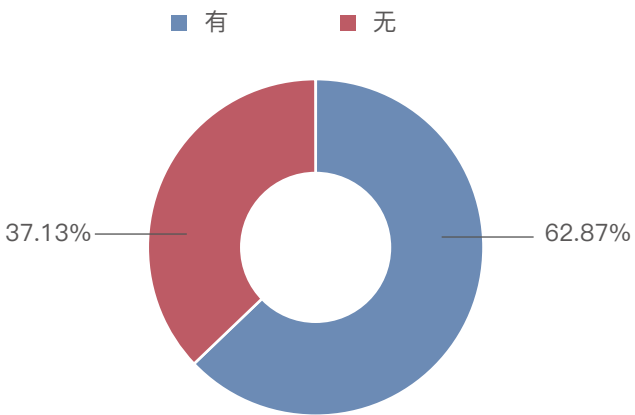
大多数小微企业仍然希望提升自身的信息化水平，超六成（62.87%）的小微企业打算引进更多信息管理系统。不过预算是一大限制，81.81%的小微企业主在企业信息化提升的预算在10万元以内，更有49.55%的小微企业主相关预算在5万元以内。

小微企业信息化方面最迫切的需求就是提高工作效率、建立基本的管理规范，这需要有专属的信息化解决方案支持，而不能采用粗放型管理或者延续以往传统的大型企业模式。

如果企业要进行信息或者软件系统方面的升级，小微企业主愿意投入的预算是：



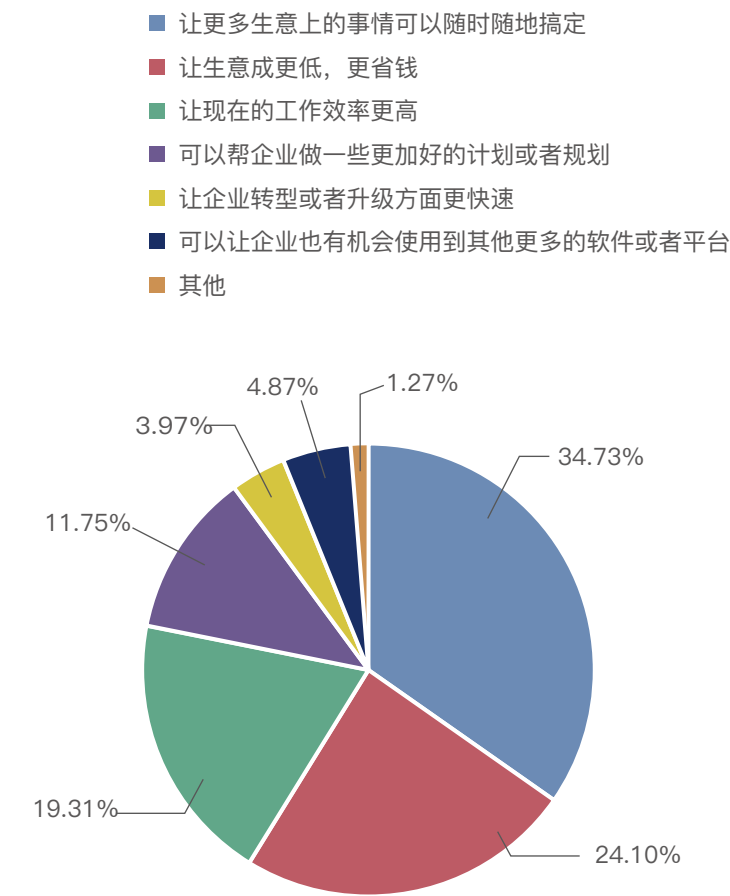
小微企业主对引进更多信息管理系统的打算：



E. 控本增效是小微企业信息化建设主要目标

控成本、提效率是小微企业主提升信息化的主要目标，34.73%希望让更多生意上的事情可以随时随地搞定；24.1%希望让生意成更低，更省钱；19.31%希望让现在的工作效率更高。

当拥有软件系统或者平台后，小微企业主希望解决的最重要的问题是：

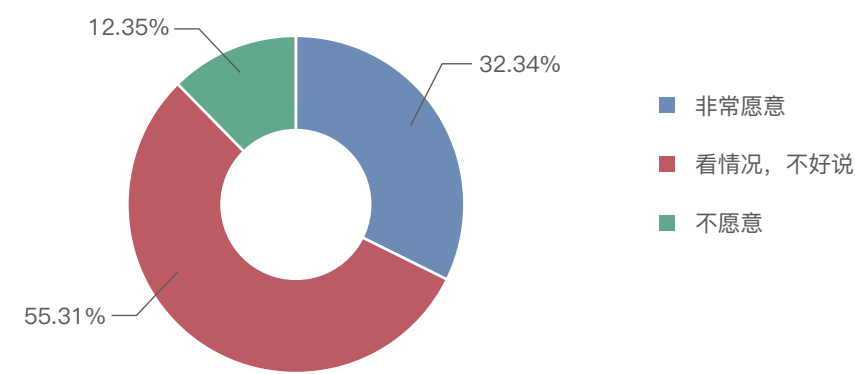


F. 企业引入“云服务”概念有待提升

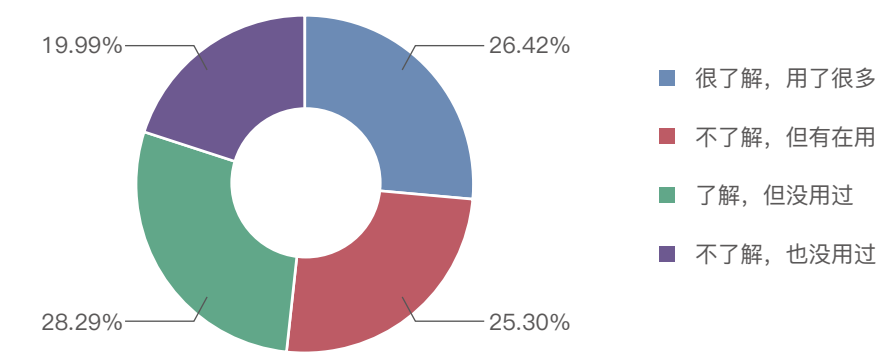
小微企业主对云存储、云主机、云邮箱等概念相对普及，但介入云服务意愿度有待提升，关于安全、性能以及移动端管理等方面的改进成为用户普遍诉求。

12.35%小微企业主表示不愿意将企业信息放到网络（云服务）平台上去，55.31%持“看情况，不好说”的观望态度，仅有32.34%表示非常愿意。

小微企业主将企业信息放到网络（云服务）平台上去的意愿：



小微企业主对互联网办公、云计算等移动办公的了解程度是：



G. 阿里巴巴、腾讯、用友等传统巨头熟悉度高

企业服务马太效应显现，八成用户集中在头部企业。小微企业主比较熟悉的给企业提供信息服务的平台分别为阿里巴巴（47.23%）、腾讯（26.12%）、用友（7.93%）等。

小微企业主熟悉的给企业提供信息服务的平台是：

■ 阿里巴巴 ■ 腾讯 ■ 华为 ■ 用友 ■ 微盟 ■ 没有熟悉的 ■ 其他

