

普惠金融推进月

INCLUSIVE FINANCING: PILOTING WITH THE OF NEW ECONOMY

乘势新经济，普惠金融为桨好行舟
——新经济环境下小微市场主体普惠金融研究报告

并购家 免费行业报告网

IPOIPO.CN 每日更新 不用注册会员 无广告 永久免费

普惠金融推进月

INCLUSIVE FINANCING: PILOTING WITH THE OF NEW ECONOMY

乘势新经济，普惠金融为桨好行舟
——新经济环境下小微市场主体普惠金融研究报告

ABSTRACT 摘要

2013 年，党的十八届三中全会提出要“完善金融市场体系”，“发展普惠金融，鼓励金融创新，丰富金融市场层次和产品”。普惠金融工作开展十年来，在党中央的政策指引下，在商业银行等机构的协同努力下，我国多层次普惠金融供给格局逐步确立，普惠金融产品服务持续优化，服务普惠金融的信用信息体系不断完善，在服务国家战略、地方发展和人民群众生产生活等方面发挥了重要作用。

普惠金融工作惠及亿万小微市场主体。截至 2023 年末，普惠小微授信户数为 6166 万户，普惠小微贷款余额从 2019 年末的 11.6 万亿元增至 2023 年末的 29.4 万亿元。2023 年末，全国新发放普惠性小微企业贷款利率为 4.78%，较 2017 年累计下降逾 3 个百分点。

普惠金融工作的深入开展助力中国民营经济快速成长。截至 2023 年三季度末，全国中小微企业数量已超过 5200 万户，占全部规模法人单位的 98.4% 以上；截至 2023 年底，全国登记在册个体工商户已达 1.24 亿户，占经营主体总量的 67.4%。

普惠金融十年来，我国新经济和新业态快速发展，经济新动能不断增强，新质生产力不断提升。2022 年我国“三新”经济增加值为 210084 亿元，占 GDP 比重达 17.36%。新经济的发展带动了高素质人才的培养和就业，也为一般技能的从业者提供工作机会。当前，我国灵活就业人员规模已经达到 2 亿人，约有 8400 万劳动者依托互联网平台就业，新经济和新业态成为新一代农村人口进城务工的重要平台，对于增加农村人口收入，缩小城乡发展不平衡具有重要意义。

2014 年，广发银行携手国际知名调研机构编写了《中国小微企业白皮书》，获得了大量、翔实的一手数据，为小微金融产品服务创新提供了重要的数据和策略支持；10 年后，乘着新经济的东风，广发银行联合财新智库，针对目前“新经济”“新业态”“新市民”领域热点话题，深度研究和挖掘战略新兴、科技、电商、灵活就业、内销等行业飞速发展十年来，小微企业主和个体工商户的贷款需求和意愿的变化。

本次课题以问卷方式，针对新经济制造业、新经济服务业、传统服务行业新旧业态的 2997 户小微市场主体进行了调研，覆盖东、中、西部 12 座城市。课题对于市场主体的基本信息、基础财务状况、贷款申请使用情况、未来发展规划和融资需求进行探讨，对新经济行业 and 传统服务行业新旧业态经营主体以及新市民经营者进行了重点研究，进而为普惠金融工作的开展、为金融行业更好服务实体经济提供有效建议。

2023 年 10 月召开的中央金融工作会议强调，要加快建设金融强国，全面加强金融监管，完善金融体制，优化金融服务，防范化解风险，坚定不移走中国特色金融发展之路，推动我国金融高质量发展，为以中国式现代化全面推进强国建设、民族复兴伟业提供有力支撑。中央金融工作会议指出，高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务，金融要为经济社会发展提供高质量服务，要做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。

五篇大文章为下一阶段普惠金融工作的开展指明了方向。随着新经济进一步发展以及新业态持续壮大，普惠金融工作将迎来新的机遇和挑战。商业银行机构应不断设计完善优质金融产品，满足资金线上化、便利化需求，优化风险管理，深入服务新经济、新业态、新场景，以数字科技驱动金融产品设计革新，做好科技金融、绿色金融、普惠金融工作。近年来，广发银行结合服务市场主体实践，推出“科技贷”、“政担贷”、“专精特新 E 贷”等一系列金融创新产品(详见附录案例)，通过与政府合作、知识产权质押、批量授信等方式，助力新经济、小型市场经营主体快速成长。下一阶段，广发银行将落实发展新质生产力要求，进一步将普惠金融融入全行发展战略，将长尾客户作为业务发展新的增长极和新的风险分散策略，实现全行普惠金融业务高质量发展。●

RESEARCH METHOD DESCRIPTION

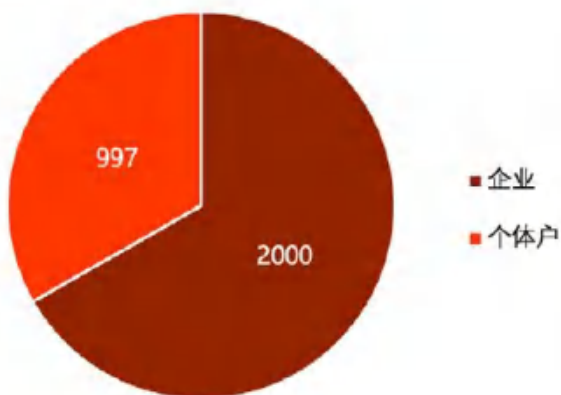
研究方法说明

研究主体

本研究依据《统计上大中小微型企业划分办法(2017)》，根据从业人员、营业收入、资产总额等指标，界定不同行业内小型和微型企业的范围；个体工商户是指，按照《个体工商户条例》，依法在市场监管部门登记注册、开展经营活动的个人或家庭。小型企业、微型企业、个体工商户统称为“小微市场主体”。

本研究以问卷调研为主，调研执行时间为2023年下半年。调研共获得有效样本2997个，其中，企业2000户，个体工商户997户，分别占比66.7%和33.3%。

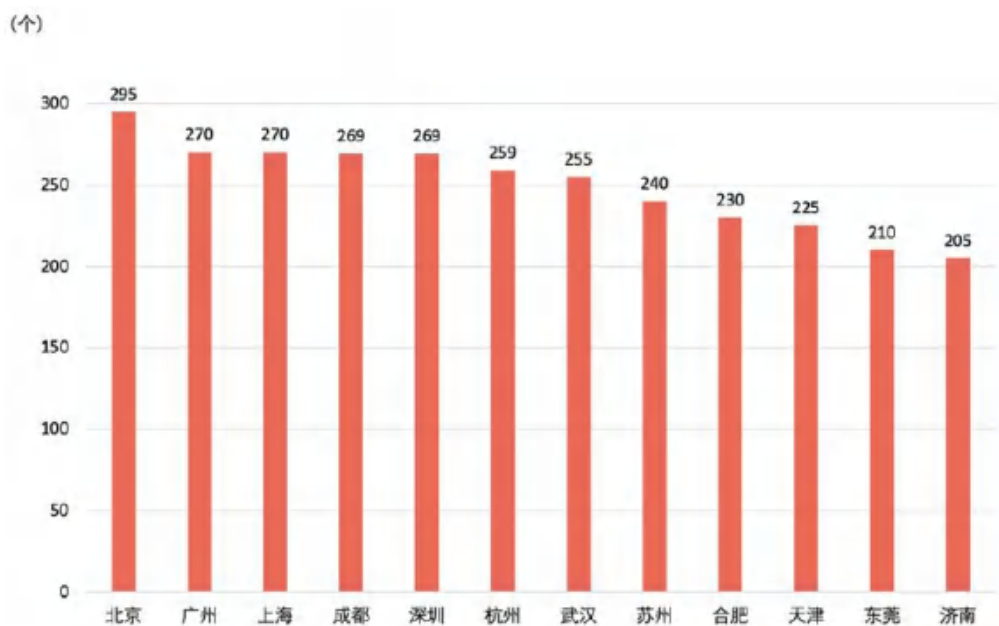
图 1. 样本企业和个体户



数据来源：财新智库

新经济较为发达的地区是我们调研关注的重点。中国新经济主要集中在珠三角、长三角地区以及各区域中心城市。因此，我们最终选取北京、上海、广州、深圳、杭州、成都、苏州、武汉、东莞、济南、合肥、天津等12个城市作为抽样城市，其中每个城市样本数量控制在200至300个之间。

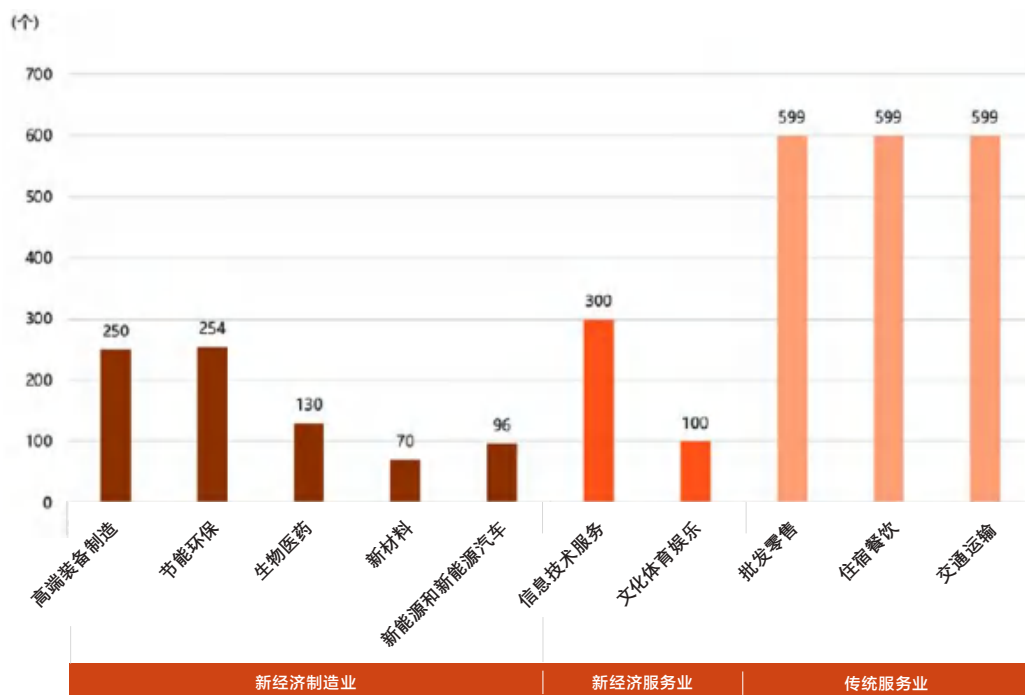
图 2. 样本城市分布



数据来源: 财新智库

调研行业主要来自三类行业。第一, 以战略新兴产业为主的新经济制造业, 主要包括生物医药、新材料、节能环保、新能源和新能源汽车、高端装备制造等行业; 第二, 既具有新经济代表性、同时小微市场主体又较为集中的新经济服务行业, 主要包括信息技术服务和文化体育娱乐等行业; 第三, 批发零售、住宿餐饮、交通运输三个行业的新旧业态, 包括线上批发和零售(线下批发和零售)、民宿和外卖餐饮(传统酒店和堂食餐饮)、线上客货运(线下客货运)等。全部 2997 个样本中, 来自新经济制造业、新经济服务业、传统服务业新旧业态的样本分别为 800 个、400 个、1797 个。

图 3. 样本行业分布



数据来源: 财新智库

研究模型

日常经营和资金情况是小微市场主体最重要的健康度指标；此外，组织决策机制、经营稳定度、成长预期也是衡量其健康度的重要方面。基于已有的研究框架，我们从经营情况、稳定度、人力资源、现金流压力、发展信心、组织决策、还贷能力七个维度观察小微市场主体的健康状况。每项指标采用 10 分制，七项指标等权重平均可得单一健康度得分（满分 10 分）。

具体指标构建如下：

• 经营情况

受访者对 2019 年、2020 年、2022 年三年间的经营状况进行自评。由于 2022 年的经营现状更为重要，三项自评分分别赋 10%、20%、70% 的权重进行加权平均。

• 稳定度

市场经营主体存续时间与稳定度成正相关性。统计上，我国小微企业平均寿命为 3 年左右，对于成立 3 年的经营主体赋 5 分左右的分值，成立 10 年以上的企业得 10 分。

• 人力资源

员工数量规模变化反映了人力资源增减情况。人力资源指标上，对过去三年员工数量有所增加和基本保持不变赋 10 分和 8 分，过去三年不同程度的裁员则分别赋 6 分、4 分、2 分。

• 现金流压力

企业和个体工商户的现金流压力主要来自成本侧和收入侧的账期情况。收入账期越短，现金流压力越小；成本账期越短，现金流压力越大。对无收入账期赋 5 分，对 3 个月以内、3-6 个月、6-12 个月、12 个月以上的收入账期分别赋 4、3、2、1 分；相应地，无成本账期对应 1 分，成本账期由短及长分别对应 2、3、4、5 分。两侧账期得分加总即为现金流压力得分。

CONTENTS 目录

第一章 普惠金融十年 小微授信户数超 6000 万	9
1.1 普惠金融十年：政治引领、政府推动、政策激励	10
1.2 普惠金融工作十年，各项成就斐然	11
第二章 新经济和新业态：新质生产力	13
2.1 新经济	14
2.2 新业态	14
2.3 新经济新业态茁壮成长	15
第三章 新经济新业态行业小微市场主体经营现状	17
3.1 小微市场主体基本特征统计描述	18
3.2 七成以上小微市场主体经营稳定健康	21
3.3 小微市场经营渠道逐渐向线上转移	24
3.4 信息服务相关行业新市民占比偏高	27
第四章 小微市场主体资金需求特点	31
4.1 36.1% 的市场主体曾获得贷款，服务业新业态贷款需求旺盛	32
4.2 短期资金周转仍是小微企业贷款的主要用途	35
4.3 银行是 82.4% 的小微市场主体首选贷款渠道	37
4.4 80.7% 的经营主体期望获得 1 年以内的贷款	38
4.5 营业收入高低影响小微企业经营主体贷款期限	39
4.6 调研期间多数市场主体期望获得 3%—5% 利率水平的贷款	39
4.7 76.1% 的市场经营主体计划申请贷款金额在 70 万元以内	40
4.8 新业态经营主体更偏好线上贷款并能接受更高的利率	42
4.9 转账结算和财富管理需求比例较十年前大幅上升	45
第五章 从普惠金融十年到新时代做好普惠金融大文章	47
5.1 数字科技驱动金融产品设计与革新	48
5.2 风险管理是金融产品的核心竞争力	49
5.3 新经济新业态场景化获客满足用户需求	50
5.4 通过多元化金融服务提高客户运营管理水平	52
5.5 做好五篇大文章，发展新质生产力	52
附录：广发银行普惠金融典型案例	54

