

中国中小微企业融资发展报告

©2021.11 iResearch Inc.





发展背景

小微重要性：小微企业占我国市场主体的96.5%，贡献GDP60%，就业80%。

小微生存艰难：中小型企业利润同比增速一路下滑，2020年利润下滑比率同比超过30%。

政策导向与监管分析：国务院高频颁布促进中小微企业发展政策，希望其“活下来，活得好”；小微企业融资业务监管重点在于事中和事后监管，鼓励业务创新发展。



发展现状

小微贷款规模：中国小微企业贷款余额规模自2016年的27.7万亿元增长到了2020年的43.2万亿元，年复合增长率达12.2%。

小微贷款空间：以经济贡献测算，贷款空间预计为当前规模的1.5-2.3倍；以单户融资需求测算，贷款空间预计为当前规模的2.7倍。

平台经济助力小微贷：依托供应链数字化，核心平台信用得以传递到中小微企业。



路径分析

消费互联网平台下：交易信息平台基于经营流水信息，与金融机构开展经营贷；支付平台基于支付信息合作开展可覆盖微型商户的支付贷；物流平台基于在途货物信息合作开展物流贷。

产业互联网平台下：供应链金融平台基于核心企业信用，合作开展应收账款融资；基于创新交易合作开展预付款融资；智能仓储平台基于仓单信息合作开展库存融资业务。



趋势展望

基于企业信用的线上小微信贷迎来风口：小微贷供给不足，风控是最大的短板，下一个行业风口级别的机会在于，找到可以对小微企业进行风险评估的数据，且该数据可以线上化、自动化获取；银税信息、支付信息作为通用的小微企业“聚合点”信息，更适合金融机构进行线上小微信贷创新；其中，户均余额10~40万的小微贷产品供给不足，市场空间较大。

中国中小微企业融资发展背景

1

中国中小微企业融资市场现状

2

中国中小微企业融资路径分析

3

中国中小微企业融资趋势分析

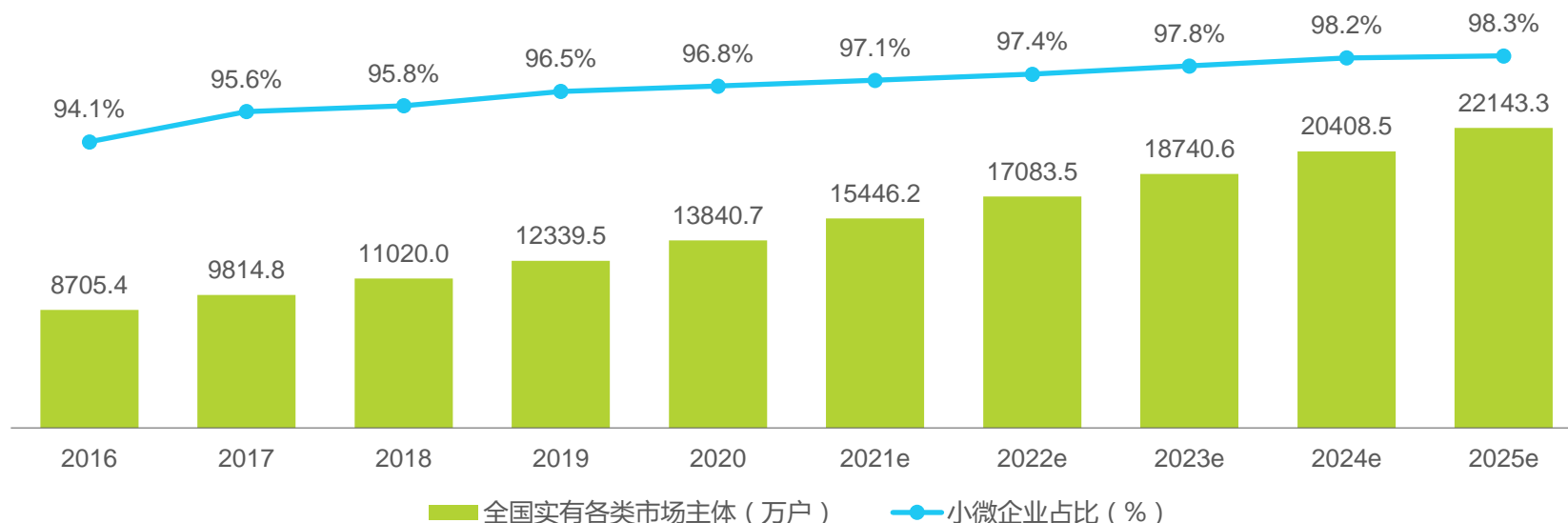
4

小微企业对国民经济至关重要（1/2）

小微企业数量占全国实有各类市场主体比例超95%

小微企业是中国国民经济和社会发展中不可或缺的重要力量，在增加就业岗位、提高居民收入、保持社会和谐稳定等方面发挥着举足轻重的作用。小微企业是国民经济增长的重要驱动力，在全国实有各类市场主体中占据绝对数量优势。自2016到2020年间，全国实有各类市场主体从8705.4万户上升到13840.7万户，而小微企业占比也从94.1%增长到96.8%。

2016-2025中国实有各类市场主体及小微企业占比



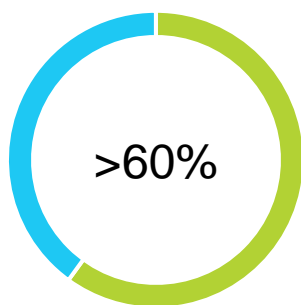
注释：本报告所指小微企业包括小型企业、微型企业、家庭作坊式企业和个体工商户，具体的划分标准参考了国家统计局颁发的《统计上大中小微型企业划分办法》，在该办法中，国家统计局依据从业人员、营业收入、资产总额等指标，针对不同的行业类别对小微企业的标准划分进行了差异定义。
来源：国家市场监督管理总局，国务院等官方发言稿披露，艾瑞咨询研究院根据艾瑞数据评估模型自主研究及绘制。

小微企业对国民经济至关重要（2/2）

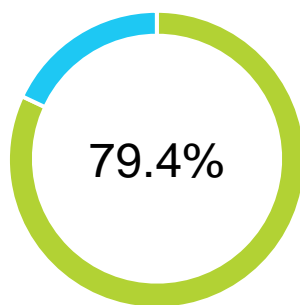
小微企业对全国GDP、税收等提供重要支柱作用

从小微企业对国民经济的贡献上看，央行行长易纲2018年在《关于改善小微企业金融服务的几个视角》的演讲报告中曾指出，中国小微企业最终产品和服务价值占GDP的比例约60%，纳税占国家税收总额的比例超过50%，以及70%以上的技术创新和城镇劳动就业贡献。

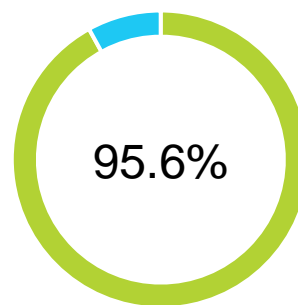
2021年中国小微企业对国民经济和社会发展的贡献情况



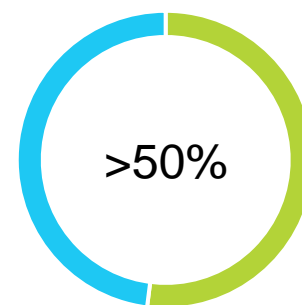
GDP占比



就业贡献



市场占比
(各类工商市场主体)



纳税占比

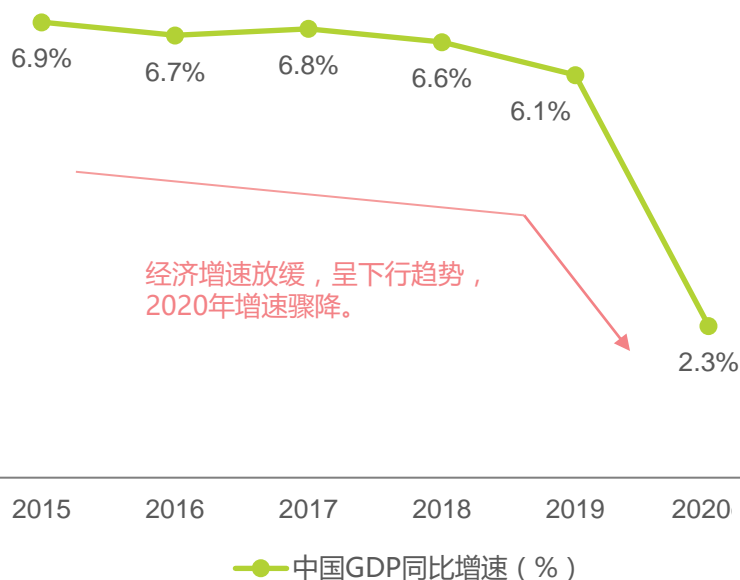
中小微企业发展步履维艰

宏观经济下行背景下，中小企业生存压力增加

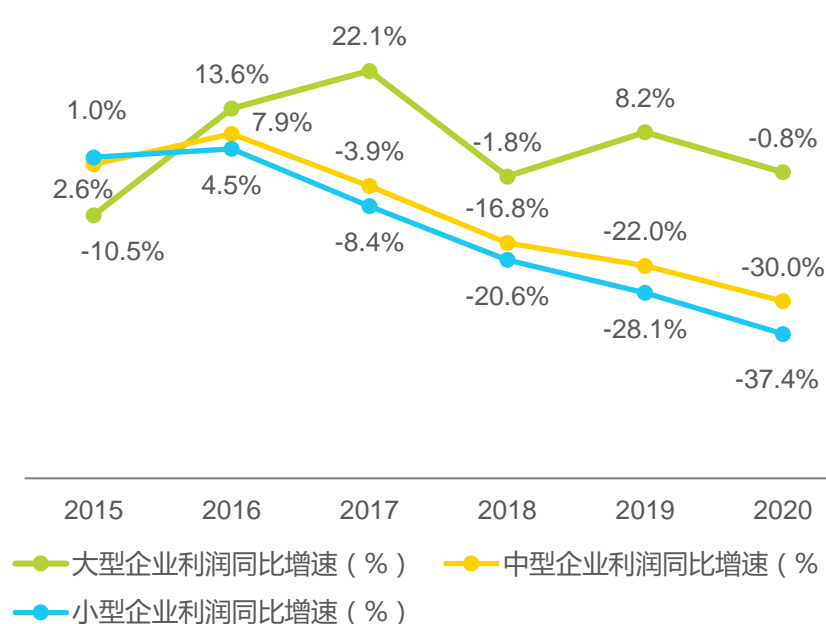
宏观经济下行。长期以来，“三驾马车”带动国民经济发展。而最近几年，在中美贸易摩擦、房产投资市场萎靡、消费增速放缓等各方面因素叠加影响下，我国处于较大的经济下行压力中。2015年，我国GDP同比增速首“破七”，后持续放缓，受新冠肺炎疫情爆发影响，2020年我国GDP同比增速大幅度下滑至2.3%。

中小企业生存压力增加。宏观经济下行周期中，大型企业利润受到冲击较小。而中小企业由于存在自身抗风险能力偏低、融资困难等问题，相较于大型企业，利润率同比下滑严重。统计数据显示，2017年以来中小企业利润同比增速降为负值，并不断加速下降。受新冠疫情影响，2020年中小微企业利润下滑比率同比超过30%。

2015-2020年中国GDP同比增速情况



2015-2020年中国大中小型企业利润同比增速



来源：Wind，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

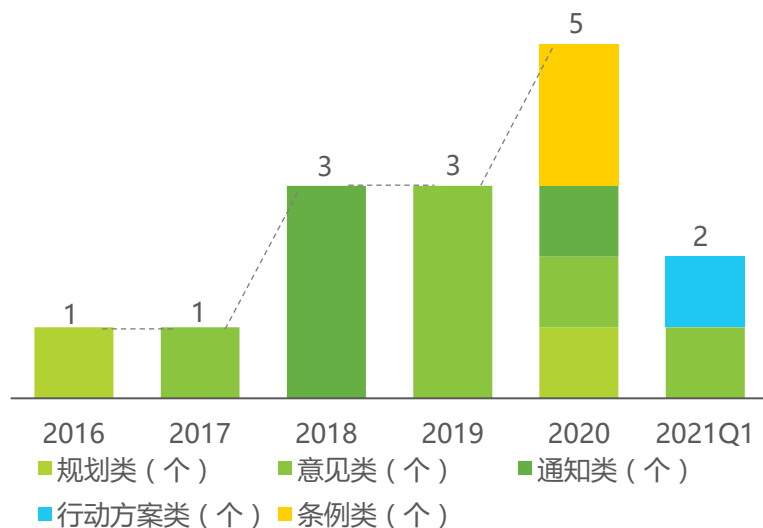
来源：Wind，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

政府出手大力扶持中小微企业(1/2)

政府加快推进中小微企业扶持计划

2016年至今，国务院发布15条促进中小微企业发展政策，并持续加快推进中小微企业扶持计划。其中，成立了以国务院副总理为组长的中小企业发展工作小组，并将“优化民营经济发展”列入十四五规划中。从政策的支持力度以及政策文件的部署速度来看，面对中小微企业生存环境困难的局面，我国政府积极出手大力扶持中小微企业度过难关。

2016-2021Q1中国国务院颁布关于促进中小企业发展政策文件数量及重磅政策



重磅政策及内容

调整促进中小企业发展工作领导小组，国务院副总理为组长，国务院各部委、各直属机构领导为组员。

——国务院办公厅关于调整国务院促进中小企业发展工作领导小组的通知 (2018.06.30)

优化民营经济发展，保护民营企业利益，破除制约民营企业发展壁垒

——中共中央关于制定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的建议(2020.11.03)

政府出手大力扶持中小微企业(2/2)

既希望中小微企业“活下来”，也希望其“活得好”

当下，政府促进中小微企业发展的政策，从“活下来”，“活得好”两个方向，帮助中小微企业的企业经营与企业融资。一方面，给予中小微企业扶持性政策，通过政府补贴降低中小微企业经营与融资成本，帮助中小微企业活下来，如减免税费、普惠金融政策等；另一方面，优化中小微企业营商环境，颁布规范性与创新性政策，帮助中小微企业“活得好”，如取消违规收费，拓宽企业融资渠道等。

国务院促进中小微企业发展的政策重视方向



“活下来”

直接给予中小微企业扶持性政策

企 业
经 营

➤ 减免税费

企 业
融 资

➤ 落实普惠金融政策

➤ 引进政府担保为中小微企业增信



“活得好”

优化中小微企业的营商环境

➤ 降低平台类型企业收费

➤ 取消违规收费、简化政务等

➤ 督察中小微融资时多收费不良现象

➤ 拓宽融资渠道，包括拓宽抵押/担保贷款抵押物范围、创新银税贷

规范性文件及主要内容

对机关、事业单位、大型企业保障中小企业款项支付**做出明确规定**。

——保障中小企业款项支付条例(2020.07.14)

降低民营企业、中小企业综合融资成本；鼓励引导一体化政企数据协同。

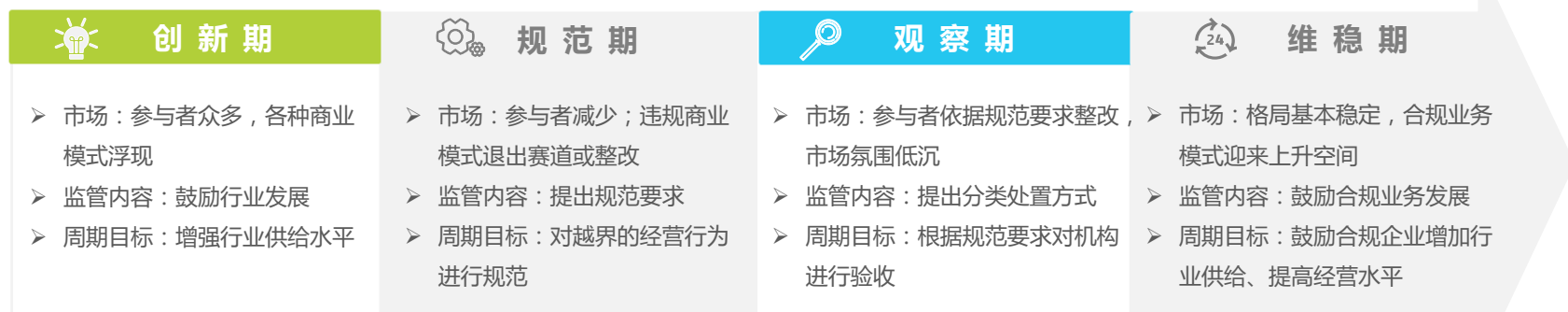
——优化营商环境条例(2020.01.01)

中小微融资监管态度包容审慎

整体监管阶段处于创新期，鼓励业务创新发展

监管方对金融业务的监管分为创新期、规范期、观察期、维稳期四个阶段。对于中小微企业融资业务，整体监管阶段处于创新期，在该阶段，监管方以鼓励创新为主。对于行业方来说，在相对较为宽松的监管环境下，也有更多发展空间。

中小微企业融资监管阶段及监管内容



中国中小微企业融资发展背景

1

中国中小微企业融资市场现状

2

中国中小微企业融资路径分析

3

中国中小微企业融资趋势分析

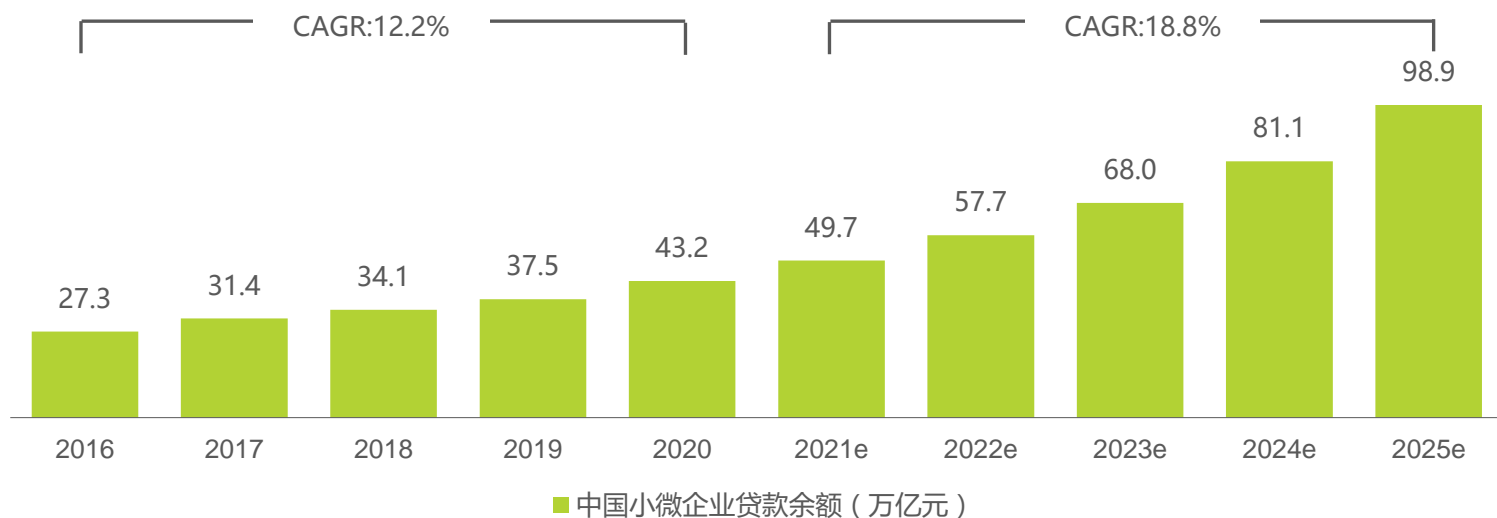
4

中国小微企业贷款规模

小微企业贷款规模分为普惠型小微贷款余额、小微贷款余额

小微企业是中国国民经济和社会发展中不可或缺的重要力量，在增加就业岗位、提高居民收入、保持社会和谐稳定等方面发挥着举足轻重的作用，但是小微企业日益增长的信贷需求没有完全被满足，同时由于缺乏稳健的信用状况、可靠的财务信息及合格的抵押品，小微企业普遍面临着融资难、融资贵的问题。在宏观经济增速放缓、流动性趋于短缺的大环境下，小微企业融资难问题更为突出。针对这一现状，中国人民银行、财政部等部委、监管机构出台了多项举措支持小微企业融资。多方共同努力下，中国小微企业贷款余额规模自2016年的27.7万亿元增长到了2020年的43.2万亿元，年复合增长率达12.2%，预计未来5年将继续保持高速增长。

2016-2025中国小微企业贷款余额规模



注释：小微企业贷款余额包括银行业金融机构小微企业贷款余额与小贷公司提供小微企业贷款余额之和。

来源：中国政府网，中国人民银行，中国银行业协会，中国银行保险监督管理委员会，艾瑞咨询研究院根据艾瑞数据评估模型自主研究及绘制。

中国小微企业贷款规模空间测算 (1/2)

以经济贡献测算，贷款空间预计为当前规模的1.5-2.3倍

由于中国小微企业的经济贡献与金融机构对小微企业的贷款支持不匹配，小微企业贷款业务尚存在未被满足的市场空间。以中国小微企业的GDP占比、税收占比为基准，以中国大中型企业的融资情况为目标，估算小微企业的贷款空间，预计分别为2020年末实际贷款余额的2.3倍、1.5倍，有较大增长空间。

中国小微企业贷款空间测算（自上而下）

测算方式一：以中国小微企业的GDP占比为基准，以中国大中型企业的融资情况为目标

编号	指标（2020年底数据）	数据	数据来源或核算方式
A1	小微企业最终产品和服务价值占GDP的比例	60%	《关于改善小微企业金融服务的几个视角》
A2	大中型企业最终产品和服务价值占GDP的比例	40%	=1-A1
A3	银行业金融机构的大中型企业贷款余额（万亿元人民币）	65.7	中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会
A4	以大中型企业的GDP贡献占比测算总体企业贷款余额空间（万亿元人民币）	164.3	=A3÷A2
A5	小微企业贷款余额空间（万亿元人民币）	98.6	=A4-A3
A6	小微企业2020年末实际贷款余额（万亿元人民币）	43.2	中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会
A7	小微企业贷款余额空间与实际贷款余额的比例	2.3	=A5÷A6