01

第一章

普惠金融十年
小微授信户数超 6000 万

第一章

普惠金融十年 小微授信户数超 6000 万

1.1 普惠金融十年：政治引领、政府推动、政策激励

2013 年 11 月，党的十八届三中全会通过《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》，正式提出要“完善金融市场体系”，“发展普惠金融，鼓励金融创新，丰富金融市场层次和产品”。

2015 年《政府工作报告》提到，要“大力发展普惠金融，让所有市场主体都能分享金融服务的雨露甘霖。”

2016 年，国务院印发《推进普惠金融发展规划（2016—2020 年）》（以下简称《规划》），成为我国首个发展普惠金融的国家级战略规划。《规划》确立了推进普惠金融发展的指导思想、基本原则和发展目标，并从普惠金融服务机构、产品创新、基础设施、法律法规和宣传教育等方面提出了政策措施和保障手段。2017 年，时任国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，明确要求大型商业银行 2017 年内要完成普惠金融事业部设立。

2018 年，习近平总书记在主持召开民营企业座谈会时强调，要拓宽民营企业融资途径，从税费、融资等六方面落实政策举措，为民营经济营造更好发展环境。同年，原银监会印发了《关于 2018 年推动小微企业金融服务高质量发展的通知》，提出对普惠金融重点领域加强支持。2019 年《政府工作报告》提出，“今年国有大型商业银行小微企业贷款要增长 30% 以上”。2020 年新冠疫情爆发后，人民银行新增再贷款再贴现额度和再贷款专用额度，为受疫情影响的小微市场主体纾困。

2021 年“十四五”规划强调，普惠金融发展需要进一步强化金融科技在普惠金融领域的深度应用。2022 年，原银保监会提出推进数字化转型，发挥互联网贷款、网络小贷在助力市场主体纾困、降低小微企业融资成本、加强新市民金融服务的积极作用。

2022 年 2 月，中央全面深化改革委员会第二十四次会议审议通过《推进普惠金融高质量发展的实施意见》，提出促进普惠金融和绿色金融、科创金融等融合发展，提升政策精准度和有效性。

2023 年 7 月，中共中央、国务院发表《关于促进民营经济发展壮大的意见》，旨在优化民营经济发展环境，依法保护民营企业产权和企业家权益，全面构建亲清政商关系。同年 10 月，国务院发布《关于



推进普惠金融高质量发展的实施意见》，明确未来五年基本建成高质量普惠金融体系的目标。

回首过去十年，党中央从鼓励发展普惠金融到将普惠金融提升为国家战略，从出台相应的战略规划，到推进普惠金融高质量发展，不断强化普惠金融的顶层设计，不断加大政治引领、政府推动和政策激励力度，普惠金融取得长足进步。普惠金融是金融体系的重要组成部分，建设中国特色的普惠金融体系，是建设金融强国的客观要求，也是坚持走中国特色金融发展之路的必然选择，更是金融支持中国式现代化的有力支撑。

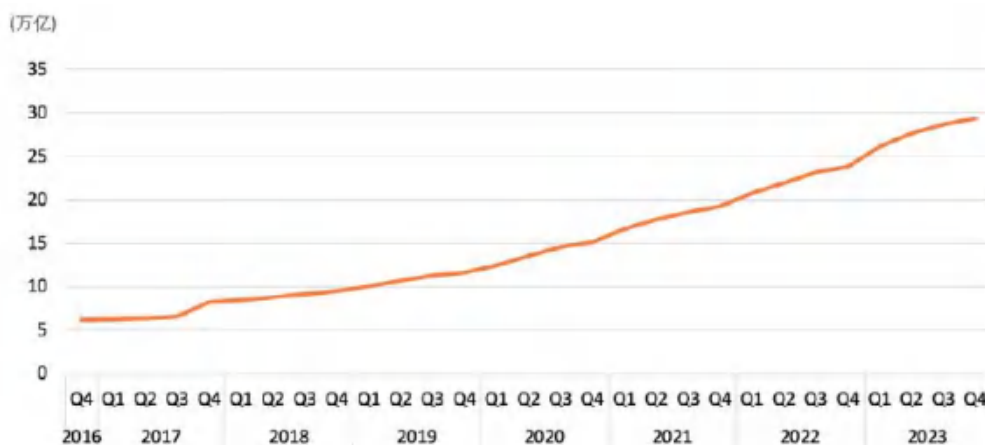
1.2 普惠金融工作十年，各项成就斐然

普惠金融十年来，在中央政策指引下，在多方协同努力下，我国多层次普惠金融供给格局逐步确立，普惠金融产品服务持续优化，服务普惠金融的信用信息体系不断完善，在服务国家战略、地方发展和人民群众生产生活等方面发挥了重要作用。

十年来，金融机构不断提高政治站位，将开展普惠金融业务作为金融业服务实体、服务人民、践行社会责任的重要手段。人民银行和原银保监会发布的《2019 年普惠金融报告》显示，截至 2019 年 6 月末，“5 家大型银行在总行和全部 185 家一级分行成立普惠金融事业部，10 家股份制银行已设立普惠金融事业部或专职开展普惠金融业务的部门及中心，在单列信贷计划、授信尽职免责、内部考核激励、内部资金优惠等方面对普惠金融重点领域服务实施差异化激励。”

普惠金融工作惠及亿万小微市场主体，普惠小微余额和贷款户数实现较快增长。相关统计资料显示，截至 2023 年末，普惠小微授信户数为 6166 万户，占全部经营主体的 1/3、活跃经营主体的 1/2，远高于 2019 年初的 1723.23 万户。普惠小微贷款余额从 2019 年末的 11.6 万亿元增至 2023 年末的 29.4 万亿元，年均增速超过 25%。特别地，股份制商业银行给小微企业的普惠金融贷款从 2019 年第一季度的 1.9 万亿增至 2023 年末的 4.7 万亿元，增长趋势明显。

图 4. 普惠小微贷款余额



数据来源: 中国人民银行, 财新智库

与此同时, 小微市场主体融资成本大幅下降。2023 年, 全国新发放普惠型小微企业贷款平均利率为 4.78%, 相比 2022 年下降了 0.4%, 较 2017 年累计下降逾 3 个百分点, 市场主体融资成本显著降低。

在普惠型小微企业贷款快速增长的情况下, 信用贷款风险总体可控。数据显示, 截至 2022 年 4 月末, 银行业普惠型小微企业贷款不良余额为 4476.21 亿元, 不良率为 2.18%, 较 2019 年初(4.18%) 下降了两个百分点, 风险防控能力有效提升。

金融服务普及率的提升也是普惠金融工作的重要成就。据 2023 年 3 月世界银行更新的全球普惠金融调查数据, 我国 15 岁以上人群的金融账户拥有率从 2011 年 64% 稳步提升至 2021 年 89%, 其中, 持有信用卡的人数比例从 8% 提升至 38%。此外, 2014 年我国受访人群中约 43% 有过借贷行为, 2021 年借贷行为的发生率提升至 56%, 普惠金融事业在贷款可得性方面取得长足进步。在电子支付和使用账户接收工资方面, 2014 年两者的普及率分别为 49% 和 31%, 2021 年分别增至 86% 和 79%, 实现了高速增长。●

02

第二章

新经济和新业态：新质生产力

第二章

新经济和新业态：新质生产力

普惠金融十年也是中国新经济、新业态迅速成长的十年。在“三期叠加”和经济新常态背景下，得益于普惠金融工作的深入开展，中国新经济、新业态快速成长，新质生产力不断提升，并逐步成为新时代中国经济的推动力量。

2.1 新经济

“新经济”是相对于旧的经济增长模式而言的。国家统计局发布的《新产业、新业态、新商业模式专项统计报表制度》和《新产业新业态新商业模式统计分类（2018）》，对于新经济的范围和统计做出了明确规定。

新经济分类主要参照《战略性新兴产业分类（2017）》《高技术产业（制造业）分类（2017）》《高技术产业（服务业）分类（2018）》《国家科技服务业统计分类（2015）》等相关统计分类标准，重点体现先进制造业、互联网+、创新创业、跨界综合管理等“三新”活动。

具体而言，新经济的范围包括现代农林牧渔业、先进制造业、新型能源活动、节能环保活动、互联网与现代信息技术服务、现代技术服务与创新创业服务、现代生产性服务活动、新型生活性服务活动、现代综合管理活动。

在我们的研究中，生物医药、新材料、节能环保、新能源和新能源汽车、高端装备制造、信息技术服务和文化体育娱乐等行业均属于新经济范畴。

2.2 新业态

“新业态”是指顺应多元化、多样化、个性化的产品或服务需求，依托技术创新和应用，从现有产业和领域中衍生叠加出的新环节、新链条、新活动形态。

新业态具体表现为：一是以互联网为依托开展的经营活动；二是商业流程、服务模式或产品形态的创新；三是提供更加灵活快捷的个性化服务。

在我们的研究中，批发零售行业的线上批发和零售、住宿餐饮行业的民宿和外卖餐饮、交通运输行业的线上客货运业态均属新业态。

2.3 新经济新业态茁壮成长

近年来，我国新经济和新业态快速发展，经济新动能不断增强，新质生产力不断提升。国家统计局于相关数据显示，2022 年我国“三新”经济增加值为 210084 亿元，比 2021 年增长 6.5%（未扣除价格因素，下同），比同期国内生产总值现价增速高 1.2 个百分点。2018–2022 年我国经济发展新动能指数分别为 258.0、325.5、442.4、597.3 和 766.8，分别比上一年增长 35.0%、26.2%、35.9%、35.0% 和 28.4%。

图 5. “三新”经济与发展新动能指数



小微市场主体是重要的经济生产服务单元。工业和信息化部相关数据显示，截至 2023 年 9 月底，全国中小微企业数量已超过 5200 万户，占全部规模法人单位的 98.4% 以上。市场监管总局数据显示，截至 2023 年末，全国登记在册个体工商户已达 1.24 亿户，占经营主体总量的 67.4%。

而在小微市场主体中，新经济新业态相关市场主体占比突出。据市场监督管理总局数据，2023 年前三季度，我国新设新经济、新业态相关个体工商户 657.4 万户，较 2022 年同期增长 16.4%，占同期新设个体工商户总量的 38.2%；新设此类民营企业 300.4 万户，占同期新设企业总量的四成。截至 2023 年 9 月底，我国新经济民营企业已经超过 2087.3 万户，新经济、新业态保持强劲发展态势。●

03

第三章

新经济新业态行业 小微市场主体经营现状

第三章

新经济新业态行业小微市场主体经营现状

观点摘要

本次调研中新经济新业态行业中的小微市场主体总体规模不大，但平均存续时间为 7.1 年，经营状况稳定；企业主和个体工商户以中年群体为主，92.8% 的经营者在本地拥有一套以上房产。

小微市场主体总体健康度良好，综合健康度得分均值为 7.11 分，显著高于“及格线”，制造业得分较高，文化体育娱乐行业得分略低。

超八成市场主体对未来发展保持较强信心，制造业较服务业更乐观。新材料行业现金流压力偏大，面向消费者行业的现金流相对充裕一些。

相比十年前，小微市场主体将线上作为销售渠道的比例有明显增加。

全部小微市场主体经营者中，新市民占比为 14.0%，深圳、北京、东莞、上海新市民比例偏高。住宿餐饮行业本地化特征较明显，新市民占比最低。与非新市民相比，新市民家庭财产规模较小，未来经营策略偏保守。

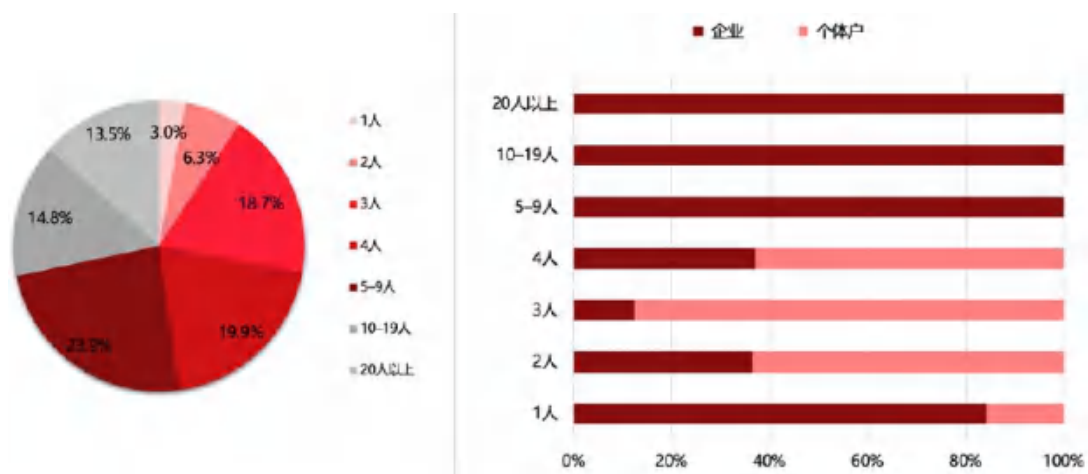
新经济与新业态的发展壮大对于稳增长、促就业意义重大。2023 年 3 月第九次全国职工队伍状况调查结果显示，我国灵活就业人员规模已经达到 2 亿人，约有 8400 万劳动者依托互联网平台就业，约占全国就业人数的 11%，新经济和新业态逐渐成为新一代农村人口进城务工的新平台。