测算方式二：以中国小微企业的税收占比为基准，以中国大中型企业的融资情况为目标

编号	指标（2020年底数据）	数据	数据来源或核算方式
B1	小微企业纳税占国家税收总额的比例	50%	《关于改善小微企业金融服务的几个视角》
B2	大中型企业纳税占国家税收总额的比例	50%	=1-B1
B3	以大中型企业的纳税占比测算总体企业贷款余额空间（万亿元人民币）	131.4	=A3÷B2
B4	小微企业贷款余额空间（万亿元人民币）	88.2	=B3-A3
B5	小微企业贷款余额空间与实际贷款余额的比例	1.5	=B4÷A6

来源：中国人民银行，中国银行保险监督管理委员会，中国人民银行行长易纲《关于改善小微企业金融服务的几个视角》，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国小微企业贷款规模空间测算 (2/2)

以单户融资需求测算，贷款空间预计为当前规模的2.7倍

以中国小微企业单户融资需求为基准，以满足所有小微企业融资需求为目标，估算小微企业融资空间，预计为2020年末实际贷款余额的2.7倍。

中国小微企业贷款空间测算（自下而上）

测算方式：以小微企业单户融资需求为基准，以满足所有小微企业融资需求为目标

编号	指标（2020年底数据）	数据	数据来源或核算方式
C1	小微企业2020年末实际贷款余额（万亿元人民币）	43.2	中国银行保险监督管理委员会
C2	小型企业数量（万户）	1439.5	根据国家市场监督管理总局，国务院等官方发言稿披露及艾瑞咨询建模核算，假设小微企业数量中小型企业占比35%
C3	小型企业平均融资需求额度（万元人民币）	292.1	全国工商联、国家金融与发展实验室、蚂蚁集团研究院 《2019-2020年小微融资状况报告》
C4	小型企业贷款余额空间（万亿元人民币）	42.0	$=C2 \times C3$
C5	微型企业数量（万户）	11960.5	微型企业指个体工商户+微型企业； 根据国家市场监督管理总局，国务院等官方发言稿披露及艾瑞咨询建模核算，假设小微企业中微型企业占比65%
C6	微型企业平均融资需求额度（万元人民币）	61.8	全国工商联、国家金融与发展实验室、蚂蚁集团研究院 《2019-2020年小微融资状况报告》
C7	微型企业贷款余额空间（万亿元人民币）	73.9	$=C5 \times C6$
C8	小微企业贷款余额空间（万亿元人民币）	115.9	$=C4 + C7$
C9	小微企业贷款余额空间与实际贷款余额的比例	2.68	$=C8 \div C1$

来源：中国银行保险监督管理委员会，国家市场监督管理总局，《2019-2020年小微融资状况报告》，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

银行普惠是解决小微融资的主力(1/5)

银行业金融机构普惠型小微企业贷款余额强势增长

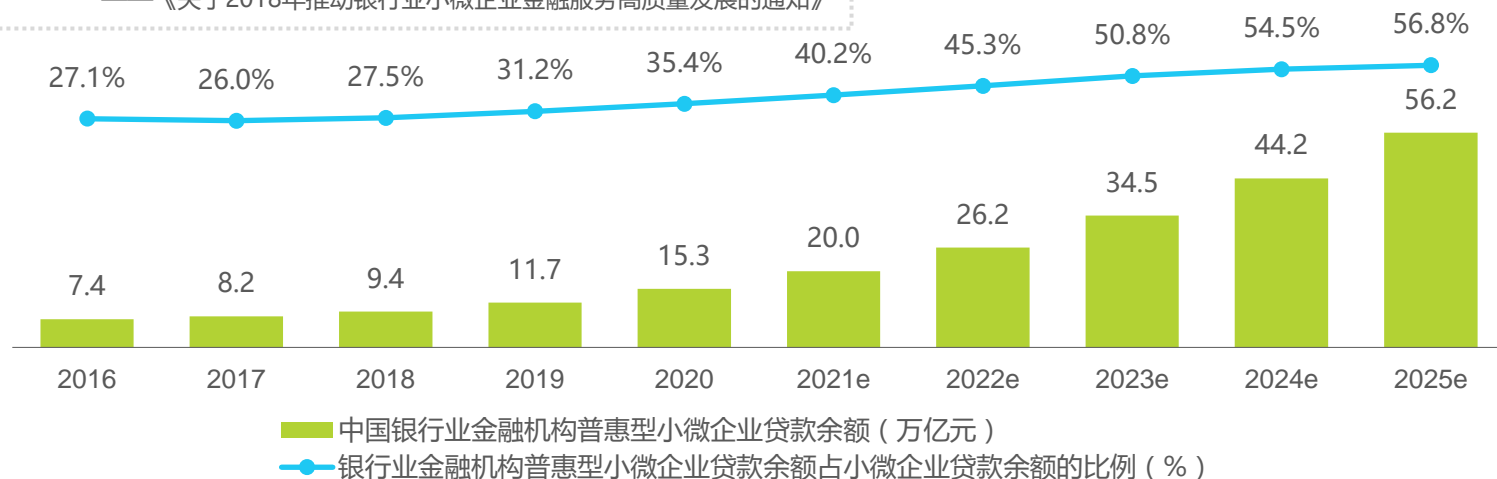
自2016年1月15日，国务院印发关于推进普惠金融发展规划（2016—2020年）的通知，我国开始推进普惠金融建设。近五年，普惠型小微企业贷款余额从7.4亿元增长至15.3亿元，年平均增长率达19.9%；**2018年，政府加大了普惠金融建设力度，并发布《关于2018年推动银行业小微企业金融服务高质量发展的通知》，自此普惠型小微企业贷款余额高速增长；2018年到2020年，从9.4亿元增长至15.3亿元，年平均增长率高达27.6%。**

考虑到银保监会对银行业金融机构普惠型小微企业贷款余额增速的要求、各地区金融机构的政策实施能力、小微企业生存现状等因素，**预计到2025年中国银行业金融机构普惠型小微企业贷款余额将增长至56.2万亿元。**

2016-2025中国银行业金融机构普惠型小微企业贷款余额及其占比

对银行的小微企业融资业务采取“硬性”指标监管。如：2019、2020连续两年要求五家国有大型银行普惠型小微企业贷款余额增长不低于30%。

——《关于2018年推动银行业小微企业金融服务高质量发展的通知》



来源：国务院，中国政府网，中国人民银行，中国银行业协会，中国银行保险监督管理委员会，艾瑞咨询研究院根据艾瑞数据评估模型自主研究及绘制。

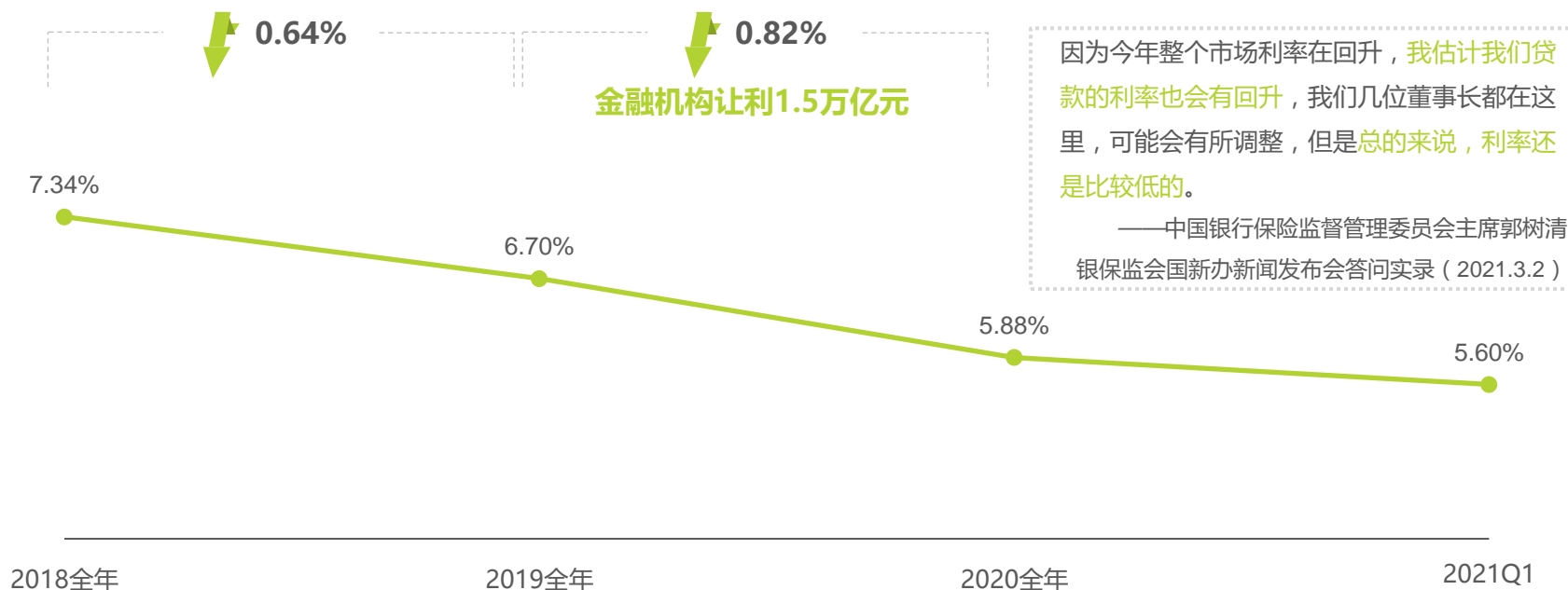
银行普惠是解决小微融资的主力(2/5)

新发放普惠小微贷款利率下降明显

从2018年到2021年3月，我国新发放的普惠型小微企业贷款利率逐期下降。2018年全年为7.34%；2019年全年为6.7%，较2018年下降0.64%；2020全年为5.88%，较2019年下降0.82%；下降幅度高于2019年下降幅度，原因在于疫情背景下，金融机构让利实体经济1.5万亿元。

该下降趋势在2021仍在保持，2021年Q1为5.6%，低于2020全年的5.88%。短期预测，由于市场利率回升气氛，2021年全年新发放普惠型小微贷款利率下降幅度应低于2020年。