3.1 小微市场主体基本特征统计描述

员工数量 5 人以下的小微市场主体占比近五成

员工数量在 10 人以下的主体占比为 71.8%，47.9% 的小微市场主体拥有员工数量在 5 人以下。

图 6. 企业和个体户员工数量分布

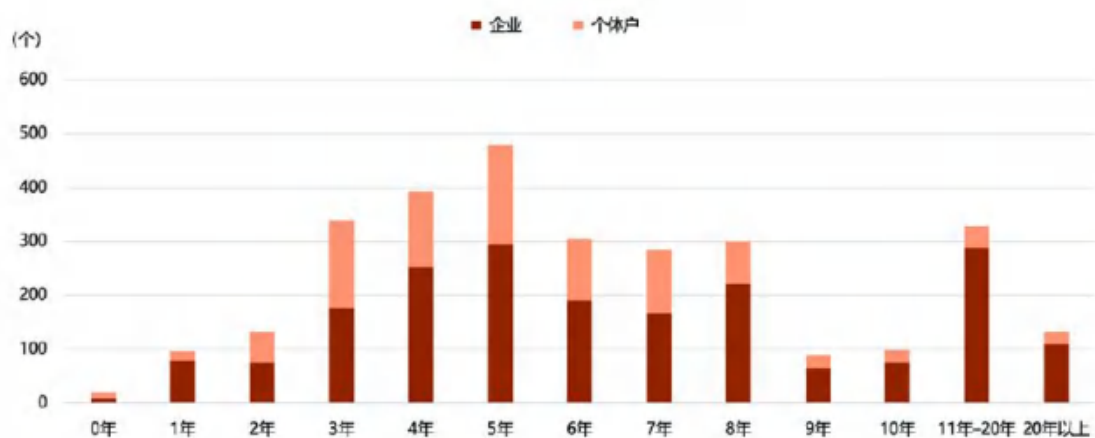


数据来源: 财新智库

市场主体经营进入稳定阶段

市场主体平均存续时间为 7.1 年, 其中企业为 7.7 年, 个体工商户为 5.8 年。此次调研覆盖的市场主体已进入经营较为稳定的阶段。

图 7. 市场主体存续时间

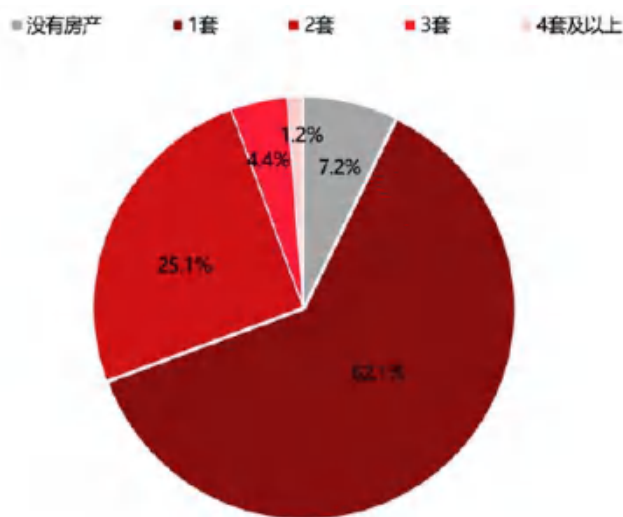


数据来源: 财新智库

企业主和个体工商户均呈现成熟、家庭稳定的特征

半数以上的企业主和个体户年龄介于 35–45 岁之间，拥有大专或以上学历，其中 92.8% 的经营者在本地拥有一套以上房产，已婚比例高达 92.5%。

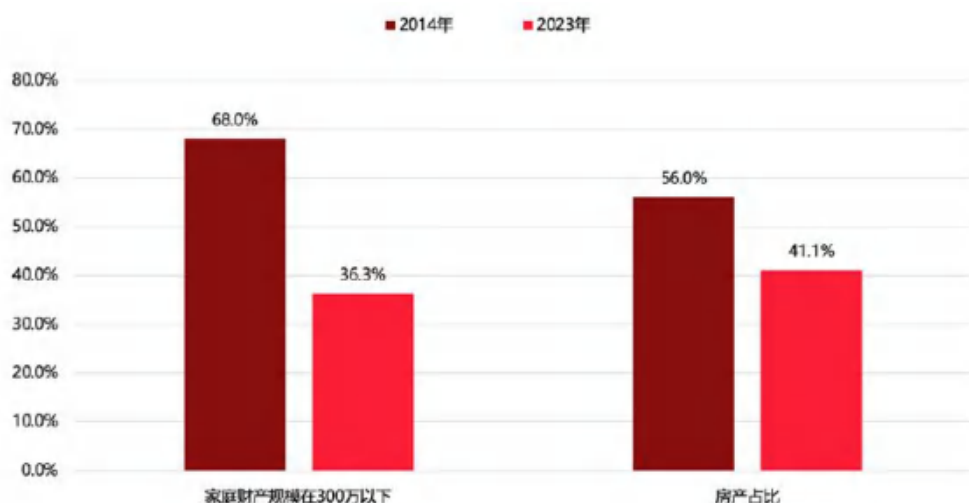
图 8. 市场主体经营者房产数



数据来源：财新智库

参考广发银行在 2014 年发布的《中国小微企业白皮书》(以下简称《2014 白皮书》)可见，家庭财产规模 300 万元以下的经营者占比从 2014 年的 68% 下降至 36.3%。其中，房产在家庭财产中占比由 2014 年的 56% 下降至 41.1%，说明小微市场主体拥有更多流动性较强的资金。

图 9. 市场主体经营者的财富变化情况

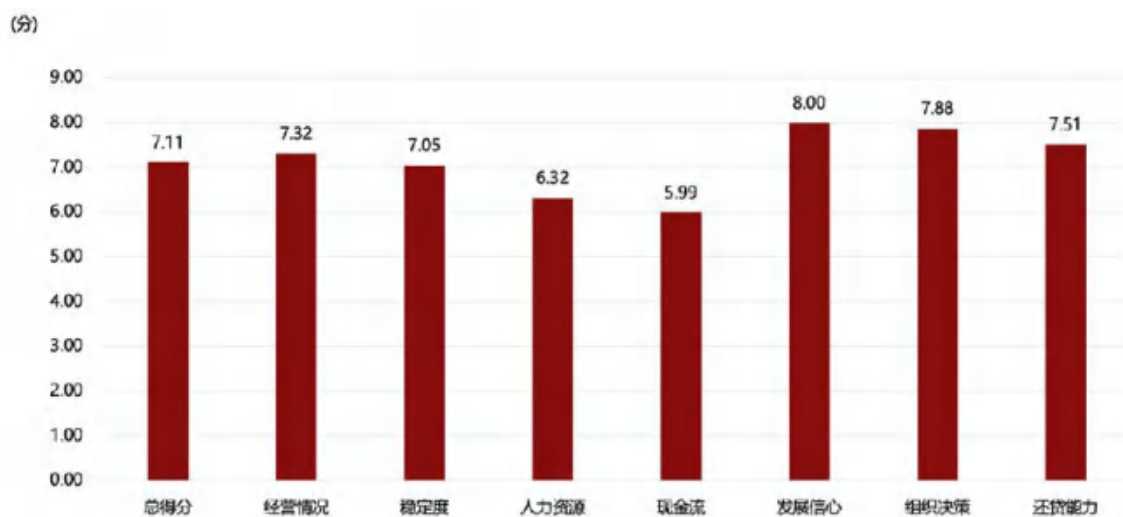


数据来源：广发银行¹、财新智库

3.2 七成以上小微市场主体经营稳定健康

小微市场主体总体健康度良好，75.7%的主体健康度位于及格线以上。其中，发展信心得分较高（8.00分），现金流指标得分略低（5.99分）。小微市场主体虽然有一定的现金流周转压力，但整体经营较为稳定，对未来发展持乐观态度。

图 10. 总体健康度情况



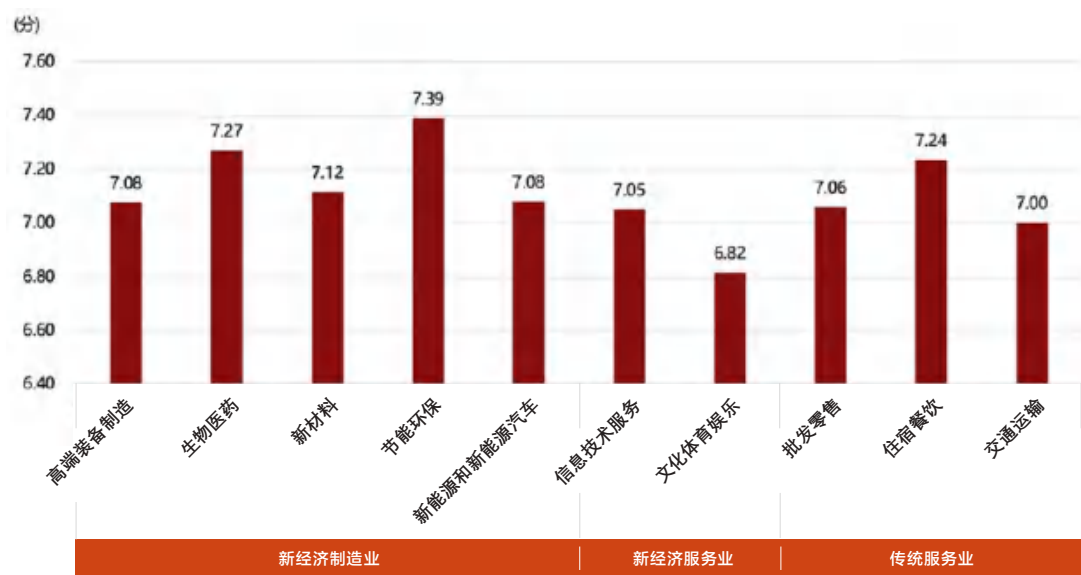
数据来源：财新智库

¹ 广发银行，《中国小微企业白皮书》，2014年



分行业来看，新经济制造业经营主体健康度得分较高，尤其是节能环保行业(7.40 分)。文化体育娱乐等行业近年受到经济中负面因素影响较大，健康度表现低于调研行业的均值。

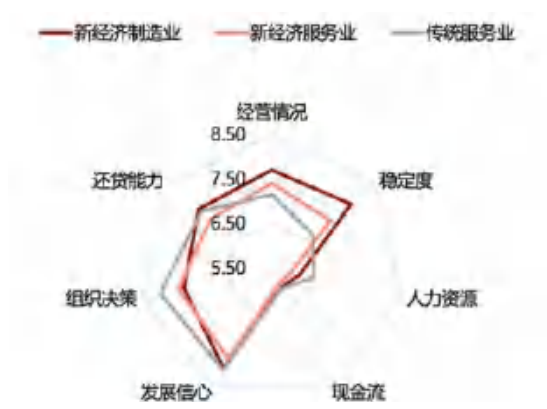
图 11. 各个行业经营主体健康度得分



数据来源: 财新智库

新经济制造业在经营状况和稳定度上分别得到 7.70 分和 7.78 分，比新经济服务业和传统服务业都更有优势，而传统服务业经营主体或受益于较少的员工数量，便于管理和做出决策，组织决策得分(8.07)高于新经济制造业(7.54)和新经济服务业(7.66)。新经济服务业或是受不利因素的影响程度更大，整体表现低于制造业和传统服务业。

图 12. 行业经营主体健康度得分分项

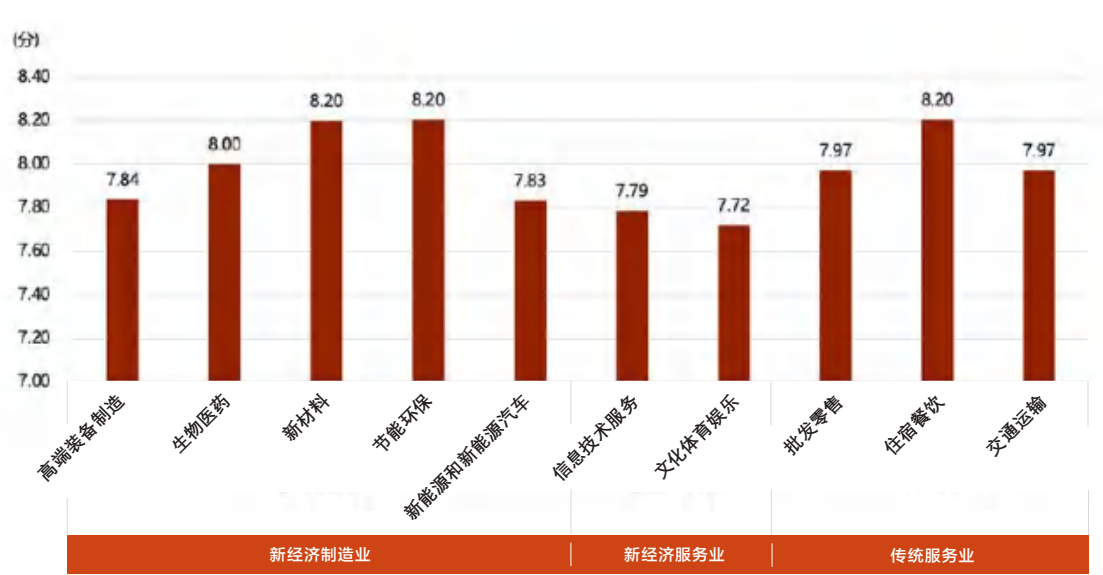


数据来源：财新智库

超八成市场主体对未来前景持乐观态度

超八成市场主体发展信心得分分为 8 分及以上，对未来前景保持乐观。新经济制造业经营主体或是得益于更稳定的经营状况，比新经济服务业经营主体更有信心。传统服务业中，住宿餐饮行业经营者对未来更加看好。

图 13. 各个行业经营主体发展信心得分

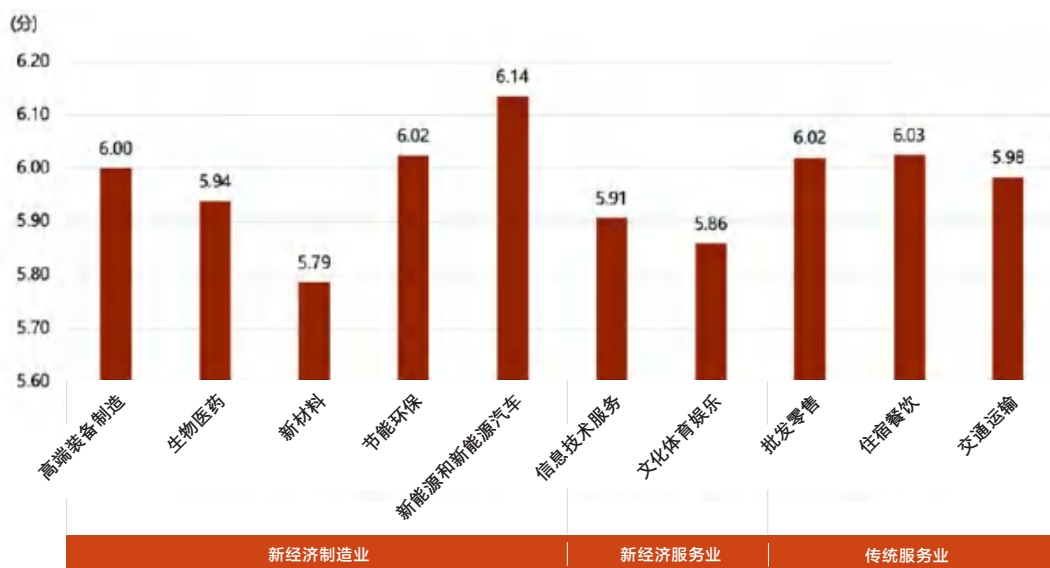


数据来源：财新智库

现金流是拉低健康度得分的主要因素

约七成的市场主体现金流压力得分为 6 分，对应收入账期仅刚好匹配成本账期。因此，在资金灵活性方面，小微市场主体略显不足。分行业看，新经济制造业中行业间差距较大，特别是新材料行业现金流压力明显偏大，而面向消费者行业的现金流相对充裕一些，例如住宿餐饮行业中有 88.5% 的现金流压力得分为 6 分及以上，现金流压力较小。

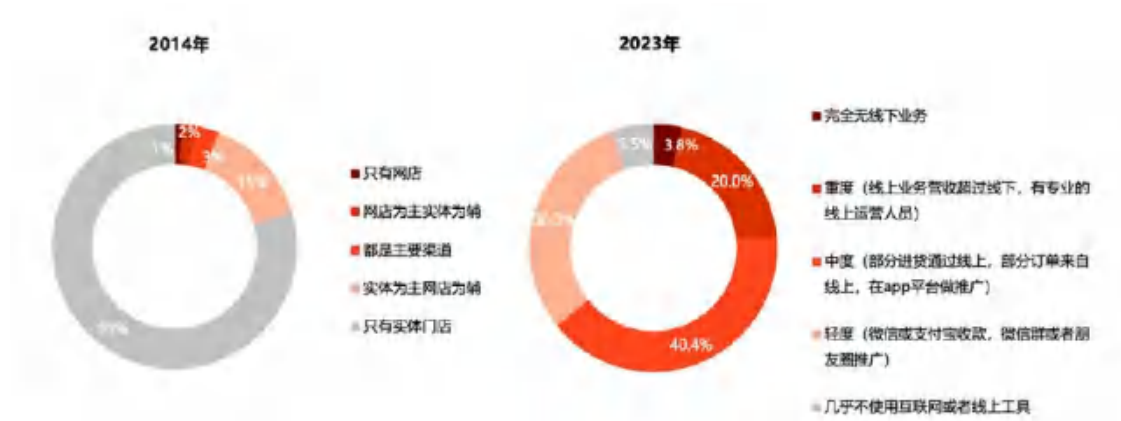
图 14. 各个行业经营主体现金流健康度得分



3.3 小微市场经营渠道逐渐向线上转移

相比十年前，小微市场主体将线上作为销售渠道的比例有明显的增加。《2014 白皮书》显示，彼时 81% 的小微市场主体仅将实体店作为销售渠道。此次调研中，仅有 5.5% 的受访者表示几乎不使用互联网或线上工具开展业务，23.8% 的受访者对互联网重度依赖。

图 15. 小微市场主体对互联网经营渠道的依赖程度

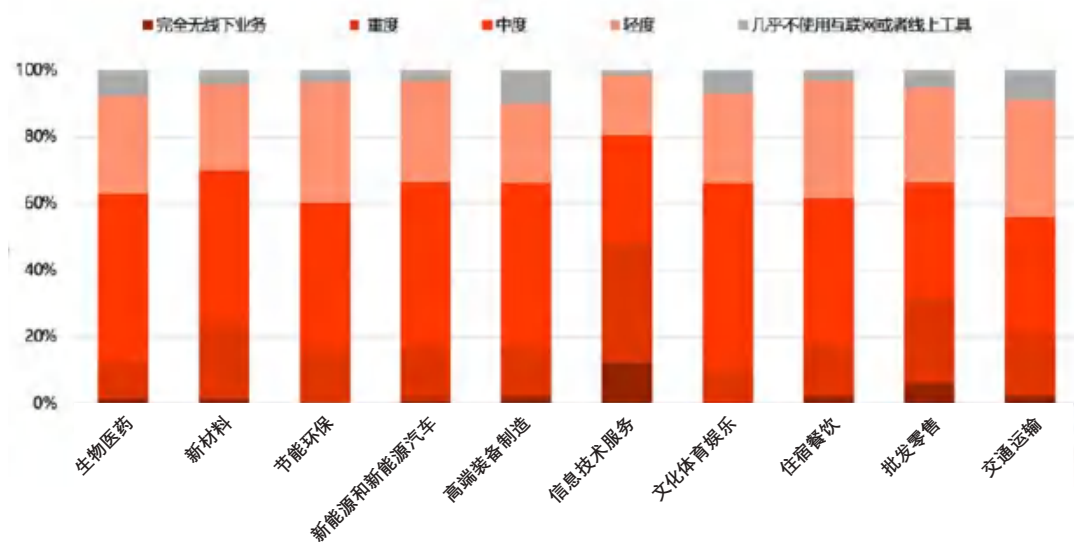


数据来源: 广发银行², 财新智库

信息技术服务业和批发零售业对线上业务较为依赖

由于行业的特殊性, 信息技术服务业的经营主体中有 48.3% 重度或完全依赖互联网开展业务。批发零售业中同样有更多主体(32.4%) 充分利用线上渠道获取大量订单并完成交易。相比之下, 制造业对互联网依赖程度会低一些, 达到重度及以上依赖程度的经营主体占比为 16.4%。

图 16. 不同行业经营主体对互联网经营渠道的依赖程度

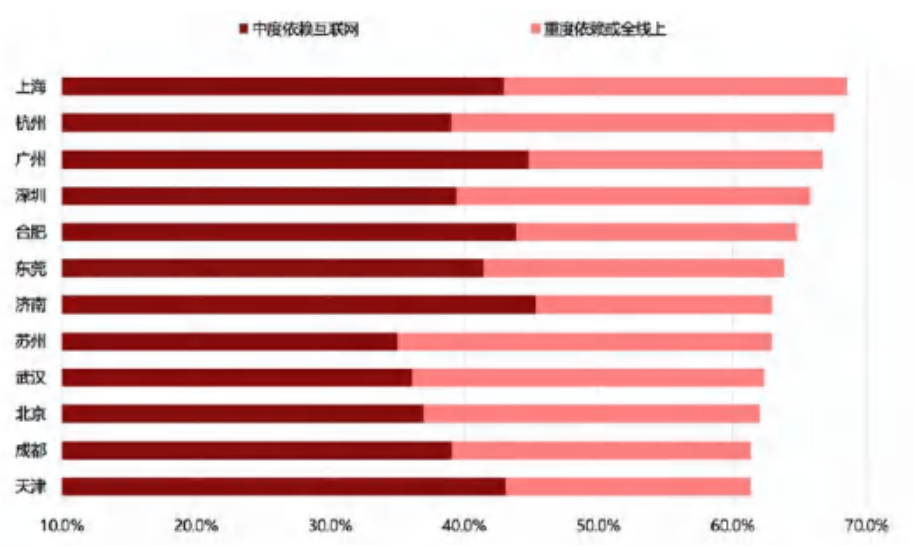


数据来源: 财新智库

² 广发银行, 《中国小微企业白皮书》, 2014 年

地处长三角和珠三角的小型经营主体比其他地区的经营者更偏好利用互联网开展业务。在上海, 高达 68.5% 的小微市场主体中会通过互联网进行交易或通过 App 平台做推广。天津、成都的经营主体更偏好于线上线下两类渠道经营, 重度或完全依赖网络的比例相对偏低, 分别为 18.2% 和 22.3%。

图 17. 不同城市经营主体对互联网经营渠道的依赖程度



数据来源: 财新智库



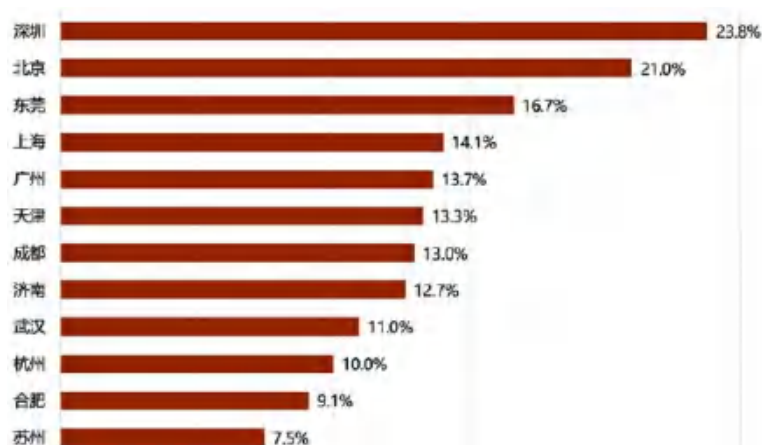
3.4 信息服务相关行业新市民占比偏高

“新市民”概念由来已久。2006年2月，青岛市政府文件将120万外来务工人员称为“新市民”，将其子女称为“新市民子女”。2022年3月，原中国银保监会、中国人民银行发布《关于加强新市民金融服务工作的通知》（下文简称《通知》），首次官方明确了“新市民”的范围，《通知》中提到，“新市民主要是指因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因来到城镇常住，未获得当地户籍或获得当地户籍不满三年的各类群体，包括但不限于进城务工人员、新就业大中专毕业生等。”《通知》还对“新市民”的范围进行了估算，“（新市民群体）目前约有3亿人”。

小微市场主体经营者中新市民占比 14%

在全部小微市场主体经营者中，86.6%拥有本地户籍（0.6%获得本地户籍不满三年），13.4%拥有外地户籍，新市民占比为14.0%。12个城市之中，深圳（23.8%）和北京（21.0%）的新市民占比最高，上海（14.1%）排名第四。

图 18. 不同城市新市民占比

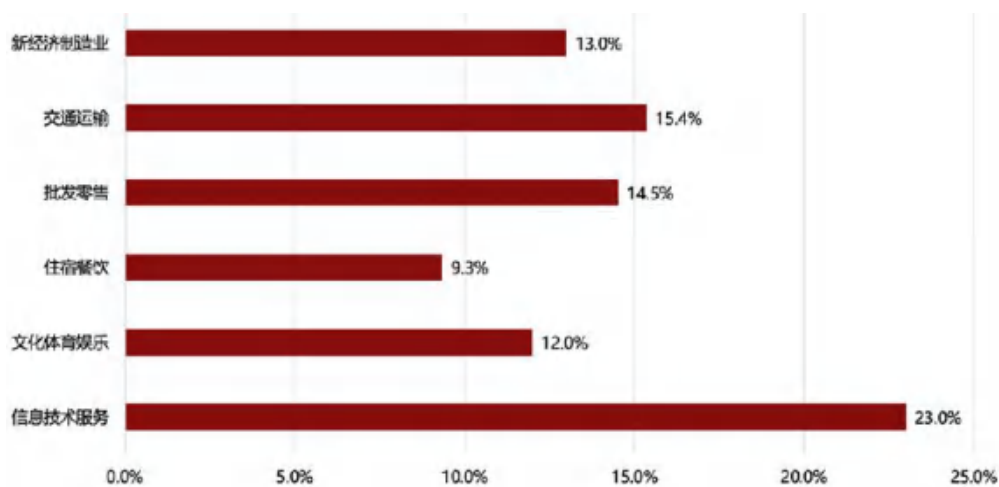


数据来源：财新智库



分行业看，新市民多集中在信息技术服务业(23.0%)及线上主播、新媒体、自媒体等新业态，这可能与该行业对商贸进货和场地要求相对较低有关。住宿餐饮行业本地化特征较为明显，新市民占比不足10%。

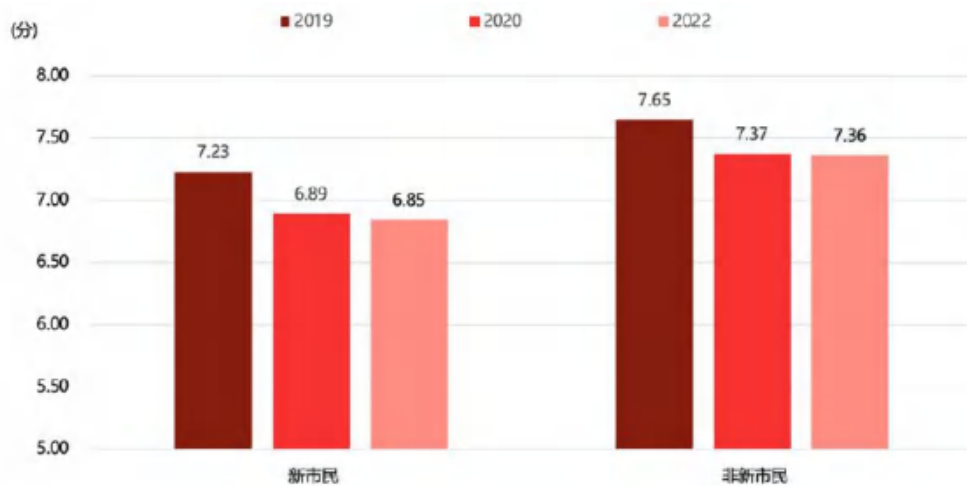
图 19. 不同行业的新市民占比



数据来源: 财新智库

新市民经营的市场主体在近年生产生活经营活动受到影响，经营状况欠佳。2019 年、2020 年、2022 年三年经营自评分数据显示，新市民经营的市场主体经营得分分别低于非新市民主体 0.42 分、0.48 分、0.51 分，分差有增加的趋势。

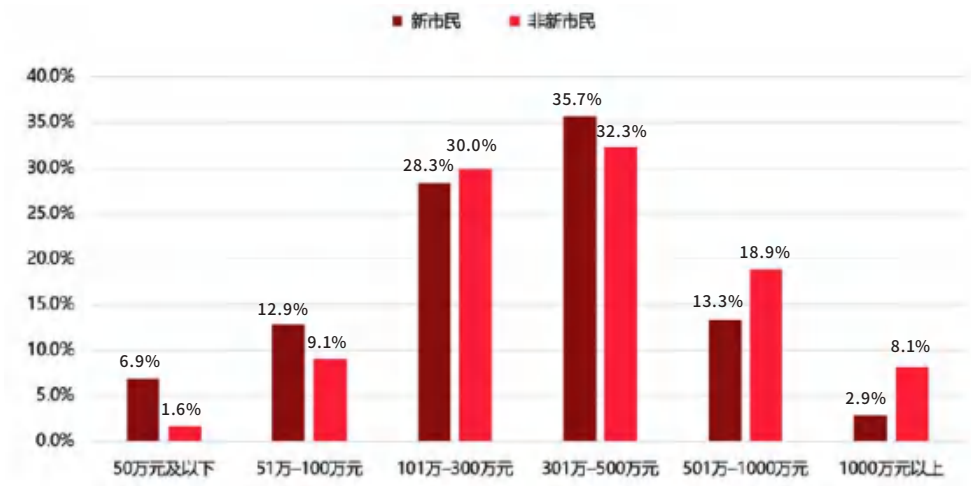
图 20. 新市民和非新市民的经营状况评分



数据来源: 财新智库

新市民中, 家庭财产总额 100 万元以下的占比为 19.8%, 非新市民为 10.7%; 新市民中, 家庭财产总额 500 万元以上占比为 16.2%, 显著低于非新市民的 27.0%。