2018-2021Q1中国新发放普惠型小微企业贷款利率



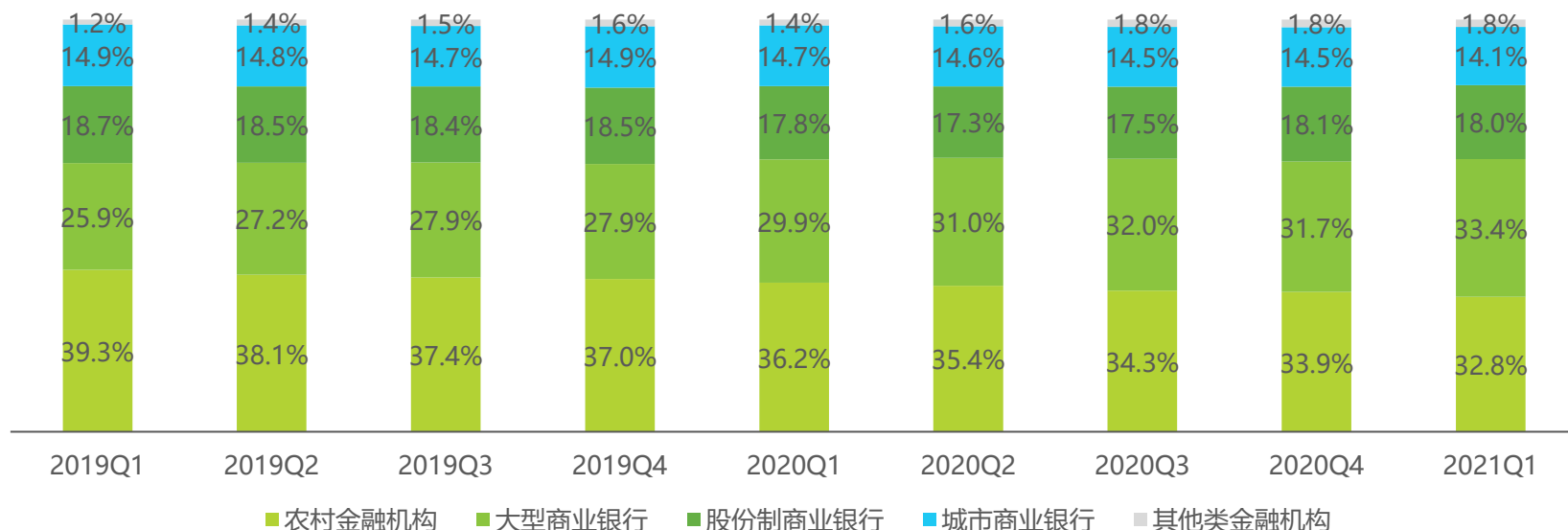
来源：中国银行保险监督管理委员会，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

银行普惠是解决小微融资的主力(3/5)

大型商业银行发挥“头雁”效应

普惠型信贷市场中，有大型商业银行、股份制商业银行、城市商业银行、农村金融机构四大参与者。当前，大型商业银行的贡献比例最高，贡献比例为33.4%；从2019Q1到2020Q1，也是唯一的贡献比例正增长的参与者，平均每年贡献比例增长3.75%。**原因有四：一是政策指示**，国务院及银保监会多次颁布政策通知大型商业银行加强普惠金融事业部的建设；**二是指标压力**，银保监会构建了商业银行小微企业金融服务监管评价体系；**三是能力支撑**，大型商业银行的资金、业务等实力能支撑起普惠金融建设的重任；**四是利率低**，大型商业银行的普惠信贷利率远低于银行业平均普惠信贷利率，如，2019年五大商业银行新发放普惠型小微企业贷款平均利率为4.7%，银行业平均普惠信贷利率为6.7%。此外，由于农村金融机构数量众多、分散各地，且本就服务于本地小微企业，虽然其贡献比例逐期下降，但贡献比例也较高，2021年Q1为32.8%。

2019Q1-2021Q1中国银行业金融机构普惠型信贷总额占比



注释：邮政储蓄银行纳入“大型商业银行”汇总口径

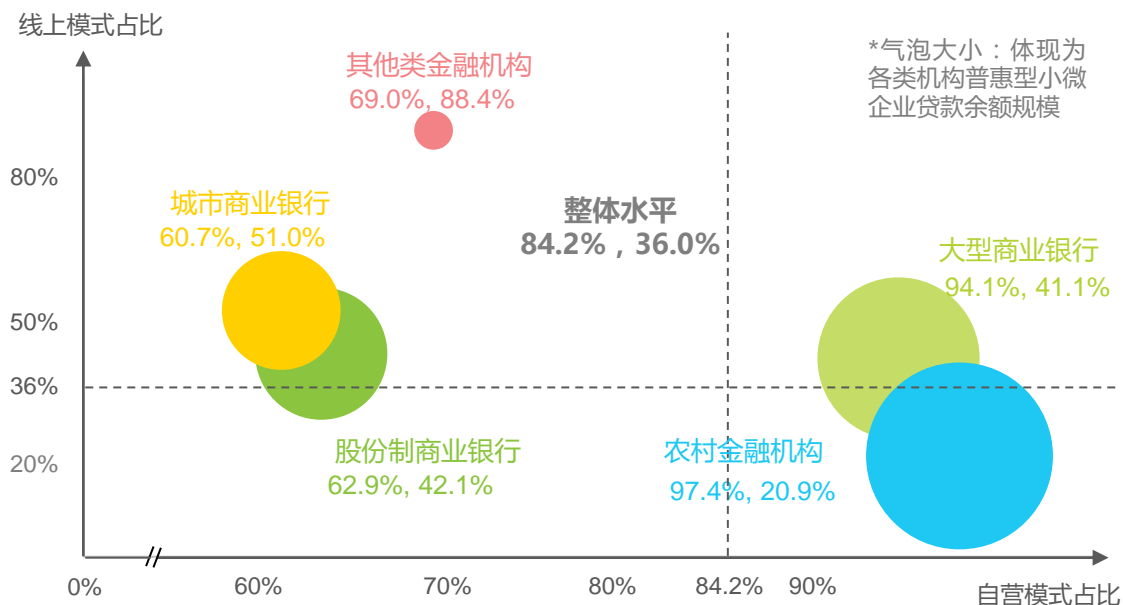
来源：中国银行保险监督管理委员会，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

银行普惠是解决小微融资的主力(4/5)

银行自营模式是市场主力，以线下产品为主

由上页数据对比发现，大型商业银行与农村金融机构是普惠型小微企业融资主要贡献方。大型商业银行雄厚的资金实力与资源能力使其当仁不让的成为市场最重要的主体之一，而农村金融机构由于数量众多、分散各地，具备小微企业本地化拓展与调研优势。解决小微企业贷款尤其是普惠型小微企业贷款问题的很重要的一个方向就是线上化、自动化比例的上升，降低单户风控成本并实现业务规模化，但观察市场整体发展水平图，发现市场整体线上化水平仍然不足。此外，在自营助贷模式方面，自营模式占比整体仍非常高，助贷模式虽在微众银行、网商银行等互联网银行中盛行，但暂未占据市场主要地位。

2019年银行业金融机构普惠型小微企业贷款构成



特点

余额规模方面：（详见上页）

- ✓ 大型商业银行与农村金融机构占据主体地位；
- ✓ 大型商业银行进步明显；

线上化水平方面：

- ✓ 整体线上化水平不足，仅36%；
- ✓ 大型商业银行、股份制商业银行与城市商业银行水平相当；
- ✓ 农村金融机构线上化水平显著低于其他类型机构；

自营模式占比方面：

- ✓ 整体自营模式占比高，达84%，且各类机构均高于60%；
- ✓ 大型商业银行与农村金融机构自营模式占比显著高于城商行与股份制商业银行

注释：部分农商行将线下模式产品规模统计入线上规模，按照公布数据核算，存在一定误差。

来源：中国人民银行，银行年报、新闻等公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

银行普惠是解决小微融资的主力(5/5)

客户群体基础与市场竞争决定各类银行产品特征与风险表现

对于贷款业务而言，一个核心是更高风险往往意味着更高的产品定价。相比城商行、农村金融机构等中小行，大型商业银行与股份行拥有更大的客户基础与资金、技术能力，在发展小微企业融资业务方面具备优势，其中，为与同行竞争，股份行提供的产品整体额度更高、放款速度更快，利率也相对高一些。大行与股份行的优势也使得中小行必须通过触达更下沉用户的方式以形成差异化竞争策略，随着而来的是更高的风险表现。此外，近几年高速发展的互联网银行由于具备较强的技术基础，通过互联网的形式触达到了更多的长尾商户，整体特征更为小额、分散，但目前所占市场份额仍非常少。

商业银行小微企业融资业务特征

	大型商业银行	股份制商业银行	城市商业银行	农村金融机构	互联网银行
普惠型小微企业贷款市场份额 (2021Q1)	33.4%	18.0%	14.1%	32.8%	1.8%
客户资质	★★★★★ 面向的小微企业用户主要分布在城市，且资质大多比较好	★★★★★ 主要分布在城市，资质比起大行客户差一点，但整体不错	★★★★★ 主要是分布在各城市的相对下沉小微企业	★★★ 主要是涉农类的小微商户、个体户，或农户	— 地域不限，主要是传统商业银行未覆盖到的小微商户
产品特征	风险控制非常谨慎， 控制单户授信额度 比较紧	整体类似大行，但相比大行，股份行产品 额度更高、放款速度更快，利率也更高 ，但风险控制相对宽松。	产品特征与经营模式同农商行差异不大。 此外，城商行在小微企业融资供给方面较 依赖信用卡分期 ，对资金流向把控相对宽松	单户授信额度高 ，产品利率比起其他传统商业银行 最高 高度依赖线下尽调， 风控成本高，风险相对集中 （如商户联保贷款）	全流程线上化，更为 小额分散，放款速度快、产品利率比较高 大数据风控 ，数据量大、技术能力强，户均风控成本低
风控特征	大量的客户数与多年沉淀积累了大量数据，且在外接数据方面具备优势，有更多授信数据参考	此外部分股份行在 技术方面具备优势			
经营表现	规模大，风险表现比较好，资金占用率低	部分银行风险表现相对较高，资金占用率也比较高	逾期、不良表现整体弱于大行、股份行	逾期、不良表现整体弱于大行、股份行	风险表现整体较优

来源：中国银行保险监督管理委员会，艾瑞研究院根据专家访谈自主研究及绘制。

银行小微业务面临下沉困境

风控效果与风控成本难以平衡，风控自动化是问题解决关键

信用贷款风控难的原因包括两方面。一提高风控效果难。小微企业因管理不完善、报表不规范，其信用水平难以依靠小微企业提供的信息进行很好地评估。二风控的成本与效果难两全。风控的效果与耗费的成本是“跷跷板”的关系。在过去纯人工进行信息收集、风险评估的方式下，要提升这些方面需要投入较多的人力和成本，而这将使得风控的成本上升。国内大行多通过运用人工智能、大数据等技术，提升获取信息的广度、信息的丰富度、授信算法等方面，实现低成本的自动化风控。如工商银行，积极推进“融安 e”系列风控系统建设，打造智能风控。

信用贷款难的原因分析与解决途径



平台经济提供最优普惠解决路径

依托供应链数字化，核心平台信用得以传递到中小微企业

过往企业与企业，企业与消费者之间的交易、支付、物流都在线下进行。在平台经济背景下，企业与企业、企业与消费者之间的交易及相关配套服务都基于平台展开，信息流、商流、物流、资金流四流信息通过平台实现数字化。在小微融资领域里，平台将小微企业四流数据加密传递给金融机构，金融机构以数字化的四流为基础，设计信贷产品。过往小微企业直接将经营数据传递给金融机构，信息可信度低，验证成本高。供应链四流数字化升级后，核心平台给小微企业融资增信；这个过程，实质上是依托供应链四流的数字化，实现了核心平台信用向中小微企业的信用传递。

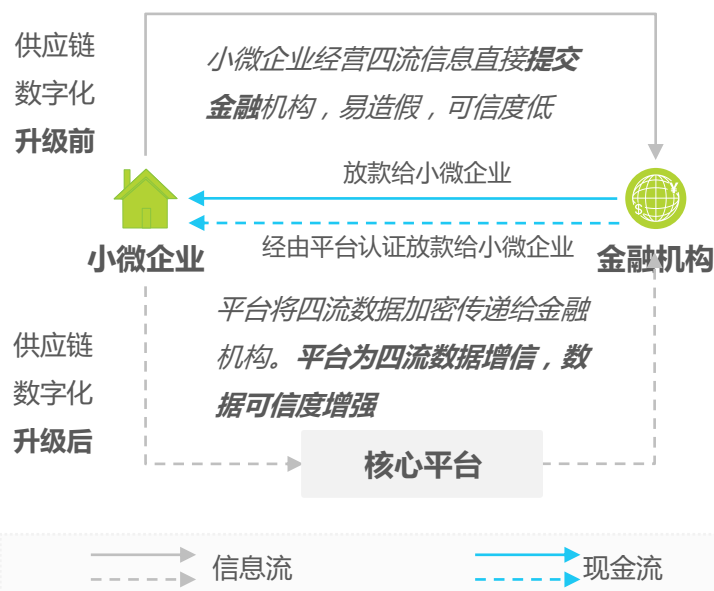
平台经济下的供应链数字化升级

——平台掌握四流数据



平台经济下的小微融资四流信息传导

——平台信用传递



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国中小微企业融资发展背景

1

中国中小微企业融资市场现状

2

中国中小微企业融资路径分析

3

中国中小微企业融资趋势分析

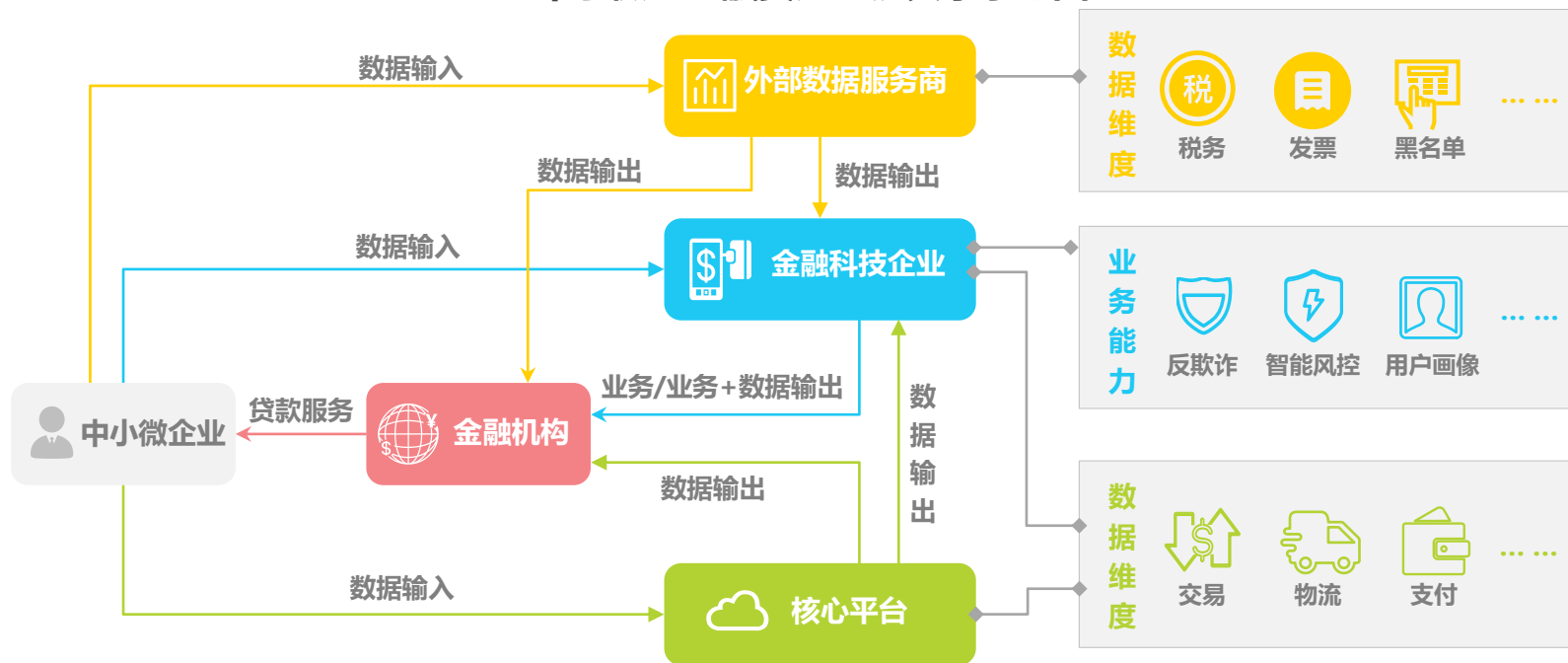
4

中小微企业融资路径分析

平台经济下中小微企业融资的产业生态关系

平台经济下中小微企业融资产业链关系图谱中有四类参与主体，分别为金融机构、金融科技企业、核心平台、外部数据服务商。外部数据服务商为金融科技企业、金融机构提供税务等外部数据，核心平台给金融机构或金融科技企业提供与中小微企业相关的数据；金融科技企业赋能金融机构反欺诈、智能风控、用户画像等业务能力，部分金融科技企业也可通过与中小微企业交互或核心平台合作提供中小微企业相关数据；金融机构基于金融科技企业与核心平台提供的数据与业务能力，为中小微企业提供贷款服务。与此同时，金融机构、金融科技企业、核心平台三者并非完全割裂，一个参与主体可能同时扮演多个角色，如有些金融机构既扮演金融科技企业角色也扮演核心平台角色。

中小微企业融资产业链关系示意图



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中小微企业融资路径分析

按照交易对象，分为消费、产业互联网平台

如上章，我们了解到平台经济下的中小微企业融资，有交易信息、物流、支付三大类平台。其中交易信息平台掌握信息流、商流，物流信息平台掌握物流，支付平台掌握资金流。由于To C的中小微企业与To B的中小微企业互联网平台发展路径差别也较大，本报告将小微融资背景下的平台分为两类讨论，分别是消费互联网平台、产业互联网平台。

平台的分类



交易信息平台 B2C电子商务平台、本地生活平台

物流信息平台 B2C物流平台【快递】

支付平台 B2C支付【个人支付】

B2B电子商务平台、供应链金融平台

B2B物流平台【货运物流】、仓储平台

B2B支付【产业支付】

➤ 消费互联网平台与小微企业融资路径分析

消费互联网平台参与者切入角度

2021中国消费互联网平台中小微企业融资产业生态图谱



注释：仅按企业主营业务划分，不涉及排名。分类划分标准基于消费互联网平台经济下小微企业融资产业链的环节拆分。
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

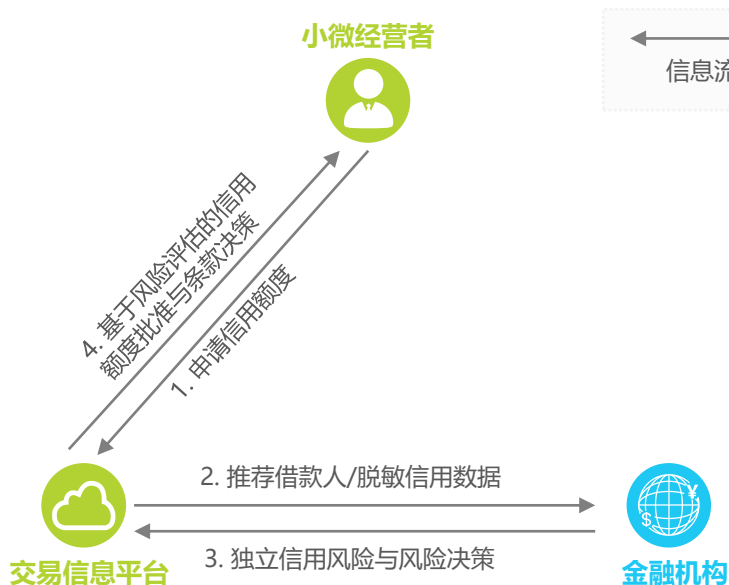
典型融资模式-经营信用贷

交易信息平台以经营流水与金融机构合作开展业务

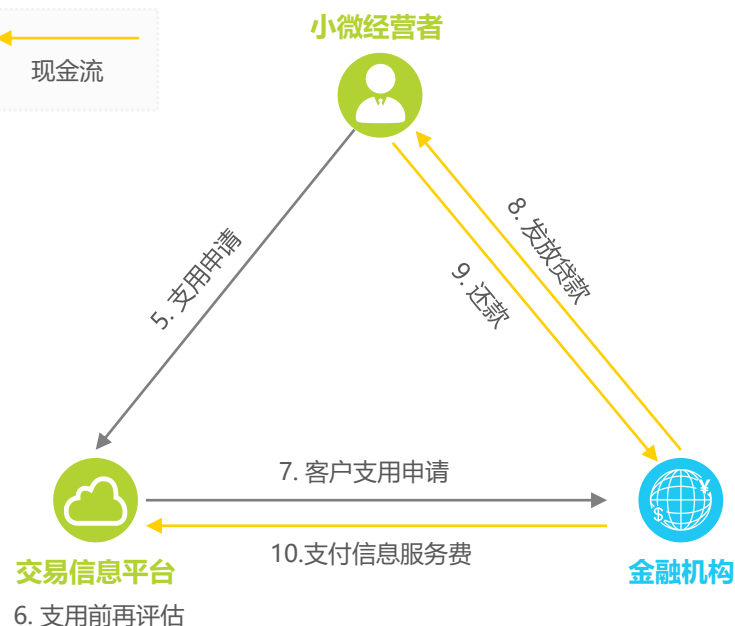
电商平台与本地生活平台等交易信息平台撮合商家与消费者之间的交易，积累了以经营流水为主的经营信息。在该业务背景下，平台依据数据洞察能力，评估小微企业客户画像，再将企业画像传输至智能风控系统中，为小微企业设计个性化的信贷产品。数据颗粒度越细，数据洞察与智能风控能力越强，小微融资开展越好，坏账率越低。

具体业务开展中，交易信息平台提供经营流水等脱敏信用数据，与金融机构合作开展业务，业务模式及合作方式如下图。

交易信息平台的小微企业信用额度批准



交易信息平台的小微企业信用额度支取



典型融资模式-其他

支付贷优势在覆盖微型商户；物流贷以在途货物为抵押物

支付信息贷款模式是指用小微企业向上游支付资金的信息或向下游收取资金的信息作为小微企业风控输入信息的贷款模式，包括基于POS刷卡信息的贷款、基于第三方支付信息的贷款。由于并非所有支付机构的获客能力都好，资金方与支付机构的合作方式有两种，优劣势各有不同。