图 21. 新市民和非新市民的家庭财产总额

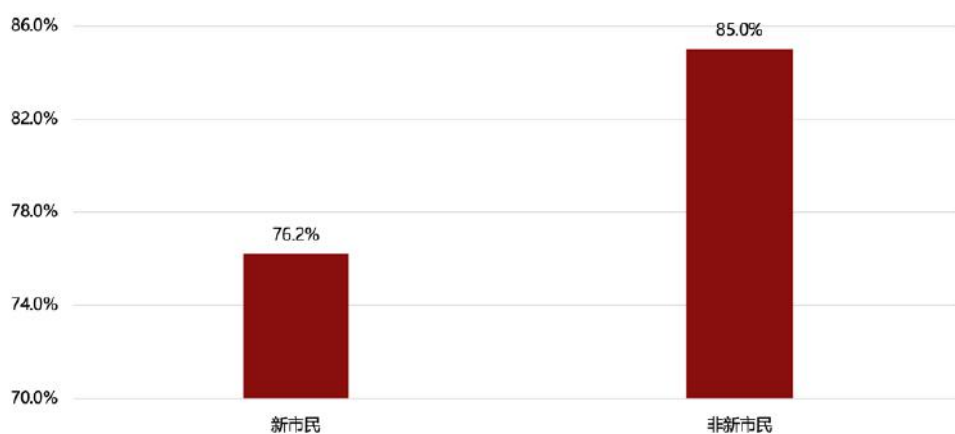


数据来源: 财新智库



新市民群体未来经营策略更偏保守。针对未来一年经营策略，新市民选择维持现有规模或者扩张规模的比例为 76.2%，非新市民维持现有规模或者扩张的比例则为 85.0%。

图 22. 新市民和非新市民选择维持或扩张规模的比例



数据来源：财新智库

04

第四章

小微市场主体资金需求特点

第四章

小微市场主体资金需求特点

调研显示, 超 1/3 的市场主体在过去三年曾获得过贷款, 48.6% 的市场经营主体考虑未来申请贷款, 其中新业态较旧业态高近 10%。

市场经营主体贷款的主要用途是短期资金周转和相关设备采购, 两者占比分别是 70.4% 和 53.9%。设备采购用途占比较十年前大幅提升。

银行是贷款者优先考虑的融资渠道, 与十年前相比, 市场主体通过亲朋好友借款或其他互联网和民间借贷渠道解决资金需求的占比快速下降。

80.7% 的经营主体期望获得 1 年以内的贷款, 56.7% 的经营主体期望获得利率 3%-5% 的贷款, 76.1% 计划申请贷款金额在 70 万元以内。

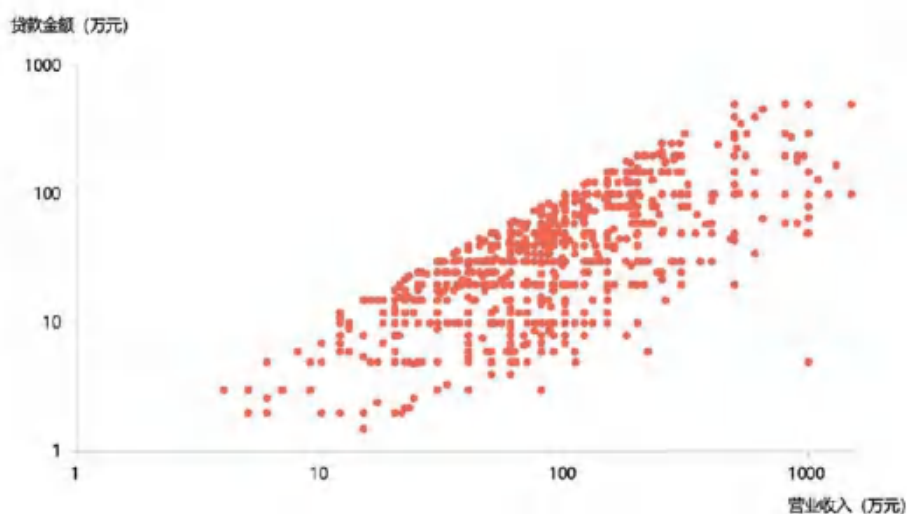
新材料行业期望贷款期限偏长, 交通运输行业偏短。营业收入高的小型经营主体期望更长一些的贷款使用期限。线上批发零售行业经营主体对贷款利率的接受程度较线下批发零售行业更高。

市场主体经营者对金融服务需求多元化, 其中对于转账结算服务需求最高(63.6%), 个人财富管理需求也较为显著(40.2%)。

4.1 36.1% 的市场主体曾获得贷款, 服务业新业态贷款需求旺盛

36.1% 的市场经营主体在过去三年曾经成功获得过贷款, 对于成功获得过贷款的市场主体来说, 贷款平均金额占年营业收入比例为 49.0%。

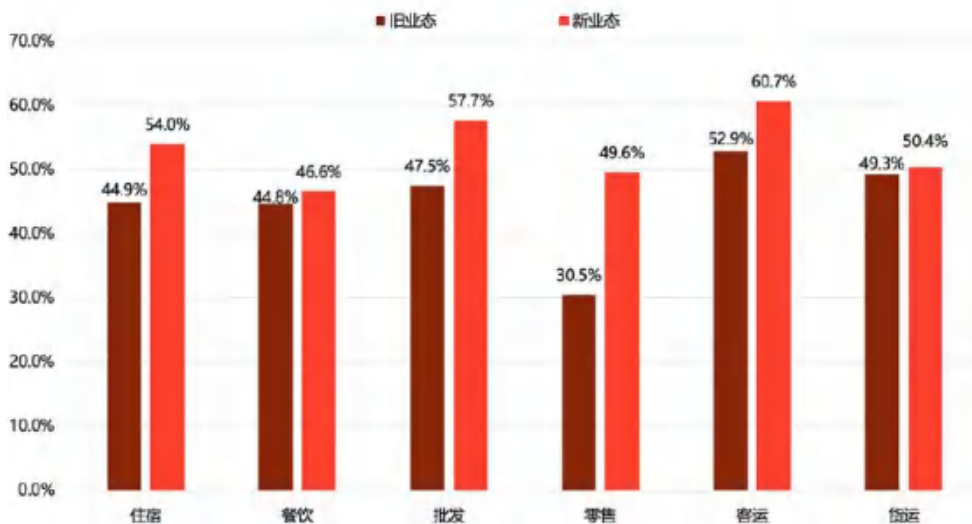
图 23. 经营主体贷款金额与营业收入



数据来源: 财新智库

48.6% 的市场经营主体未来考虑申请贷款, 新业态经营主体贷款意愿较旧业态高近 10 个百分点。

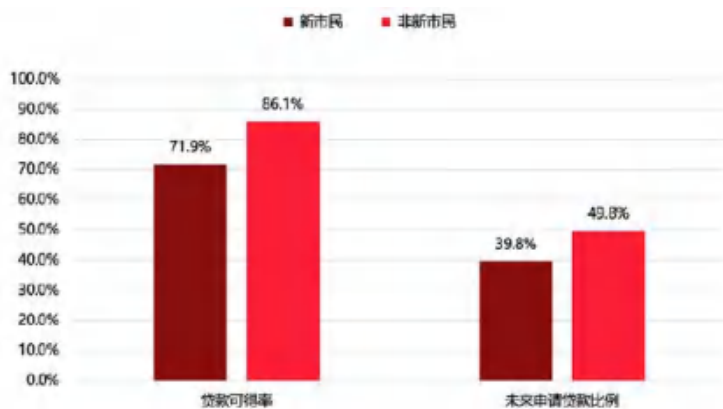
图 24. 新旧业态经营主体未来考虑申请贷款的比率



数据来源: 财新智库

对于新市民经营的市场主体而言，贷款可得率为 71.9%，非新市民为 86.1%。或许是因为申请贷款资格不足，加之过去申请贷款可得性不高，新市民未来一年申请贷款的积极性也不高。未来一年，有贷款计划的新市民比例为 39.8%，明显低于非新市民的 49.8%。

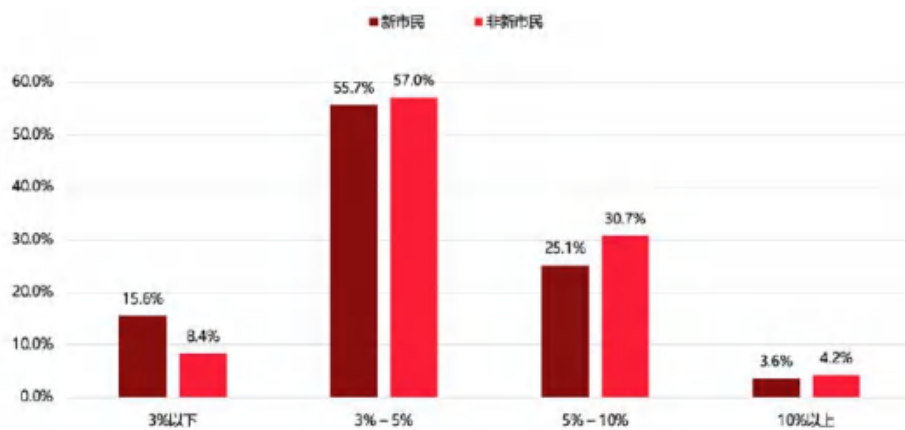
图 25. 新市民与非新市民的贷款可得率和未来申请贷款比例



数据来源：财新智库

新市民经营主体期望能享受更低的贷款利率。71.3% 的新市民对贷款利率的期望值在 5% 及以下，高于非新市民的 65.4%，其中 15.6% 的新市民希望能够获得利率 3% 以下的贷款。

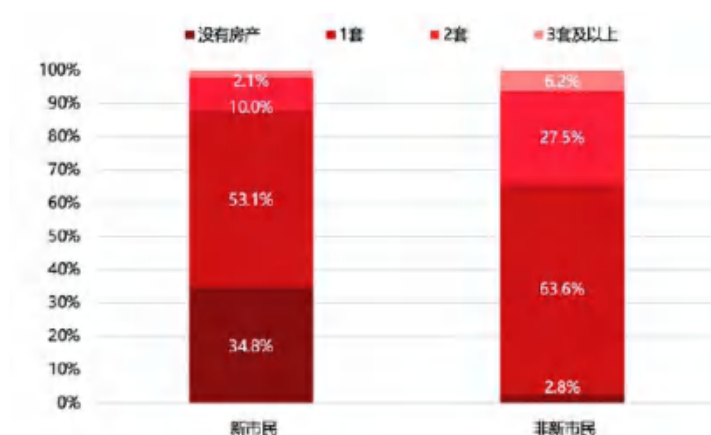
图 26. 新市民和非新市民的贷款利率期望



数据来源：财新智库

调研显示: 34.8% 的新市民在本地没有房产, 非新市民中该比例仅为 2.3%。53.1% 的新市民在本市拥有一套房产, 而非新市民对应比例达 63.6%。新市民可抵押物相对不足与前述更低的期望利率的冲突对普惠金融的商业可持续性提出了挑战。

图 27. 新市民与非新市民拥有的房产数量情况

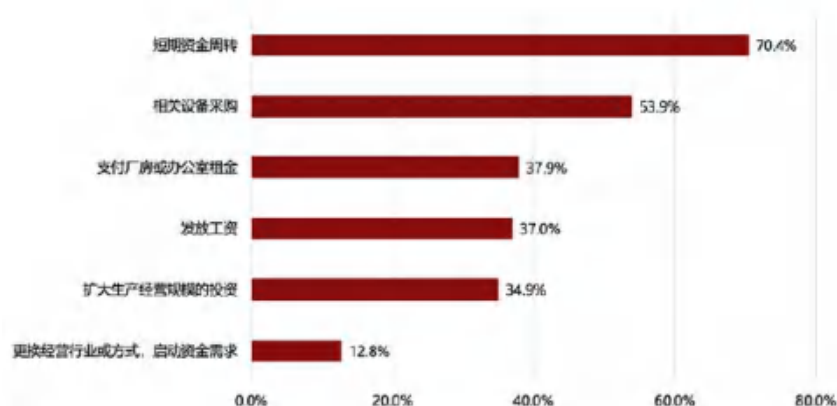


数据来源: 财新智库

4.2 短期资金周转仍是小微企业贷款的主要用途

贷款用途与经营者未来的现金流结构密切相关。调研显示, 市场经营主体贷款的主要用途是短期资金周转和相关设备采购, 两者占比分别是 70.4% 和 53.9%。这说明更多小微市场主体需要数额较小且频次规律的现金流。

图 28. 小微市场主体贷款用途

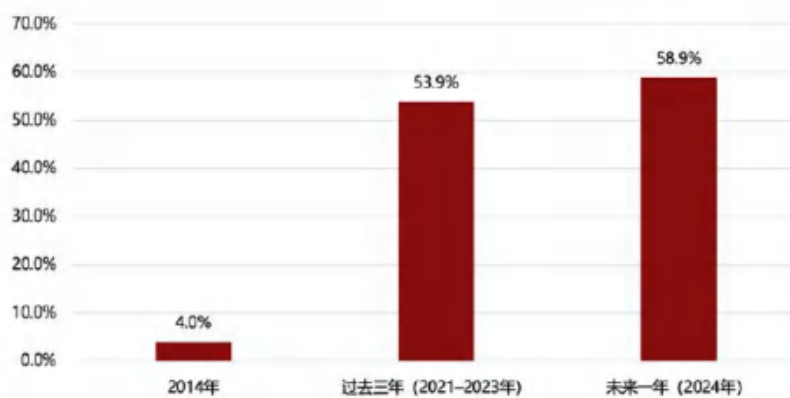


数据来源: 财新智库



与十年前相比，突出变化是设备采购成为市场主体贷款资金使用的重要用途。过去三年中，将贷款用于经营相关设备采购的小微市场主体占比为 53.9%，而十年前这一占比仅为 4%。

图 29. 经营主体将贷款用于相关设备采购的占比



数据来源：广发银行³，财新智库

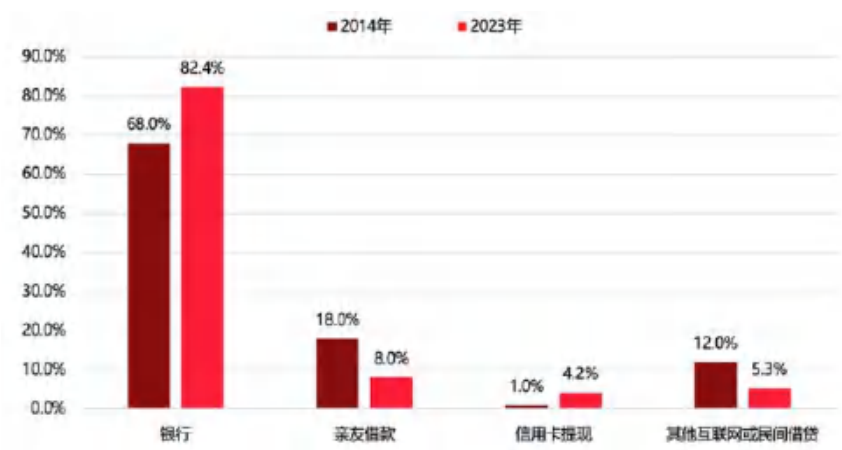
³ 广发银行，《中国小微企业白皮书》，2014 年



4.3 银行是 82.4% 的小微市场主体首选贷款渠道

银行作为贷款者的首选贷款渠道占比进一步提升。相比于《2014 白皮书》的数据，过去十年间，将银行作为首选融资渠道的小微市场主体占比从 68% 提升至 82.4%，选择亲友借款相应比率从 18% 降至 8%。信用卡提现渠道占比从 1.0% 提升至 4.2%，信用卡仍是小众融资渠道。随着金融机构不断推出更多、更好满足市场需求的金融产品，市场主体通过亲朋好友借款或其他互联网和民间借贷渠道解决资金需求的占比快速下降。

图 30. 市场经营主体首选融资渠道

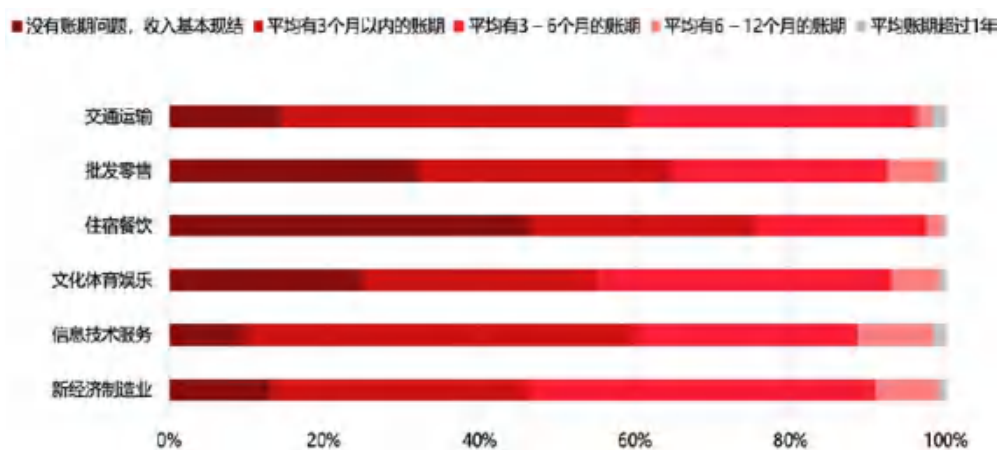


数据来源: 财新智库

4.4 80.7% 的经营主体期望获得 1 年以内的贷款

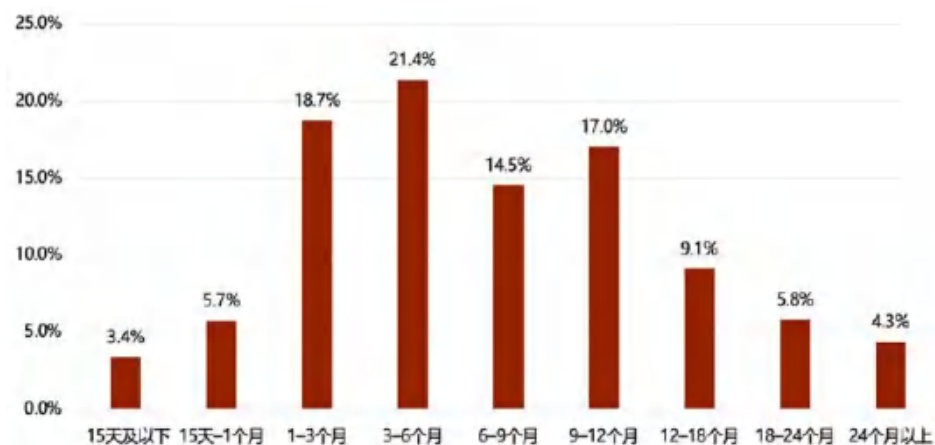
调研发现，经营主体贷款期限与其账期成正相关关系。经营主体的收入和成本账期均较短，以收入侧账期为例，调研对象收入账期在六个月以内占比高达 93.4%。与收付账期相适配的是，市场主体更偏好单次贷款使用期限在 1 年以内的短期贷款。80.7% 的经营主体期望获得 1 年以内的短期贷款。

图 31. 各行业经营主体的收入账期



数据来源：财新智库

图 32. 经营主体贷款使用期限需求

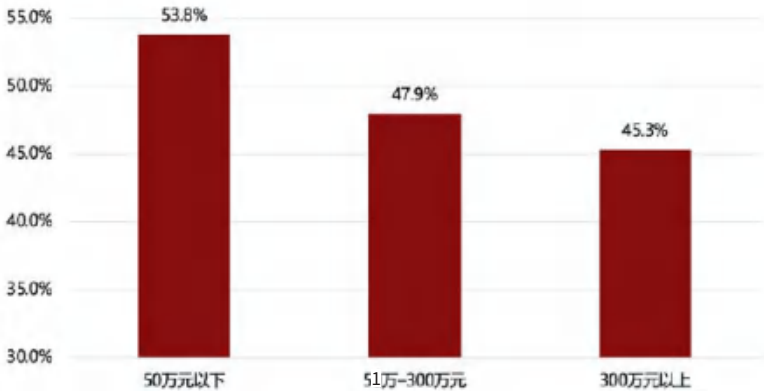


数据来源：财新智库

4.5 营业收入高低影响小微企业经营主体贷款期限

营业收入偏低的小微企业经营主体期望获得更短期的贷款。对营业收入低于 50 万元的经营者而言,半数以上(53.8%)期望获得单次使用期限在六个月以下的贷款,显著高于营业收入 300 万元以上的群体。

图 33. 不同营收规模经营主体对六个月以下贷款使用期限的期望

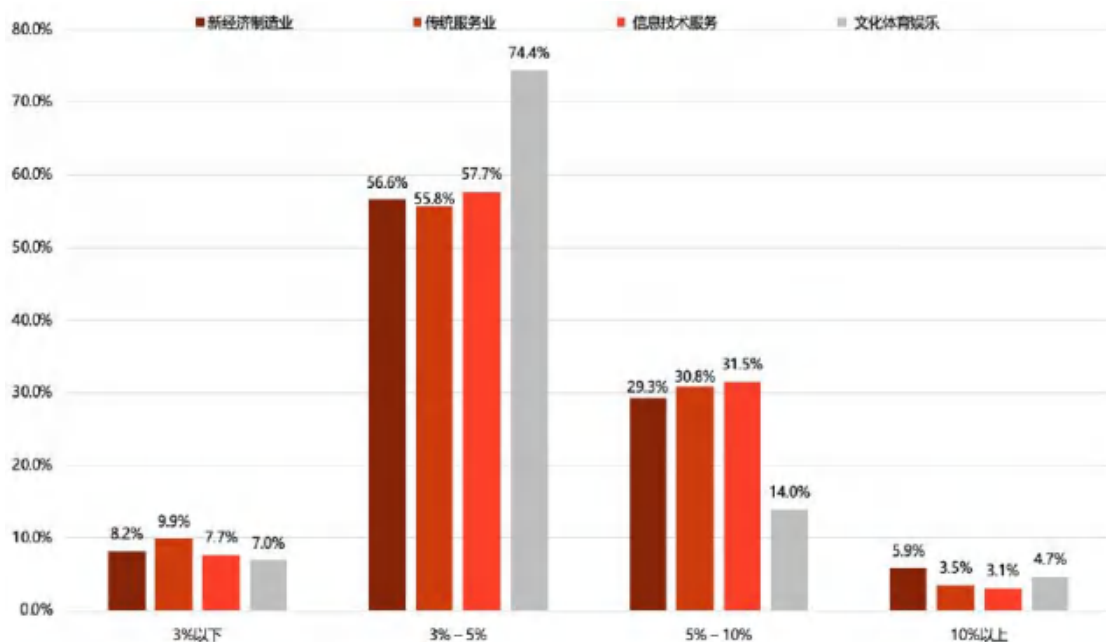


数据来源: 财新智库

4.6 调研期间多数市场主体期望获得 3%–5% 利率水平的贷款

近年来,我国货币政策保持灵活适度,支持经济持续回升向好。2023 年度《中国货币政策执行报告》显示,2023 年四个季度金融机构新发放贷款加权平均利率分别为 4.34%、4.19%、4.14%、3.83%,利率下行趋势明显。在本次调研期间(2023 年下半年),有 56.7% 的经营主体期望可以获得利率 3%–5% 的贷款,另有少部分小微市场主体可以接受 5%–10% 的利率水平,文化体育娱乐行业过去几年受宏观因素影响较大,对高利率贷款接受度更低。可以预见,未来随着社会融资成本继续下行,市场主体合意利率水平亦将随之下降。

图 34. 经营主体利率水平期望



数据来源: 财新智库

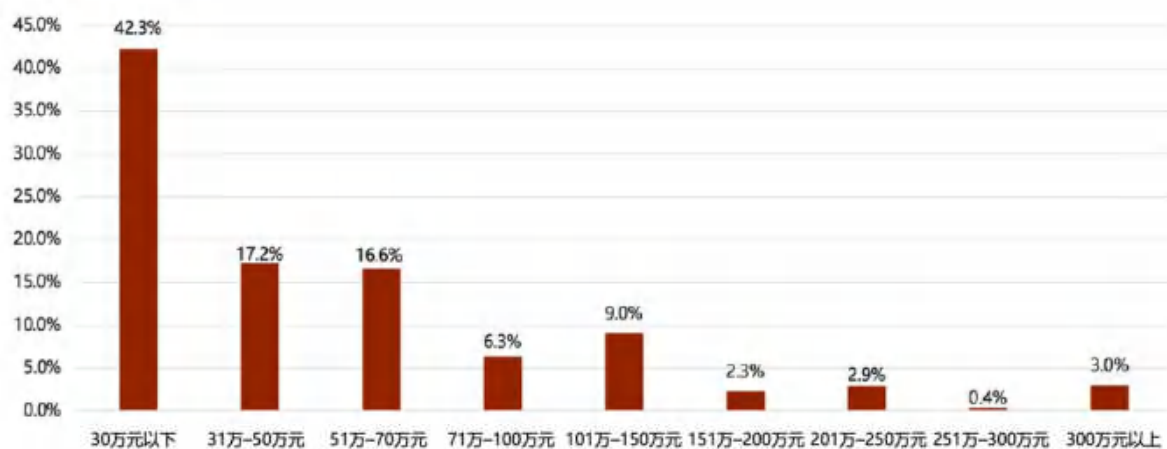
4.7 76.1% 的市场经营主体计划申请贷款金额在 70 万元以内

总体而言, 小型市场主体贷款策略较为稳健。一方面, 从计划贷款的绝对金额看, 在计划申请贷款受访者中, 76.1% 的经营者计划申请贷款金额在 70 万元以内。另一方面, 我们请每个市场主体的经营者根据自身资产及未来经营状况评估自身贷款承受能力, 即在现有经营状况下, 公司或店铺能够接受的最大负债水平。平均而言, 经营主体计划贷款金额约占其能够承受的最大负债水平的 75%, 该比例反映的是经营者贷款意愿与其偿债能力的比例, 比例越高, 经营更为进取, 比例越低, 经营更为保守。

从经营主体计划贷款金额与其能够承受的最大负债水平的比例看, 计划贷款金额越高(往往意味着经营规模越大) 的市场主体, 贷款策略越为保守。其中, 计划贷款金额 30 万元以下的经营主体计划贷款金额与能够承受的最大贷款金额比例为 115.8%, 这部分市场主体经营规模较小, 但资金需求较为刚性, 因而相对于其贷款承受能力而言, 贷款策略颇为进取。

我们还注意到, 随着经营主体计划贷款金额上升, 其与最大贷款金额的比例逐步下降, 经营规模更大的市场主体显示出更为保守的趋势, 这也与市场主体总体发展策略偏稳健保持一致。从更长期的时间维度看, 随着经济总体延续回升向好态势, 经营规模相对更大的市场主体的贷款需求潜力还有进一步提升空间, 而对于经营规模偏小的市场主体而言, 刚性资金需求或已达其承受能力上限。

图 35. 经营主体未来申请的贷款金额



数据来源：财新智库

图 36. 不同贷款意愿的经营主体



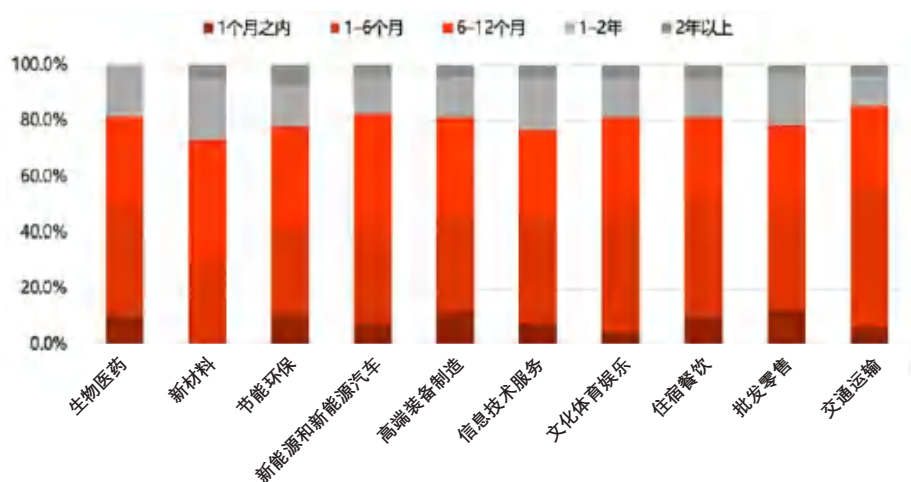
数据来源：财新智库

4.8 新业态经营主体更偏好线上贷款并能接受更高的利率

交通运输行业经营者更偏好 6 个月以内的短期贷款

市场主体更偏好单次贷款使用期限在一年以内的短期贷款，但在新经济各行业中小微经营主体的期限需求仍存在差异。例如新材料行业期望贷款期限偏长，交通运输行业偏短，新材料行业市场主体中仅有 29.3% 偏好期限在 6 个月以内的贷款，交通运输行业有 56.1% 的经营者更偏好 6 个月以内的短期贷款，对一年以上长期贷款的需求相对较低(14.6%)。