物流信息贷，实际上是指主要从事商业贸易或生产业务的企业向银行贷款时，将拥有的处于流转过程中的原材料、半成品或成品等动产及权利，设定动产抵押、动产质押或权利质押，待将产品出售后以所获价款或新的产品将原担保物置换出来，并在一定期间内灵活、循环使用的实物担保方式。

支付机构与资金方合作方式

1. 主动获客：资金实力不强的金融机构

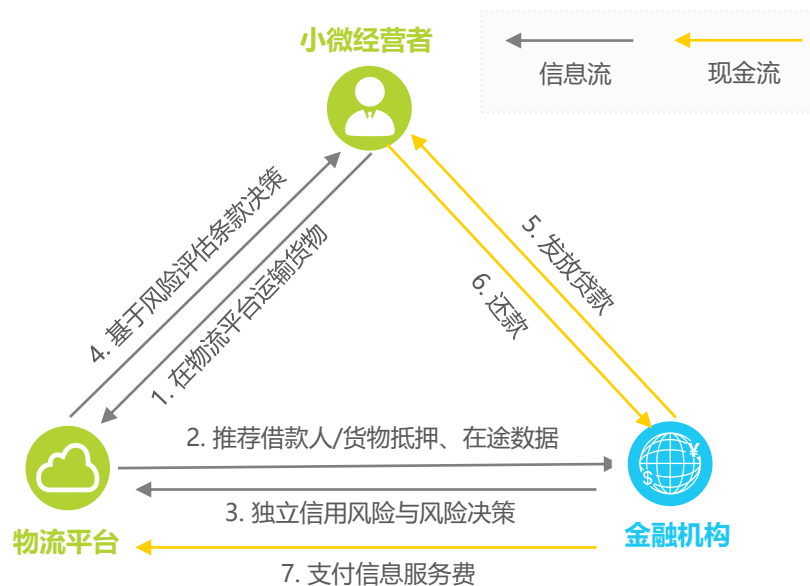


不与银行拼资金成本，而是拼获客能力；但需具备比支付机构更高效的、差异化的获客方式。

2. 被动获客：资金实力强的金融机构



物流平台与资金方合作方式



典型案例-网商银行



蚂蚁集团技术能力驱动公司小微企业融资业务

浙江网商银行股份有限公司成立于2015年，是阿里巴巴体系内提供小微商户金融服务的板块。蚂蚁集团是其主要发起者，持股30%。网商银行与蚂蚁集团为合作关系，共同为小微经营者提供微贷科技、理财科技平台服务。网商银行将普惠金融作为自身的使命，希望利用互联网的技术、数据和渠道创新，来帮助解决小微企业融资难融资贵、农村金融服务匮乏等问题，促进实体经济发展。区别于其他互联网银行向大股东生态体内已有客户提供消费贷，网商银行专注服务于小微企业和三农用户。

网商银行小微融资业务发展全览

业务表现： ➤ 数量上，截至2020年末，网商银行累计服务小微企业和个人经营者**3507万户**，**增长近7成**；

➤ 质量上，2020年，网商银行不良率保持在1.52%的较低水平，低于2020年6月30日银保监会公布的小微业务总体不良率2.99%。

服务对象	服务内容	服务特点
三农与小微企业	五大类服务	无人工服务
➤ 小微企业平台类型分为淘宝和天猫商家、使用支付宝的线下商家（小店/码商）等。	理财	➤ 信息收集自动化。小微企业客户通过支付平台、阿里生态圈电商平台收集信息；三农客户通过行业首创的卫星遥感信贷技术「大山雀」等收集信息，收集信息的可信程度高达93%。
➤ 线下小店和三农用户当前已经成为其最主要的服务群体	贷款	➤ 风控自动化。基于公司客户洞察和技术能力，开发信贷风险管理系统，可无人工有效评估小微经信贷风险并为相关信贷产品定价。
	票据贴现	
	供应链金融	
	网银服务	

蚂蚁集团

BASIC 技术能力

Blockchain

AI

Security

IOT

Cloud computing

来源：蚂蚁集团招股书，2020年网商银行年报，艾瑞咨询研究院综合公开资料自主研究及绘制。

农村金融为网商银行小微贷款的第二增长引擎

近5-6年，受益于小店群体的发展，网商银行随之高速发展。但随着移动互联网增速放缓，网商银行想要保持小微贷款业务的高速发展，略有难度。卫星具有低成本、广覆盖等优势，在导航、保险理赔等领域都有着广泛运用；但在信贷领域，因为计算量巨大，全球范围却从未有过运用。网商银行突破这一局限，开发“大山雀”遥感技术，将其运用于农村金融服务，满足农户不同时期的资金需求。“大山雀”遥感技术服务基于深度神经网络，Mask-RCNN等AI模型算法建立了28个卫星识别模型，涵盖水稻等的全生长周期识别模型，地块识别、云块识别模型。

“大山雀”遥感技术服务赋能农村金融

技术原理

- 农户拿着手机绕地一圈，或在支付宝的地图上识别自己的地，卫星便可识别农作物面积、作物类型等。同时，公司将卫星识别结果与农户在政府机构登记的土地流转、农业保险等数据进行交叉认证。
- 得到农户农作物关键信息后，卫星观察作物长势，以五天为周期，网商银行实时更新卫星影像和识别结果，监测农作物长势，判断作物所处的育苗期、拔节期等阶段，分析农户插秧、打药、追肥以及收割时期的不同资金需求。
- 再结合气候、行业景气度等，通过风控模型预估产量和价值，向农户提供额度与合理还款周期。

技术商用情况

- 识别农作物的准确率达到93%
- 大山雀从2019年初开始试运行，2020年初开始正式推广
- 在690多个涉农县区推广，覆盖全国1/3涉农县区。试用期获得超5万农户使用。（2020年9月25日，2020年外滩大会）
- 在全国2000个涉农地区中，已经覆盖近700个农作物产地，首贷比例超过70%，逾期率和小微贷款相差不多。（2020年9月27日，虎嗅专稿）
- “大山雀”技术已经覆盖160万合作县域的农户。（2021年4月25日，2021年数字中国峰会）

典型案例-拍拍贷



小微贷款业务稳健增长，助力小店经济健康发展

拍拍贷，成立于2007年，是中国在线消费金融行业的先驱。截至2021年6月30日，拥有超过1.308亿注册用户。当前，拍拍贷正探索定制化人群的贷款方案，即不同人群不同风控方案；由于小微企业主的信息丰富，小微企业主是其第一个定制化人群。聚焦拍拍贷小微融资业务，其距今已发展一年有余，发展的速度和质量都表现的出类拔萃；在实现客户数量高速增长的过程中，贷款不良率也远低于行业平均水平。与此同时，拍拍贷服务的小微群体多为批发、零售等小店居多的行业；在小店备受疫情冲击的背景下，拍拍贷的小微融资业务也为我国小店经济的健康发展提供了有力支撑。

拍拍贷小微贷款业务发展情况

小微企业画像

额度：20w以内 城市线级：1/2/3线城市为主 行业：批发、零售、租赁等为主 企业规模：营收100w元以下为主

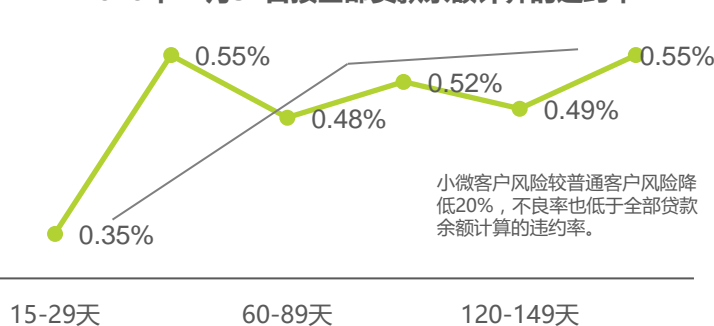
数量上：客户数量高速增长

- **小微客户数量**：截至2021年8月，服务**250万户**小微企业，预计**每个月增加 40万户**；**笔均2万元**，当前总放款额约为500亿元。
- **已贷款小微客户数量**：2021年Q2，累计为超过**40.8万家**小企业主提供服务，同比增长1261.1%，促成小微借款**62亿元**，环比增长40.9%，占促成借款总额的18.6%。较**2020年全年为22万户**小微促成**37亿元**借款大幅上涨。

质量上：贷款不良率低

- **公司违约率低，远低于行业平均水平**。2020年6月30日银保监会公布小微业务总体不良率为2.99%。

2020年12月31日按全部贷款余额计算的违约率



来源：艾瑞咨询研究院综合公开资料和专家访谈自主研究及绘制。

典型案例-拍拍贷



客户质量高、数据资源丰富、风控技术先进三大核心保障

相比于其他小微贷款业务服务方，拍拍贷最大的优势在于客户质量高，通过风险识别前置、投放全流程结合，从最源头控制风险。与此同时，拍拍贷有长达14年的贷款业务经验，除丰富的历史服务用户数据外也积累了大量的外部数据服务商，数据获取也更加全面；并沉淀了厚实的数据分析经验，拥有更精密的文档和测试管理，对于小微企业贷款风险的识别更加全面，对小微企业风控模型的理解更加透彻；现已经有明镜、魔镜两套非常成熟的模型，明镜用于反欺诈，魔镜用于风控自动化审核。

拍拍贷三大核心保障

客户质量高

- 在信贷流程最前端保障客户质量。在获取小微客户，便以高质量且符合要求为目标，线上线下投放小微贷款业务广告获取小微客户
- 线上获客：原消费贷客户转换，1/3客户为小微企业主；抖音、腾讯等精准获取高质量小微客户
- 线下获客：1000+人线下团队推广，依托智能地图精准高质量目标小微客户

数据资源丰富

- 用户提供信息：联系人、学历、婚姻、营业执照等
- 外部数据源：黑名单、联合建模分等；外部数据服务商，如百望等。
- 其他：UBT（习惯点击点）、历史记录等



风控技术先进：明镜

- 反欺诈：关系网络算法识别
- 底层数据搭建，构建复杂的关系网络，评估小微企业主的真实身份
- 算法模型的快速计算，针对第一方欺诈、第三方欺诈及团伙诈骗进行有效识别和分析

风控技术先进：魔镜

- 风险预测：端到端自动化审核
- 建立魔镜分体系，运用多维大数据对小微企业主进行信用评估
- 利用工商类、发票类信息推测经营流水情况
- 基于LTV以及多场景审批和额度决策
- 风控水平持续提高：坏账率保持稳定，但审批通过率不断上升

➤ 产业互联网平台与小微企业融资路径分析

产业互联网平台参与者切入角度

2021中国产业互联网平台小微企业融资产业生态图谱

资金方：金融机构

银行系



非银机构



金融科技公司

银行系金融科技公司



第三方金融科技公司



平台系金融科技公司



参与方：四流信息提供方

交易信息平台：信息、商流信息提供方



供应链金融平台



物流平台：物流信息提供方



支付平台：资金流信息提供方



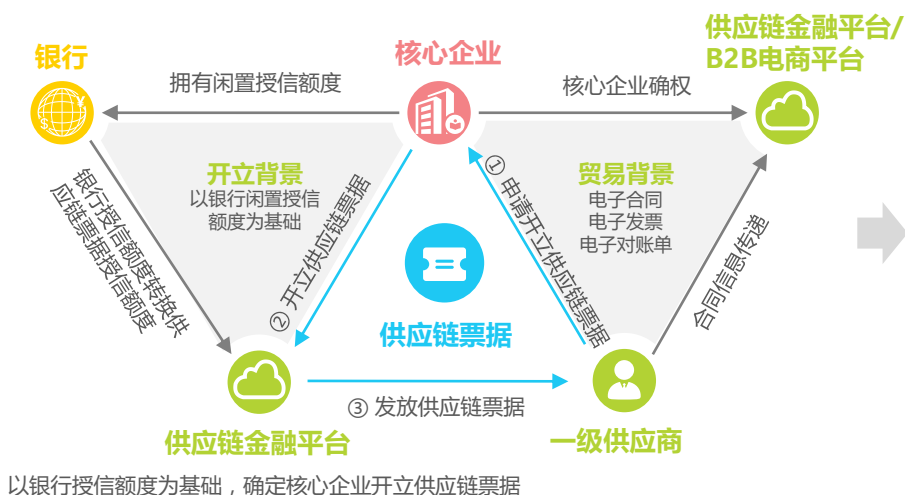
注释：仅按企业主营业务划分，不涉及排名。分类划分标准基于产业互联网平台经济下中小微企业融资产业链的环节拆分。
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

典型融资模式-应收账款融资

供应链金融平台基于核心企业信用、交易平台数据开展业务，行业适用性广，关键在于核心企业确权

供应链金融平台将核心企业的闲置银行授信，打造成数字化信用流转产品“供应链票据”，提供“可流转、可融资、可灵活配置”的应收账款服务，盘活小微企业的应收账款。在该场景下，首先，第三方以银行授信为基础，确定供应链票据授信额度。其次，供应链金融平台依据交易信息平台交易信息，与一级供应商、核心企业三方背书形成供应链票据。最终，供应链金融平台依据核心企业的“供应链票据”授信额度、核心企业确权发放供应链票据给一级供应商。供应链票据形成后，在交易平台多级流转。在供应链票据的流转中，供应链票据持有者有到期收款、付款、融资三种使用选择。

应收账款【供应链票据】确权机制



应收账款【供应链票据】流通机制



典型融资模式-库存融资

智能仓储平台基于仓单信息开展业务，关键在于行业产品价值是否易衡量

库存融资场景下，供应链金融平台搭建智能仓储平台，为产业链上下游中小企业提供货物存储服务的同时，帮助小微企业盘活库存。在库存融资场景下，中小企业将货物储存在智能仓储平台的智能仓库，金融机构依据供应链金融平台提供的货物的各类信息（交易平台/核心企业数据、企业融资大数据、智能仓储平台数据、中小企业提供的数据）与企业画像评估货物的价值与中小企业还款能力，进而评估中小企业放款额度。

- 库存融资适用行业：规模化、标准化生产的行业，其产品价值容易衡量。如汽车，白色家电，钢铁
- 智能仓储平台搭建：构建“实体仓库+硬件设备系统+物联网系统”，运用自动分拣、光导、声控等硬件设备管理仓储，结合物联网系统智能化管理库存。一方面，提高了仓储效率、减少手动作业、节省人力成本；另一方面，仓储相关信息线上化，打通库存融资模式。



来源：艾瑞咨询研究院根据专家访谈自主研究及绘制。

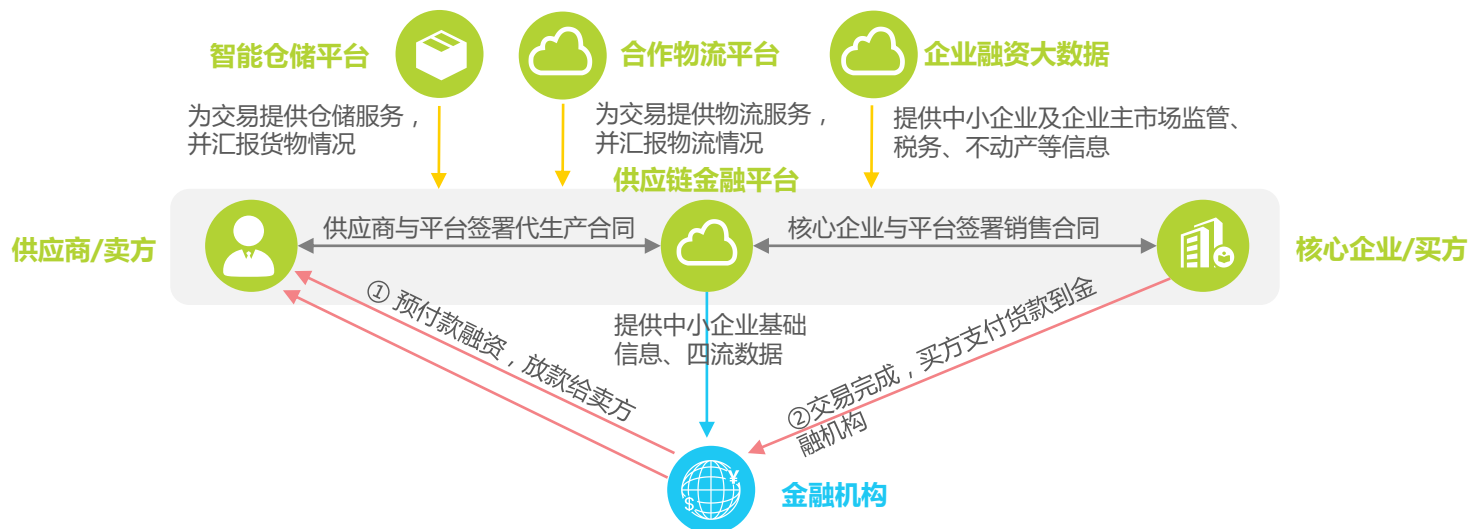
典型融资模式-预付款融资

供应链金融平台基于创新交易开展业务，关键在于对小微企业经营管理的监督与多平台合作

预付款融资场景下，针对上游供应商的预付款融资中，供应商和核心企业达成交易意向，由第三方与核心企业签署销售合同，与供应商签署代生产合同。加之智能仓储平台、合作物流平台、企业融资大数据平台的数据，第三方掌握各类数据并掌控交易与生产实质，将以上数据提供给金融机构，金融机构评估后放款给供应商。核心企业、供应商与第三方完成所有交易后，核心企业支付货款给金融机构，金融机构再扣除贷款费用后，放剩余货款给供应商。

- 预付款融资适用场景：核心企业的上游供应商
- 对小微企业经营管理的监督：一方面，依赖核心企业推荐优秀供应商；另一方面，智能仓储平台监控进出货情况，物流平台监控货物流转情况，专人监督生产情况。

预付款融资商业模式——针对上游供应商



来源：艾瑞咨询研究院根据专家访谈自主研究及绘制。

典型案例-中企云链



国家级产融互联网，打造链属企业生态圈

中企云链，成立于2015年，由中国中车联合中国铁建等7家央企，邮储银行等5家金融机构，北汽集团等4家地方国资，金蝶软件等6家民营企业，经国务院国资委批复成立的一家国有控股混合所有制企业，公司旨在以互联网思维，为大型企业提供免费供应链金融共享平台服务，打造链属企业生态圈。2020年，中企云链率先提出打破各个产业链条边界，从全产业链角度进行资源整合和价值链优化，降低社会生产运营成本，提高资金使用效率，实现社会资源的优化配置。

中企云链业务发展情况、产品及平台优势

业务发展： ➤ 截至2021年5月，助力中小企业融资突破2000亿元；截至2021年3月，免费清理三角债超9000亿元，“云信”确权超3000亿元

➤ 合作银行46家，如：



中企云链产品

云信	金融信息	科技	生态	云店	链信
可流转、可拆分、可融资、可跟踪的电子付款承诺函	票据融资、云证、资产证券化、云投、融资租赁产品群	云链中间件、区块链、私有云、SAAS等云链中间件成标配	云租、政E信、云签、数字金科等；链信息、链信用、链信任	云信采购钢材，降低资金成本、提高采购效率、盘活供应链	方便企业间用户沟通，链接企业级工作好友，构建产业人脉圈

平台优势



国务院国资委 央企“双创”平台

中企云链作为商业模式创新典型被国务院国资委列为央企双创平台之一；也是国资委重点支持的“互联网+”和央地协同创新平台



强大的股东背景

股东背景实力雄厚，央国企占据控股地位；股东年营收规模超3万亿元，资产规模超过71万亿元；股东行业领域涉及制造、建筑、金融等



资金安全保障

与银行合作开立现金管理结算账户，遵循企业资金运作规范，保障企业资金安全



技术安全保障

中国金融认证中心（CFCA）是中国人民银行和国家信息安全管理机构批准成立的国家级权威安全认证机构，为平台提供银行最高等级安全服务

来源：中企云链官网，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

典型案例-中企云链

多中心区块链存证产品-云信

云信是中企云链平台上流转的企业信用。云信是由大型企业集团通过中企云链平台，将其优质企业信用转化为可流转、可融资、可灵活配置的一种创新型金融信息服务。至2021年7月云信确权金额达3699亿元。云信与商票和银票的使用场景类似；但相比于银票和商票，云信的融资成本更低、操作更便捷。

云信具有安全、高效、实时的特点。云信也是有期限的，产业链上中小企业在云信期限内通过中企云链平台，可将其接收的云信进行转让、融资或持有。云信为产业链上广大企业提供了全新的债务清理工具，既大大提高债务清理效率，也为中小企业提供了一个便捷、低成本融资的新通道。

中企云链-云信产品的优势与特点

易融资
即时放款，T+0到账；
融资过程全部线上操作

低成本
大型机构资金直接对接
利率更低，费用更低，
无抵押

有保障
基于真实贸易背景
资金方见信兑付



可融资

基于真实贸易背景，中小企业将下游企业的应收账款向金融机构或商业保理企业进行保理，在提供供货合同、发票、发货单等基础信息后，以其持有的云信作为保理融资还款保证，完成融资。

可流转

中小企业从下游企业接收到云信，将持有的云信转让给上游供应商，结转应付账款，即云信的流转。因云信流转基于线上，流转过程方便、快捷，不占用企业银行授信，不再占用保证金，云信流转不任何费用。

可灵活配置

中小企业可根据业务发展需求，按需结算及融资；在云信到期日前，企业可灵活安排结算金额和期限。

中国中小微企业融资发展背景

1

中国中小微企业融资市场现状

2

中国中小微企业融资路径分析

3

中国中小微企业融资趋势分析

4

基于企业信用的线上小微信贷产品

线上、信用保证、风控对象为企业的小微贷产品迎来风口

之所以对小微贷供给不足，风控是最大的短板，下一个行业风口级别的机会在于，找到可以对小微企业进行风险评估的数据，该数据可以线上化、自动化获取

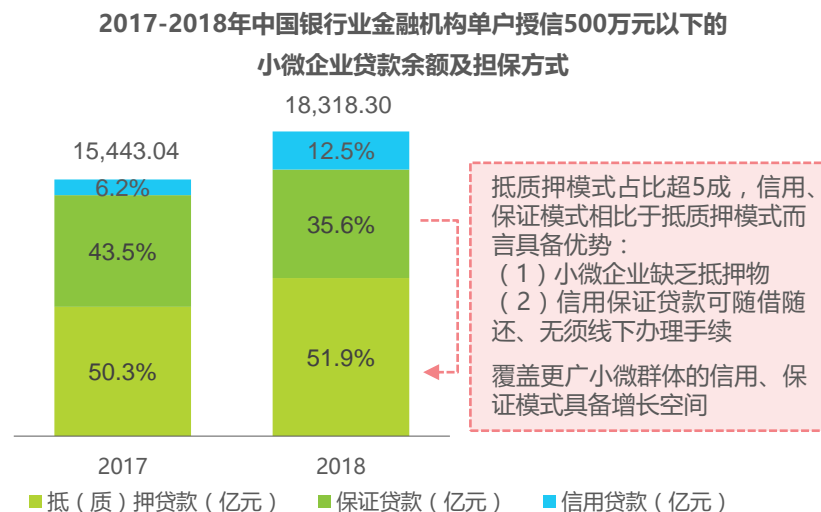
	线下IPC、信贷工厂等模式		机会：纯线上、自动化风控模式
	不尽调	尽调	
利息收入	低	低	低
坏账成本	高	低	低
运营成本	低	高	低

过去之所以银行对小微企业贷款供给不足，是因为风控这一短板，具体而言，小微企业风险难判断，传统线下模式下，不尽调时坏账成本高，尽调模式运营成本高，在单笔利息收入低的情况下，不具备经济效益。

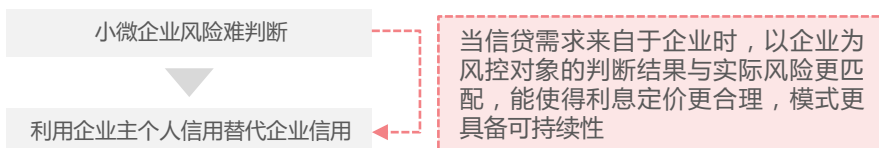
要解决风控这一核心问题，需要能线上获取、能很好衡量企业风险的数据，并通过线上自动风控降低坏账、运营成本。

因为过去传统线下模式风控问题的存在，使得小微企业融资出现：
a.看重抵押；b.通过个人大额消费贷覆盖未被满足的小微需求等特征，风控短板问题解决后，纯信用、以企业为风控对象的模式具备增长空间

问题1：金融机构看重抵押，使得抵质押模式占比高



问题2：通过个人大额消费贷覆盖未被满足的小微需求



寻找中小微企业的“聚合点”信息

银税信息、支付信息更适合金融机构进行线上小微信贷创新

传统线下IPC、信贷工厂模式 信息

通过人工或半人工进行尽职调查，获取企业信息

线上供应链信息

通过获取企业的资金流、物流、信息流信息对企业进行风控，切入方式包括：

- **与核心企业合作：**通过核心企业获取企业三流信息，合作门槛较高，核心企业更倾向于选择体量较大的银行作为合作方
- **从电商等交易平台切入：**主要获取信息流，基于信息流刻画三流
- **从物流机构切入：**基于物流刻画企业画像
- **从支付机构切入：**基于资金流刻画企业画像
- **从软件机构切入：**基于信息流刻画企业画像

银税信息

- **税务信息：**通过“银税互动”、“银税直连”从税务局获取信息
- **发票信息：**通过税控设备服务商、电子发票平台获取信息

信息系统数据

从信息系统服务商、SaaS等第三方机构处获取企业信息

税务信息

信息真实度：
信息丰富度：
与风控关联度：
覆盖企业广度：



发票信息

信息真实度：
信息丰富度：
与风控关联度：
覆盖企业广度：



支付信息

信息真实度：
信息丰富度：
与风控关联度：
覆盖企业广度：



信息系统数据

信息真实度：
信息丰富度：
与风控关联度：
覆盖企业广度：



物流、平台信息

信息真实度：
信息丰富度：
与风控关联度：
覆盖企业广度：



来源：艾瑞研究院自主研究及绘制。

依托科技能力开拓更加普惠的潜力市场 iResearch 艾瑞咨询

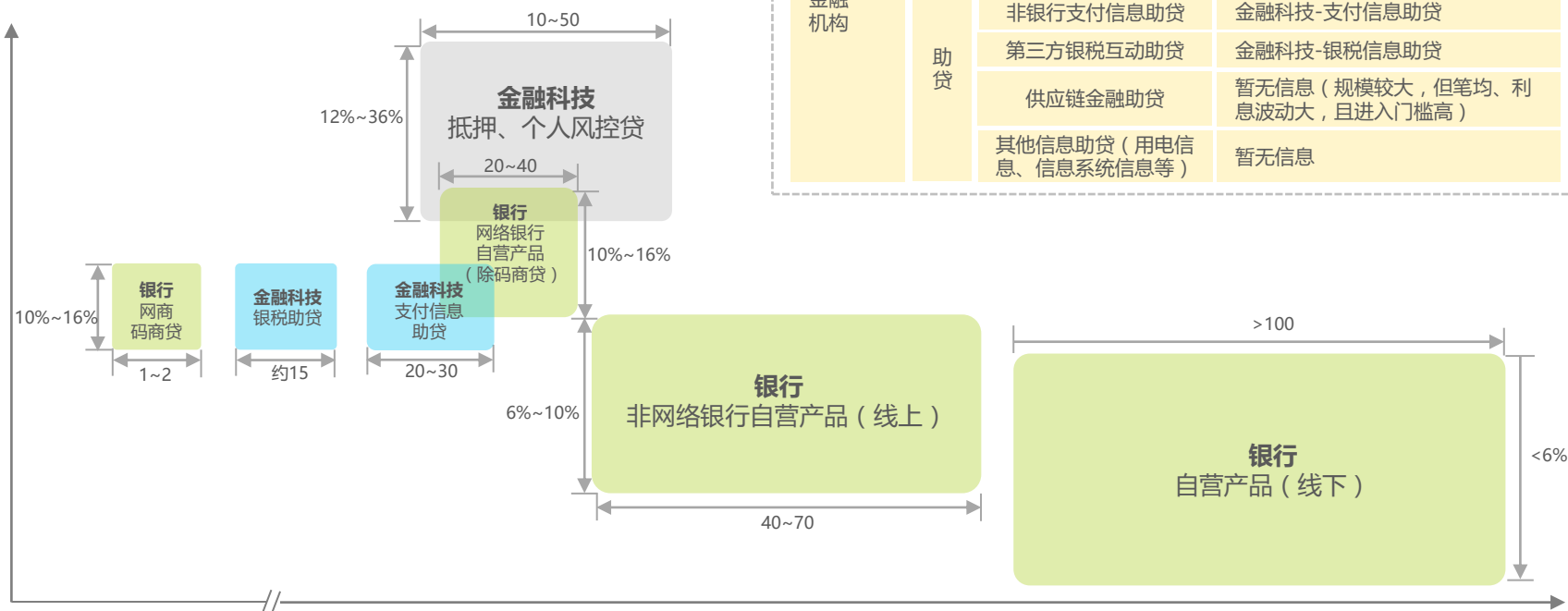
户均余额10~40万的小微贷产品供给不足，市场空间较大

- 银行具备资金成本、网点覆盖度等优势，是强有力的竞争者，从产品来看，银行主要定位在户均余额40万以上的产品与群体
- 网商银行在户均余额10万以下的产品具备数据、客户覆盖度优势，暂时没有观察到这一定位的优质切入方式
- 户均余额10-40万竞争程度尚缓和，而且可以通过合作等方式切入，信用保证模式具备增长空间，对企业风控具备替代空间

附：分类释义

图中所示产品方：

资金方： 银行业 金融机构	自营	线下产品	银行-自营产品（线下）
		线上产品	银行-非网络银行自营产品（线上）
		特殊：（1）网络银行 自营贷款；（2）网商 银行码商	银行-网络银行自营产品（除码商贷）
	助贷		银行-网商码商贷
		抵押、个人风控贷	金融科技-抵押、个人经营贷
		非银行支付信息助贷	金融科技-支付信息助贷
		第三方银税互动助贷	金融科技-银税信息助贷
		供应链金融助贷	暂无信息（规模较大，但笔均、利息波动大，且进入门槛高）
		其他信息助贷（用电信息、信息系统信息等）	暂无信息



来源：中国人民银行，中国银行保险监督管理委员会，艾瑞咨询研究院综合公开资料自主研究及绘制。

艾瑞新经济产业研究解决方案



行业咨询

- 市 场 进 入 为企业提供市场进入机会扫描，可行性分析及路径规划
- 竞 争 策 略 为企业提供竞争策略制定，帮助企业构建长期竞争壁垒



投资研究

- IPO行业顾问 为企业提供上市招股书编撰及相关工作流程中的行业顾问服务
- 募 投 为企业提供融资、上市中的募投报告撰写及咨询服务
- 商业尽职调查 为投资机构提供拟投标的所在行业的基本面研究、标的项目的机会收益风险等方面的深度调查
- 投后战略咨询 为投资机构提供投后项目的跟踪评估，包括盈利能力、风险情况、行业竞对表现、未来战略等方向。协助投资机构为投后项目公司的长期经营增长提供咨询服务

关于艾瑞



艾瑞咨询是中国新经济与产业数字化洞察研究咨询服务领域的领导品牌，为客户提供专业的行业分析、数据洞察、市场研究、战略咨询及数字化解决方案，助力客户提升认知水平、盈利能力和综合竞争力。

自2002年成立至今，累计发布超过3000份行业研究报告，在互联网、新经济领域的研究覆盖能力处于行业领先水平。

如今，艾瑞咨询一直致力于通过科技与数据手段，并结合外部数据、客户反馈数据、内部运营数据等全域数据的收集与分析，提升客户的商业决策效率。并通过系统的数字产业、产业数据化研究及全面的供应商选择，帮助客户制定数字化战略以及落地数字化解决方案，提升客户运营效率。

未来，艾瑞咨询将持续深耕商业决策服务领域，致力于成为解决商业决策问题的顶级服务机构。

联系我们 Contact Us

 400 - 026 - 2099

 ask@iresearch.com.cn



企 业 微 信



微 信 公 众 号

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，其版权归属艾瑞咨询，没有经过艾瑞咨询的书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制、传播或输出中华人民共和国境外。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，部分文字和数据采集于公开信息，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，艾瑞咨询对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽最大努力的追求，但不作任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的观点均不构成任何建议。

本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS