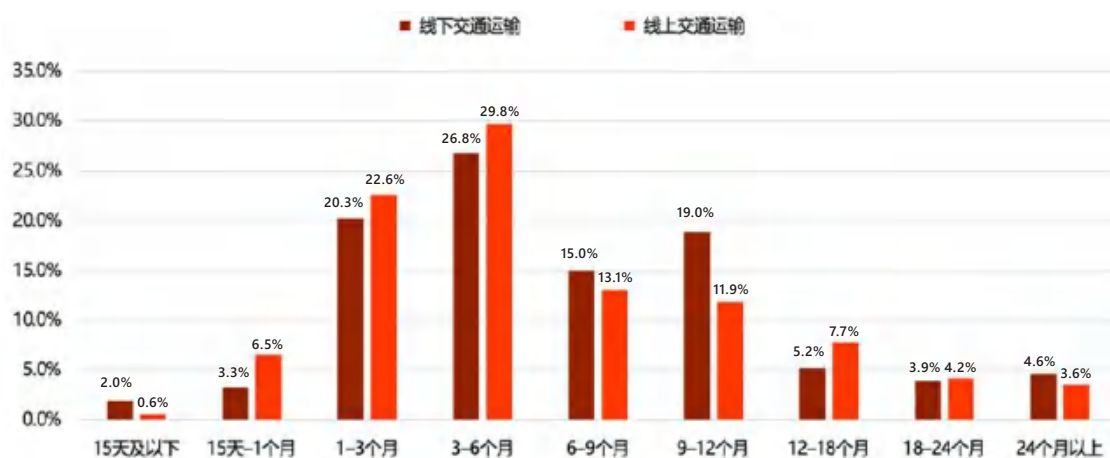
图 37. 不同行业经营主体贷款期限需求



数据来源：财新智库

其中新业态(线上客货运)对短期贷款的需求较旧业态(线下客货运)更高。有 59.5% 的交通运输业新业态经营主体期望获得期限在 6 个月之内的贷款，旧业态中对应比例为 52.3%。

图 38. 交通运输业新旧业态贷款期限需求



数据来源：财新智库

新经济制造业相对新经济服务业贷款意愿更强

调研显示，新经济制造业中的新材料行业贷款意愿最为强烈，58.6%的新材料经营主体未来有贷款意愿。贷款意愿超半数的行业还包括新能源和新能源汽车行业(53.1%)以及交通运输(53.6%)。

图 39. 不同行业未来贷款意愿

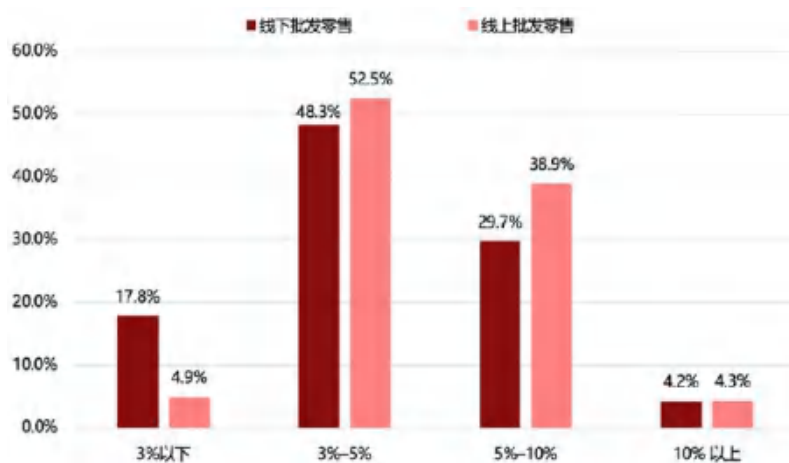


数据来源：财新智库

新业态能够接受相对更高的贷款利率

批发零售、住宿餐饮行业新业态能够接受更高的贷款利率。分别有 42.9% 和 34.0% 的批发零售、住宿餐饮新业态经营者可以接受 5% 以上的贷款利率，高于旧业态中对应的样本占比(33.9% 和 29.1%)。

图 40. 批发零售业新旧业态的贷款利率期望



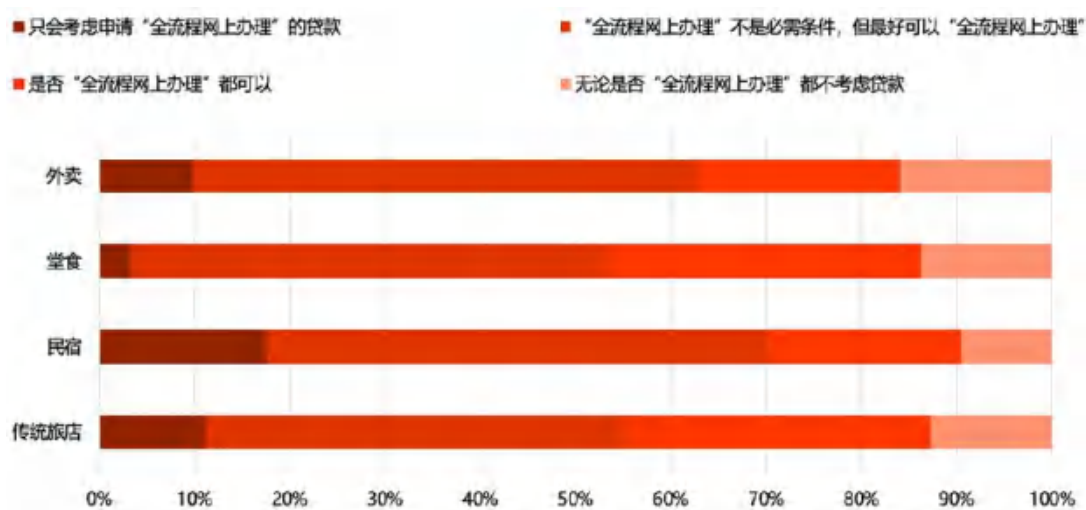
数据来源: 财新智库



新业态更看重贷款全线上办理

贷款全线上办理越来越为贷款申请者所看重，这一点在住宿餐饮的新旧业态中对比非常明显。民宿行业和外卖经营者中，分别有 70.1% 和 62.6% 认为贷款全线上办理较为重要，显著高于传统旅店和堂食行业经营者对应占比(55.1% 和 53.6%)。批发零售业和客运行业亦呈现出相似情况，新业态中分别有 61.3% 和 72.4% 的经营者看重全线上办理，高于旧业态约 7 个百分点。

图 41. 住宿餐饮业新旧业态对于贷款全线上办理的偏好

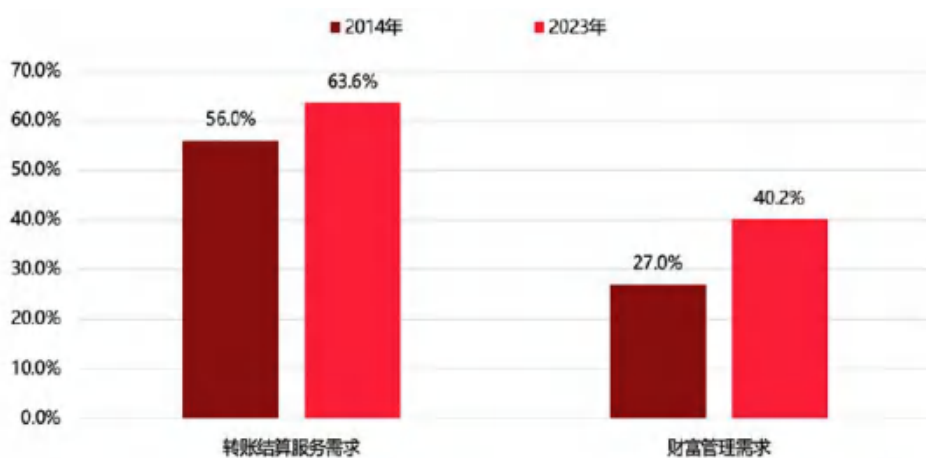


数据来源: 财新智库

4.9 转账结算和财富管理需求比例较十年前大幅上升

十年来，互联网技术不断发展，金融机构服务实体经济能力全面提升，市场主体经营者对银行的金融服务需求日趋多元化，包括工资代发、转账结算、代缴税款、证照年审、个人财富管理等。其中，转账结算服务的需求最高(63.6%)，个人财富管理需求也较为显著(40.2%)，相比于十年前，两类金融服务需求显著增加。这也突出反映了十年间经济活跃度的增加和个人财富管理意识的加强。○

图 42. 转账结算与财富管理需求变动



数据来源：广发银行⁴，财新智库

⁴ 广发银行，《中国小微企业白皮书》，2014 年

05

第五章

从普惠金融十年到新时代 做好普惠金融大文章

第五章

从普惠金融十年到新时代做好普惠金融大文章

党的十八届三中全会提出要“完善金融市场体系”，“发展普惠金融，鼓励金融创新，丰富金融市场层次和产品”，至今已经十年。普惠金融的十年发展历程，是有效市场和有为政府有机结合的典型。县域和农村地区基础金融服务发展迅速，基本实现乡乡有机构、村村有服务、家家有账户。截至目前，全国县域银行机构实现 100% 全覆盖，乡镇银行业金融机构覆盖率约 98%，较 2017 年末提升了约 2 个百分点；银行保险服务基本覆盖所有行政村。世界银行数据显示，中国多项普惠金融指标位居全球前列。财政部下达 2023 年普惠金融发展专项资金约 8.66 亿元，进一步助力疫情后小型市场经营主体的恢复工作。

普惠金融十年同时也是中国新经济和新业态迅速成长的十年、小微企业和个体工商户快速发展的十年。截至 2023 年三季度末，全国中小微企业数量已超过 5200 万户，占全部规模法人单位的 98.4% 以上。截至 2023 年底，全国登记在册个体工商户已达 1.24 亿户，占经营主体总量 67.4%。

通过此次调研，更好了解小微市场主体的经营状况及金融服务需求，对于进一步推进普惠金融工作、构建适应新质生产力发展需要的全新普惠金融体系、强化普惠金融在新质生产力领域的支持力度、提升服务实体经济质效，意义重大。

5.1 数字科技驱动金融产品设计与创新

当前宏观经济回升势头向好，但需求不足问题仍旧比较突出。中国人民银行坚决贯彻党中央、国务院的决策部署，实施稳健货币政策，保持流动性合理充裕，加强逆周期调节，巩固经济回升向好态势，持续推动实体经济融资成本下降。

调研中很多受访市场主体表示，愿意接受更高的利率，换取放款速度、审批额度、担保条件等方面更多的便利性，新业态经营者尤其如此。相当一部分受访者表示，由于资金需求规模不大，期限不长，利息支出绝对数额不高，因而对利率并不敏感，能否较快放款和抵押品要求反而更显重要。尤其是新

市民群体，进入大城市的时间不长，财富积累有限，缺少本地房产，他们通过抵押融资取得贷款的渠道并不畅通。对于新市民所拥有的小微企业和个体工商户而言，通过现金流监管、信用贷款等方式获得融资，是非常典型的需求，尤其是在可授信放款规模方面。

随着手机移动互联的普及，贷款者对于资金的需求显著向线上化、移动化、便利化转型。如何开发符合小微企业、个体工商户生产经营特点和发展需求的产品和服务，成为商业银行在数字化时代的必答题。数字技术发展加快了金融机构数字化转型。数字技术的运用可以降低运营成本、帮助控制风险，进一步扩大普惠金融客群覆盖面和提高服务效率。云计算、人脸识别等数字技术也加快了银行业线下业务向线上转移的趋势，例如移动支付、跨境汇款、客户账户管理、平台借贷等。大数据平台和人工智能技术一定程度上缓解了资金供需两侧信息不对称的问题，提升了普惠金融的可得性。机器学习等数字技术可以辅助银行开发适用于不同场景的精准化、个性化金融产品。

人工智能、大数据、区块链等各类数字技术同样在风险控制方面找到了应用场景。贷前的客户资质识别是风险控制的一大环节，数字化、智能化平台则帮助银行多维度收集客户的交易与行为信息，更好地了解客户的经营状况。此外，大数据对客户属性、行为偏好分析，可以用于验证贷款申请者的偿付意愿，从而控制违约风险。由此，银行以较高的效率和较低的成本完成风险识别工作，对后续小微市场主体的授信准备更加充分。

智能化平台、高级分析及机器学习等数字技术帮助银行建立、训练准确的风控模型，通过整合庞大的数据，更好地确认授信额度、授信条件，并在了解客户经营习惯和需求偏好的情况下进行差异化风险定价。银行使用数字技术，同时可以结合场景提供个性化金融产品，在完成风险控制的同时满足不同客户需求。智能机器人的使用、大数据还能有效帮助银行完成贷后管理工作。

供应链金融服务与物联网技术融合后，银行可以与小微企业、核心企业、物流仓储等供应链各方开展信息协同，提高对普惠金融重点群体的服务效率。例如当贷款逾期未还时，智能机器人可以采用不同的语言类型、不同拨打策略帮助银行对不同逾期阶段的客户进行有针对性的催收预警，尽最大可能降低信用违约风险。

普惠金融工作未来应始终坚持数字化转型，努力推动普惠金融的数字化转型提速，探索数字化与普惠金融结合新机制、新模式，充分利用数字化作为触达客户的有力工具，在用户体验、运营效率、业务创新和风险防控等方面实现数字赋能新突破，切实提高数字化转型在普惠金融领域的整合能力。

5.2 风险管理是金融产品的核心竞争力

风险管理对金融产品意义重大。小微市场主体抗风险能力较弱、经营波动性大，金融评级普遍不高。银行基于已有的信贷标准，无法以合适的利率给予申请者所需要的贷款额度，小微市场主体无法获

取充足资金以开展业务或维持经营，恶性循环由此形成，进而影响普惠金融的商业可持续性。

有效的风险控制可以降低违约事件发生的概率和影响程度。贷款申请者的资质、放贷额度、贷款条件以及贷款中的现金流向均是风控的考虑因素。从风险识别和监测方面而言，坚持早识别、早预警、早发现、早处置，建立健全风险预警响应机制，在提升资金使用效率的同时保证银行的资产质量，提升盈利能力，从而加快中小银行改革化险。

调研中我们发现，不同规模、不同行业、不同成熟度的市场主体在经营现状、现金流压力、贷款策略等方面存在一定差异，新经济新业态市场主体更是有别于传统旧业态。把握新经济行业特点和新业态经营模式特性，聚焦小型市场主体，构建服务小微企业和个人客群的特色风险管理体系，不断完善风险监测预警和化解处置机制，有效识别和防控数字平台风险，理应成为未来普惠金融工作提升风险管理水平的重要手段。作为新业态的代表，线上批发零售企业有别于传统经营门店，其轻资本特点导致在商业银行申请贷款困难，广发银行哈尔滨分行推出的“政担贷”产品，通过与政府背景融资担保机构合作，直接对接天猫、京东、抖音、快手、拼多多、小红书等知名平台头部商家，有效支持实体企业发展（详见附录案例2）。

5.3 新经济新业态场景化获客满足用户需求

新经济和新业态小微市场主体的资金需求特点，对于商业银行未来的产品设计、风险评估、贷后管理等环节有很强的指示作用。



新经济和新业态小微市场主体对于贷款灵活性要求高、对贷款利率接受度高、对贷款期限期望更短。高速发展的行业有着更良好的资金回收预期，风险相对更低。从企业健康度测评来看，住宿餐饮行业现金流压力较小，体现出面向消费者行业收入侧现金流较为充沛的特点。相比之下，新经济制造业特别是新材料行业，因为供应链中原材料、存货的特点，现金流压力相对较大。这种差别也为根据目标客群设计金融产品提供了借鉴。新经济新业态行业的另一个特征是新市民比例的差别。信息技术服务业和线上主播、新媒体、自媒体行业从业人员中，新市民占比较高，相关金融产品设计应对此有所呼应。

场景营销意味着面向产业链、企业经营、商户生存中的细节提供风险可控的产品和服务。战略性新兴产业轻资产、技术性强，商业银行可以更多尝试以知识产权为核心指标分析评价企业创新能力，研发适用于质押融资等场景的知识产权评估工具。广发银行中山分行通过知识产权质押，为科技企业累计放款超过1亿元(详见附录案例1)。此外，战略性新兴产业往往周期较长，因此在贷款额度和期限方面，可以适当提高预授信额度，优化中长期贷款方案，建立完善金融服务小微企业科技创新的专业化机制。广发银行深圳分行“专精特新E贷”产品，针对符合《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》认定标准的创新型小企业、专精特新小企业和专精特新“小巨人”企业，提供满足企业需求的授信额度(详见附录案例3)。针对从事新经济服务业和新业态新模式的小微市场主体，应收账款质押以及基于存货、仓单和订单信息的商户贷或将成为值得推广的信贷产品。

针对新经济新业态中的个体户或员工规模较小的经营主体，批量化的金融服务同样有发展空间，例如银行与政府性融资担保机构及其他金融机构开展批量担保业务合作，减少重复尽调，提高担保效率，合理厘定担保费率，完成对产业链上经营主体或产业园区的批量化融资增信服务。前述广发银行的案例实践中，与政府背景融资担保机构合作，利用政府相关企业认定标准，均是商业银行降低尽调成本提高放款效率的典型案例(详见附录案例2和3)。此外，对于有无形资产的经营主体，银行业有机会围绕产业专利集群或区域商标品牌，给予园区合理的意向性授信额度。



总之，新经济新业态场景化获客满足用户需求的关键，在于构建广覆盖、多层次、具有中国特色的普惠金融体系。按照小额、分散、场景化批量获客的原则研发资产类产品，实现精准风控，创设满足不同类型客户需求的普惠金融产品和乡村振兴产品，实现从“遍地撒网”式营销向“有的放矢”式获客的转变。

5.4 通过多元化金融服务提高客户运营管理水平

普惠金融需求从以信贷为主，发展为综合金融需求。随着经济社会发展，中小微企业和人民群众需求更加多元，单一信贷服务已无法满足重点群体需要。我们在调研中发现，除经营性资金借贷外，工资代发、转账结算、代缴税款、证照年审也是经营主体常见的需求，而对于经营者个体而言，个人财富管理、住房贷款、消费贷款的需求亦较为普遍。事实上，银行有必要从综合金融视角统筹发力，进一步丰富普惠金融服务。

金融服务需求的多元化既便利了商业银行获客，也为其提高客户运营管理水平提供了可能。尤其对于小微市场主体经营者而言，个人风险和经营主体风险高度相关，经营者与商业银行多维度的良性互动有助于相互建立信任，降低交易成本。调研中我们了解到，经营状况稳健、个人信用良好的贷款客户，最初使用的是免费（一定额度内）收款码服务，进而在对应银行开立个人账户储蓄和购买理财产品，后期借助其在同一家机构积累的转账结算以及个人财富管理记录，申请相关贷款产品，获得较为优惠的利率水平。

从普惠金融服务入手，构建“信贷+”全类型客户服务供给体系。建立“线上+线下”的渠道模式，以线下拓客和全业务流程线上开展为主，以客户为中心，强化全生命周期的金融服务，在满足融资需求基础上，不断提升“信贷+”综合金融服务能力，做小微企业的伙伴银行，提升客户的获得感和满足感，以有温度的普惠金融服务支持小微企业高质量发展，是未来普惠金融业务拓展的重要方向。

5.5 做好五篇大文章，发展新质生产力

中央金融工作会议强调，金融是国民经济的血脉，是国家核心竞争力的重要组成部分，要加快建设金融强国，全面加强金融监管，完善金融体制，优化金融服务，防范化解风险，坚定不移走中国特色金融发展之路，推动我国金融高质量发展，为以中国式现代化全面推进强国建设、民族复兴伟业提供有力支撑。



中央金融工作会议指出，高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务，金融要为经济社会发展提供高质量服务，要做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。

五篇大文章为下一阶段开展普惠金融工作指明了方向。普惠金融工作应围绕普惠金融本质属性，深化普惠金融内涵、拓展普惠金融外延，构建可持续的普惠经营发展体系。金融机构要深入学习贯彻中央金融工作会议精神，推动构建涵盖信贷、保险、理财的综合普惠金融体系，让更多市场主体和人民群众都能享受到普惠的金融产品服务，助力实现中国式现代化、促进全体人民共同富裕。与此同时，数字金融为普惠金融工作的扎实推进提供了技术基础。人工智能、大数据、机器学习、供应链等数字科技在普惠金融工作中得到广泛应用，互联网银行、手机银行、智能银行则助力普惠金融服务延伸至社会经济的每一个角落。

展望未来，随着新经济的进一步发展以及新业态的持续壮大，普惠金融将成为当今金融业发展的趋势和选择方向。商业银行不断设计完善优质金融产品，满足资金线上化便利化需求，优化风险管理，深入服务新经济新业态新场景，以数字科技驱动金融产品设计革新，做好科技金融、绿色金融、普惠金融工作，推动小微企业可持续发展，实现普惠金融业务成为银行业务发展板块和新的增长极，确保在“人财物”等方面投入保障，提升一线人员的客户营销能力和产品使用能力，做好普惠金融的内生动力进一步加强。下一阶段，广发银行将落实发展新质生产力要求，进一步将普惠金融融入全行发展战略，将长尾客户作为业务发展新的增长极和新的风险分散策略，实现全行普惠金融业务高质量发展。●

APPENDIX

附录 广发银行普惠金融典型案例⁵

案例 1 广发银行中山分行知识产权质押融资案例

【案例背景】

广东某电梯有限公司成立于 2008 年，是一家集智能电梯产品研发、生产制造、销售及服务于一体的国家高新技术企业，公司的研发机构被认定为中山市工程技术研究中心，拥有有效知识产权 47 件，其中发明专利 6 件，实用新型专利 40 件，外观专利 1 件。公司不断引进、吸收、创新世界电梯前沿技术，各类产品已接近国际电梯领先水平。2023 年末，随着订单量的增加，企业计划扩大生产经营，急需资金用于采购扩大生产和技术攻关。然而，该公司却缺少不动产抵押物，在银行融资上遇到困难。广发银行中山分行通过对企业进行深入访谈，了解到企业经营情况、征信情况良好，且拥有相关知识产权，在电梯研发方面有较好的经验，上下游客户稳定，符合广发银行知识产权质押融资条件。中山分行为企业开通绿色服务通道，快速为企业批复 500 万元贷款额度，且在贷款利率上给予最大优惠，高效解决企业融资难、融资贵问题。

【主要做法】

分行积极推广中山市科技局设立的“中山市科技信贷风险准备金”（简称“科技贷”）项目，从科技局入池名单库中向有贷款意向的高新技术企业进行精准营销，提供高质量的金融服务。

分行主动对接广东某电梯有限公司，经过深入了解企业情况后，认为企业经营情况良好，符合广发银行授信准入，且可以追加知识产权质押作为增信。经过对公司知识产权进行行业领域等相关评估，在国家知识产权局官网进行了知识产权质押登记，企业最终在分行成功申请贷款额度 500 万元并成功出账，实现了分行首笔知识产权质押融资业务落地，较快解决企业资金需求。

【取得成效】

广东某电梯有限公司是广发银行中山分行首户获批知识产权质押融资贷款业务，授信额度 500 万元且成功出账，为分行成功开展无形资产质押融资业务书写新篇章。

截至 2024 年 2 月末，广发银行中山分行“科技贷”审批通过且放款的企业 18 户，累计放款 1.12 亿元，存量科技贷企业 15 户，贷款余额 6799 万元。

⁵ 附录内容由广发银行提供

案例 2 广发银行哈尔滨分行“政担贷”批量担保业务案例

【产品介绍】

“政担贷”是广发银行与政府背景融资担保机构(包括政府性融资担保机构及由政府及其授权机构出资并实际控制的融资担保机构)合作,通过“批量担保”模式向符合广发银行及合作担保公司共同风险偏好及准入要求、生产经营正常、有稳定的经营收入和持续经营能力、信用记录良好、具备还款能力及意愿的对公小微企业发放的流动资金贷款产品。产品单户授信额度最高不超过人民币 500 万元,且不超过企业上年度销售收入的 10%。授信额度有效期最长为 1 年,额度可循环使用;额度内单笔贷款期限最长不超过 36 个月,且须满足担保公司担保额度批复及银担合作协议约定的对单笔贷款最长期限的要求。

“批量担保”是指银行与担保公司双方事先签订合作协议,对目标客户、风险分担比例、担保代偿等事项进行约定,由银行对担保贷款项目进行风险识别、评估、审批、签约和放款,并向合作担保公司进行报备;当报备的贷款项目出现风险时,由合作担保公司按照协议约定的风险分担比例和代偿上限进行担保代偿的一种银担合作模式。

【主要做法】

黑龙江某电子商务有限公司成立于 2012 年 5 月,主要经营哈肉联食品品牌产品,在天猫、京东、抖音、快手、拼多多、小红书等知名平台分别建立旗舰店,结合互联网销售为东三省企业实现电商品牌与品质营销开拓商机,公司在黑龙江电商食品行业排名位列第 2。由于借款人为轻资本贸易公司,此前在商业银行申请线上贷款的额度无法满足客户需求。广发银行总行制定下发“政担贷”产品方案后,哈尔滨分行第一时间联系客户,开展业务合作,正式授信获批 425 万元。2023 年 12 月 15 日客户完成了首笔贷款出账,成为全行首笔落地的“政担贷”批量担保业务。

【取得成效】

“政担贷”产品的推广落地,切实贯彻落实了党中央、国务院关于发展普惠金融的决策部署,有效化解了普惠小微企业融资难、融资贵问题,有效支持了实体经济发展。截至 2024 年 2 月末,广发银行哈尔滨分行“政担贷”已批复 7 户,授信额度 3380 万元,贷款余额 1988 万元。

案例 3 广发银行深圳分行“专精特新 E 贷”业务案例

【产品介绍】

“专精特新 E 贷”是广发银行针对生产经营正常、有稳定的经营收入和持续经营能力、信用记录良好、具备还款能力及意愿的专精特新类小微企业客群推出的线上信贷产品。对于符合《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》(工信部企业[2022]63号)认定标准的创新型小企业、专精特新小企业和专精特新“小巨人”企业,基于不同客群类型制定差异化额度上限,其中专精特新“小巨人”企业单户授信额度最高 1000 万元,专精特新小微企业客群单户授信额度最高 800 万元,创新型小微企业客群单户授信额度最高 600 万元。

产品授信额度期限最长 1 年,可循环使用;单笔贷款期限最长 12 个月,且不超过额度到期后 6 个月;贷款按日计息、并支持随借随还,提前还款免收违约金。同时,产品支持在线办理无还本续贷、借新还旧等贷款延期业务。

【主要做法】

深圳市某科技有限公司是一家高新技术制造业企业,2021 年和 2022 年分别在广发银行获批“税银通”授信额度 190 万元。由于产品在贷款期限、贷款额度方面无法满足客户的需求,客户 2023 年结清业务后未再续做。广发银行总行制定下发“专精特新 E 贷”产品方案后,深圳分行客户经理第一时间联系客户,介绍并推荐广发银行产品,客户表示兴趣较高。2023 年 11 月 20 日产品正式上线后,广发银行深圳分行客户经理协助客户第一时间进行线上申请,正式授信获批 611 万元。11 月 21 日客户经理上门进行访场,指导客户完成合同签订并放款,使得该笔业务成为全行首笔落地的“专精特新 E 贷”业务。

【取得成效】

“专精特新 E 贷”产品是广发银行落实党中央重大战略决策部署、服务专精特新和科技创新小微企业的重要利器。截至 2024 年 2 月末,广发银行深圳分行“专精特新 E 贷”正式授信通过客户 47 户,累计授信额度 2.11 亿元,贷款余额 1.31 亿元。●

出品方

财新智库
Caixin Insight

合作伙伴



广发银行
CHINA GUANGFA BANK
中国人寿集团成员单位

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn