



Report on Household-economic Financing and
Rural Revitalization

家庭微型经济融资与 乡村振兴研究报告

中国人民大学中国普惠金融研究院

2020年9月

家庭微型经济融资与乡村振兴研究报告

中国人民大学中国普惠金融研究院

2020.9

课题组成员

- 贝多广 中国普惠金融研究院，金融学教授、院长
- 莫秀根 中国普惠金融研究院，经济学博士、研究总监
- 王 硕 中国普惠金融研究院，助理研究员
- 汪雯羽 中国普惠金融研究院，金融学博士（在读）

引用信息

资源类别：报告

报告作者：中国人民大学中国普惠金融研究院

报告标题：《家庭微型经济融资与乡村振兴研究报告》

发布地区：北京

发布时间：2020 年 9 月

发布机构：中国人民大学中国普惠金融研究院

摘 要

本报告提出的“家庭微型经济”常常被归类为“小微企业”。事实上，两者有着本质的区别，有着截然不同的决策者和决策目标。企业不管大小，其决策者是企业法人，唯一的决策目标就是企业经济利益的最大化。而家庭微型经济的决策者是主要家庭成员，决策目标是家庭生活福祉的最大化。了解决策的差别才能够理解他们在资源的应用，特别是在融资需求上的差别。

用“企业”的标准对待家庭微型经济是偏见的根源。家庭微型经济并不是按“小微企业”来进行生产经营，也不按此标准来支配资金，而是按照家庭生活的优先次序来支配资金。两者的差距，在金融机构和家庭微型经济之间形成一道鸿沟，将家庭微型经济排斥在金融体系之外。偏见使家庭微型经济在国民经济中长期被忽略。

家庭微型经济具有悠久的历史、高度的灵活性和坚强的生命力，随着社会经济环境的变化而演变。从农耕社会的小农，到工业社会的个体户，再到数字经济时代的微型电，不变的是其“以家庭为基本单元”的决策模式。这一决策模式兼顾了经济目标和家庭生活福祉目标，追求家庭生活、教育、健康、社会地位、荣誉等综合福祉。这种目标与普惠金融的多重目标比较吻合。只有用普惠金融的手段才可能促进家庭微型经济繁荣发展。

实际上家庭微型经济是国计民生的重要基石。分析发现，家庭微型经济是三分之二家庭获得收入的途径，是新就业机会的创造者，是全国三分之二劳动力的储蓄池，是家庭文化价值的传承者，它将在新的经济环境中以新的方式存在。数字经济的发展不会使家庭微型经济消亡，而会使它更加繁荣。国家必须重视对家庭微型经济发展的支持，尤其要出台政策鼓励家庭微型经济的发展，为其提供金融支持。

分析认为，普惠金融可以为家庭微型经济提供最佳的融资方案。当前家庭微型经济确实遇到贷款难的问题，在融资上面临着一系列的困难。这是由几方面的原因造成：一是需求是混合的，而供给是专一的；二是需求方能力低，供给方要求高；三是交易

阻力大；四是信用评估难度大；五是不良贷款处置难。就贷款的信用来说，出于家庭生活、责任、信誉、道德等方面的压力，家庭微型经济体更具有还款意愿。

乡村振兴战略计划要将农村建成“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的新农村，这意味着国家不再把农村看成单纯的农业产业基地，而是将农村看成农业、农村居民、文化、生态的综合体。给家庭微型经济发展带来新的希望。分析发现，家庭微型经济的发展不但解决了经济问题，同时也解决了子女教育和老人养老问题。可以预计，大力发展家庭微型经济可以减缓农村的留守儿童和留守老人的抚养问题。因此，发展家庭微型经济是乡村振兴的重要途径。

遗憾的是，现有的政策，包括三农政策、小微企业政策、微型金融政策等，都强调产业发展，这意味着政策层面仍然将家庭微型经济当做纯经济体对待，忽视了家庭微型经济的家庭属性。目前，国家仍缺乏从根本上指导促进家庭微型经济发展的政策，基于此，我们提出五个方面的政策建议：

一是从国家战略高度发展家庭微型经济。家庭是社会的细胞，也是国家的基石。家庭生活福祉也应该成为国家发展战略的重要目标之一。家庭微型经济将经济、文化、教育、健康、养老和人文关怀等有机结合，它的发展目标与国家发展战略目标高度一致。因此，有必要制定促进家庭微型经济发展的国家发展战略。

二是制定有别于“小微企业”的家庭微型经济政策。家庭微型经济和小微企业有一定的重合，但不是等同的概念，在制定政策当中必须予以区别。家庭微型经济是经济、文化、教育、健康、养老和人文关怀的综合体，而小微企业是纯粹的经济体。

三是将家庭微型经济发展作为乡村振兴的重要措施。乡村振兴很大程度上就是家庭微型经济的振兴。家庭经济是乡村最普遍的组织形式，承载着各种文化价值，是乡村振兴各种政策措施的落脚点、执行者和受益者。

四是建设基于数字经济的家庭微型经济。数字经济的发展为家庭经济的振兴提供了新的机会。数字平台和微型电商结合，形成了相互依赖相互促进的共同体。让更多的家庭回到传统的将经济、文化、教育、健康、养老和人文关怀紧密结合的生活方式。鼓励家庭微型经济与数字平台的结合，是乡村振兴和数字经济政策的重要组成部分。

五是以普惠金融促进家庭微型经济发展。普惠金融具有经济和社会双重目标，和家庭微型经济目标高度一致，是服务于家庭微型经济的最佳模式。普惠金融从多维度提供负责任的金融服务，促进家庭微型经济的金融健康。

第一章 偏见源于经济视角 / 1

- 一、超越经济目标的决策 / 1
- 二、穿越历史依然繁荣 / 2
- 三、双重目标与普惠金融高度契合 / 4
- 四、家庭微型经济的主要形式 / 5
 - 1. 小农经济 / 5
 - 2. 个体工商户 / 7
 - 3. 微型电商 / 8

第二章 国计民生的基石 / 10

- 一、三亿个家庭的生活方式 / 10
- 二、对城乡一视同仁 / 12
- 三、创造新增就业 / 13
- 四、储蓄和容留劳动力 / 16
- 五、传承家庭文化价值 / 17
- 六、合成新型经济组织 / 18
- 七、在数字经济中重新繁荣 / 19

第三章 多目标的融资需求 / 20

- 一、家庭微型经济的融资现状 / 20
 - 1. 家庭微型经济的融资特点 / 20
 - 2. 家庭微型经济融资困境 / 22

3. 家庭微型经济的融资成本 / 24

二、融资情况分析 / 25

1. 家庭微型经济的融资特征 / 25

2. 融资满足度与影响因素 / 28

第四章 用途单一的金融服务 / 32

一、金融机构的优势与劣势 / 32

1. 服务家庭微型经济的主力军 / 33

2. 互联网银行的服务创新 / 35

3. 小贷公司的双重使命 / 36

二、家庭微型经济的融资产品 / 38

1. 以“三农”为目标客户的融资产品 / 38

2. 以个体户为目标客户的融资产品 / 40

3. 以电商为目标客户的融资产品 / 40

三、供给侧特征分析 / 42

1. 传统银行客户数量大关系稳定 / 42

2. 互联网银行单笔贷款额度小 / 44

3. 互联网银行与小贷公司产品更加灵活 / 45

4. 银行业贷款利率较低 / 46

5. 传统银行和互联网银行贷款条件的差异 / 49

6. 互联网银行和小贷公司数字技术能力强 / 50

第五章 最佳金融服务方案 / 53

一、金融服务的难点 / 53

1. 需求混合而供给专一 / 53

2. 能力低而要求高 / 54

3. 交易阻力大 / 55

4. 信用评价难度大 / 56

5. 不良贷款处置难 / 57

二、还贷的有利因素 / 58

1. 家庭责任 / 58

2. 家庭生活 /58

3. 家庭信誉 /58

4. 道德压力 /58

三、普惠金融的解决方案 / 58

第六章 政策及建议 /60

一、现有政策的不足 / 60

1. 乡村振兴政策 /60

2. 小微企业政策 /61

3. 微型金融政策 /62

二、家庭微型经济政策建议 / 62

1. 从国家战略高度发展家庭微型经济 /62

2. 制定有别于“小微企业”的家庭微型经济政策 /63

3. 将家庭微型经济发展作为乡村振兴的重要措施 /63

4. 建设基于数字经济的家庭微型经济 /63

5. 以普惠金融促进家庭微型经济发展 /63

图目录

- 图 1-1 农业生产经营人员年龄分布 / 6
- 图 1-2 个体增长情况 / 8
- 图 2-1 经营收入占家庭人均收入的比例 / 12
- 图 2-2 农村居民不同收入水平家庭经营收入比重 / 13
- 图 2-3 企业成立年份比例 / 14
- 图 2-4 企业成立年份与从业比例 / 15
- 图 2-5 小微企业从业人数占当年成立企业就业人数的比例 / 16
- 图 2-6 2013 年成立的小微企业从业行业分布 / 16
- 图 2-7 城乡个体户占全社会就业的比重 / 17
- 图 3-1 农业经营者文化程度分布 / 24
- 图 3-2 家庭微型经济融资需求满足情况 / 26
- 图 3-3 家庭微型经济的融资用途（多选题） / 27
- 图 3-4 家庭微型经济融资方式 / 28
- 图 4-1 中国普惠金融事业版图与涉农金融机构 / 33
- 图 4-2 农林牧渔业贷款余额 / 34
- 图 4-3 小额贷款公司贷款余额与机构数量，2010—2018。 / 37
- 图 4-4 营业收入分布 / 43
- 图 4-5 合同工人数分布 / 43
- 图 4-6 经营年限 / 43
- 图 4-7 微型经营户最近一年销售收入分布 / 43
- 图 4-8 微型经营户员工人数结构分布 / 44
- 图 4-9 微型经营户成立时长分布 / 44
- 图 4-10 不同金融机构贷款额度分布 / 45

图 4-11 贷款期限 / 46

图 4-12 不同贷款期限产品结构 / 46

图 4-13 小额贷款公司贷款产品期限分布 / 46

图 4-14 贷款利率 / 48

图 4-15 微型企业贷款利率 / 48

图 4-16 小贷公司的利率期限结构 / 49

图 4-17 担保方式 / 50

表目录

- 表 1-1 农业生产经营人员数量 / 6
- 表 2-1 家庭收入结果及分布 / 11
- 表 2-2 农村新型经济组织 / 18
- 表 3-1 小农经济的产业结构 / 21
- 表 3-2 家庭微型经济的融资基本特征（中位数） / 27
- 表 3-3 变量解释 / 29
- 表 3-4 回归结果 / 30
- 表 4-1 “三农”贷款产品类型 / 39
- 表 4-2 个体户贷款产品类型 / 40
- 表 4-3 电商贷款产品类型 / 41
- 表 4-4 不同类型企业从传统银行获得单笔贷款额度中位数 / 45
- 表 4-5 小额贷款公司客户结构分析 / 45
- 表 4-6 微型企业信贷产品类型 / 50
- 表 6-1 “三农”及乡村振兴相关政策 / 63
- 表 6-2 小微企业相关文件 / 67

第一章 偏见源于经济视角

有一种极为重要、关系到绝大多数家庭的生计、遍布全球的经济形式被长期忽略。也许有人认为，这种经济形式在工业革命后以市场经济为主导的社会生产中将逐渐消亡，不必费心费力去研究，那就大错特错。因为正好相反，它不但没有消亡，反而随着数字经济的兴起显得生机勃勃。它就是以家庭为经营主体的家庭微型经济。

家庭微型经济的本质特征，是以家庭为基本决策单元，决策的目标不限于经济利益，还夹杂着社会、消遣和道德等目标，财务上要自负盈亏，利益由家庭成员共享。家庭微型经济多重目标的特征增加了金融服务的难度，使其容易被排斥在传统金融之外。以纯经济目标的传统金融措施不可能完全解决家庭微型经济的金融问题。普惠金融是一种具有社会和经济双重绩效目标的金融服务，与家庭微型经济的多目标高度契合，具有解决其融资问题的巨大潜力。

一、超越经济目标的决策

认识偏差是家庭微型经济被忽视的主要根源。我们常常将规模很小的经济体归类为小微企业。众所周知，企业是由自然人为了经济收入目标而组织起来的法人，是自主决策、独立核算、自负盈亏的经济体。企业包含的利益相关者比较多，其决策必须交由一个经过一定程序产生的精英团队例如董事会进行。尽管企业也被要求承担社会和环境等责任，其唯一的最终目标就是实现经济收入最大化。对于规模较大的企业来说，由于治理比较规范，“精英团队决策”的模式得到比较好的应用，其决策也比较专一有效。

从表面上，小微企业是符合“企业”概念的，也是由自然人组织起来的、自主决

策、独立核算、自负盈亏的经济体。但是，大多数小微企业的利益相关者是其家庭成员。实际上，大多数小微企业可以被看作是按市场管理部门规定、以某种企业形式进行登记的“家庭经济活动”，其决策者是家庭主要成员。与“精英团队决策”不一样，这种“家庭式决策”的最终目标并不停留在经济收入的最大化，而是要最大限度地改善家庭生活水平，包含生存、教育、健康、社会地位、荣誉等。经济收入只是获得这些更高层次的目标的基础条件。

如果去掉“登记注册”这层外衣，用“家庭式决策、独立核算、自负盈亏”去审视各种经济体，我们发现，除了部分登记注册的“小微企业”之外，更多的是没有登记注册的经济体。例如，部分个体户、小作坊、小商店、地摊、家庭农场和小农等。这类由家庭成员组成的“小微企业”，其最终目标不是单一狭义的经济收入，而是更高层次的目标，即最大限度地改善利益相关者即家庭成员的生活水平。其决策具有经济目标的性质，也包含了社会目标的性质，体现了多重目标的交换和取舍，已经超越了“企业”的概念，我们可以称之为“家庭微型经济”。它的核心使命是家庭的综合发展。

工业化生产活动使部分家庭进入劳动力市场，他们在职场上的目标是获取最大收入，在生活上考虑的是将所获得的收入有效地转化为更高水平的生活，他们把生产和生活的决策分开进行。然而，大多数人仍然保留传统的家庭决策模式，也就是生产和生活决策混合进行，生活才是他们决策优先考虑的模板，优先将资金分配给生活消费，其次才分配给生产活动。

二、穿越历史依然繁荣

“企业”是工业革命以后形成的概念，是一种纯粹的经济组织。而具有家庭使命的“家庭微型经济”则具有更悠久的历史，一直伴随家庭而存在。无论社会经济产业如何变化，家庭的使命都不会改变。

在早期社会里，农业是人类赖以生存的经济活动。家庭微型经济主要以小农的形式存在。基于家庭拥有的土地等自然资源和劳动力开展农业生产。家庭主要成员决定产业、技术和投入，以满足家庭成员生存、社会活动等需要。家庭对每个成员承担几乎无限的全面的责任，包括儿童抚养教育、婚姻、疾病治疗、养老等。经济活动是要为履行家庭责任奠定经济基础。

如果从市场经济的角度来看，小农经济一个落后而且效率低的家庭微型经济，会随着经济市场化而消失。但实际上目前全球仍然有约 60% 以上的人口依赖于小农这种经济形式生存。即使在经济高度发达的国家，小农经济依然很繁荣。

我国在上世纪 80 年初的农村改革，实际上是从大集体回归小农的生产模式。实践证明，回归小农经济的改革迅速提高了农业的生产率，让大量的农业人口摆脱饥饿，解决了当时的经济问题，为后来的工业化发展提供了大量的资本和劳动力准备。

工业化发展改变了我国的产业结构，大量的农村劳动力向工商业转移，小农经济逐步萎缩。一部分农业劳动力进入劳动力市场，另有一部分自己创业。这些创业者沿袭小农经济的生产管理模式，以个体户或者私营企业主方式起步。小商店等个体经营者逐步遍布城市和农村。经过 20 多年的发展，少部分私营企业演变成现代企业，绝大部分仍然保留家庭式的决策模式。

电子商务的平民化催生了大量的微型电商。最近几年，高度发达的互联网催生了数字经济，电子商务不断创新，特别是以支付宝为代表的电子支付和以微信为代表的社交平台的盛行，使得电子商务更加有效。个体户不需要像过去那样沿街设置门店或者租用商场铺面，而是在家里开展经营活动。这对依托于物理地点的个体户产生巨大的冲击，使实体商店的业务不断下降。

比起个体户小商店模式，微型电商似乎让生产经营的模式回归到小农模式，即在家庭的环境中进行，只是经营的产品不同。它们的共同点是，时间安排比较自由，全部家庭成员都可以参加。成员之间可以互相照顾，实现了生产活动和家庭关怀的有机结合。

CAFI 研究团队在湖南平江县访谈了一位女性家庭微型经济业主，她经营着一家小卖部。起初是她丈夫的爷爷开的，后来传给他的父亲。她和丈夫结婚后去外地打工，后来由于其女儿必须回原籍上学，夫妇俩一起返回老家继承父业，经营这家小卖部。他们也种植小面积的水稻、茶叶，不过由于当地人均土地少，农活需要花的时间不多，收成也很少。小商店是她家主要收入来源。最近几年，她发现网上销售兴起，实体店的生意不断萎缩，于是开始通过网络销售商品，经营电商业务。

类似地，我们在陕西宜君县哭泉镇访谈了一位男性家庭微型经济业主，他集小农、建筑队、实体店和微型电商于一身。当地土地资源比较丰富，他种植了几十亩板栗。据他介绍，板栗产量受到气候的影响比较大，十年中只有 3—4 年有正常的收成，其他年份都很容易受到低温、大风、干旱等影响。利用自己房屋沿街的优势，他开起了一个小店，销售一些板栗相关产品，包括板栗外壳制成的工艺品，同时也在线上开店。除此以外，他还组织了一个建筑队，有时也雇用附近劳动力承包一些建筑工程项目。

小农、个体户、微型电商在家庭集成的现象证明了家庭微型经济的坚强生命力。与此同时，我们很难简单地将三者分开进行独立分析，更不能单独从经济收入的角度看待家庭微型经济。家庭微型经济是一种极有生命力的比“小微企业”更高层次的经

济组织形式。

三、双重目标与普惠金融高度契合

家庭微型经济的融资问题长期没有得到解决，其最主要的原因是银行等金融机构把它们当作以经济收入为目标的小微企业来看待。最典型的误区是认为家庭微型经济借贷的目的只是为了生产经营。实际上，家庭微型经济是按照家庭生活的优先顺序使用资金，生产经营只是其中的一个用途。

不难理解，在家庭微型经济和家庭生活之间没有严格的资产和财务区分，决策人也是相同的。家庭生活和生产经营情况共同决定贷款需求。借贷可能是为满足生产经营的需要，也可能是为了家庭消费的需要，例如房屋建设、结婚、疾病治疗、子女上学等。

以我们在陕西宜君县访谈的一位女性家庭微型经济的业主为例，她经营着一家小型五金商店。她是店铺的主要掌管人，她的丈夫、子女不同程度地参加经营活动，目前儿子已经从学校毕业，成为她的主要帮手。她并没有按企业进行财务核算，销售收入在她看来就是可用于所有用途的资金。她的支出包括从购进商品、店面租金、水电费、日常生活开支、三个子女的教育、人情往来等。她并不清楚商店到底给她带来多少纯收入，经营的目的是维持家庭生活的持续运转。她告诉我们，她最迫切的借贷需求是为了给儿子准备婚礼，其次才是丰富五金商店经营品类以吸引更多的客户。即使她的门店距离银行只有几十米远，身边同行也有从银行借贷，她却从来没有从银行贷过款。她认为她的资质很难满足银行的要求，特别是担保和抵押的要求。由于没有可以抵押的商品房，也没有能够担保的公务员亲戚，她在需要借钱时会向亲戚借。

我们从当地的金融机构了解到，面向个体户其实有多种信贷服务存在，包括具有授信性质的“家乐卡”，只要经过授信并签订协议，两年内可以随借随还。另外，还有创业贷款和妇女发展贷款，两者都是贴息的贷款。当然所有的这些贷款产品都有明确的生产经营项目用途要求。这可能就是上述女业主借不到贷款的真正原因。她既不是新创业者，也没有新的生产开发项目，店里也没有规范的企业管理，更没有担保抵押，而且令金融机构担心的是，她有挪用资金为她儿子结婚做准备的动机。

很显然，金融机构以“小微企业”的纯经济标准来考量家庭微型经济的金融需求，并按照这个标准提供金融服务；而家庭微型经济并不是按“小微企业”来进行生产经营，也不按此标准来支配资金，而是按照家庭生活的优先次序来支配资金。这种“小

微企业”要求和按家庭生活优先顺序来支配资金的需求之间的差距，在金融机构和家庭微型经济之间形成一道鸿沟，将家庭微型经济排斥在金融体系之外。

四、家庭微型经济的主要形式

家庭微型经济存在的形式多种多样。以“小规模、家庭式决策、自负盈亏”来衡量经济体，可以将许多经济体归类为家庭微型经济，例如以经营服务为主的个体户、小商店、小作坊、小旅店、小餐馆、个体运输、小公司等；最近几年伴随着数字平台而兴起的微型电商；以农业生产为主的家庭农场、小型农场、种养大户、小农等，都属于家庭微型经济。有不少经济体，为了适应市场管理要求而注册为各类公司，但并没有规范的公司治理，实际上仍采用“家庭式决策”的经营模式，规模很小，也属于家庭微型经济。

1. 小农经济

小农在中国有几千年的历史。在传统的农耕社会里，小农以家庭为基本单元，以自给自足的农业生产为主，多余的产品用于市场交换。小农在市场经济中普遍被忽略，实际上它仍然是许多家庭的主要生活来源。

市场经济理论的盛行使人们对小农经济产生各种各样的偏见。首先是将小农经济看成“自农经济”，也就是不存在劳动力的雇佣、自给自足的自然经济模式。但小农经济并不完全等同于自然经济，小农经济强调以家庭为生产生活单位，而自然经济主要与商品经济相对。现代的小农经济已经演变成自耕和雇工、自给自足与商品生产、自有资本与融资资本、农业与工商业、生产与销售、独立经营与合作经营、实体经济与数字经济的混合体。

以家庭为基本单元的小农，一般由家长即户主为主要决策者做出生产决定，包括种植作物种类、品种、播种、施肥除草、收获、加工和销售等。家庭成员中谁能够成为户主常常受到各种宗教思想的影响，儒家提供一种相互矛盾的决策人次序，即男优于女，长优于幼。因此在家庭决策时往往丈夫优先于妻子，母亲优先于子女，哥哥姐姐优先于弟弟妹妹。但这只是一般认可的道德上的优先次序。在实际的角色当中，能力的大小也在决策当中产生作用，能力比较强的妻子也可能在实际中起到了决策者的作用。尤其在南方少数民族地区，妇女当家比较常见。

小农经济以家庭劳动力为主。2016 年底第三次全国农业普查（表 1-2）显示，参

加农业经营生产的人数^①为 3.14 亿人，只有约 3.5% 参加农业单位的生产经营，绝大多数参加家庭农业经营活动。对于每一家庭成员来说，是否参加生产劳动、出力程度等，并不纯粹由个人经济回报驱动，而是由社会道德、生存需要、家庭责任、家庭成员的压力、个人的意愿等驱动。大多数情况下，劳动力不分男女均参加生产劳动。在劳动中也存在分工的现象，比如说在南方某些地区，耙田犁地常常由男劳动力完成，拔秧的女劳动力偏多。这种分工，并不是出于性别歧视，而是为了更加有效地完成生产活动，根据个人能力而进行的有效配合，以此提高家庭整体生产效率。表 1-1 中出现参加农业生产经营的男性多于女子的现象，主要原因是部分女性需要抚育儿童。劳动年龄也没有像企业雇员那样有严格规定，儿童和老年人也常常参加一些力所能及的生产劳动。图 1-1 是第一次农业普查（1996 年）从事农业生产经营的人员年龄分布情况。不可思议的是，有 3.6% 的农业生产者年龄在 17 岁以下，18—45 岁的年龄段是农业生产的主要劳动力，年龄超过 60 岁的接近 7%。2016 年第三次农业普查的结果显示（表 1-2），经过 20 年时间，农业生产经营人员的老化非常严重，56 岁以上的比例达到 33.6%；而 1996 年只有 11.8%。这是人们为乡村发展感到担忧的重要缘由。

表 1-1 农业生产经营人员数量

（单位：万人）

	全国	东部地区	中部地区	西部地区	东北地区
农业生产经营人员	31 422	8 746	9 809	10 734	2 133
# 规模农业经营户农业生产经营人员	1 289	382	280	411	217
# 农业经营单位农业生产经营人员	1 092	341	265	358	128
按性别划分农业生产经营人员数量					
男性	16 494	4 581	5 162	5 593	1 158
女性	14 927	4 165	4 647	5 140	975
按年龄划分农业生产经营人员数量					
35 岁及以下	6 023	1 537	1 765	2 347	375
36—54 岁	14 848	3 894	4 674	5 217	1 063
55 岁及以上	10 551	3 315	3 370	3 170	695

数据来源：2016 年第三次农业普查

小农经济面临着种种发展的难题。一是季节性问题。小农从事的农业产业，无论是种植业还是养殖业都有季节性的问题。产品集中在某一个季节产出，而且多数是鲜活产品，不方便储藏和销售。劳动力和资金需要在某一个时间段内集中投入。季节性

^① 农业生产者包括农村和城镇农业经营户和农业生产经营单位，是指在农业用地和单独的设施中经营农作物种植业、林业、畜牧业、渔业以及农林牧渔服务业的单位和个人。农业生产经营人员指在农业经营户或农业经营单位中从事农业生产经营活动累计 30 天以上的人员。

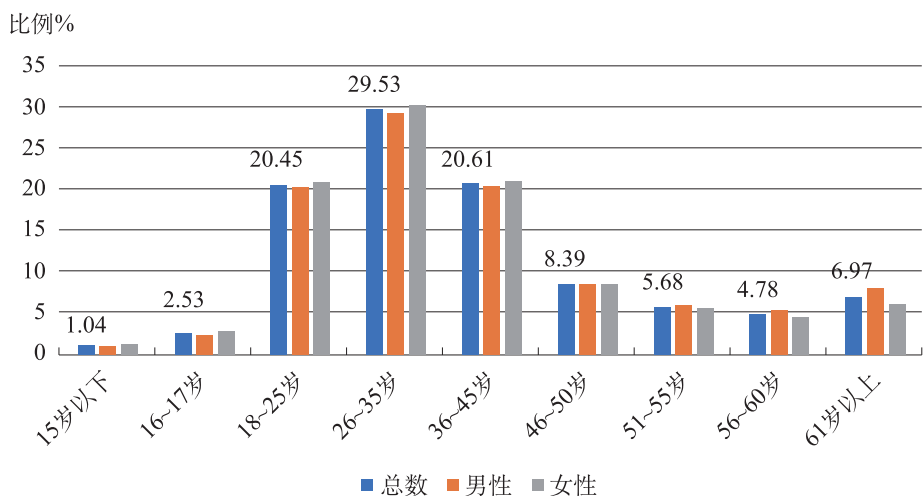


图 1-1 农业生产经营人员年龄分布

数据来源：第一次农业普查

劳动力和资金短缺制约了小农的发展。二是规模小而分散的问题。小农的规模不但很小，而且分散在不同地块，不便于产品归集和运输，也不便于机械化的应用，不利于提高生产效率。三是容易受到自然灾害的影响。农业生产受到天气的影响，低温、干旱、洪涝、大风都威胁小农的收成。四是政策问题。在我国当前农村产权制度中，土地属于集体所有，小农是土地的承包者和使用者，土地及其附着物，包括农作物和建筑等资产虽然已经确权，但由于不鼓励资本下乡，交易也只限于村集体内部，因此农村资产流动性差，不利于小农扩大生产投资。

农民合作社的发展在一定程度上解决了小农规模小而分散的问题，但是合作社对管理的要求很高，涉及到组织生产和销售、生产技术的应用、利益分配、风险分担、资金投入等。农民合作社也许是小农发展的一种选择，但还需要进一步探索。

数字技术在农业生产的应用，加上密集的资金投入，可以在一定程度上解决小农的生产规模问题，有效提高土地使用效率，减少季节和灾害造成的波动。但是，高技术和高资金投入生产出的产品的质量正在经历市场的考验。

尽管面临各种挑战和考验，小农这种以“家庭式决策”为中心的家庭微型经济将持续存在。现有的纯农业的小农已经很少，多数已经演变成混合的家庭微型经济，它们根据自身的优势，将农业生产、加工、运输、销售等有机地进行结合。

2. 个体工商户

虽然“个体工商户”这个称呼在改革开放以后才流行，但这种以家庭成员为主体

的工商活动具有悠久的历史。从商业法规看，个体工商户具有以下特征：1) 是从事工商业经营的自然人或家庭；2) 依法核准登记；3) 只能经营法律、政策允许个体经营的行业。

图 1-2 显示，2000 年以来，我国登记注册的个体工商户经历了一个先降后升的过程。2004 年达到 2 350 万户的低谷，之后稳定增长，尤其是 2009 年以后年增长率稳步超过 8%，到 2017 年总数突破 6 579 万户。

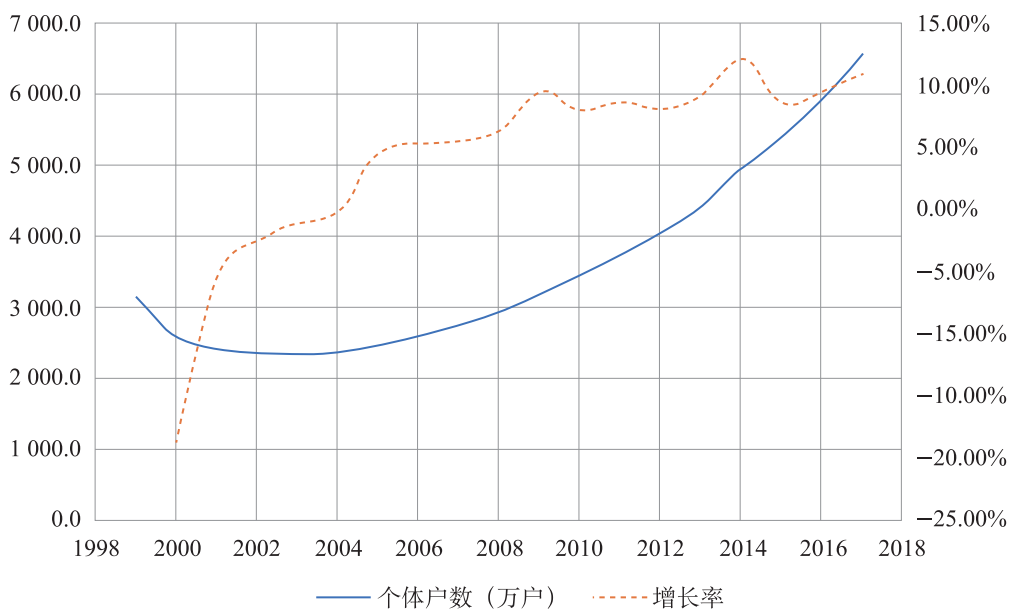


图 1-2 个体增长情况

数据来源：中国统计年鉴

实际上，改革开放之初，市场上存在大量没有登记注册的个体工商户。第一次经济普查的数据显示，2004 年 3 921 多万户个体户中，只有不到 2 187 万户有营业执照，占 55.8%。未持照经营是长期困扰市场管理部门的问题，同时也造成对个体户的营业数据无法掌握。

个体工商户的优势就灵活经营。许多个体户经营地点和时间都不固定，方便的时候进行经营，不方便的时候停业。当然它们也面临着自身的问题，其中最主要的问题就是没有规范的财务记录，缺乏合格的资质进行融资。

3. 微型电商

微型电商是数字经济时代的家庭微型经济。微型商户可充分利用电子商务平台提供的网络基础设施、支付平台、安全平台、管理平台等共享资源有效地、低成本地开

展自己的商业活动。相比较于传统的个体工商户，微型电商在经营上更加灵活，市场需求信息透明化程度高，且受地域限制小。

低门槛、自由竞争、包容的政策环境为微型电商的蓬勃发展奠定了基础。近年来，伴随着微型电商的迅猛发展，大量中小卖家涌入拼多多等平台，个体商户数量呈现增长态势。2018年，阿里巴巴、京东、拼多多、微店四大主流电商平台活跃卖家数量达到1,196.47万^①。

农村电商的发展在一定程度上改变了我国农村经济发展方式和农民生产生活方式，起到乡村振兴的作用。2015年11月，国务院办公厅发布《关于促进农村电子商务加快发展的指导意见》，部署指导农村电子商务快速健康发展。借助互联网和现代化的信息技术，农村电子商务可以有效畅通农产品流通渠道，优化农产品供应链结构。同时，农产品网商和淘宝村的出现，有效吸纳了农村剩余劳动力，也吸引了广大农民工和大学生返乡创业。例如，我们调研的贫困县之一陕西省宜君县就在各村建设了农村电子商务服务站点，帮助当地农户在线上出售当地产的核桃及其他农产品，从而促进了当地的经济发展。虽然近些年来农村电子商务得到快速发展，但同时也面临基础设施落后、人才缺乏、农产品同质化严重等问题。

① 数据来源：《中国电商服务业发展报告》<http://www.ebrun.com/20190424/331139.shtml>

第二章 国计民生的基石

对家庭微型经济的误解，使它受到各种各样的排斥。例如监管部门通过登记注册拒绝它进入市场，统计部门不把它纳入统计体系内，似乎家庭微型经济在国计民生中微不足道，可以忽略不计。实际上，家庭微型经济是国计民生的基石。分析发现，家庭微型经济是全国三分之二家庭的生活方式，是新就业机会的创造者，是三分之二劳动力的储蓄池和收容所，是家庭文化价值的传承者，它将在新的经济环境中以新的方式存在。数据经济的发展不会使家庭微型经济消亡，而是更加繁荣。国家必须重视对家庭微型经济发展的支持，尤其要出台政策鼓励家庭微型经济的发展，为其提供金融支持。

一、三亿个家庭的生活方式

大多数家庭特别是农村家庭的主要经济来源包括经营收入和工资收入两大部分，其他转移性收入和财产性收入占比很小。农村家庭经营收入绝大多数来自于各种微型经济活动。我们对浙江 14 个县和广西田东县和平果县开展的两项家庭问卷调查的结果显示，无论发达地区还是贫困地区，微型经济活动是农村家庭的最主要的收入来源。

从表 2-1 的家庭收入情况来看，在“工商营业收入”栏中，浙江有 59.7% 的家庭没有工商收入，也就是说 40.3% 的家庭不同程度地开展工商活动；田东县和平果县属于贫困县，工商业不发达，只有 10.5% 的家庭开展了工商业活动。“农业收入”栏体现家庭参与农业生产情况，浙江有 58.7% 的家庭没有任何农业收入，换言之，有 41.3% 家庭参与了农业生产活动；而广西田东县只有 29.9% 的家庭完全脱离了农业生产，有 70.1% 家庭仍然不同程度地从事农业生产。

表 2-1 “农工商收入”栏反映了兼营农业和工商业的家庭比例，在浙江和广西贫

困县，分别有 33% 和 25.2% 的家庭完全没有农业和工商业，他们完全依赖于工资性和转移支付。换言之，两地分别有约 67% 和 75% 的家庭属于家庭微型经济。

两个样本代表经济发达程度不同的两个地区的家庭微型经济现状，即使是经济非常发达的浙江省，仍然有三分之二的家庭的生活不同程度地依赖于微型经济，只不过经济发达地区的家庭更多地依赖于工商经营，而经济不发达地区的家庭更多地依赖于农业。事实上，经济发达地区家庭收入来源分化更加明显。例如表 2-1 中，浙江省“农工商收入”为 0% 和 80% 以上的家庭比例分别为 33% 和 35.3%，其余 31.7% 为兼有农、工商业和劳务收入的家庭。在广西田东县和平果县，这三类家庭的比例分别为 25.2%、21.4% 和 54.4%。

由此可见，虽然工业化的生产活动使部分家庭进入劳动力市场，完全以劳务换取收入，大多数家庭仍然保留原来的家庭微型经济模式。在市场不发达的经济环境中，传统的家庭微型经济模式更加集中在农业产业，依赖家庭小规模且多样的资源，从事多产业的自给自足的微型经济活动，也就是小农模式。在工业化和市场化程度高的经济环境中，家庭微型经济活动更加面向市场，但是仍然保持了家庭决策的模式，个体户是工业化时代家庭式微型经济的代表。无论是农耕社会还是工业化的市场经济社会，家庭式微型经济都是社会经济的主要支柱。

表 2-1 家庭收入结果及分布

	农工商收入占比	农业收入占比	工商营业收入占比	工资性收入占比
浙江				
0.0%	33.0%	58.7%	59.7%	35.8%
>0, ≤20%	11.3%	15.7%	6.7%	8.7%
>20%, ≤40%	4.7%	5.2%	3.7%	7.6%
>40%, ≤60%	8.1%	6.1%	4.6%	6.9%
>60%, ≤80%	7.7%	3.4%	4.8%	5.0%
>80%, ≤100%	35.3%	10.8%	20.6%	35.9%
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
广西				
0.0%	25.2%	29.9%	89.5%	31.4%
>0, ≤20%	32.2%	33.8%	3.0%	2.2%
>20%, ≤40%	10.2%	9.5%	2.0%	2.8%
>40%, ≤60%	6.9%	6.0%	2.1%	7.5%
>60%, ≤80%	4.1%	3.7%	1.1%	11.7%
>80%, ≤100%	21.4%	17.1%	2.3%	44.5%
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

国家统计局公布的数据也反映了家庭微型经济的重要地位。图 2-1 所示为家庭人

均收入中经营收入的比例，其中，2013年后城镇和农村居民的收入均统一用“可支配收入”口径，由于城乡可支配收入没有公布结构分布，图中以总收入的结构代替。2012年之前没有公布城乡居民收入指标，分别以“纯收入”农村居民和“可支配收入”衡量城镇居民的收入。虽然统计口径不统一，但是对于分析收入结构影响不大。

经营性收入在城乡收入中的结构，具有明显不同的变化趋势。农村经营性收入比例从2002年58.8%降低到2018年36.7%；相反，城镇经营性收入比例从4.1%增长到11.2%。统计数据似乎说明，家庭微型经济在国民经济中的地位在下降，但是，农村家庭微型经济在家庭中仍然占有超过三分之二的比重，而且从它涉及的三分之二的家庭的生活的角度考虑，家庭微型经济仍然是国计民生的支柱之一。

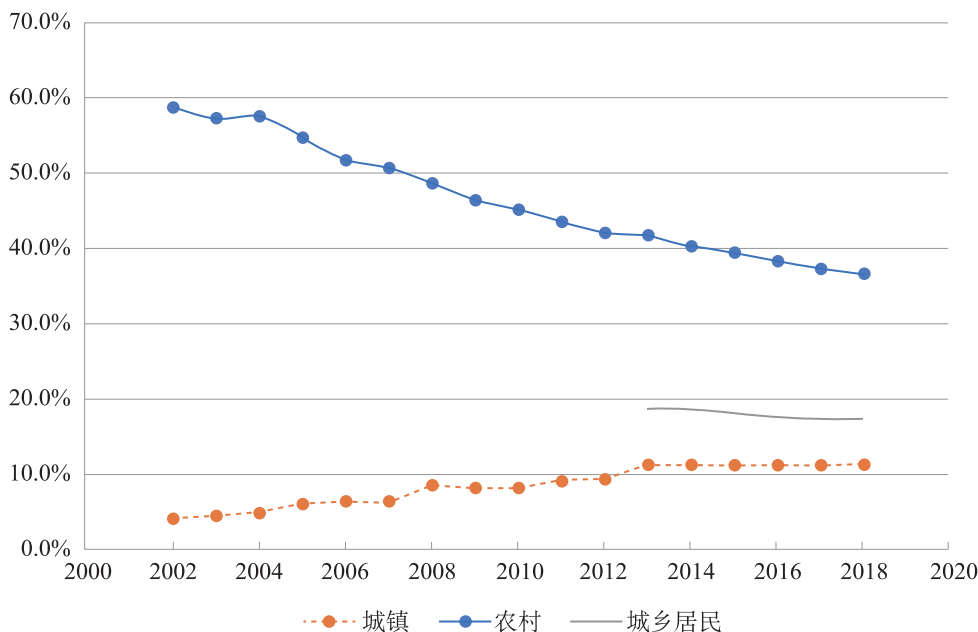


图 2-1 经营收入占家庭人均收入的比例

数据来源：国家统计年鉴

二、对城乡一视同仁

家庭微型经济在城乡的差别非常小。从收入增长的绝对值来看，家庭经营收入对城乡居民是一视同仁。2018年，城乡居民人均家庭经营性可支配收入4852元。其中，农村居民为5358元，城镇居民为4443元，农村居民多了915元，差异很小。而且从长期的变化趋势来看，家庭微型经济带来的收入绝对值也没有城乡差别。如图2-1所示，从2013年到2018年，农村居民经营收入增长了1423元，城镇居民增长了1468

元，差距很小。在 2002—2012 年期间，农村居民经营收入增长了 2047 元，城镇居民增长了 2 880 元。

在农村家庭中，微型经济在家庭中的收入比重似乎呈一种收敛的趋势。图 2-2 是统计年鉴公布的从 2002 年到 2012 年农村居民纯收入中家庭经营收入的比重。在 2002 年这个比重在不同收入的家庭的比重差异比较大，而且随着家庭收入水平增加而降低。换言之，微型经济在低收入家庭中占有更重要的地位。经营收入比重随时间不断下降，收入越低，下降的速度越快；收入越高，下降的速度越慢，呈现出比重差异逐步缩小的现象。这个结果说明，农村对微型经济的依赖程度在下降，特别是收入比较低的家庭，由于其可以用于开展微型经济活动的资源少而且能力弱，必须依靠务工来改善生活水平。农村中比较富裕的家庭原本就具有开展微型经济活动的资源和能力，他们继续将重点放在微型经济的生产经营活动，通过微型经营活动提高生活水平。

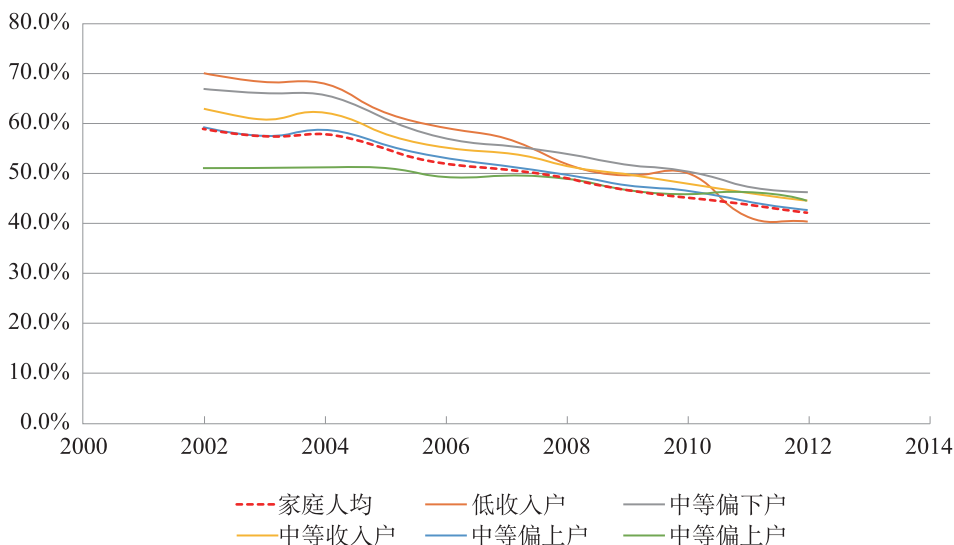


图 2-2 农村居民不同收入水平家庭经营收入比重

数据来源：统计年鉴

三、创造新增就业

如果将家庭微型经济当作小微企业来看，小微企业寿命很短。工商数据显示，大多数只存活时间为 2 年多。但是，实际上家庭微型经济的生命很强，不断新陈代谢，消亡少于新生，这就是个体户的数量不断增长的原因（图 1-2）。从家庭微型经济的角度看，微型经济可能比其他大公司存活的时间还要长。当它关停某一种业务时，意

意味着更有创新型的业务的诞生，也意味着新的就业机会的产生。

第三次经济普查对小微企业的开业时间及其就业人数进行了调查。虽然其中包含的经济体不一定全部都属于家庭微型经济，但是数据代表了经过登记注册的家庭微型经济的情况，可以用来分析小微企业的寿命，也可以分析基于生命周期与就业之间的关系。

图 2-3 是 2013 年存活的企业中成立于不同年份的企业比例。让人感到非常惊讶的是，有些于建国前成立的企业，直到 2013 年还保持小微经济的规模。在小微企业中，几乎各个年份成立的企业都有。这也印证了我们在第一章第二节的判断，即基于家庭的微型经济具有很强的生命力。生命周期理论似乎不能解释几十年保持小规模经营的现象。如果从家庭微型经济的角度，似乎可以解释为什么小微企业可以保持长期活力。

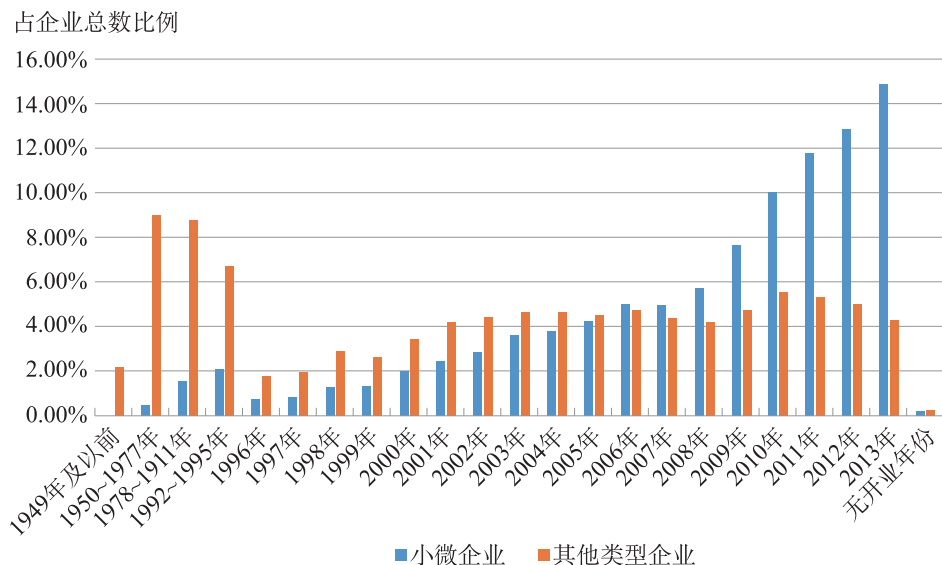


图 2-3 企业成立年份比例

超凡的生命力也是要受新陈代谢的洗礼，主要表现形式之一是最近成立的小微企业数量所占的比例更大。特别是最近 8 年内成立的小微企业的比例超过其余新成立企业所占的比例。虽然全国所有企业都有这种发展趋势，但是小微企业的趋势更加明显。有 72.9% 的小微企业是 8 年内成立的，而全国所有企业中只有 38.15% 是 8 年内成立的。

家庭微型经济的新陈代谢，应当被看作是一种转型和创新。当一个微型经济活动被关停时，一定伴随着另一种微型经济活动的诞生，其中结果之一就是新就业机会的产生。如图 2-4 所示，在 10 年内成立的小微企业就业的人数所占的比例均高于全国企业水平，这些小微企业吸纳就业人数占全国企业总数的 73.58%，而全国 10 年内成

立的其他类型企业吸纳就业人数只占全国就业人数的 51.88%。

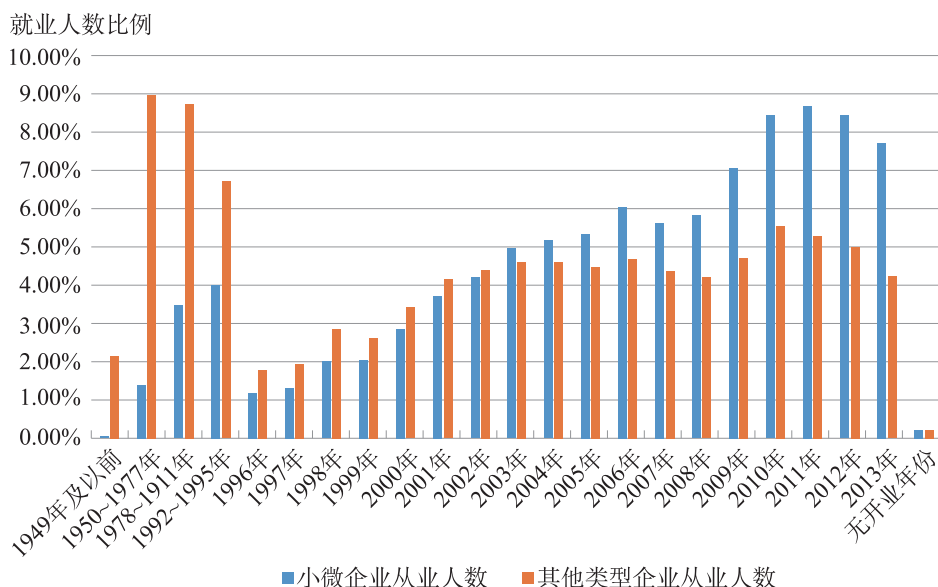


图 2-4 企业成立年份与从业比例

图 2-5 显示，新成立的小微企业在创造就业方面发挥了很重要的作用。小微企业成立时间越短，其创造的就业机会占当年成立的全部企业中所创造的就业机会的比例越大。特别值得注意的是，2013 年成立的企业，小微企业创造的新增就业占全国企业创造的新增就业的 77%。如图 2-6 所示，新增就业机会所属行业主要是制造业，占 34%，其次是批发零售业，占 28%，再次是租赁和商务服务业，占 9%，其余行业占比较小。由此可见，小微企业，尤其是制造业和批发零售业中的小微企业，对新增就业具有重大的贡献。

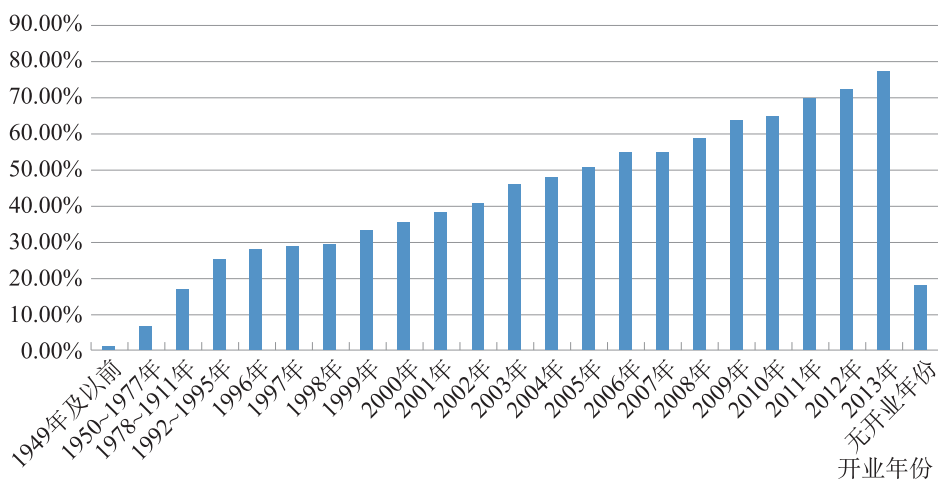


图 2-5 小微企业从业人数占当年成立企业就业人数的比例

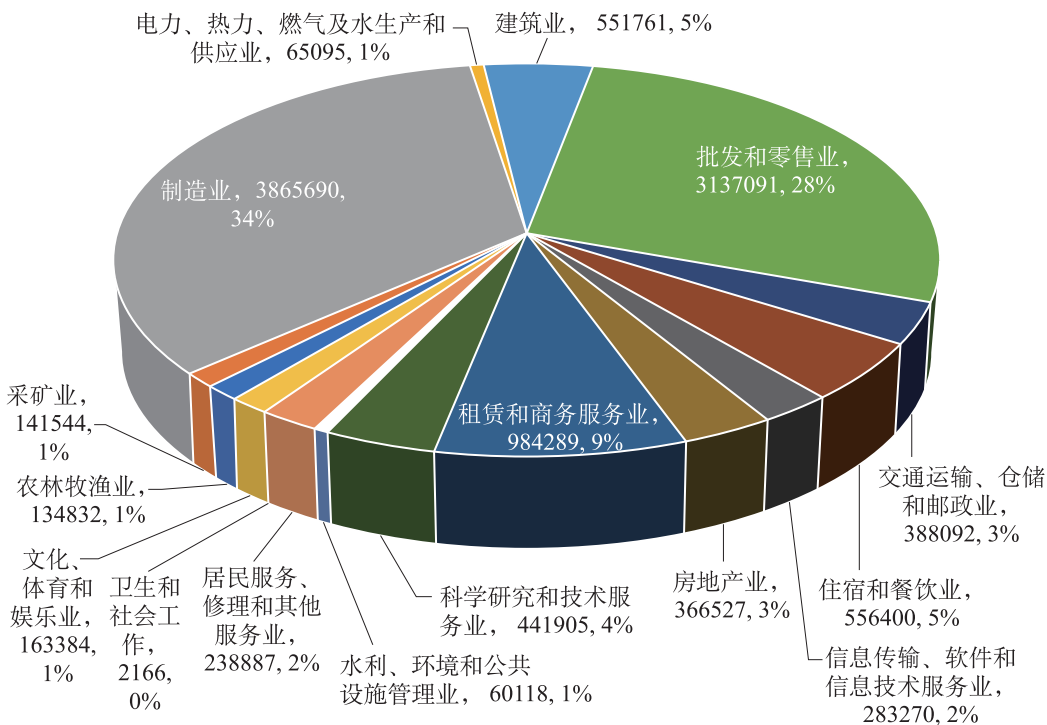


图 2-6 2013 年成立的小微企业从业行业分布

四、储蓄和容留劳动力

家庭微型经济的劳动力投入，并不像定时坐班那样容易估计，而是灵活的碎片式的劳动投入。由于国家并没有将家庭微型经济纳入统计体系，没有一个具体的数字来说明家庭微型经济吸纳了多少劳动力。家庭微型经济的用工特点，也给劳动力投入的估算构成很大的挑战。从上述在浙江和广西的调查数据推算，约有三分之二的农村家庭将部分劳动力投入了家庭微型经济活动。家庭微型经济的劳动力参与度相当高。

实际上,家庭微型经济是劳动力的储蓄池和收容所。从事家庭微型经济活动的劳动力,由于家庭资源、农务劳作的气节性等因素,其中包含了大量的剩余劳动力,随时为规模化的大企业提供劳动力。我国改革开放以来工商业发展需要的劳动力,主要就是来自于原本从事家庭微型经济活动的农村劳动力。每一次经济波动,从工商业退出来的劳动力都往家庭微型经济转移,大量的下岗工人形成个体户。

个体户作为市场经济中家庭微型经济典型代表,在吸纳劳动力方面做出了重要的贡献。图 2-7 是国家统计局公布的、以个体户形式就业的劳动力人数所占的社会就业

人数比例。2018 年个体户就业的劳动力占全社会总就业人数的 20.7%。这个比例在城镇达到 24%，在乡村达到 16.7%。

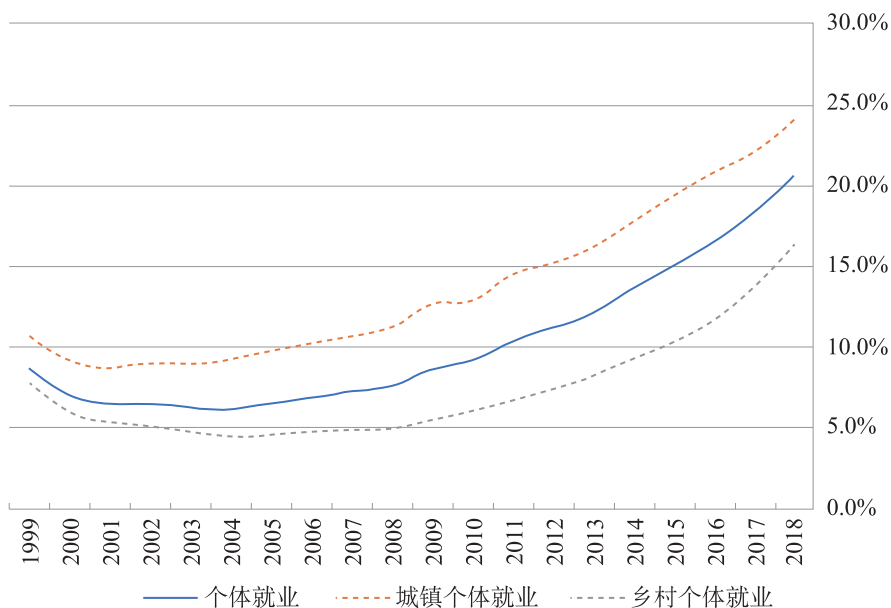


图 2-7 城乡个体户占全社会就业的比重

数据来源：国家统计局年鉴

由于大量的个体户并没有登记注册，实际情况比这个统计数还要高许多。例如，第一次全国经济普查数据显示，2004 年全国个体户数量为 3 922 万户，其中只有 2 187 万户持有营业执照，占 66.8%。如果按这个比例估计，在个体户就业的劳动力占全社会就业劳动力的三分之一以上。当我们将从事家庭农业生产的劳动力也考虑进来时，家庭微型经济容纳的劳动力的比例，可以说是处于一个举足轻重的地位。第三次农业普查的数据证明，2013 年全国有 31 422 万劳动力从事农业生产经营，其中规模农业经营户的劳动力为 1 289 万人，占 4.1%，农业经营单位的劳动力为 1 092 万人，占 3.5%。如果我们将后两者视为农业中的非家庭微型经济，当年农业微型经济吸纳了 2.9 亿劳动力，占当年全社会就业人数（76 977 万人）的 37.7%。

家庭微型经济有时还以私营公司等其他形式存在。保守估计，家庭微型经济吸纳了超过三分之二的劳动力。这和上面三分之二家庭从事微型经济活动的判断是一致的。

五、传承家庭文化价值

微型经济基于家庭，其决策的目标是实现最美好的家庭生活，是一种高于经济目

标的决策。有时候为了家庭的集体目标，个别家庭成员可以放弃经济目标。我们在湖南省访谈了一个商店主，据她介绍她原来是外出打工的，收入也不错，后来由于父母年迈需要照顾，同时女儿需要回乡上学，夫妇俩放弃在广东的工作，回到老家经营一家小商店，同时兼营保险推销业务，也耕种小面积的农田。另一个案例是贵州省丹寨县朵往颂合作社的发起人。他本来在广东东莞工作，还买了房子。为了照顾母亲将东莞的房子卖了，回到家乡办起农场，还组建了朵往颂农民合作社。既照顾到家庭，又带动了村民发展家庭微型经济。

很多人担心随着产业化发展，家庭成员不得不分开就业，家庭的文化价值将消失。当发现家庭微型经济可以以小农、个体户、微型电商等不同面目出现，我们有理由相信家庭文化价值可以随着家庭微型经济发展得到传承。

更重要的是，在实现美好家庭生活的过程中，家庭微型经济不但解决了经济问题，同时也解决了子女教育和养老问题。也许大力发展家庭微型经济，可以缓解农村的留守儿童和留守老人的抚养问题，大力发展家庭微型经济是乡村振兴的重要途径。

六、合成新型经济组织

小农经济诞生于市场发育不完全的农耕社会，面对现代的商品经济社会以及已经到来的数字经济时代，小农经济必须采取应对措施才能适应新的经济环境。表 2-2 是一项在北京周边 13 个县区 200 多个村的问卷调查结果。调查发现，北京周边农村经济活动仍然是以小规模为主，包括小作坊、个体户、小贩、小商店、家庭农场、家庭旅馆等。电商是为了适应数字经济而产生的一种微型经济，很有可能改变过去的经济组织形式。

值得注意的是，农村微型经济不一定按过去的完全独立的经济组织存在，微型经济之间的合作最近在某些农村地区得到发展。我们在北京市郊区对 217 个村进行调查发现，合作社是农村主要的经济组织，有 47% 的行政村存在农民专业合作社，涉及的人数也比较多。其次是种养大户，有 20% 行政村存在这种经济形式。其他形式例如经注册的家庭农场、加工企业和资金互助组织等，只存在于少数行政村。

表 2-2 农村新型经济组织

	村数	数量	人数
专业种养殖大户	43	371	938
家庭农场	16	464	1 432
注册登记的农民专业合作社	103	235	18 531
农产品加工企业	15	22	
农村资金互助合作组织	13	12	1 093

七、在数字经济中重新繁荣

很多人担心家庭微型经济会在数字经济中消亡，但是我们在调查中发现，数字经济的到来使得家庭微型经济的发展有了更广阔的空间。数字经济的特点是信息传递快、交易成本降低、在一定程度上减少生产的盲目性。数字经济最大的特点是依赖于数字平台进行交易，这使得广泛分散的家庭微型经济有了交易的平台。

阿里巴巴是建立在数字经济基础上的大规模的交易平台，它连接着的微小经济体，当然也包括了大量的家庭微型经济。这种家庭微型经济可以分布在全国各地，利用当地各种不同的资源进行生产，然后将产品通过阿里巴巴数字平台销往各地。通过数字平台进行交易产生了大量的数据，也为家庭微型经济融资提供了可能。蚂蚁金服基于交易平台对微型经济进行授信，使家庭微型经济能够获得快捷的资金支持。根据北京周边的一项调查，家庭微型经济从数字平台融资的数量已经超过了从传统金融机构的数量。

数字经济不仅为家庭微型经济带来了销售信息，而且也带来了金融资源，这对家庭微型经济小规模、分散、灵活的生产方式非常有利，也有利于保持经济生产与家庭文化价值的融合。

第三章 多目标的融资需求

家庭微型经济在国民经济中占据了重要的地位。与大中企业一样，家庭微型经济在经营过程中，在不同的发展阶段都会出现融资需求，但是因为家庭微型经济的资金需求具有“短、小、频、急”的特征，与大中型企业相比，家庭微型经济在实际融资中经常面临“融资难”和“融资贵”的问题，抑制了家庭微型经济的进一步发展。研究发现，大部分家庭微型经济在经营的过程中都会出现融资需求，并且家庭微型经济的融资成本大于社会企业的平均融资成本；家庭微型经济的融资用途主要是补充流动性和扩大生产经营规模，抵押贷款是家庭微型经济获得融资的主要方式。相对于中小企业，家庭微型经济存在融资难的问题，这类经济体的净资产和财务记账情况以及能够接受的最高年化利率会显著影响它们的融资需求满足度。

一、家庭微型经济的融资现状

家庭微型经济在国民经济中占据了重要的地位。与大中型企业一样，家庭微型经济在经营过程中、在不同的发展阶段都会出现融资需求。家庭微型经济的资金需求具有“短、小、频、急”的特征，而家庭微型经济在实际融资中经常面临“融资难”和“融资贵”的问题，抑制了家庭微型经济的进一步发展。

1. 家庭微型经济的融资特点

目前公认小微企业与大中企业相比其融资需求具有“短、小、频、急”的特点，而根据本文的划分，家庭微型经济是比小微企业规模更小的经济体，其融资需求同样具有“短、小、频、急”的特点。根据国家税务部门对小型微利企业的划分（2018），

小微企业在资产规模方面，工业企业不超过 3 000 万，其他企业不超过 1 000 万，家庭微型经济的资产规模一般也是在 1 000 万以下，相应地，微型企业的融资需求一般不超过 300 万，大部分集中在几十万，与大中企业动辄千万的融资需求相比，微型企业的资金需求是非常小的。微型企业的主要形式是小农经济、个体工商户和微型电商等，这些经济体一般位于产业链的末端，不需要技术创新，也无大型固定资产投资，其融资用途主要是筹备生产、资金流转、扩大生产规模等，这些环节需要的资金量一般不大，资金使用的周期也比较短，同时资金需求经常出现，资金需求时效性强，具有“短、小、频、急”的特点。

1) 小农经济的融资特点

小农经济主要从事农林牧渔方面的经营，根据农业普查（2013）的数据，92.9%的农业生产经营人员从事种植业。小农经济的融资需求特征与其种养殖对象的习性密切相关。根据农业产品的生长习性不同，小农经济的资金投入产出方式可以分为一次投入一次产出、一次投入多次产出、多次投入一次产出和多次投入多次产出四种模式，相应的，小农经济对资金的需求特征与还款能力也与其投入产出方式密切相关。以一次投入一次产出为例，一次投入一次产出是指在农作物生产周期一开始时需要投入大量的资金，而在中后期需要的资金量非常小或者无资金需求，最后可以一次性交易卖出全部农产品并获得收入。例如一年生农作物小麦，在年初种植时需要大量资金用于支付土地承包费用、购买种子、雇佣人工插秧、租赁大型农机等项目，但是在整个小麦的生产周期中的费用较少，主要是打药、施肥和浇水，在小麦成熟后可以全部收割用于家庭生存或者出售。

表 3-1 小农经济的产业结构

	种植业	林业	畜牧业	渔业	农林牧渔服务业
农业生产经营人员构成	92.9	2.2	3.5	0.8	0.6
规模农业经营户农业生产经济人员构成	67.7	2.7	21.3	6.4	1.9
农业经营单位农业生产经营人员构成	50.3	16.4	16.6	6.2	10.6

小农经济的资金需求额根据农户经营规模的不同而不同，对于农业生产主要用于自给的农户初始资金需求通常小于 1 万元，而对于规模农业经营户，其资金需求可能达到百万的规模。小农经济的资金需求期限非常灵活，资金使用周期即为作物的生长周期，还款能力也取决于农业作物的产出方式。同时，对资金的需求时效性较强，如果农业投入错过最佳时期会严重影响农业产出，从而影响小农经济的收入。

2) 个体工商户的融资特点

个体工商户的经营范围主要是县域内的餐饮、零售、生活服务和休闲娱乐等行业。

个体工商户的融资需求主要有三方面：一是筹备开业过程中的资金需求。个体工商户的从事个体经营需要一定的初始资金，用于支付门面房租、店面装修、雇佣员工和批发商品。二是经营过程中的流动性资金需求。个体工商户需要阶段性地集中批发商品，而其出售商品的周期较长，因此存在资金缺口。三是扩大经营规模时的资金需求。这种需求与初始筹备开业的资金用途相似，但是由于个体工商户希望扩大经营规模，因此资金需求的额度可能会更大。

对于从事生活服务业的个体工商户如美发行业其对资金的需求主要集中在初始组建开业阶段，需要租入商铺、进行门面装修并购入价值不菲的设备，由于其经营内容主要是提供服务，因此经营过程中仅需维护原有设备，对资金需求不大。而对于零售业如服装零售，不仅在筹备开业阶段需要资金投入，在经营过程中季节性地批发成衣也需要大量的资金需求。因此，个体工商户的资金需求特征取决于其从事的具体行业。

在还款能力方面，与小农经济的周期性地获得收入不同，个体经营户的收入一般比较平稳。个体工商户的具体资金需求额度，取决于其经营的规模，对于规模小、轻资产的个体工商户，如彩票出售点，其需要的资金量就非常小，而对于规模大商品价值高的个体工商户如家电零售需要的资金量一般较大，通常会超过百万。对于个体工商户，商机是决定是否成功的关键，错过最佳的开业与批发商品时间会严重影响盈利性，而把握商机离不开拥有充足的资金，因此对于个体工商户而言，资金需求的时效性十分重要。

3) 微型电商的融资特点

微型电商主要通过社交软件或网络购物平台进行商业经营活动，是个体工商户的线上化。微型电商根据是否有线下实体店可以分为两类：一类是纯线上经营的微型电商，这类微型电商在经营中不需要投资线下实体店，其资金用途主要是批发囤货、租赁仓库、雇佣员工等流动性需求和线上广告营销；一类是线上线下结合的微型电商，这类微型电商一般最先是个体工商户，且主要是个体工商户中的零售业，为了扩大经营范围而开放网络销售渠道，这类微型电商的融资需求既有传统个体工商户的特征，又有纯线上微型电商的特征。因此，微型电商的融资需求特征与个体工商户较为相似，一般融资的额度根据经营规模而有所不同但总体不大，资金用途主要是流动性需求和广告投入，同时对资金需求具有时效性。

2. 家庭微型经济融资困境

企业的融资方式可分为内源性融资和外源性融资，内源性融资是指通过企业内部部门之间进行资金调剂，外源性融资指通过企业外部渠道进行融资。根据统计（图3-

1)，企业外源性社会融资中银行贷款占比为 54.84%，承兑汇票占比为 11.26%，企业发债占比为 16.5%，融资性信托占比为 7.66%，融资租赁占比为 3.95%，保理占比为 0.44%，小贷公司占比为 0.87%，互联网金融（网贷）占比为 1.10%，上市公司股权质押占比为 3.39%^①，银行是企业外源性融资的主要渠道。上面提到的多种渠道，对于规模较小且在县域内经营的家庭微型经济来说都是难以获得的，如承兑汇票、企业发债、信托、融资租赁、保理等渠道。家庭微型经济的融资渠道主要是银行，但是与大中企业相比，家庭微型经济由于融资额度小、经营风险大、缺少抵押物、法人能力不足等原因通过银行融资时普遍存在“融资难”的问题。

1) 小农经济的融资困境

首先，农业生产经营受自然气候的影响较大，而大多数小农经济都没有购买农业保险，农业收入存在较大不确定性，因此对于银行来说发放农业贷款风险大，需要一定的抵押物。受制于中国农村的特殊环境，农民最大的资产农房、农地都不能作为有效的抵押物，缺乏抵押物限制了农民的融资能力。其次，小农经济一般远离城市，且较为分散，增大了其从银行贷款的难度。对于银行来说，与大中企业相比，对家庭微型经济的贷款业务不仅额度较小，而且由于位置偏远审贷、监督等成本也更高，进一步降低了银行的利润空间，银行的放贷意愿不高。最后，根据农业普查的数据显示，农业经营者中基本都是初中及以下学历者（91.8%），且与城市的交流较少，他们除了所在行业对外界技能的掌握并不充分，例如寻求融资渠道、与金融机构打交道等，这也加大了小农经济的融资难度。

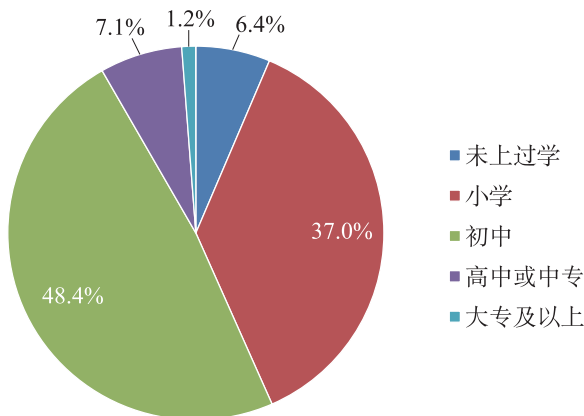


图 3-1 农业经营者文化程度分布

^① 数据来源为中国社会融资成本指数。该指数由清华大学经管学院中国金融研究中心等机构发起，于 2018 年 2 月 1 日在北京发布。

2) 个体工商户的融资困境

个体工商户大部分分布于县域内，与小农经济相比，其更易接触到金融机构，然而，个体工商户并没有因此而容易获得贷款。个体工商户的经营存在淡旺季且收入随机性大，一般经营流水并不稳定，经营存在一定的风险，因此个体工商户很难获得信用贷款，银行对个体工商户的贷款业务主要是抵押贷款和担保贷款。对于抵押贷款，银行要求个体工商户提供一定价值的抵押物，而大多数个体工商户是社会的中低层收入者，没有合适的抵押物，从而难以获得贷款。而个体工商户也很难获得担保贷款，担保人一般要求是公务员、事业单位等有稳定收入的社会中层阶级，而个体工商户主要是农民、待业青年和失业群体，虽然他们在城市生产和生活，但是其社会关系也集中在底层，因此也很难找到合格的担保者为他们提供贷款担保。

3) 微型电商的融资困境

微型电商面临的融资困境与个体工商户情况相似。但是微型电商的经营主要通过互联网，因此微型电商可以通过互联网渠道增加获得融资的机会。虽然微型电商与其他小微经济一样大多无信用记录，但是互联网可以完整记录、监测其交易记录和流水，因此微型电商与传统的线下小微经济相比可以方便快速地通过所在的互联网经营平台的融资部门获得部分融资。目前微型电商通过互联网平台获得融资的资金量一般较小，一般为5万以内，可以满足经营中的流动性需求。但是如果微型电商有更大额的融资需求，对大多数微型电商来说目前很难通过互联网渠道来解决，因此在较大额融资需求时微型电商也面临和个体工商户一样的困境。

3. 家庭微型经济的融资成本

企业在融资时付出的成本除了融资直接支付的利息以外，还包括与融资过程相关的招待费、手续费、评估费等。数据显示，我国社会企业平均融资成本为7.6%^①，其中，银行贷款平均融资成本为6.6%，承兑汇票平均融资成本为5.19%，企业发债平均融资成本为6.68%，融资性信托平均融资成本为9.25%，融资租赁平均融资成本为10.7%，保理平均融资成本为12.1%，小贷公司平均融资成本为21.9%，互联网金融（网贷）平均融资成本为21%，上市公司股权质押平均融资成本为7.24%。由于大企业融资额度大、信用好、公司实力佳，各类金融机构都倾向与大中企业合作，向其提供贷款。甚至一些大企业在融资时采用招标的方式，寻找利率最低的金融机构。反观家庭微型经济，其融资利率的决定权在银行手中，甚至很多家庭微型经济通过宴请

^① 数据来源为中国社会融资成本指数。

银行工作人员、送礼等方式提高获得融资的机会，这进一步增加了家庭微型经济的融资成本。

二、融资情况分析

为了厘清家庭微型经济融资中的问题，下文以 2017 年 CAPI 在浙江省调查的小微企业作为研究样本，重点观察其中有融资需求和实际发生融资行为的家庭微型经济，分两部分深入分析家庭微型经济的融资需求情况。第一部分，研究家庭微型经济的融资特征。以 1984 家家庭微型经济中发生过融资行为的微型企业为研究对象，观察其融资行为中的需求满足情况、融资基本特征、融资用途和融资方式，从而总结出家庭微型经济融资的一般规律。第二部分，研究家庭微型经济“融资难”的影响因素。将 1984 家家庭微型经济中有融资需求的企业与 735 家中小企业中有融资需求的企业进行对比，从企业规模、法人情况、企业经营情况和金融能力等方面寻找变量，分析影响家庭微型经济融资的主要因素。本文在研究家庭微型经济的融资满足情况时，即包括有融资需求并向金融机构申请贷款的企业，也包括有融资需求但是因为担心被拒绝而没有向金融机构申请贷款的企业。

1. 家庭微型经济的融资特征

我们以上述 1984 家家庭微型经济中发生过融资行为的微型企业为研究对象，观察其融资行为中的需求满足情况、融资基本特征、融资用途和融资方式。分析发现：大部分家庭微型经济在经营的过程中都会出现融资需求，且对于存在融资需求的企业，不同企业之间的融资满足情况差异较大；当企业的融资需求较小时会通过民间借贷解决融资需求，而当融资需求较大时一般会通过机构来解决融资需求，并且家庭微型经济的融资成本大于社会企业的平均融资成本；家庭微型经济的融资用途主要是补充流动性和扩大生产经营规模，而用于技术引进和研发的企业不多；抵押贷款是家庭微型经济获得融资的主要方式，当家庭微型经济向金融机构申请贷款时，如果企业融资需求较小可以采用信用的方式，而当企业融资需求较大时，金融机构会要求企业提供抵押物。

1) 融资满足情况

本文以家庭微型经济通过金融机构融资总额占融资需求总额的比重衡量其融资需求满足情况（图 3-2）。可以发现在家庭微型经济中，有超过一半（54.34%）的家庭微型经济有融资需求。而有融资需求的家庭微型经济，其中有 18.18% 没有借到钱，

17.31%只借到了部分的钱，55.71%的微型经济的融资需求可以完全得到满足，另有8.8%的微型经济实际获得的借款大于最初的需求量。通过统计发现，大部分家庭微型经济在经营的过程中都会出现融资需求，考虑到家庭微型经济在地方经济发展中的重要作用，政府和金融机构应该重视家庭微型经济的融资需求。对于存在融资需求的企业，不同企业之间的融资满足情况差异较大，大部分企业的融资需求可以得到满足，但是有不少企业完全无法获得融资，还存在一些企业实际借到的资金大于最初的需求量。如果家庭微型经济的融资需求得不到满足会影响企业的经营发展，进一步影响地方的就业和经济发展水平，而融资过多不仅会增加家庭微型经济的经营成本，同时也增大了其违约风险，对金融机构是一种隐患。为了厘清哪些原因造成了家庭微型经济借不到钱或借多了钱，下文将深入探讨影响家庭微型经济融资需求满足情况的因素。

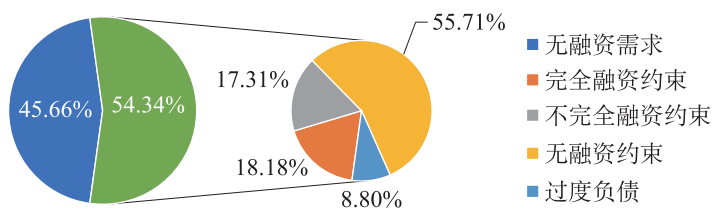


图 3-2 家庭微型经济融资需求满足情况

2) 融资基本特征

根据融资来源的不同，可以将家庭微型经济的融资分为机构融资和民间融资。金融机构渠道包括银行等正规金融机构，也包括非正规金融机构如小贷公司、资金互助社、网络平台等，企业在通过金融机构进行融资时，机构需要对企业的信用进行全面评估，通常包含企业素质、信用记录、财务状况、经营管理水平、成长性和潜在风险等内容，并以此为依据为企业提供的信贷产品。而民间渠道借贷主要指依靠企业主的社会网络关系，在有融资需求时向身边的亲戚朋友等熟人借钱。在浙江的样本家庭微型经济中，机构融资主要是通过农信社、农业银行等银行机构获得，其融资额度为 35 万元（中位数，下同），期限为 12 个月，利率为 7.2%；民间融资的融资额度为 10 万元，期限为 12 个月，利率为 10%。从融资额度看，机构融资的额度大于民间融资的额度，企业通过机构融资的额度范围在 1—4 000 万，通过民间融资的额度范围在 2—200 万，可以看出当企业的融资需求较小时会通过民间借贷解决融资需求，而当融资需求较大时一般会通过机构来解决融资需求。从融资期限看，机构融资和民间融资的期限相同。从融资利率看，机构融资的利率低于民间融资的利率，且机构融资利率

大于银行平均融资（企业）成本的 6.6%^①，民间融资利率大于社会融资平均融资成本的 7.6%，从浙江省的样本企业可以看出家庭微型经济的融资成本大于社会企业的平均融资成本。

表 3-2 家庭微型经济的融资基本特征（中位数）

	额度（万元）	期限（月）	税率（%）
机构融资	35	12	7.2
民间融资	10	12	10

3) 融资用途

家庭微型经济融资的主要用途是补充流动性和扩大生产经营规模，分别占比为 80.93%和 56.03%，融资用途是购置固定资产的占比为 15.63%，引进新产品新技术的占比为 7.65%，新产品新技术的研究开发的占比为 3.02%，开展新项目的占比为 5.17%，拓展新市场的占比为 12.07%，其他用途为 2.59%。本次调查中家庭微型经济所处行业主要是制造业（23.52%）、批发零售（21.1%）、服装纺织皮革（11.72%）、农林牧渔（7.8%）、快速消费品（6.41%）和餐饮娱乐旅游酒店生活服务（6.63%），这些企业一般不需要太先进的科技，因此融资用途主要是补充流动性和扩大生产经营规模，而用于技术引进和研发的企业不多。

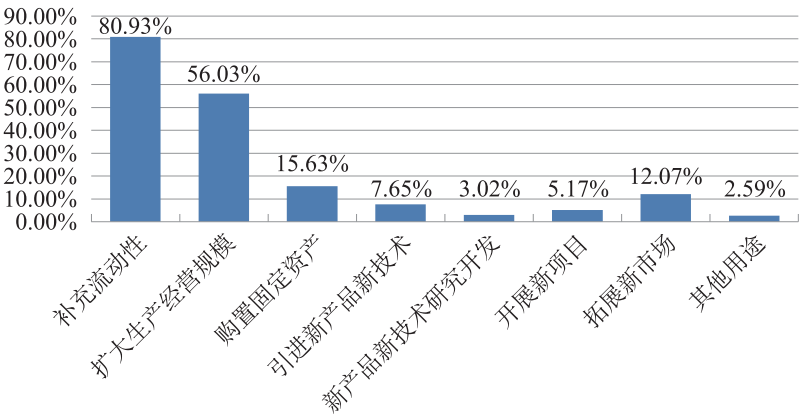


图 3-3 家庭微型经济的融资用途（多选题）

4) 融资方式

从家庭微型经济的融资方式看，61.63%的企业通过抵押的方式获得融资，30.23%的企业通过担保的方式获得融资，6.4%的企业通过信用的方式获得融资，

^① 数据来源为中国社会融资成本指数。该指数由清华大学经管学院中国金融研究中心等机构发起，于 2018 年 2 月 1 日在北京发布。

1.74%的企业通过质押的方式获得融资，抵押贷款是家庭微型经济获得融资的主要方式。其中，通过抵押方式获得融资的企业，融资额度主要在 100 万以上，而通过信用方式获得融资的企业融资额度主要在 20 万以下。可以看出家庭微型经济向金融机构申请贷款时，如果企业融资需求较小可以采用信用的方式，而当企业融资需求较大时，金融机构会要求企业提供抵押物。而对于家庭微型经济来说，提供有价值的抵押物存在一定困难，因此会抑制家庭微型经济获得融资。

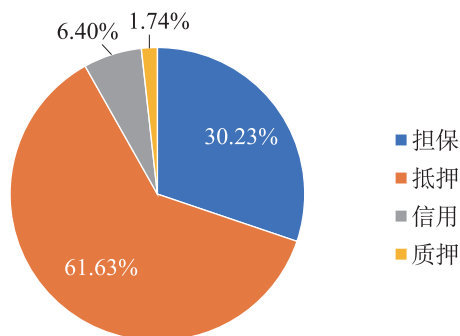


图 3-4 家庭微型经济融资方式

2. 融资满足度与影响因素

这部分将 1984 家家庭微型经济中有融资需求的企业与 735 家小微企业中有融资需求的企业进行对比，从企业规模、法人情况、企业经营情况和金融能力等方面考察影响家庭微型经济融资满足度的因素。研究发现：相对于中小企业，家庭微型经济的融资需求更难满足，金融机构对家庭微型经济存在金融排斥，“融资难”的问题确实存在；法人的年龄和性别对企业的融资满足度没有影响，法人的教育程度会显著影响企业的融资满足度；企业的经营年限、注册商标数量、利润率、合同工人数、员工平均工资均不影响企业的融资需求满足度，企业的净资产和财务记账情况会显著影响企业的融资需求满足度；企业拥有银行账户的数量、是否有未还清的民间贷款和数字金融使用不会影响企业的融资需求满足度，企业在需要融资时能够接受的最高年化利率会显著影响企业的融资需求满足度。

1) 变量选取与定义

为了判断家庭微型经济是否受到融资约束及影响其融资满足度的因素，本文对浙江省样本家庭微型经济的法人信息、企业经营管理能力和金融能力等因素进行回归分析。为了判断家庭微型经济是否受到融资约束，本文以同一次调查中的中小企业作为对照组进行研究。法人信息变量包括法人年龄、法人性别和法人教育程度；企业经营管理变量包括经营年限、注册商标数量、利润率、合同工人数、员工平均工资、净资产和

是否财务记账；金融能力变量包括银行账号数量、受否有未还清民间贷款、融资能接受的最高年化利率和数字金融使用情况。变量的具体定义见表 3-3：

表 3-3 变量解释

变量类型		变量名称	变量具体定义
被解释变量		融资满足度	上年最大两笔融资额度之和/上年融资需求额，当融资满足度为 1 时，说明企业的融资需求完全得到满足。
解释变量	企业规模	企业规模类型	家庭微型经济取 1，中小企业取 0，划分标准为国家统计局对大中小家庭微型经济划分标准（2017 年）。
		法人年龄	企业法人在 2017 年的年龄。
	法人情况	法人性别	女士取 1，男士取 0。
		法人教育程度	接受初中及以下教育取 1，接受高中及以上教育取 0。
		经营年限	到 2017 年，企业的经营时长。
	企业经营管理	注册商标数量	企业拥有的商标数量。
		利润率	净利润/营业收入。
		合同工人数	正式签订合同的员工数量。
		员工平均工资	员工的月平均工资。
		净资产	净资产加 1 后取自然对数。
		是否财务记账	有财务记账取 1，无财务记账取 0。
	金融能力	银行账户数量	企业基本帐户和一般帐户的总和。
		受否有未还清民间贷款	除银行贷款外，企业因生产经营未还清的民间借款。
		融资能接受的最高年化利率	企业如果要融资，能够接受的最高年化利率。
		数字金融使用	当企业有微粒贷融资、借呗融资、经营中接受手机银行支付、网上银行支付、微信支付和支付宝支付等行为之一发生时取 1，否则取 0。

2) 企业规模与融资满足度

从回归结果（表 3-4）可知，企业规模类型的系数显著为负，说明相对于中小企业，家庭微型经济的融资需求更难满足，金融机构对家庭微型经济存在金融排斥，“融资难”的问题确实存在。家庭微型经济多是规模很小、独立决策、独立开展活动和独立核算的经济主体，其中包含大量的小作坊、小商小贩、个体户、小店铺、家庭农场等，家庭微型经济中有的在工商部门登记注册，但是也有很多是没有登记注册的经济主体。这些家庭微型经济相对于中小企业，往往因资产规模较小、缺少高价值的抵押物、全面的信用记录相对较少而难以获得金融机构的贷款，但是在经营中又渴望获得资金扩大生产规模使企业进一步发展，因此其融资难以得到满足。在上文我们已经讨论了家庭微型经济在国民经济中的重要地位，如何满足家庭微型经济的融资需求仍然需要更多的努力。

表 3-4 回归结果

	变量	参数	标准差	t	P>t
企业规模	企业规模类型	-0.181***	0.066 7	-2.72	0.007
法人情况	法人年龄	0.003 32	0.003 43	0.97	0.334
	法人性别	0.048 2	0.068 5	0.7	0.482
	法人教育程度	-0.099 5*	0.058 5	-1.7	0.089
企业经营 管理	经营年限	-0.003 55	0.005 22	-0.68	0.497
	注册商标数量	0.012 5	0.032 3	0.39	0.698
	利润率	0.051 1	0.106	0.48	0.629
	合同工人数	-0.001 09	0.001 29	-0.84	0.399
	员工平均工资	-1.13e-05	1.78e-05	-0.63	0.526
	净资产	0.058 5***	0.018 0	3.25	0.001
	是否财务记账	-0.222***	0.066 9	-3.32	0.001
金融能力	银行账户数量	-0.058 6	0.052 5	-1.12	0.265
	受否有未还清民间贷款	0.195	0.142	1.38	0.169
	融资能接受的最高 年化利率	0.012 6**	0.005 68	2.22	0.027
	数字金融使用	-0.051 2	0.067 9	-0.75	0.451
	截距项	0.967***	0.239	4.05	0

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

3) 业主情况与融资满足度

从业主情况看，业主的年龄和性别对企业的融资满足度没有影响，业主的教育程度会显著影响企业的融资满足度。业主教育程度的系数为负，说明相对于接受过高中及以上教育的业主，接受初中及以下教育的业主的融资需求更难满足。业主的教育程度可以从两个层面影响到企业的融资需求满足度：第一，业主的教育程度越高，越有能力掌握了解信息，获取更多融资渠道，并达到融资需要的条件，从而更易获得融资；第二，业主的教育程度越高，对企业经营管理的能力越强，其企业相对于业主教育程度低的企业良好更发展，因此更能得到金融机构的信任，获得融资。结合业主的年龄和性别不影响企业的融资满足度，可以看出业主对企业融资满足度的影响主要是业主能力影响了企业融资情况。

4) 经营情况与融资满足度

从企业经营管理看，企业的经营年限、注册商标数量、利润率、合同工人数、员工平均工资均不影响企业的融资需求满足度，企业的净资产和财务记账情况会显著影响企业的融资需求满足度。其中，净资产的系数为正，说明企业的资产规模越大，其融资需求越容易得到满足，这也印证了前文所说的家庭微型经济相对于中小企业融资需求更难满足，不论是不同规模类型企业之间还是家庭微型经济内部，金融机构都更

倾向于向规模更大的企业提供贷款，规模越大企业融资需求越容易得到满足。是否财务记账的系数为负，说明相对于没有财务记账的企业，有财务记账的企业反而不利于企业获得融资。这个结果与大众普遍的认知不相符，一般认为，企业有财务记账，反映其管理更加规范且拥有全面的会计记录，有利于金融机构考核其经营情况，因此更易得到金融机构的信任，从而获得贷款满足融资需求。从本文第一部分对家庭微型经济融资方式的分析中可知家庭微型经济融资主要通过抵押贷款的方式，金融机构在对家庭微型经济贷款时更看重企业是否有适当的抵押物而非其经营特征，因此企业有财务记账不会提升其融资满足度，至于为什么会产生有财务记录反而降低其融资满足度的结果，根据现有的数据无法做出准确判断，仍需要将来进一步分析。

5) 企业金融能力与融资满足度

从企业金融能力看，企业拥有银行账户的数量、是否有未还清的民间贷款和数字金融使用不会影响企业的融资需求满足度，企业在需要融资时能够接受的最高年化利率会显著影响企业的融资需求满足度。融资能接受的最高年化利率的系数为正，说明企业能接受的融资利率越高，其融资需求越容易得到满足。一方面，企业能接受的最高年化利率是企业能接受的融资利率的上限，只有当实际融资利率低于这个值时企业才会融资，当企业能接受的年化利率较低甚至低于银行贷款利率时其融资需求很难得到满足。另一方面，企业能接受的最高年化利率即企业融资时能够接受的最大资金使用成本，一般情况下如果企业的盈利能力越好，其能接受的资金最大使用成本越高。这些能接受较高利率的企业往往也是相对经营情况更好的企业，其获得融资的机会更大。

6) 数字金融与融资满足度

根据回归结果，我们发现被认为可以缓解企业融资约束的数字金融使用在浙江的样本企业中并未影响其融资满足度。出现这样的结果可能有两个原因：第一，本次调研没有采集到使用数字金融的典型企业。调研的微型企业中有通过数字金融进行借贷的企业仅为 44 家，不足 2%，且通过数字金融融资的额度较小，在企业的总融资额中占比极小，数字借贷不是其解决融资需求的主要渠道。二是因为本文对数字金融使用的定义太过宽泛，由于没有采集到合适的数字借贷数据，本文在参考文献的基础上将企业交易中的手机银行支付、网上银行支付、微信支付和支付宝支付等行为看作企业的数字金融行为，但是这种做法使 75% 左右的企业都被识别为有数字金融行为，这种分类无法准确体现数字金融对企业的作用，因此未得到有效的结果。

第四章 用途单一的金融服务

为进一步探索金融机构与家庭微型经济体共生、共存、共发展的内在逻辑，科学辨析不同金融机构在支持家庭微型经济中的优势与劣势，本章对主要金融供给机构的信贷特征进行对比分析。分析主要基于浙江省 2 730 家微型企业、400 家小额贷款公司及 27 000 份线上调研数据。课题组研究发现：1) 传统银行中，服务家庭微型经济的主要为农信社，其下沉程度深，扎根农村的线下网点在促进农村家庭微型经济发展中起到重要作用。而大、中型银行则更倾向于为规模大、营业时间长、有担保抵押的中小企业提供贷款；2) 相比较于传统银行，互联网银行充分利用数字技术，提供的产品贷款具有期限灵活、额度小、纯信贷、触达客户面广、审批环节高效的特点，能更好地适应家庭微型经济贷款“短、小、急、频”的特点；但是由于缺乏线下网点支持，在服务农村客户时，数据质量下降，不良贷款率有所升高 3) 小额贷款公司作为银行业机构的重要补充，既为不能从银行得到贷款的农村家庭微型经济提供了融资渠道，也在数字技术的使用和创新方面做出了重要贡献。

一、金融机构的优势与劣势

中国已经进入全金融行业协力发展普惠金融事业的时代。一方面，国家近几年逐步加大对微型企业的扶持力度，出台了一系列扶持微型企业发展的政策，为信贷机构开展微型企业信贷业务提供了良好的政策环境。自 2016 年 1 月国务院发布《推进普惠金融发展规划（2016—2020 年）》以来，发展普惠金融成为国家发展战略，中国普惠金融事业版图（见图 4-1）得以迅速扩大。另一方面，随着利率市场化的到来，信贷市场竞争日益激烈，微型企业信贷市场具有典型的蓝海特征。除了传统金融机构、新

型农村金融机构以外，近年兴起的互联网金融机构以及其他非银行业金融机构与行业龙头企业等延伸的金融服务机构，都以各种形式设立普惠金融业务板块，专注于为包括农户、个体户以及电商在内的家庭微型经济提供金融服务。

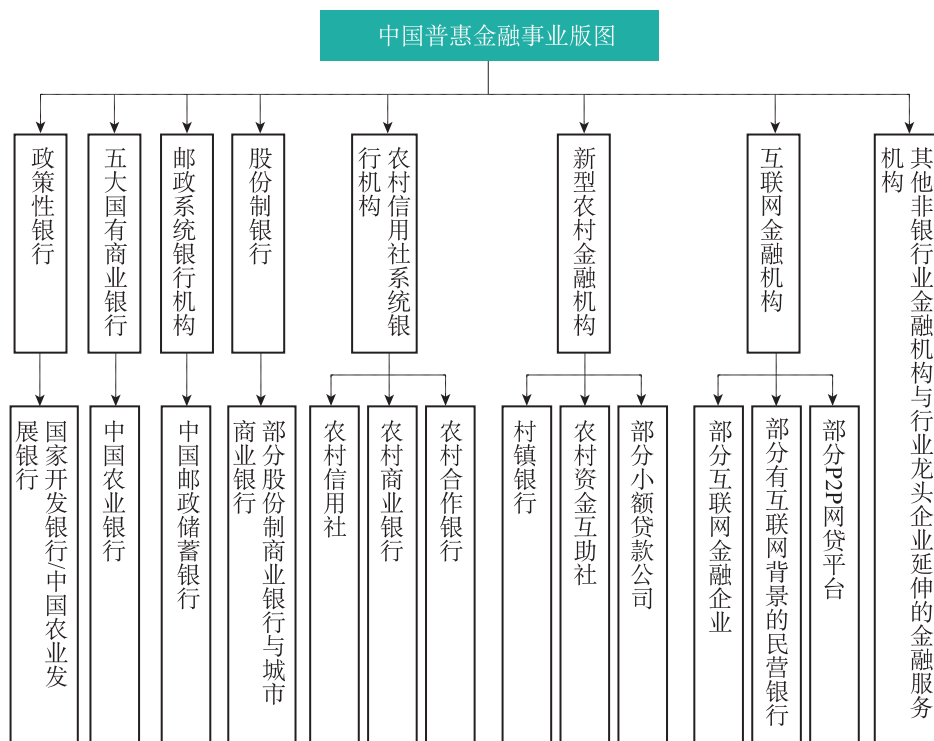


图 4-1 中国普惠金融事业版图与涉农金融机构

来源：中国普惠金融发展报告 2018

CAFI 将普惠金融定义为：立足于机会平等和商业可持续原则，在成本可负担的前提下，面向“三农”、中小微型企业、个体工商户、社会低收入人群、创业和失业人群、特殊群体（如残疾人）等在内的需要金融服务的群体（也就是“中小微弱”），通过合理的价格，有效、全方位、可持续地提供及时的、方便的、差别化的金融服务，以实现金融资源供求平衡，缩小贫富两极分化并推动社会和谐发展的金融体系。在普惠金融实践过程中，传统商业银行、互联网金融机构及小额贷款公司等类金融机构都扮演者重要的角色。下面分别对各类金融机构在家庭微型经济支持方面的优势及困境进行分析。

1. 服务家庭微型经济的主力军

在推动普惠金融发展的过程中，相比较于大、中型商业银行，农村信用社系统银

行（包含农村信用合作社、农商行、城商行等，简称“农信系统”银行）往往扮演着更为重要的角色（单强等，2018）。农村是中低收入人口和贫困人口集中的地区，农村金融服务机构的发展程度对中国普惠金融战略与精准扶贫战略的推进具有决定性影响。如图3所示，农村信用社系统银行针对农林牧渔的贷款余额显著高于大、中型商业银行贷款余额。研究表明，这种结果与不同类型银行贷款信息收集方式及家庭微型经济的信贷需求特征密切相关。

大中型银行往往在交易型贷款方面更具规模优势。交易型贷款的发放和信息的生产主要依赖于贷款申请者所提供的财务报表，银行运用风险评估模型和其他信息处理平台进行决策，并采用抵押担保等手段降低信息不对称程度。这类贷款所运用的信息一般较为透明，为易于量化、编码和传递的“硬信息”。然而微型企业通常不具备财务报表、抵押品等“硬信息”，加重了信息不对称问题（秦捷钟等，2010）。因此出现大、中型银行对家庭微型经济信贷供给不足的现象。

虽然在政府的号召下，大中型银行纷纷探索服务家庭微型经济的路径，尝试以自己的资金优势扩大对家庭微型经济服务的份额。然而，由于传统金融机构长期以来没有把家庭微型经济作为服务的战略对象，缺乏针对家庭微型经济的有效服务模式。虽然工农中建及全国股份制商业银行在支持微型企业方面具有融资产品种类较为丰富、融资成本较低的优势，但是其贷款流程较为复杂、贷款所需时间较长、融资模式缺乏灵活性，难以充分满足微型企业用款“急”的需求（单强，2018）。近些年国内许多商业银行也开发尝试了一些专门针对微型企业的金融产品，如工商行“易融通”、建设银行“易税贷”等，意在简化贷款业务办理流程，利用数理模型控制贷款风险。但这些产品并为在服务家庭微型经济方面取得突破性进展，究其原因，有学者认为主要是我国传统国有商业银行现有的内部管理模式、机构设置、考评方法等阻碍了其微型企业贷款业务的发展^①。

相比较于大、中型银行，农信系统银行等小型商业银行则更擅长于关系型贷款，该类贷款的决策和信息的生产主要依赖于银行与企业之间的长期接触积累。这类信息一般不透明，通常包含企业主行为、信誉以及个人品行等难以具体量化和传递的“软信息”（Berger et al.，2001）。软信息的收集需要了解当地的风俗习惯以及相关企业的特定信息。例如，浙江泰隆商业银行（简称“泰隆银行”）作为一家小型银行金融机构，从成立之初就以服务微型企业为核心业务，针对微型企业的特点，泰隆银行利用客户经理与客户之间建立长期交往关系而获得的软信息取代报表等硬信息，以缓解银

^① <https://max.book118.com/html/2018/1202/6000134145001233.shtm>

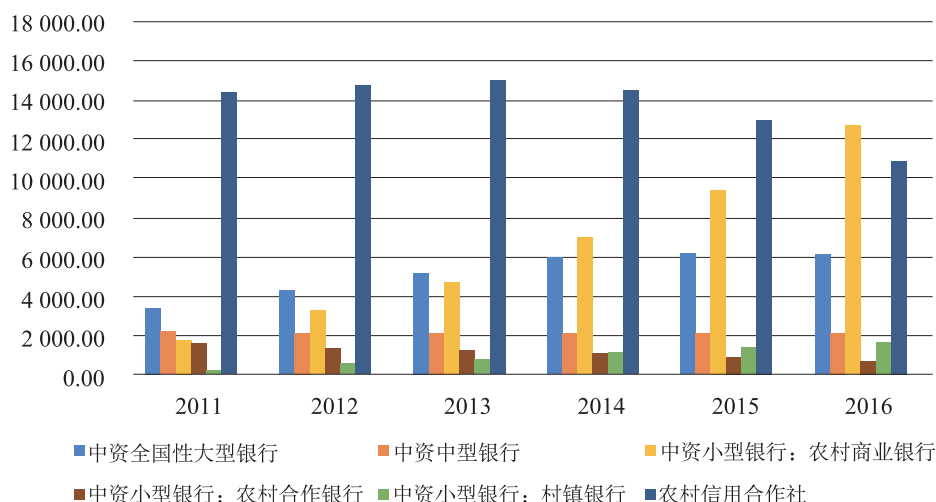


图 4-2 农林牧渔业贷款余额

数据来源：Wind。

企信息不对称等问题。大中银行的网点一般设置在距离中小企业较远的地方，因此不利于软信息的搜集（Hauswald and Marquez, 2000）。

传统银行普惠金融服务不足的很大原因在于提供产品的成本过高，服务边远地区农户和个体户等家庭微型经济不具备商业可持续性。虽然农信系统银行比大、中银行服务微型企业的经验更加丰富，但其劣势在于综合服务能力弱，收存款的渠道较少，资金和人力成本高，单笔贷款经营成本较高，融资产品单一，适应性相对较差。

2. 互联网银行的服务创新

互联网银行作为新经济环境下的金融产物，在践行普惠金融的方面已经成为银行体系的重要补充。与传统银行业不同的是，互联网银行 1) 主要客户群体为微型企业、个体工商户、电商及消费者个人；2) 没有物理网点，是立足于互联网技术提供网上金融服务的金融机构。换言之，互联网银行客户可以不去实体店，单单通过个人计算机等移动终端即可查阅个人账户、购买银行产品和享受银行服务的一整套系统设施；3) 互联网银行借助互联网渠道和金融科技手段来进行客户发掘、风险控制和信贷审批，运营成本较传统银行更低；4) 雇员大部分为数据科学家及程序员，管理及销售人员只占极少部分。

互联网银行最大的特点就是对新技术的应用。新技术包括大数据技术、云计算、人脸识别、智能风控技术和人工智能技术等。由于新技术的应用，互联网银行使原来

从成本收益上看传统金融机构无法执行的业务具备了可操作性。例如，截至 2018 年 6 月底，网商银行及前身阿里小贷累计为超过 1 000 万微型企业和个人经营者提供了超过 1 万亿元的经营性贷款。其中，近 400 万户“三农”用户获得了贷款支持。这样的业务量和频次如果通过传统商业银行线下客户拜访和贷审流程来做，将是完全不经济的。网商银行平均单笔贷款不足 1 万元，单笔信贷成本 2.3 元，而一般银行的单笔信贷成本则在 2 000 元左右。

互联网银行通过对新技术的使用，极大的降低了客户信用风险。传统金融机构对客户的信息是严格保密的，除了依托人民银行征信平台进行客户的信用背景和历史贷款情况查询外，很难在金融机构之间或外部获得更多的信息支持和数据，以衡量客户信用情况和实施差别化定价。因此，传统金融机构也很难对家庭微型经济客户提供无抵押的信用贷款。而在互联网银行可以通过安全的方式对客户信息进行分类和交叉比对：包括实际商品交易数据、频次、物流情况、货物品类变化和定价周期等；与此同时，客户的不同行为也可以进行交叉验证，即客户的企业行为和个人行为，以及作为不同业务角色时的交易特征都可以进行混合排序和打分，能够在非线下接触的情况下做出用户画像和信用评价，并通过多频次、连续性的服务数据即时调整放款条件和加强催收提醒等，实际上有效降低了交易风险和信贷风险，同时也降低了社会整体的交易成本，从而使原来无法获得金融服务的客群成为商业可持续金融服务的接受主体。

互联网银行在普惠金融服务中已经取得了很大的成绩，并切实扩大了用户群体，但面临的诸多技术和实际操作问题仍有待解决。首先，互联网银行由于缺乏线下网点，在深度下沉过程至基层农村的过程中，数据逐渐薄弱，成本和风险都逐步加大。其次，网络和各种新型媒体无法覆盖的人群依然游离于金融服务之外。科技和网络的应用实际上是将原先的需求的满意度阈值提升了，交易速度、服务响应频次和随时随地可交易成为默认需求，过去能够通过线下网点、柜面服务人员完成的人工服务迁移到了线上，但这些并没有改善金融知识和利用金融服务意识匮乏的情况。金融恐惧（金融诈骗和民间高利贷的影响），无法理解新事物和互联网金融产品等问题依然构成互联网银行的服务障碍。再次，有很多普惠金融目标人群在不需要提供担保物的情况下无法满足风控信息提供的要求，因为他们并没有相应的社交和其他可数字化交易信息作为授信评价的支持基础。

3. 小贷公司的双重使命

小额贷款公司是根据《关于小额贷款公司试点的指导意见》（银监会〔2008〕23

号)) (简称 23 号文) 而成立的, 在不吸收存款的情况下, 主要用股东的资本服务“三农”客户, 具有自负盈亏和自担风险的特点。换言之, 小额贷款的起源就是为了解决中小微企业的融资和弱势群体的生计问题, 肩负促进社会发展和维持自身商业可持续发展的双重使命, 是我国实现普惠金融的重要内容之一。2010 至 2015 年是小额贷款公司迅速发展期。一是机构数量增长快, 2010 年全国共有小额贷款公司 3 027 家, 2015 年最高增长到 8 965 家。二是贷款增长迅速, 截至 2015 年 6 月, 全国小额贷款公司贷款余额达 9 594 亿元, 是 2010 年贷款余额的 4.5 倍之多 (图 4-3)。

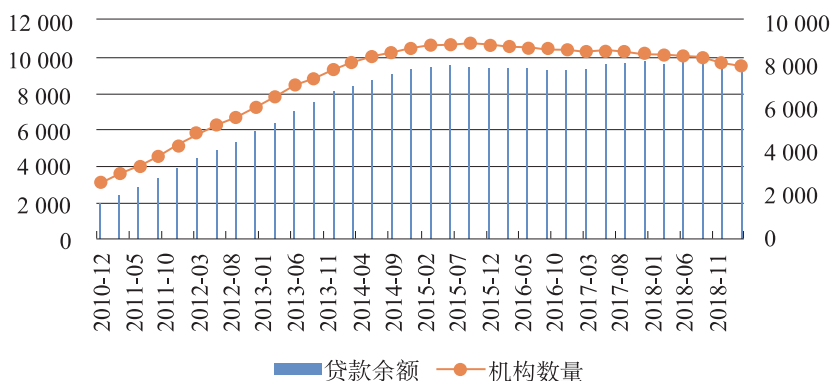


图 4-3 小额贷款公司贷款余额与机构数量, 2010—2018。

数据来源: Wind

小额贷款公司的设立不仅是对传统银行业金融机构的有效补充, 更是对农村金融体系的创新, 可以加强对“三农”经济的金融支持。“三农”是普惠金融最主要的服务对象之一, “贷款难、贷款贵”常常被用来描述这个群体的金融服务的特征。“23 号文”要求“小额贷款公司在坚持为农民、农业和农村经济发展服务的原则下自主选择贷款对象。小额贷款公司发放贷款, 应坚持‘小额、分散’的原则, 鼓励小额贷款公司面向农户和微型企业提供信贷服务, 着力扩大客户数量和服务覆盖面。”事实上, 有一部分传统金融机构正在与小额贷款公司结成伙伴关系, 用小额贷款公司作为通道, 通过助贷或联合贷款的模式, 为家庭微型经济提供服务。小额贷款公司就像毛细血管一样, 将自有的和外来的金融资本不断地输送给家庭微型经济, 保证家庭微型经济的持续发展。

CAFI 对 399 家小额贷款公司进行问卷调查发现, 其中有 35% 将农林牧渔业作为首要的服务对象; 有 60% 将零售批发业作为排列前三位的服务对象。这证明了大多数小额贷款公司仍然坚守服务“三农”的使命, 支持区域经济发展。根据本次调查的样本数据, 用于生产经营活动的贷款占小额贷款公司总贷款的 78%。而且有 52% 的小额

贷款公司所投放的生产经营贷款，占各自贷款总额的 90% 以上。这些经营活动，大多数由微型企业完成。

二、家庭微型经济的融资产品

微型企业经营规模大小不一，需求差异化程度高。为进一步探索家庭微型经济的贷款满足率，本节对市场上存在的针对农业经营户、个体户以及电商的贷款产品类型进行讨论。

1. 以“三农”为目标客户的融资产品

“三农”类信贷产品主要服务林农、农村种植户、小型生产经营户、农村经济组织（与农民生活、农业生产和农村发展密切相关的水、电、路、气、教育等公益项目）、渔民以及海上运输企业。如表 1 所示，农信系统银行（包括农村信用联社、农村合作银行、农村商业银行）扎根农村，具有众多线下网点，在建设农村普惠金融体系中扮演着重要角色。农信系统银行所提供的大部分相关信贷产品均需要一定的抵押或担保，且抵押担保方式大多与具体的农业生产经营活动有关。以浙江农信系统银行针对三农的贷款产品为例，林农贷款需要以拥有的林业用地使用权作抵押；渔民贷款则需要以海域使用权作为抵押。针对不同类型的贷款产品，浙江农信系统银行提供不同的利率优惠。尽管农信系统银行提供了丰富的针对农户的贷款产品，大部分产品均需线下申请、审批，数字化程度相对较低，放贷时间较长。

除传统银行外，互联网金融机构也提供多种针对微型农业经济的贷款产品，其产品的数字化程度较高，主要模式为线上申请、线下审批和全程线上申请审批。以蚂蚁金服提供的贷款产品为例，对于农村种植户、小型生产经营户、产业链下游经销商，蚂蚁金服主要通过村淘合伙人或中和农信等机构合作共同开展业务，利用合作方的熟人优势实现对客户信息的掌握和监督。对于贷款额度比较小的乡镇农村地区用户，蚂蚁金服则推出免抵押、无担保的互联网产品，利用数字技术实现 3 分钟在网上填写申报材料，1 秒钟实现贷款到账，且整个过程中零人工干预的“310”贷款模式。值得注意的是，线上贷款的产品利率一般根据贷款人的信用情况决定，即信用越好，日利率越低。

表 4-1 “三农”贷款产品类型

金融机构	适用对象	贷款期限	贷款额度	贷款方式	贷款利率
浙江农信系统银行	林农	一般不超过 1 年		以拥有的林业用地使用权作抵押	利率优惠：比同期其他贷款少浮 20—30%
	农民专业合作社及社员	一般不超过一年，最长不超过 2 年，具体根据借款人生产周期长短确定。	具体发放贷款金额视借款人生产规模，自有资金情况而定，一般不超过借款人投入资金总额的百分之七十。	对一定规模，组织机构比较健全的农民专业进行等级评定，并对农民专业合作社社员进行农户等级评定	利率优惠：在同等条件下，比同等普通客户利率优惠 10%—20%
	农户、农业小企业	一般在一年以内，最长不超过 3 年。根据借款人的生产经营周期而定	具体发放贷款金额视借款人生产经营规模，自有资金情况而定。	由农村流转土地经营权作抵押；或专业农信担保公司提供担保；或土地、山林承包权为抵押	贷款利率实行适当优惠；由农信担保公司提供保证的客户贷款利率比同等普通客户利率优惠 10%；
	农村经济组织（与农民生活、农业生产和农村发展密切相关的水、电、路、气、教育等公益项目）	贷款期限一般在一年以上。	贷款额度根据建设项目进度合理安排；		贷款利率实行优惠，在同等条件下比普通客户利率优惠 10%以上；
	渔民	一般不超过 1 年，最长 3 年。	原则上不超过 30 万	以海域使用权作为抵押，抵押率一般不超过 50%	
	海上运输企业	一般不超过 1 年，最长不超过 2 年。	控制在抵押物的 50% 以内	有或拟购买的产权清晰、正常运营的船舶作为抵押担保或附有其他担保条件。该产品在船舶保险的基础上，对船舶抵押贷款本金及利息由保险公司进行保证保险。	
蚂蚁金服	农村种植户、小型生产经营户、产业链下游经销商		5—50 万	线上+线下熟人模式：通过村淘合伙人或中和农信等机构合作共同开展业务；通过合作方的熟人优势实现对客户信息的掌握和监督。	
蚂蚁金服	乡镇农村地区用户	一般最长不超过 24 个月	5 000—5 万	线上互联网贷款产品：免抵押、无担保	信用越好，日利率越低

2. 以个体户为目标客户的融资产品

对于个体户来说，其生产经营活动贷款的渠道主要为银行、小额贷款公司以及互联网金融机构。如表 2 所示，针对微型个体户的信贷产品总体来说与三农类信贷产品相似，主要分为与生产经营活动相关的抵押担保贷款以及线上的纯信用贷款。其中，抵押物除传统的固定资产外，还可以是借款人合法拥有的原材料、库存商品等存货；担保方除第三方担保机构外，还可通过联保小组的形式缓解小企业融资担保难的矛盾。即无关联关系的小企业组成一个联保小组，小组成员即是借款人又是联保人，各成员对借款人的债务承担连带保证责任。针对个体户的产品贷款期限相对灵活，企业可根据自身生产经营周期的资金需求确定贷款期限。

表 4-2 个体户贷款产品类型

金融机构	贷款期限	贷款额度	贷款方式	贷款利率
浙江农信系统银行	循环贷款方式：主合同期限最长可达 3 年，在主合同期内，企业可根据自身生产经营周期的资金需求灵活确定子合同贷款期限；		无关联关系的小企业 3 至 10 家，按照“自愿组合、诚实守信、风险共担”的原则组成一个联保小组，小组成员即是借款人又是联保人，各成员对借款人的债务承担连带保证责任。	灵活利率定价。对符合中小企业联保贷款实行利率优惠；
	期限一般为 6 个月以内，最长不超过 1 年	贷款额度原则上不超过抵押存货价值的 50%	借款人以其合法拥有的原材料、库存商品等存货在工商部门办理有效抵押登记手续后，并接受银行指定的仓储保管单位进行监管，由银行发放贷款	
	随用随贷		向信用等级在“良好”及以上的公司法人发放免抵押、无第三方企业担保的用于小企业生产经营资金短缺的贷款。	
网商银行	一般最长不超过 24 个月		线上互联网贷款产品：免抵押、无担保	信用越好，日利率越低

3. 以电商为目标客户的融资产品

随着互联网技术的发展，电子商务对我国居民经济生活与国家经济结构已经具有一定影响力。主流的电子商务网站如淘宝网等，已成为近年来最受欢迎的创业平台之一，网店创业备受青睐。尽管如此，融资难问题一直制约着网商扩大经营规模，持续、稳定地发展。在此背景下，互联网贷款融资模式在信用信息的获取方式、风险控制的机制与原理以及业务处理流程上所具有的优势正逐渐成为电子商务平台微型企业主要

的贷款融资模式。

第一种模式为以阿里巴巴小额贷款公司（简称“阿里小贷”）为代表的电商平台模式。这种以互联网为平台完成融资的借贷活动，具有在线化与批量化的融资流程特征。例如，阿里小贷的服务对象为电子商务平台上的微型企业（简称“电商”），主要包括淘宝、天猫以及阿里巴巴等平台的电商客户。贷款模式主要分为以订单为抵押的订单贷款和信用贷款。利用能够即时获取企业的实时交易数据和信用状况的优势，阿里小贷通过后台和云计算等数据处理手段可得出有关企业的真实财务和信用情况，进而形成有效的信用体系和风险控制体系。同时，为满足不同电商的差异化贷款需求，阿里小贷提供循环贷款和固定贷款两种模式。循环贷款在授信期内可将授信额度内的资金随贷随还，按天计息；固定贷款则期限为一年，一次性发放贷款。阿里小贷灵活的贷款模式在一定程度上满足了很多阿里系微型电商的融资需求，同时也促进了阿里平台的壮大。

第二种模式为电商平台和传统商业银行合作的网络联保贷款模式。这种贷款模式主要通过相似的微型电商形成一个联保体，联保体内各成员之间连带担保的基础上无需任何抵押担保。基于电子商务平台对于联保体内成员交易数据的分析和信用等级的评估，可以消除借贷双方信息的不对称，并在联保体各成员相互监督和连带责任的机制下降低违约的风险。当其中一员无法还款时，其他成员需要代其还款，否则整个联保体的其他成员会被取消授信额度，且无法取得新的贷款。

表 4-3 电商贷款产品类型

产品模式	典型案例	客户类型	贷款形式	风控手段
电商平台模式 1) 循环贷款：在授信期内可将授信额度内的资金随贷随还，按天计息； 2) 固定贷款：期限为一年，一次性发放贷款	阿里小贷	淘宝和天猫平台（B2C）上的微型企业 阿里巴巴平台（B2B）客户	订单贷款：以订单为抵押； 信用贷款无抵押或担保	即时获取里面企业的实时交易数据和信用状况，通过后台和云计算等数据处理手段得出有关企业的真实财务和信用情况
电商平台和传统商业银行合作的网络联保贷款模式	阿里巴巴集团与中国建设银行合作推出网络联保贷款	微型电商企业	相似的微型电商形成一个联保体，联保体内各成员之间连带担保的基础上无需任何抵押担保。	基于电子商务平台对于联保体内成员交易数据的分析和信用等级的评估来消除借贷双方信息的不对称，并在联保体各成员相互监督和连带责任的机制下降低违约的风险。当其中一员无法还款时，其他成员需要代其还款，否则整个联保体的其他成员会被取消授信额度，且无法取得新的贷款。

三、供给侧特征分析

1. 传统银行客户数量大关系稳定

在同样面对中小企业客户时，传统银行倾向于借给规模更大、存在期更长的中小企业。如图 4-4 所示，从商业银行得到贷款的样本中，超过一半的企业营业收入超过了 300 万。具体而言，样本中从农信社获得的贷款，有 57.03% 的企业营业收入超过了 300 万，25.68% 低于 50 万；从农行获得的贷款，有 65.38% 的企业营业收入超过了 300 万，有 19.34% 低于 50 万；从其他商业银行获得的贷款则有高达 78.72% 的企业营业收入超过了 300 万，仅有 14.9% 低于 50 万。

从获得贷款企业的员工人数结构来看（图 4-5），合同工（不包括临时工）人数普遍低于 20 人，属于家庭微型经济定义范畴内。其中，样本中获得农信社和农行贷款的企业，有近 40% 合同工人数低于 5 人，近 55% 合同工人数低于 10 人；其他商业银行则有 25% 的企业合同工人数低于 5 人，近 40% 合同工人数低于 10 人。

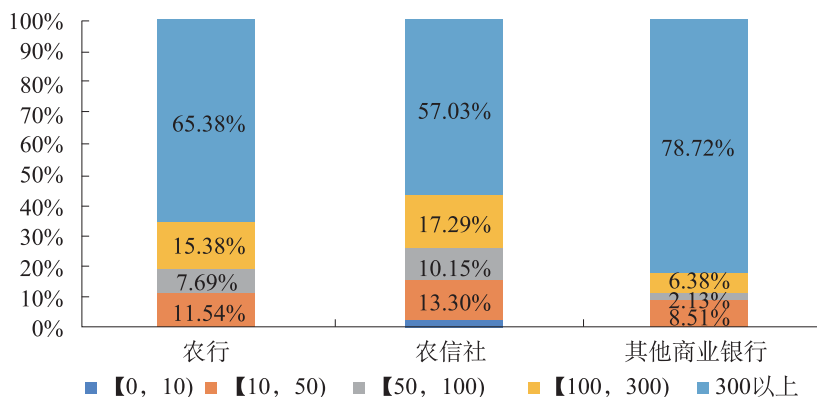


图 4-4 营业收入分布

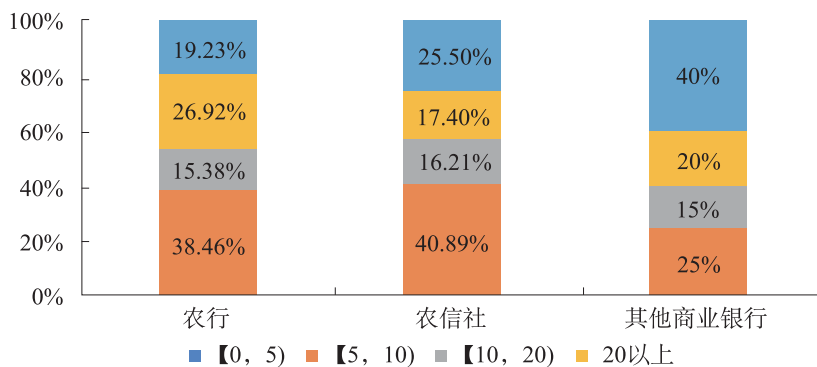


图 4-5 合同工人数分布

如图 4-6 所示，样本中获得农信社贷款的企业近 70% 已经持续经营 6 年以上，仅有 9.8% 的客户经营时间在三年以内；而获得农行和其他商业银行贷款的企业则分别有近 81% 已经持续经营了 6 年以上。这一现象可能与传统银行的贷款条件里的一条涉及企业经营时间的长短的条件相关。银行要求企业持续经营才能给予贷款。然而，按照国家统计局的资料显示，微型企业大概是三年左右的生命周期，这意味这大部分初创型企业在传统银行很难拿到贷款。

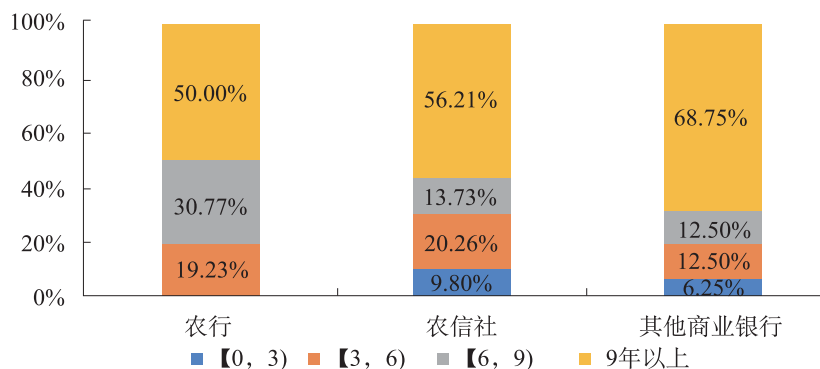


图 4-6 经营年限

互联网银行的客户特征则普遍具有规模小、成立新的特点。例如，网商银行支持的微型企业主要是营业额在 100 万元以下的企业，既有个人创业者，也有夫妻店。数据显示，从网商银行获得贷款的企业，从微型经营者年销售收入分布图来看，呈明显左偏，年营收在 100 万元以下的企业高达 78.16%，年营收 50 万元以下的企业则高达 63.5%（图 4-7）。从员工人数结构来看（不包括经营者本人及其配偶和子女，不包括繁忙季节临时加雇的人），52.18% 员工人数在 5 人及以下，10 人以下的占比高达

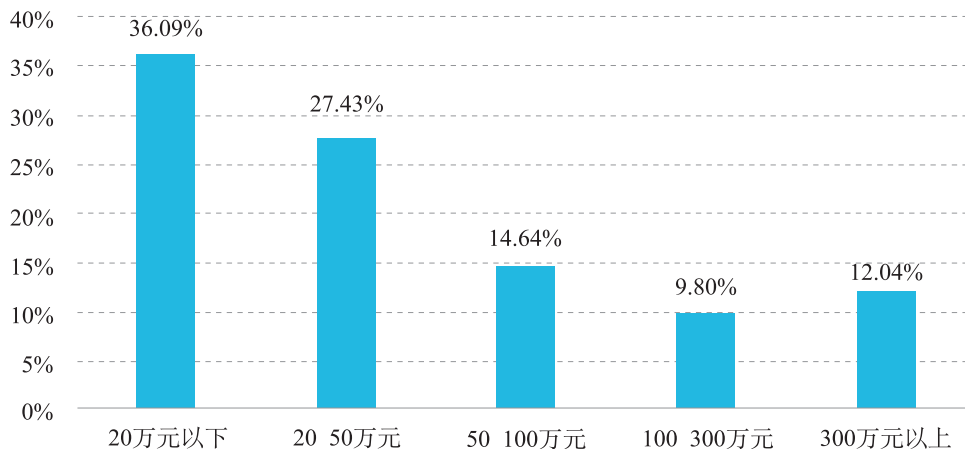


图 4-7 微型经营户最近一年销售收入分布

77.13%，员工人数 50 人以上占比为 9.04%（图 4-8）。从成立时长来看，近半（49.1%）成立时长超过 3 年，1 年以内的仅占 17.69%。成立时长 1—3 年的占比为 33.10%（图 4-9）。

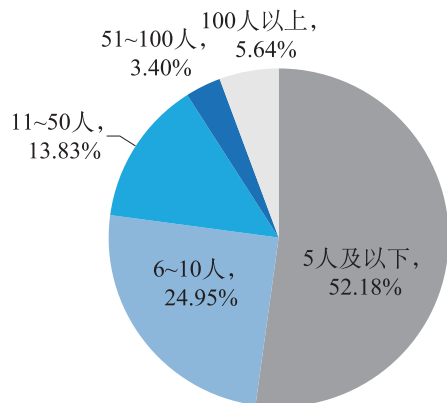


图 4-8 微型经营户员工人数结构分布

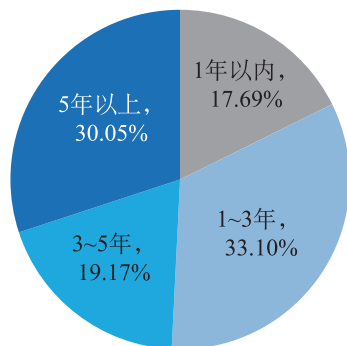


图 4-9 微型经营户成立时长分布

2. 互联网银行单笔贷款额度小

农信社作为传统银行中服务家庭微型经济的主力军（图 4-10），其单笔贷款额度相比较于其他商业银行更加“微型”（表 4-4）。如果将借贷在 1—100 万元视为典型家庭微型经济客户（包括三农、个体户和微型企业），农信社重点服务于家庭微型经济（73.2%），农行和其他商业银行对家庭微型经济和非家庭微型经济所提供的金融服务较为均匀。如表 4-4 所示，农信社为微型企业提供的单笔贷款额度的中位数为 30 万元，低于农行（50 万元）或其他商业银行（90 万元）。类似地，农信社为小、中型企业所提供的单笔贷款额度均低于其他商业银行所提供的单笔贷款额度。小、中型企业从传统银行获得的单笔贷款额度普遍高于 100 万元。由此可以看出，农信社在提供农村金融服务、促进微型企业发展壮大、活跃了农村经济方面起着重要作用。

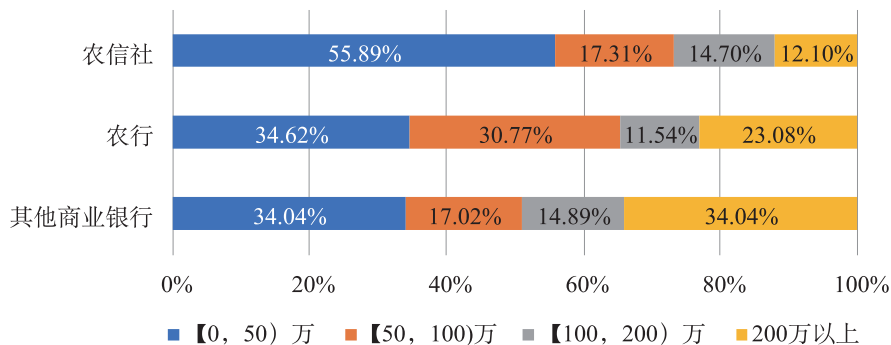


图 4-10 不同金融机构贷款额度分布

表 4-4 不同类型企业从传统银行获得单笔贷款额度中位数

	农信社	农行	其他商业银行
中型企业	150	200	800
小型企业	100	100	250
微型企业	30	50	90

互联网银行服务对象则主要为家庭微型经济客户，并为其提供小额贷款。例如，数据显示，网商银行对微型企业提供的贷款都在 100 万元以下，其中最多的是在 20 万元以下，笔均贷款金额 1.1 万元。

表 4-5 小额贷款公司客户结构分析

贷款额度	比例
≤1 万元	0%
>1 万元，≤5 万元	2.74%
>5 万元，≤10 万元	2.05%
>10 万元，≤50 万元	19.86%
>50 万元，≤100 万元	13.01%
>100 万元，≤200 万元	22.60%
>200 万元，≤500 万元	30.82%
>500 万元，≤1 000 万元	7.53%
>1 000 万元，≤2 000 万元	0.68%
>2 000 万元	0.68%

小额贷款公司作为银行机构的有效补充，对客户提供的单笔贷款额度分布与传统银行类似。表 4-5 是对 399 家小额贷款公司客户结构分析的结果，该结果显示，有 37.66% 的客户贷款额度在 100 万元以内，可以视其为家庭微型经济客户；62.34% 的客户贷款额大于 100 万，可以视其为小型企业客户。当一些小型企业客户因缺乏抵押物或财务报表等因素不能从传统银行贷到款时，会选择通过小额贷款公司进行融资。因此，小额贷款公司即服务于微型企业也服务于小型企业。

3. 互联网银行与小贷公司产品更加灵活

尽管传统银行推出了贷款期限灵活的产品，微型企业获得的贷款产品贷款周期普遍缺乏灵活性。调研数据显示，微型企业从传统银行（包括农信社、农行以及其他商业银行）获得的贷款，贷款期限大多为一年整（图 4-11）。由于家庭微型经济贷款用途多为生产经营活动，通常贷款期限短、需求急，一年的固定贷款周期可能不能满足家庭微型经济的融资需求，从而加大家庭微型经济的经营成本。例如，一位售卖农产品的微型企业主可能只在农产品成熟的季度需要融资，其它月份则不需要。如果农户只能从银行获得贷款期限为一年的贷款产品，则会导致企业主支付更多不必要的利息，加重了其经营成本，从而导致“融资贵”的问题。

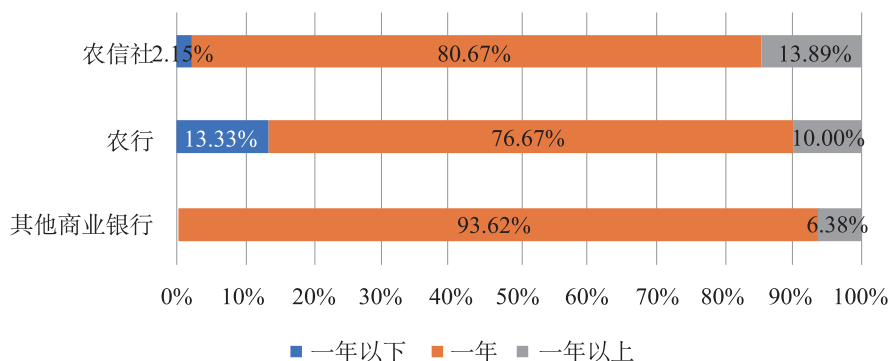


图 4-11 贷款期限

互联网银行产品贷款期限则非常灵活。数据显示，网商银行笔均贷款时长是 90 天，且贷款是完全信用，不需要有任何担保和抵押、随借随还，大大节约了企业的融资成本。值得注意的是，年使用贷款的频次是 8 次，也就是说，平均至少销售周转率大概在 8 次以上。这在传统银行很难做到。

贷款期限短是小额贷款的特征之一。如图 4-12 所示，当前小额贷款公司以 6—12 个月期为主打产品。图 4-13 进一步分解各种产品在各公司中间的分布，产品期限是 6—12 个月期的小额贷款公司占 81.2%；其次是 3—6 个月期限贷款，占 74.44%；3 月以内期限的，占 68%；12 个月以上的，只有 44.6%。相对来说，6—12 个月期限贷款分布比较均匀。有 23.3% 的小额贷款公司其 6—12 个月期限贷款占总贷款额的 70% 以上。

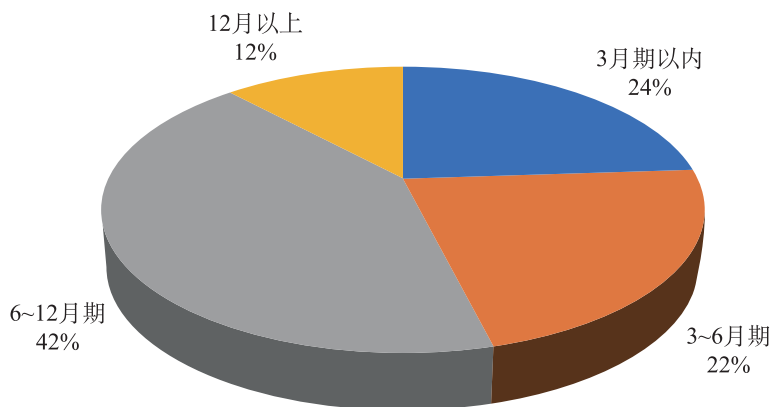


图 4-12 不同贷款期限产品结构

4. 银行业贷款利率较低

一般而言，金融机构为家庭微型经济体提供的资金供给价格包含机构的资金成本、运营成本、微型企业的风险溢价以及适当的利润率。当贷款利率过低，就会导致利润

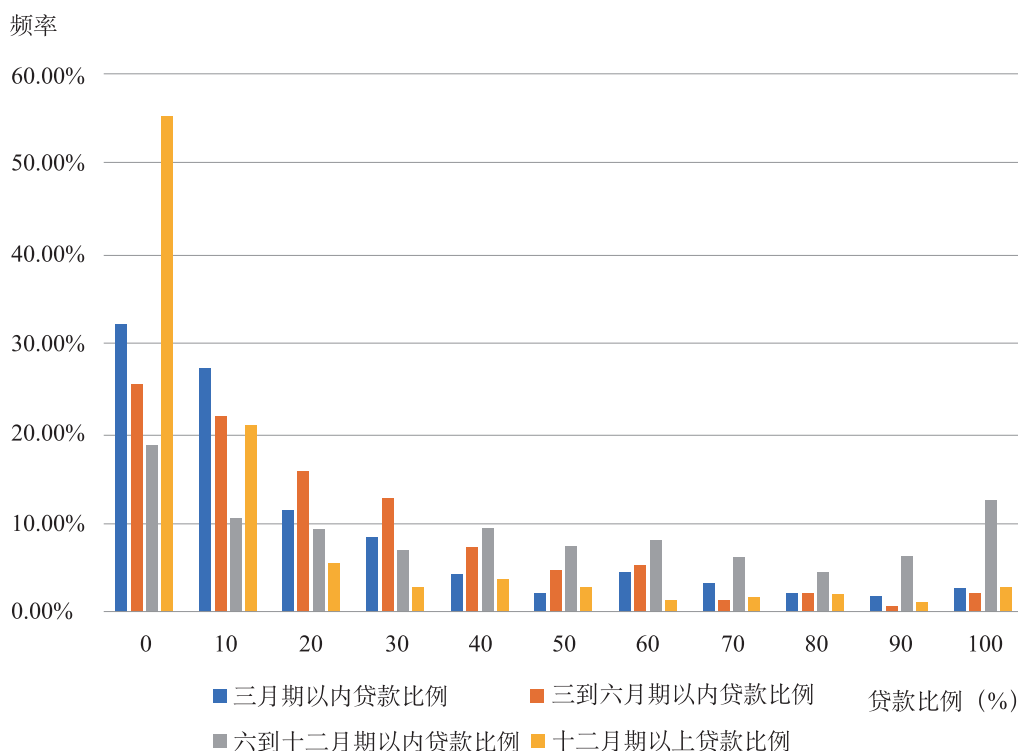


图 4-13 小额贷款公司贷款产品期限分布

率过低，甚至无法覆盖成本，造成商业不可持续。

传统商业银行贷款利率普遍偏低。调研数据显示（图 4-14），客户从传统商业银行获得的贷款利率普遍处于 5% 至 10% 的区间，17.4% 的客户贷款利率低于 5%，贷款利率超过 10% 的样本低于 3%，所有的样本贷款利率均低于 20%。这样的结果与国家的政策要求息息相关。2019 年国家政策要求五家国有大型商业银行小微企业贷款余额同比增长 30% 以上，小微企业信贷综合融资成本进一步降低一个百分点，发挥大型银行量增价降的头雁作用，带动其他金融机构，降低小微企业综合融资成本。

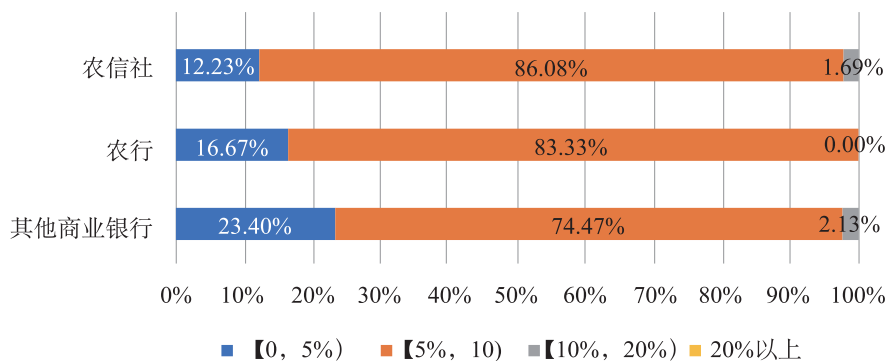


图 4-14 贷款利率

然而，利率难以覆盖成本也是银行服务微型企业的困境之一。传统银行尤其是大型银行在发力普惠金融服务前，主要服务的客户群体是大型企业、高净资产零售客户。这些客户群体的支付、理财、融资、保险以及其他金融服务的需求特征一般是“额度大、频次低、期限较长”，而且客户数量较少，因此可通过分配专业的客户经理或团队对客户需求进行充分满足，服务与风控流程也以线下为主。然而，微型企业客户数量众多，金融服务需求具有“期限短、金额小、频次高、需求急”的特点。相比于大型企业及高净值客户，这会造成同一时间段内的服务需求频次大幅上升。如果按照传统的金融服务做法，众多的长尾客户需要分配的更多的人力资源，风控成本也随之大幅上升。风险与回报不匹配，投资效率低等原因直接导致了银行服务微型企业意愿不强。即使有政策引导，传统银行也很难在短期内达到商业可持续的目标。

蚂蚁金服 2019 年一季度微型企业融资调研数据显示（图 4-15），传统银行和互联网银行贷款利率结构分布非常相似。对于样本中传统银行和互联网银行客户而言，约 35% 的贷款利率低于 5%，34% 的客户贷款利率处于 5% 至 10% 之间，只有约 8% 的客户贷款利率高于 20%。

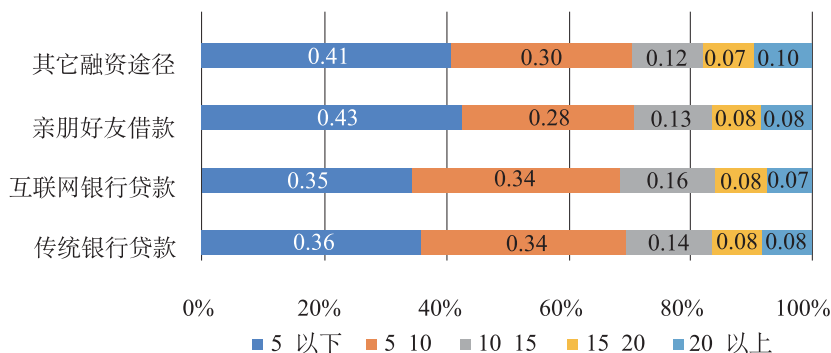


图 4-15 微型企业贷款利率

小额贷款公司利率更接近市场化利率水平。根据中国小贷公司协会与中国普惠金融研究院 2018 年对全国 400 家^①小贷公司的问卷调研结果，小贷公司的资金加权平均出借利率水平为 15.1%^②。如图 4-16 利率期限结构所示，在一年以下的贷款中，价格随着借款期限增加而逐步下降，这可能是因为小贷公司鼓励客户进行较长时间借贷而形成的。但一年期以上的价格又温和上涨，则是由于期限加长带来的风险增加而造成的。

① 这 400 家公司包含传统线下小贷公司与互联网小贷公司，具有非常强的代表性。根据调研数据，中国普惠金融研究院形成了“小额贷款公司的现状和政策建议”报告。

② 一般有较大借贷余额的互联网小贷平台其综合利率较低，而且随着其所占的市场份额逐步扩大，会拉低加权后的市场利率，因此我们认为市场价格水平在 15.1% 有其合理性的。

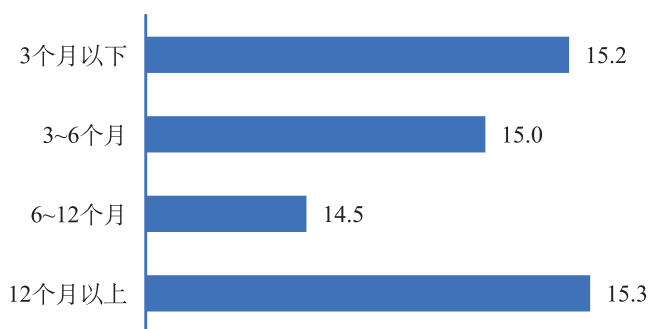


图 4-16 小贷公司的利率期限结构 单位:%

5. 传统银行和互联网银行贷款条件的差异

贷款方式体现了金融机构采取的风险控制形式。贷款方式普遍包括担保、抵押、信用和质押。传统金融机构普遍将担保抵押作为具有标杆性的风险控制手段，将信用贷款看作是一种风险很高的贷款类型。在调查样本中，从传统商业银行获得贷款的微型企业主要以第三方担保和实体资产抵押形式为主。由此可见，传统银行的贷款业务总体而言趋于保守，缺乏抵押物或抵押物价值较低的微型企业普遍较难获得银行的资金支持。以信用贷款形式从农行和农信社获得贷款的客户低于 20%，从其他商业银行获得贷款的客户低于 10%（图 18）。这主要是由于银行信贷业务的办理周期长，与微型企业的需求不符。银行业信贷业务办理流程涉及到贷前尽职调查、收集企业基础资料；贷中银行内部系统流程处理、尽职调查报告撰写、抵押登记等；贷后定期检查、用途跟踪等。微型企业“小、急、频”的特点很难适应传统银行现有的信贷模式。

然而，通过对小额贷款公司的调研数据进行回归分析，课题组发现担保抵押只能减少金融机构的损失，并不能降低风险的存在。回归分析结果显示，信用贷款和小组贷款在贷款组合中比例的大小，与抵押和质押相比，并没有显著增加贷款的逾期率和不良率。

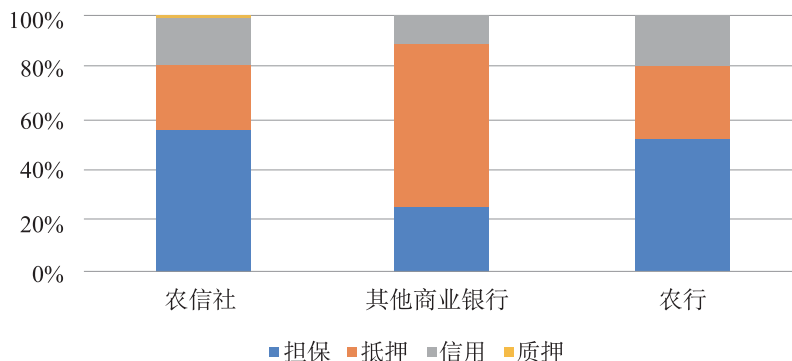


图 4-17 担保方式

6. 互联网银行和小贷公司数字技术能力强

1) 传统银行

随着金融科技的广泛应用，传统银行机构也在不断利用信息技术对业务流程实行数字化改造。例如，在信贷业务中，通过大数据技术，利用客户银行卡消费、投资、理财等交易数据客，可以贷前评估贷款人还款意愿和还款能力、贷中监控客户异常行为、贷后评定信用评分，从而提升风控能力；通过引入人工智能代替人工作业，简化业务流程。利用聊天机器人与语音机器人与客户互动，回答客户所提的问题，大大提升了后台的效率。尽管如此，银行机构还有很多业务流程处于半数字化状态，通常是以人工操作为主，计算机操作为辅。清华大学互联网产业研究院（2019）的调研显示（表4-6），在调研的349款银行提供的微型企业信贷产品中，全线上产品仅占7.45%；31%的微型企业信贷产品为线上申请，线下审批；61%的微型企业信贷产品为以纯线下产品。

表 4-6 微型企业信贷产品类型^①

	总计	占比
全线上	26	7.45%
线上审批	1	0.29%
线上申请	109	31.23%
纯线下	213	61.03%
总计	349	100.00%

虽然传统银行机构已经普遍认识到金融科技能够提高银行风险识别能力、助推发展普惠金融业务，但是银行机构也面临业务流程数字化改造的困境（刘岳平，2019）。第一，银行机构普遍缺乏金融科技人才，严重制约银行机构创新。当前银行机构各业务条线是分开运营的，科技条线和业务条线独立运作，业务联系很少，缺乏懂业务和技术的复合型人才，对新技术基础理论研究缺乏优势，对新技术的应用掌握滞后，业务部门与科技部门在联合对业务实行数字化改造时，结果难以满足需要。与大型银行机构相比，中小银行机构的金融基础设施建设能力不足，现有信息系统运行效率相对较低，即使在一个机构内，系统之间往往无法互操作，且很多银行机构的核心支持系统建设时间早，运行时间久，运行效率低。第二，商业银行的数据主要以客户交易信息及存款信息为主，这些数据的关联性不强，展示维度及延展性较低，加之商业银行的数据分析能力不足，总体信息利用率低，无法有效为家庭微型经济贷款业务提供风

^① 清华大学互联网产业研究院（2019）的调研结果。

险识别参考。

2) 互联网银行

互联网银行最大的特点就是充分利用数字技术扩大客户覆盖面、提高效率、降低成本，提升风控能力。有了数字技术以后，普惠金融更容易达成它的目标，可获得性也会越来越高。

金融科技构建家庭微型经济业务新流程

基于区块链技术的互联网银行服务平台，为家庭微型经济客户提供无抵押、纯信用的融资服务，实现自动审批、托收支付、自动还款等功能。这种平台和目前传统银行推行的微型业务产品有着本质上的区别，传统银行的产品是以特定产品如存款为质押，简化审批流程，而平台则是通过介入更多的区块链参与主体、实现各个参与方资金流、信息流、物流的全链上流转，实现自动分析、审批（毕马威，2019）。

金融科技提升风险识别及信贷管理能力

相比较于传统银行，互联网银行往往可以利用自身平台的优势，采集更广泛的数据，包括电信、电商、医疗、出行、教育等多个行业，这使得商业银行的营销和风险控制模型更加精准，也使得互联网银行可以更加精准、高效地匹配家庭微型经济的金融服务需求。

以阿里巴巴的微型信贷为例，阿里巴巴作为国内互联网巨头，线上线下拥有众多商户积累，旗下蚂蚁金服为阿里巴巴生态圈内的微型企业提供各类贷款服务。从2010年开始，蚂蚁金服旗下阿里小额贷款公司就为阿里系多个平台上的商户提供小额信用贷款，以帮助平台商户周转资金。在小贷公司成立的第二年，阿里巴巴开通了专线直联中国人民银行征信系统，极大程度地丰富了公司所掌握的数据（杨燕，2019）。之后，为在获取企业生产、销存、销售、人员管理等数据方面拓展更多渠道，小贷业务还与以国内中小企业为客户群的ERP企业管理软件——“管家婆”、全国统一的企业增值税发票开具软件——“航天金税”达成合作，以更好地把握企业的发展经营情况及信用等级（杨燕，2019）。2015年6月，蚂蚁金服将此类业务逐渐转向旗下网商银行的纯线上信用贷款“网商贷”，客群以淘宝、天猫等电商平台的线上商户及口碑服务等线下码商为主，信用依据是以商户在使用电商平台交易、线下扫码支付等进行交易结算时留存的交易数据（清华大学互联网产业研究院，2019）。通常在贷后阶段，传统信贷机构很难知悉贷款资金的使用情况。而在电商平台上，卖家的资金使用行为和运营行为能被部分监控，因此贷款后企业的交易行为也会对该企业的信用评级造成影响。

3) 小额贷款公司

与互联网银行类似，金融科技的使用可以极大的帮助小额贷款公司提升业务能力、

降低成本。在课题组调查的 399 家小额贷款公司的数据中，有 55 家属于互联网小额贷款公司，它们服务了小贷行业占 98.9% 的客户，客户平均贷款为 2.1 万元。其余的 333 家传统小额贷款公司，仅服务了 1.1% 的客户。当被问及是否与 Fintech 公司建立合作，利用大数据等技术手段提升业务能力时，88% 的被调研小贷公司表示没有与 Fintech 公司建立合作，仅有 11% 的被调研小贷公司与 Fintech 公司建立了合作关系并表示与 Fintech 公司合作对于提升自身业务能力有帮助。由此可见，虽然金融科技的应用可以明显提升小额贷款公司服务微型企业的能力，但是大部分的小额贷款公司尚未充分利用金融科技，对业务的发展造成了一定的阻碍。

第五章 最佳金融服务方案

前面一章前文证明了家庭微型经济确实遇到融资难的问题，主要原因来自于家庭微型经济发展目标和金融服务目标的不一致。普惠金融具有经济和社会双重目标，以家庭微型经济的目标一致，因此能够给家庭微型经济提供最佳的金融服务方案。

一、金融服务的难点

1. 需求混合而供给专一

家庭微型经济最显著的特点是家庭式的混合经济。这个特点决定了家庭微型经济对融资的需求也是混合的。前文中我们已经阐述了农村家庭微型经济常常是小农、个体户、微型电商的混合体。不仅如此，家庭微型经济往往不区分家庭消费和经营开支。

在陕西省宜君县与四位女性五金小商店主的访谈中，其中两位来自附近乡村的店主表示，她们在经营五金生意的同时，还兼顾着家庭承包土地，种植玉米或者核桃。在种植、田间管理和收获的重要季节，她们会有几个家庭成员看守店铺，自己参与了的农业生产活动。四位女店主都没有记账的习惯，手下的资金混合使用，食品、生活用品、生活和经营的水电费、子女教育、医疗保险、进货、支付房租等等，都从一个账户开支。对某一单项商品的营销，大体了解进货价格和出售的价格，由于其他成本和人工往往和其他商品混合，无法细算单项商品利润。她们对经营活动的最基本的希望是，维持家庭和经营活动的基本开支，更高的希望是能够积累资金以备家庭重大事件例如婚丧嫁娶、建房等的开支，当然，能发家致富更好。

因此她们对金融服务的需求，首先是满足家庭和经营中较大规模的开支，例如开

业、较大规模进货、家庭较大开销。其次才是一些小额的金融需要，包括小规模进货、家庭较小生活用品、子女入学等开支。在融资时，如果需要较大额度的借贷，往往也伴随着需要较长的借贷期限，当然也有需要大额贷款的。小额借贷往往是临时性的。她们当中只有一位妇女有借贷的经历，在几年前，当地农村信用合作社通过发放“家乐卡”给她授信，她用这个卡从农商行借贷10万元。她也常用信用卡、支付宝借呗等进行短时间融资。其他三位妇女业主在经营和家庭生活中，都不同程度地使用了微信和支付宝等的进行收付款，但是基本没有绑定银行卡，也没有使用它们进行借贷。

在湖南省平江县采访的一位女店主，她不但经营一个小商店，同时也是保险产品的代理，偶尔也参加家庭农业生产活动。她曾经借过10万元的妇女专项创业贷款，政府全部贴息，主要用于太阳能热水器的营销活动，但是并不严格执行其专项的用途。平时经营和生活中，她并不需要进行短暂的小额贷款。

由此可见，由于小微经济体的经营活动的目的是多样的，资金使用并不严格的区分消费和经营活动。他们在借贷时心中有明确的用途和数量，这种用途可能是单一的，也可能是混合的。比如娶儿媳时，需要建筑房子、车辆、聘礼等等，同时经营也需要一笔周转资金。家庭通过各种渠道筹集了一部分资金，还需要借一部分数额较大的资金。这时候他们考虑的是如何筹集全部资金，而不是单独某一项开支。支出的时候更是综合考虑。

然而，在金融市场上面存在的金融产品，常常具有指定的用途。例如信用卡用于购物，房贷只能用于购房，车贷只能用于购车。像聘礼这样的开销，需要现金。对于来自于农村的家庭微型经济业主来说，即使是有合理的用途，也未必有符合要求的担保和抵押。在这种情况下，家庭微型经济业主往往用家庭中符合银行条件的担保抵押的任何资产，以某一种银行认为合理的名义进行借贷，然而会按照自己实际开支需要使用贷款。

2. 能力低而要求高

家庭微型经济属于一种自然的经济行为，出于生计的需要，每一个成年人必须从事某一经济活动，要么受雇于人，要么自主开展经济活动。在劳动力市场就业的劳动力，往往需要经过雇佣单位筛选的过程，具有一定技能的劳动力才会被聘用。大多数技能和劳力市场需求不匹配的劳动力，被迫自主开展经济活动。当然也有一些能力较高的劳动力，主动放弃劳动力市场，致力于开展创业，但是比例不高。即使他们的创业在初期阶段处于家庭微型经济，由于他们能力较强，经营比较规范，容易获得融资扩大规模，这批人脱离了家庭微型经济的范畴。在当前的情况下，低金融能力仍然是

家庭微型经济业主的主要特征，也是家庭微型经济融资的主要障碍因素。

金融能力低不仅仅表现在家庭微型经济业主没有金融知识，也表现在他们对金融产品的恐惧和排斥。我们访谈的家庭微型经济业主，有少数人对金融市场和产品的使用有相当程度的了解，能够正确使用金融产品为其他的经营服务。有相当大部分的业主，除了没有金融的基本知识以外，也不了解金融市场，似乎也不愿意去了解金融产品。在他们的潜意识中，金融产品是巨大的陷阱，存在自己无法驾驭的风险，不到万不得已是不考虑借贷的。一种更为普遍的认知是，在银行里没有熟人会很难借到贷款。

而另一方面，访谈中也了解到，金融机构实际存在一些家庭微型经济体可以使用的产品，也很愿意提供服务。例如宜君县农村信用合作社早年发行的“家乐卡”，受到部分家庭微型经济体的欢迎。但是许多家庭微型经济业主并没有了解到这个产品的存在。“家乐卡”是发给获得授信的个人用来接收贷款的普通银行卡。由于授信业务的扩展，“家乐卡”这种概念已经不使用，只要获得授信，该农村信用社发行的所有储蓄卡，都具有“接收贷款”的功能。但是许多家庭微型经济业主仍然认为，只有持“家乐卡”的人才可以借贷，也不知到自己是否获得授信。

农村信用社并非对授信条件要没有求，他们实际上已经对小微企业主的家庭和经营情况进行摸底调查，符合一定的条件并和农村信用社签订合同以后才能授信，授信的期限只有两年。两年后需要重新签订合同。当地妇联、人事局、扶贫办等机构都有各种各样的优惠贷款指标，贷款由当地的农村信用合作社发放、管理和回收。借贷人需要符合这些机构的特别要求，同时还要符合农村信用合作社的贷款条件才有可能获得贷款。这些附加的要求往往让不少申请人望而却步。加上这种优惠贷款的指标和申请时间窗口往往不是固定的，申请人没有办法把握什么时候应该申请。成功获得优惠贷款的人往往感觉是运气在起作用。这些不确定的因素往往使优惠贷款没有吸引力。

3. 交易阻力大

家庭微型经济的融资需求额度小而且地理空间分布广，客观上使金融服务难以送达。在传统金融服务的模式下，借贷人需要前往金融服务点以获得金融服务。也有一些金融机构开展上门服务。不管哪一种形式，交易过程中都要消耗费用成本和时间。对于小额交易来说，这种费用成本和时间构成了巨大的阻力。数字内容服务能够解决部分问题，但是，数字金融交易过程中需要的能力、相互信任、数据的可得性等等，也对部分借款人构成交易的阻力。

4. 信用评价难度大

家庭微型经济是以家庭为中心的经济形式，要对其信用评价难度很大。大型经济体是一种纯粹的经济活动，对征信、资产、经济回报和现金流进行评价就可以了解其信用程度。但是家庭微型经济多维目标、非正式、涉及经营成员和其他家庭成员，增加了信用评价的难度。

1) 经济回报评估难

对家庭微型经济进行经济评价是非常困难的事情。撇开评价所要付出的成本和借贷规模的矛盾，要获得确切信息来衡量其经济回报就很困难。我们所采访的家庭微型经济主体，几乎没有规范的账本，家庭生活的费用和经营的费用混为一体。业主对自己经济获得的评价，就看能否维持家庭生计。前面提到的五金店店主告诉我们，她是用微信支付，但没有绑定银行卡。问她如何将资金从微信取出，她回答不需要，她收到钱都支付出去了。这说明了并没有单独的经营核算。微信数据有利于分析她的现金流。如果是在没有数字化的情况下，一般无法评估其经济回报。

另一方面的复杂性来自于家庭成员的参与。某一次进货和消费可以由其他成员支出，销售收款也一样。何况部分家庭微型经济活动就带有消遣、体现社会价值等性质，用经济回报去衡量是不合适的。

2) 个人信用评估难

家庭微型经济关系到家庭生计，影响家庭每一个成员的生活水平，也是全体家庭成员的事情。经营项目的成败，虽然和主要经营者有直接关系，与每一个家庭成员在经营活动中的投入、能力和行为也有密切关系。例如我们在宜君县访谈的那位女性业主，她有三个子女，大女儿出嫁和大儿子大学毕业之前，出于母亲的责任感，她必须在经营上更加勤奋努力，以获得更好的经济回报来供养子女。当大女儿出嫁以后，大儿子也大学毕业，她相对轻松了一些。但是她还要为儿子迎娶儿媳妇筹集一笔较大的资金。

家庭微型经济体的经营活动，不仅受到经济规律的影响，同时也受其家庭成员的行为和能力的影响，要求在评价家庭微型经济的信用时，在考察经营项目的经济回报和风险时，还要考察业主以及相关家庭成员的情况，才能评价家庭微型经济的信用。

家庭成员的情况同样也影响到还款能力。家庭微型经济内部往往超越了“谁借谁还”的原则，父债子还、子债父还等现象并不少见。借贷的目的不仅仅是扩大规模，也可能是平滑生活和经营中收入和开支的不均衡。名义上的借贷人也不一定是实际使用人。这种特点使得家庭微型经济主体虽然按照金融机构的文本要求进行借贷，但是

在他们的心里，这笔债务是全家的，具有长期无限的还贷责任。在出现逾期的情况下，除非人品道德有问题，否则大多数家庭成员会尽其所能帮助家庭还款。

显然，传统上依赖于经济表现的信用评价体系，不适用于家庭微型经济。对家庭微型经济信用评价，不仅要考虑其经济表现，还要考虑业主乃至其主要家庭成员的表现。

3) 风险因素复杂

经济规模很小使得家庭微型经济的不确定性增加，如果将家庭微型经济作为一个独立的实体来考虑，其风险可能较高，但是如果考虑到家庭因素，风险不一定高。正是由于影响因素的复杂性，过去的历史数据不一定能预测未来的风险。

4) 经营能力不足

个人经营能力对于经营的成功与否，是一个必要条件而不是充要条件。能力强虽然可以为运营成功奠定良好的基础，但还需要勤奋等其他条件的助力才能成功。

5) 家庭经济条件差

家庭经济条件也可以影响到家庭微型经济风险。条件比较好的业主，家庭微型经济活动只是家庭经济的补充，甚至可能不以经济回报为第一目的，二是为了其他社会目的。即使经营出了问题，也有能力缓冲风险的影响。条件比较差的微型经济，肩负着家庭生活的各种刚性开支，微小的波动就可以造成微型经济的停业风险。

6) 非经济因素复杂

家庭成员的健康和教育等可能影响其还贷能力。如果家庭成员出现重大疾病，家庭必须集中财力优先进行治疗，丧失还款能力。

7) 道德风险难以辨认

家庭微型经济体融资，常常以家庭成员为借贷主体，其道德风险与家庭主要成员的信用意识和还贷意愿有关。也许有人认为，以家庭为主体的家庭微型经济，道德风险更小，因为不守信用，不仅仅影响到家庭经营，更重要的是，也可能影响整个家庭的信誉、地位和社会关系。

8) 商业风险不可控制

除了常规商业风险以外，家庭微型经济由于其规模小，更容易收到市场波动的影响。

5. 不良贷款处置难

在家庭微型经济出现不良贷款时，金融机构要通过对企业资产进行处置，追回损失的难度很大。尤其是农村居民与土地相关的资产，由于土地集体性质、地块小而分

散，家庭基本生活保障，村落内部的社会关系，使处置依附于土地的资产变得非常困难。

二、还贷的有利因素

给家庭微型经济体借贷也有其有利的一面。其借贷行为是一种家庭责任的行为，失信不仅仅对经营活动产生影响，也对家庭产生负面影响，而且这种影响往往不容易修复。因此家庭微型经济在借贷时更加小心谨慎，具有更加强烈的还贷意愿。

1. 家庭责任

无论是家庭中哪个成员借贷，也无论是哪个家庭成员使用了贷款，在传统的伦理思想中，家庭内部都认为是一种家庭的债务。每一个家庭成员都有帮助借贷人还贷的责任。因此还贷的资金来源不一定是经营收入，也可能是其他家庭成员的其他收入。

2. 家庭生活

家庭微型经济的家庭特征，使得失信也会影响到家庭的生活。一次失信有可能影响到未来的融资，不仅在经营活动中无法继续借贷，当遇到突发事件需要借贷时，也很难获得借贷，影响了整个家庭的生活。

3. 家庭信誉

农村社会有比较固定的社会关系圈，失信的信息容易在熟人社会中传播，让人形成不好的印象，长期来看影响家庭成员在熟人社会中的形象和社会交往，尤其是影响婚姻选择。另外，在数字经济时代，以家庭为主体的家庭微型经济常常以个人名义借贷，如果造成不良也将形成个人永久记录。

4. 道德压力

家庭微型经济以家庭为核心，一方面存在一定的道德风险，另一方面，道德压力可以成为家庭还贷的动力。理性的家庭会因为社会道德、家庭长期生计、家庭成员在社会中的声誉等等原因，尽量避免失信。

三、普惠金融的解决方案

家庭微型经济遇到的金融问题不是纯粹的经济问题，家庭生产、生活、责任和道

德混合在一起，经济活动不是单纯某一种产业，而是混合经济。单从某一个角度去解决问题都是不全面的，仅仅考虑经济活动的融资需要而不考虑生活消费的融资需要的传统借贷管理方式，使金融机构对家庭微型经济失去兴趣。

CAFI 在 2012 年采访过一位中和农信的小额信贷客户，她经营一家小商店，以经营名义向中和农信借贷，实际用途是给她的妹妹治病，然后用她商店的日常收入来分期还款。很显然，对于这位女店主来说，融资最主要的是为了她家人的健康。

这种情况在很多家庭中实际存在，而传统金融机构却长期忽视这种需求，禁止借款人按规定用途使用借款。只着眼于其经济活动，而忽视了经济活动背后的人。这可能是传统金融与普惠金融的最根本的区别。

普惠金融与家庭微型经济的最终目标既有天然的契合。普惠金融以金融的手段来解决社会发展问题，其最终目标是“好社会”。家庭微型经济也是通过发展经济来达到幸福家庭的目标。两者都是以人为本。在决策过程中是综合决策，而不是将经济和社会目标分段决策。

针对家庭微型经济的特点，金融机构必须将金融产品使用决策权交给家庭，让他们来决定“用来做什么”、“什么时候用”、“如何使用”。首先，设计家庭微型经济金融服务产品时，要强调“以人为本”或者“以客户为中心”的原则。其次，以家庭而不是业主为单位评估信用。在信用评估时要考虑家庭的结构、其全部经营活动和社会信誉等考察家庭的综合还款来源。第三，提供综合性用途灵活的信贷，甚至是现金贷，而不是专项贷款。最后，要考虑家庭的负债能力，提高家庭的金融能力，对家庭金融健康负债。

第六章 政策及建议

错误的认识导致了对家庭微型经济的长期忽视。用“以经济收入为核心”的思想来指导“以家庭福祉为核心”家庭微型经济，其结果必然导致与家庭微型经济发展不相符合的政策出台。这种错误的政策，一方面对农村和城镇区别对待，制定了不利于家庭微型经济最集中的农村地区的发展政策；另一方面导致用产业政策来指导混合经营的家庭微型经济发展和金融服务。这些问题都需要在乡村振兴的政策背景下给予纠正。

一、现有政策的不足

1. 乡村振兴政策

长期以来我国将农村和城镇区别对待，制定了比较有利于城镇发展的政策。建国初期的“剪刀差”价格政策，改革开放以后不同的城乡房屋产权和土地政策，有利于劳动力和资本向城镇流动的政策，都加速了乡村的凋敝。

意识到这个问题后，2018年国务院公布的中央“一号文件”，即《中共中央国务院关于实施乡村振兴战略的意见》，文中指出农业、农村、农民问题是关系国计民生的根本性问题，解决“三农”问题是乡村振兴战略的必经之路。同年9月，国家又出台了《乡村振兴战略规划（2018—2022年）》，提出要建设“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的新农村。与以往政策相比，乡村振兴不再把农村看成单纯的农业产业基地，而是将农村看成农业、农村居民、文化、生态的综合体。遗憾的是，文件仍然强调了产业发展，忽视了家庭微型经济。

以“三农”为制定政策的出发点，以产业政策相比，把农业、农村和农民综合考虑，更加有利于家庭微型经济的发展。但是“三农”把农村家庭定义为农民，只考虑了农村家庭小农的一面，没有考虑到其商业的一面，导致了农村金融仍然强调为农业发展提供金融支持的片面做法。

2019年初，国务先后颁布了《关于有效发挥政府性融资担保基金作用 切实支持小微企业和“三农”发展的指导意见》（简称“指导意见”）、《关于坚持农业农村优先发展 做好“三农”工作的若干意见》（简称“意见”）等政策。“指导意见”中指出，未来将引导更多金融资源支持“三农”发展和降低“三农”综合融资成本。“意见”的提出为切实解决“三农”问题提供了指导依据和实施方向，促进乡村振兴战略的实现。

表6-1列出了与乡村振兴相关政策特别是农村金融政策，它们都没有能够触及家庭微型经济的核心问题：没有面对家庭微型经济是一个以家庭生活福祉为目标的经济体的融资需求；忽略其多用途的金融需求，简单地从农业产业发展来提供金融服务；对家庭微型经济担保抵押要求，忽视其家庭信用的作用等。如果不正视家庭微型经济的金融需求，乡村振兴过程中“融资难”问题将不可能得到有效解决。

2. 小微企业政策

为了促进小微企业的发展，国家出台了不少政策，特别是金融、财政和税收政策。中国银行业监督管理委员会在《关于2016年推进普惠金融发展工作指导意见》中指出要确保小微企业贷款投放稳步增长，扩大小微企业金融服务覆盖面，提高贷款可获得性，力争实现小微企业贷款“三个不低于”目标，即，在有效提高贷款增量的基础上，努力实现小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速，小微企业贷款户数不低于上年同期户数，小微企业申贷得率不低于上年同期水平，“三个不低于”的提出对缓解小微企业融资难题起到积极作用。在继续推动“三个不低于”切实得到落实的基础上，为深化小微企业金融服务实现从“量”到“质”的变革，银监会在《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》中提出“两增两控”的新目标。推动小微企业的发展对改善民生、扩大就业等方面具有显著的现实与社会意义，国家对小微企业也尤为重视。在“指导意见”中提到要着力缓解小微企业、“三农”等普惠领域融资难、融资贵的问题，重点关注支小支农融资担保业务，同时降低小微企业和“三农”综合融资成本，为小微企业的发展创造更加广阔的空间。

小微企业政策没有能够发挥预期效果，主要有两个方面的原因。一是用纯经济的理念来指导政策的制定。如表6-2所示，国家促进小微企业的发展，几乎只限于金融、财政和税收政策，体现了将小微企业视为纯经济体的思维。前文已经充分论述了

大多数小微企业实际上属于家庭微型经济，不是纯粹的经济体。二是小微企业一般只限于登记注册的小微经济体，实际上还有大量的小微经济体并没有登记注册，这些数量巨大的没有登记注册的家庭微型经济无法享受到小微企业的政策。

3. 微型金融政策

家庭微型经济受到忽视，微型金融同样不被重视。政策要求传统大银行只对大企业大项目提供金融支持，农村地区由农业银行、农村信用合作社、邮储银行提供金融服务。直到2008年，《关于小额贷款公司试点的指导意见》（银监发〔2008〕23号）文件才允许设立“小额贷款公司，为中小微企业和弱势群体提供的小额度贷款。该文件规定，小额贷款公司专门从事小额贷款业务，在不吸收存款的情况下，用股东的资本服务“三农”和“自负盈亏”“自担风险”。可以说，“23号文”开启了中国微型金融的大门。

松动的微型金融政策使巨大的、被压抑的需求短时间内爆发，尤其是金融科技的运用使微型金融市场迅速崛起，涌现了像蚂蚁金服等数字金融服务平台。另一种类型的微型金融服务就是以宜信普惠为代表的金融服务平台。这些数字金融服务为家庭微型经济提供了小额、低成本、快捷的金融服务。尤其在数字金融平台的支持下，数字经济时代的家庭微型经济——微型电商——得到长足发展，让古老的家庭经济在数字经济中得以复活。

农村微型金融的主要提供者——农村信用合作社正在经受改革的考验，旨在明晰法人主体的改革，要求建立县级法人，引导农村信用社向农村商业银行转型。这项改革也引起部分人的担忧，担心农村信用社转型后会出现“使命漂移”，抛弃秉持了几十年的服务“三农”的使命，使农村家庭微型经济失去这一最重要的金融服务提供者。

二、家庭微型经济政策建议

制定家庭微型经济发展政策，首先要改变对它的认识。家庭微型经济发展与三分之二的国民生活福祉有直接关联，它的发展不仅仅是经济问题，还与家庭传统文化价值有关，与家庭关怀、教育和养老都有非常密切的关系。必须将家庭微型经济的发展提高到国家发展战略的层面来考虑，尤其是解决大量的农村留守儿童和留守老人的问题，农村家庭微型经济发展是乡村振兴的重要内容和手段。

1. 从国家战略高度发展家庭微型经济

家庭是社会的细胞、国家的基石。家庭的生活福祉也是国家发展战略的重要目标

之一。家庭微型经济将经济、文化、教育、健康、养老和人文关怀等有机结合，它的发展目标与国家发展战略目标高度一致。因此，很有必要制定针对家庭微型经济的国家发展战略。

2. 制定有别于“小微企业”的家庭微型经济政策

家庭微型经济和小微企业有一定的重合，但不是等同的概念。在制定政策当中必须予以区别。家庭微型经济是经济、文化、教育、健康、养老和人文关怀的综合体，小微企业是纯粹的经济体。

3. 将家庭微型经济发展作为乡村振兴的重要措施

乡村振兴很大程度上就是家庭微型经济的振兴。家庭经济是乡村的最普遍的组织形式，承载着各种文化价值，是乡村振兴各种政策措施的落脚点、执行者和受益者。

4. 建设基于数字经济的家庭微型经济

数字经济的发展为家庭经济的振兴提供了新的机会。数字平台和微型电商结合，形成了相互依赖相互促进的共同体。让更多的家庭回到传统的将经济、文化、教育、健康、养老和人文关怀紧密结合的生活方式。鼓励家庭微型经济与数字平台的结合，是乡村振兴和数字经济政策的重要组成部分。

5. 以普惠金融促进家庭微型经济发展

普惠金融具有经济社会双重目标，和家庭微型经济目标高度一致，是服务于家庭微型经济的最佳模式。普惠金融从多维度提供负责任的金融服务，促进家庭微型经济的金融健康。

表 6-1 “三农”及乡村振兴相关政策

年份	发文单位	文件主题	主要内容
1980	国务院	关于实行“划分收支、分级包干”财政管理体制的暂行规定	为了贯彻落实国民经济“调整、改革、整顿、提高”的方针，适应四化建设的需要，从一九八〇年起，国家对我省实行“划分收支、分级包干”的财政体制。省确定实行省级和市、县级两级包干，各地区除舟山地区仍作一级财政实行全地区包干以外，其余地区不作一级财政，地区本级的收支视同县级实行包干。
1982	人大公报	第五届全国人民代表大会第五次会议批准《中华人民共和国国民经济和社会发展第六个五年计划（1981—1985）》	不断提高经济效益的前提下，力争使全国工农业的年总产值翻两番，在国民收入总额和主要产品产量方面进入世界的前列，国民经济在现代化过程中取得重大进展，人民的物质文化生活达到小康水平。实现这个目标，要抓住农业、能源交通、教育科学这三个战略重点，带动整个经济的发展。

续前表

年份	发文单位	文件主题	主要内容
1986	中国人民银行、中国农业银行	中国人民银行 行中农业银行发布《中国人民银行、中国农业银行扶持贫困地区专项贴息贷款管理暂行办法》	专项贴息贷款是有偿有息资金，不得用于赈灾救济和无偿还能力的经营项目，必须按照信贷资金管理办法进行管理。专项贴息贷款，要与国家和地方原有用于贫困地区的各种扶持资金和其他贷款结合使用，按经济开发规划统筹安排，集中使用，分期分批地解决贫困地区发展商品生产的资金需要，以增强自身活力，逐步脱贫致富。
1994	国务院	国务院《国家八七扶贫攻坚计划》	抓紧扶贫开发，尽快解决贫困地区群众的温饱问题，改变经济、文化、社会的落后状态，解决以至彻底消灭贫困，不仅关系到中西部地区经济的振兴、市场的开拓、资源的开发利用和整个国民经济的持续、快速、健康发展，而且也关系到社会安定、民族团结、共同富裕以及为全国深化改革创造条件，这是一项具有重大的、深远的经济意义和政治意义的伟大事业。
1997	中国人民银行	《农村信用社改进和加强支农服务十条意见》	农村信用社资金要取之于农，用之于农，实行多存多贷。农村信用社对农户发放小额农业贷款可放宽条件，特别是对信誉良好、无拖欠贷款记录的农户可采取信用贷款的方式，不必担保抵押。
1999	中国人民银行	《农村信用社农户小额信用贷款管理暂行办法》	为提高农村信用合作社（以下简称信用社）的信贷服务水平，增加对农户和农业生产的信贷投入，简化贷款手续，更好地发挥信用社支农作用。
2001	中国人民银行	《农村信用合作社农户小额信用贷款管理指导意见》	大力推广农户小额信用贷款，方便农户借贷对农户一般性种植和养殖业生产的资金需求，信用社原则上应采取小额信用贷款得方式解决，不需要抵押担保。
2002	中国人民银行	《中国人民银行关于进一步做好农户小额信用贷款发放和改进支农服务工作的通知》	农村信用社要采取多种形式，广泛宣传农户小额信用贷款的意义和作用。要深入农户调查研究，及时了解和掌握农户的资信状况和资金需求，树立营销观念，开展上门服务，对有贷款需求且符合贷款条件的农户，要根据资金实力作出承诺，对因自然灾害导致欠贷的农户，根据农户的信用程度和偿还能力，也要尽量给予贷款支持；要建立健全农户小额信用贷款发放、管理和收回目标责任制，加强考核，确保农户小额信用贷款放得出、用得好、收得回；要主动为农民出主意，想办法，为农民提供必要生产经营信息，积极引导和帮助农民发展生产，改善生活。

续前表

年份	发文单位	文件主题	主要内容
2003	国务院	《国务院办公厅转发卫生部等部门关于建立新型农村合作医疗制度意见的通知》	到 2010 年, 实现在全国建立基本覆盖农村居民的新型农村合作医疗制度的目标, 减轻农民因疾病带来的经济负担, 提高农民健康水平。
2003	国务院	《国务院关于促进房地产市场持续健康发展的通知》	坚持以需求为导向, 调整供应结构, 满足不同收入家庭的住房需要; 坚持深化改革, 不断消除影响居民住房消费的体制性和政策性障碍, 加快建立和完善适合我国国情的住房保障制度; 坚持加强宏观调控, 努力实现房地产市场总量基本平衡, 结构基本合理, 价格基本稳定; 坚持在国家统一政策指导下, 各地区因地制宜, 分别决策, 使房地产业的发展与当地经济和社会发展相适应, 与相关产业相协调, 促进经济社会可持续发展。
2004	中国银监会	《农村信用合作社农户联保贷款指引》	农户联保贷款是指社区居民依照本指引组成联保小组, 贷款人对联保小组成员发放的, 并由联保小组成员相互承担连带保证责任的贷款。户联保贷款实行个人申请、多户联保、周转使用、责任连带、分期还款的管理办法。
2005	国务院	《关于开展建立“奖补资金”推进小额贷款到户试点工作通知》	开展了建立“奖补资金”推进小额贷款到户的试点, 将部分中央财政扶贫资金作为“奖补资金”, 用于贫困户贷款的利息补贴、亏损补贴或奖励。
2005	国务院	《关于鼓励支持和引导非公有制经济发展的若干意见》	金融部门要切实贯彻中央“一号文件”精神, 推进体制创新, 改进支农金融服务, 形成农业信贷资金投入稳定增长的机制, 切实增强农村金融体系的服务功能, 促进农村金融机构健康和可持续发展。
2007	国务院	《国务院关于开展城镇居民基本医疗保险试点的指导意见》	2007 年在有条件的省份选择 2 至 3 个城市启动试点, 2008 年扩大试点, 争取 2009 年试点城市达到 80% 以上, 2010 年在全国全面推开, 逐步覆盖全体城镇非从业居民。要通过试点, 探索和完善城镇居民基本医疗保险的政策体系, 形成合理的筹资机制、健全的管理体制和规范的运行机制, 逐步建立以大病统筹为主的城镇居民基本医疗保险制度。
2008	中国人民银行、中国银监会	《关于小额贷款公司试点的指导意见》	小额贷款公司应执行国家金融方针和政策, 在法律、法规规定的范围内开展业务, 自主经营, 自负盈亏, 自我约束, 自担风险, 其合法的经营受法律保护, 不受任何单位和个人的干涉。
2009	中国保监会	《关于进一步扩大农村小额人身保险试点的通知》	农村小额人身保险试点自启动以来进展顺利, 在创新产品、探索创新经营模式、提高农民保险意识、扩大保险覆盖面、保障农村家庭经济安全方面等取得了初步成果。为使更广大农民买得起、买得到保险, 享受农村小额人身保险保障服务, 现决定按照逐步试点、稳妥推进的原则, 进一步扩大农村小额人身保险试点。

续前表

年份	发文单位	文件主题	主要内容
2012	国务院	《关于支持农业产业化龙头企业发展的意见》	培育壮大龙头企业，打造一批自主创新能力强、加工水平高、处于行业领先地位的大型龙头企业；引导龙头企业向优势产区集中，形成一批相互配套、功能互补、联系紧密的龙头企业集群；推进农业生产经营专业化、标准化、规模化、集约化，建设一批与龙头企业有效对接的生产基地；强化农产品质量安全管理，培育一批产品竞争力强、市场占有率高、影响范围广的知名品牌；加强产业链建设，构建一批科技水平高、生产加工能力强、上中下游相互承接的优势产业体系；强化龙头企业社会责任，提升辐射带动能力和区域经济发展实力。
2014	国务院办公厅	《关于金融服务“三农”发展的若干意见》	深化农村金融体制机制改革；大力发展农村普惠金融；引导加大涉农资金投放；加大对重点领域的金融支持；拓展农业保险的广度和深度；完善农村金融基础设施；加大对“三农”金融服务的政策支持。
2015	中国保监会、工业和信息化部、商务部、中国人民银行、中国银监会	《关于大力发展信用保证保险服务和支持小微企业的指导意见》	扩大金融机构网点，延伸金融服务小微企业的地区，拓宽服务范围。充分运用中央和地方对小微企业信用保证保险支持政策，扩大保险覆盖面。推动银保合作，共同分担和防范化解小微企业贷款风险。
2017	国务院办公厅	《关于创新农村基础设施投融资体制机制的指导意见》	到2020年，主体多元、充满活力的投融资体制基本形成，市场运作、专业高效的建管机制逐步建立，城乡基础设施建设管理一体化水平明显提高，农村基础设施条件明显改善，美丽宜居乡村建设取得明显进展，广大农民共享改革发展成果的获得感进一步增强。
2019	国务院	《关于坚持农业农村优先发展做好“三农”工作的若干意见》	聚力精准施策，决战决胜脱贫攻坚；夯实农业基础，保障重要农产品有效供给；扎实推进乡村建设，加快补齐农村人居环境和公共服务短板；发展壮大乡村产业，拓宽农民增收渠道。
2019	国务院办公厅	《关于有效发挥政府性融资担保基金作用切实支持小微企业和“三农”发展的指导意见》	坚持聚焦支小支农融资担保业务；切实降低小微企业和“三农”综合融资成本；完善银担合作机制；强化财税正向激励。

表 6-2 小微企业相关文件

时间	发文单位	文件主题	相关内容
2012	国务院	《关于进一步支持小型微型企业健康发展的意见》	进一步加大对小型微型企业的财税支持力度，落实支持小微企业发展的各项税收优惠政策。努力缓解小型微型企业发展的各项金融政策，在合法、合规和风险可控的前提下，由商业银行自主确定贷款利率，对创新型和创业型小型微型企业可优先予以支持。
2013	国务院办公厅	《关于金融支持小微企业发展的实施意见》	继续坚持“两个不低于”的小微企业金融服务目标，在风险总体可控的前提下，确保小微企业贷款增速不低于各项贷款平均水平、增量不低于上年同期水平。大力拓展小微企业直接融资渠道，切实降低小微企业融资成本。加大对小微企业金融服务的政策支持力度。
2013	财政部、国家税务总局	《关于暂免征收部分小微企业增值税和营业税的通知》	为进一步扶持小微企业发展，经国务院批准，自 2013 年 8 月 1 日起，对增值税小规模纳税人中月销售额不超过 2 万元的企业或非企业性单位，暂免征收增值税；对营业税纳税人中月营业额不超过 2 万元的企业或非企业性单位，暂免征收营业税。
2014	财政部、国家税务总局	《关于对小微企业免征有关政府性基金的通知》	自 2015 年 1 月 1 日起至 2017 年 12 月 31 日，对按月纳税的月销售额或营业额不超过 3 万元（含 3 万元），以及按季纳税的季度销售额或营业额不超过 9 万元（含 9 万元）的缴纳义务人，免征教育费附加、地方教育附加、水利建设基金、文化事业建设费。
2014	中国人民银行	人民银行增加再贴现额度支持“三农”和小微企业信贷投放，降低社会融资成本	人民银行对部分分支行增加再贴现额度 120 亿元，要求全部用于支持金融机构扩大“三农”、小微企业信贷投放，同时采取有效措施，进一步完善再贴现管理，引导金融机构扩大对“三农”、小微企业信贷投放，促进降低社会融资成本。促进扩大“三农”、小微企业融资。对涉农票据和小微企业签发、收受的票据以及中小金融机构承兑、持有的票据优先办理再贴现，对票面金额 500 万元以下的票据优先办理再贴现。
2014	国务院	《关于扶持小型微型企业健康发展的意见》	大力发展政府支持的担保机构，引导其提高小型微型企业担保业务规模，合理确定担保费用。进一步加大对小型微型企业融资担保的财政支持力度，综合运用业务补助、增量业务奖励、资本投入、代偿补偿、创新奖励等方式，引导担保、金融机构和外贸综合服务企业等为小型微型企业提供融资服务。

续前表

时间	发文单位	文件主题	相关内容
2014	中国人民银行	《关于开办支小再贷款支持扩大小微企业信贷投放的通知》	人民银行各分支机构加强对支小再贷款的监督和管理。加强对借款金融机构资金运用的监测，确保支小再贷款用于支持小微企业。引导金融机构降低小微企业融资成本，借用支小再贷款发放的小微企业贷款加权平均利率要低于金融机构运用其他资金发放的同期同档次小微企业贷款加权平均利率，以保证人民银行降低小微企业融资成本的优惠支持政策落到实处，切实促进解决小微企业“融资难、融资贵”问题
2014	财政部、国家税务总局	《关于进一步支持小微企业增值税和营业税政策的通知》	为进一步加大对小微企业的税收支持力度，经国务院批准，自2014年10月1日起至2015年12月31日，对月销售额2万元（含本数，下同）至3万元的增值税小规模纳税人，免征增值税；对月营业额2万元至3万元的营业税纳税人，免征营业税。
2015	财政部、国家税务总局	《关于继续执行小微企业增值税和营业税政策的通知》	为继续支持小微企业发展、推动创业就业，经国务院批准，《财政部 国家税务总局关于进一步支持小微企业增值税和营业税政策的通知》（财税〔2014〕71号）规定的增值税和营业税政策继续执行至2017年12月31日。
2015	国务院	《政府工作报告》	小微企业在经济转型升级中大有可为，我们要将其扶上马，送一程，使“草根”创新蔚然成风、遍地开花。继续实行结构性减税和普遍性降费，进一步减轻企业特别是小微企业负担。
2015	国家税务总局、中国银监会	《关于开展“银税互动”助力小微企业发展活动的通知》	银行业金融机构要积极参加“银税互动”活动，结合自身经营策略和管理方式，充分利用小微企业的纳税信用评价结果，积极开发新客户，主动挖掘新的贷款需求，完善尽职调查程序，改进金融服务；对于符合贷款条件的守信优质小微企业，要优化贷款审批程序，简化贷款手续，提高贷款审批效率，加大信贷支持力度，扩大信用贷款业务。
2015	中国人民银行	《关于完善信贷政策支持再贷款管理政策支持扩大“三农”、小微企业信贷投放的通知》	改进支农和支小再贷款发放条件，明确金融机构借用央行信贷政策支持再贷款发放“三农”、小微企业贷款的数量和利率量化标准，加强对再贷款使用效果的监测考核，并增加信贷政策支持再贷款额度500亿元，其中支农再贷款200亿元、支小再贷款300亿元，支持金融机构继续扩大“三农”和小微企业信贷投放，引导降低社会融资成本。
2016	中国银监会	《关于2016年推进普惠金融发展工作的指导意见》	确保小微企业贷款投放稳步增长，扩大小微企业金融服务覆盖面，提高贷款可获得性，力争实现小微企业贷款“三个不低于”目标

续前表

时间	发文单位	文件主题	相关内容
2017	国务院	《“十三五”促进就业规划》	综合运用差别化存款准备金率、再贷款、信贷政策导向效果评估等多种政策工具，引导金融机构开展应收账款融资、动产融资、供应链融资等创新业务，优化小微企业融资环境。鼓励符合条件的金融机构在依法合规、风险可控的前提下，发行小微企业金融债券和小微企业相关信贷资产证券化产品，进一步盘活存量资产，加大小微企业信贷投放力度，增强其吸纳就业能力。
2017	财政部、国家税务总局	《关于延续小微企业增值税政策的通知》	为支持小微企业发展，自 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，继续对月销售额 2 万元（含本数）至 3 万元的增值税小规模纳税人，免征增值税。
2017	中国人民银行	《小微企业应收账款融资专项行动工作方案》	向小微企业普及应收账款融资知识，向应付账款较多企业、供应链核心企业、大型零售企业开展宣传培训。加强应收账款融资业务的推广要加大对积极参加应收账款融资的核心企业政策支持；加强应收账款融资服务平台等金融基础设施功能建设。
2017	财政部、国家税务总局	《关于支持小微企业融资有关税收政策的通知》	自 2017 年 12 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日，对金融机构向农户、小型企业、微型企业及个体工商户发放小额贷款取得的利息收入，免征增值税。
2018	财政部、国家税务总局	《关于金融机构小微企业贷款利息收入免征增值税政策的通知》	对金融机构向小型企业、微型企业和个体工商户发放的，利率水平不高于人民银行同期贷款基准利率 150%（含本数）的单笔小额贷款取得的利息收入，免征增值税；高于人民银行同期贷款基准利率 150% 的单笔小额贷款取得的利息收入，按照现行政策规定缴纳增值税。
2018	财政部、工业和信息化部	《关于对小微企业融资担保业务实施降费奖补政策的通知》	中央财政在 2018—2020 年每年安排资金 30 亿元，采用奖补结合的方式，对扩大小微企业融资担保业务规模、降低小微企业融资担保费率等政策性引导较强的地方进行奖补。
2018	中国人民银行、银保监会	《关于进一步深化小微企业金融服务的意见》	增加支小支农再贷款和再贴现额度共 1 500 亿元，下调支小再贷款利率 0.5 个百分点。二是完善小微企业金融债券发行管理，支持银行业金融机构发行小微企业贷款资产支持证券，盘活信贷资源 1 000 亿元以上。三是将单户授信 500 万元及以下的小微企业贷款纳入中期借贷便利（MLF）的合格抵押品范围。

续前表

时间	发文单位	文件主题	相关内容
2018	中国人民银行	央行将加快制定出台促进小微企业融资服务相关政策措施	为加强对小微企业的金融服务，破解融资难、融资贵问题，今年以来相关政策不断加码。3月28日召开的国务院常务会议决定设立国家融资担保基金，通过股权投资、再担保等形式支持各省（区、市）开展融资担保业务，带动各方资金扶持小微企业。4月17日人民银行宣布从4月25日起，下调大型商业银行、股份制商业银行、城市商业银行、非县域农村商业银行、外资银行人民币存款准备金率1个百分点，引导金融机构加大对小微企业的支持力度。4月25日召开的国务院常务会议决定再推出7项减税措施，支持创业创新和小微企业发展，这些减税措施到位后，预计全年将减负600多亿元，等等。
2018	中国银监会	《关于2018年推动银行小微企业金融服务高质量发展的通知》	《通知》在继续监测“三个不低于”、确保小微企业信贷总量稳步扩大的基础上，重点针对单户授信1000万元以下（含）的小微企业贷款，提出“两增两控”的新目标，“两增”即单户授信总额1000万元以下（含）小微企业贷款同比增速不低于各项贷款同比增速，贷款户数不低于上年同期水平，“两控”即合理控制小微企业贷款资产质量水平和贷款综合成本；突出对小微企业贷款量质并重、可持续发展的监管导向。
2018	中国银监会	《关于进一步做好信贷工作提升服务实体经济质效的通知》	各银行业金融机构要加大续贷政策落实力度，在守住风险底线的基础上，加强续贷产品的开发和推广，简化续贷办理流程，支持正常经营的小微企业融资周转“无缝衔接”。
2018	国务院常务会议	李克强：今年要确保小微企业融资成本降下来	会议中提到要着力解决小微企业融资难、融资贵的问题，因为小微企业是就业最大的容纳器，支持小微企业就是支持就业。
2018	中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、国家发展改革委、财政部	《关于进一步深化小微企业金融服务的意见》	增加支小支农再贷款和再贴现额度共1500亿元。下调支小再贷款利率0.5个百分点。人民银行各分支机构要建立再贷款投放和小微企业贷款发放的正向激励机制，指导中小银行加强对单户授信500万元及以下小微企业贷款的台账管理，按一定条件给予再贷款支持，获得支持的小微企业贷款利率要有明显下降。要提高再贴现使用效率，优先办理小微企业票据再贴现，促进金融机构加大对小微企业的融资支持力度支持银行业金融机构发行小微企业贷款资产支持证券，将小微企业贷款基础资产由单户授信100万元及以下放宽至500万元及以下。鼓励银行业金融机构发行小微企业金融债券，放宽发行条件，加强后续督导，确保筹集资金用于向小微企业发放贷款。

续前表

时间	发文单位	文件主题	相关内容
2019	财政部、国家税务总局	《关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》	对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分, 减按 25% 计入应纳税所得额, 按 20% 的税率缴纳企业所得税。
2019	中共中央办公厅、国务院办公厅	《关于加强金融服务民营企业的若干意见》	合理调整商业银行宏观审慎评估参数, 鼓励金融机构增加民营企业、小微企业信贷投放。积极支持符合条件的民营企业扩大直接融资。鼓励有条件的地方设立民营企业和小微企业贷款风险补偿专项资金、引导基金或信用保证基金, 重点为首贷、转贷、续贷等提供增信服务。
2019	国务院办公厅	《关于有效发挥政府性融资担保基金作用切实支持小微企业和“三农”发展的指导意见》	政府性融资担保、再担保机构要严格以小微企业和“三农”融资担保业务为主业。各级政府性融资担保、再担保机构要重点支持单户担保金额 500 万元及以下的小微企业和“三农”主体。切实降低小微企业和“三农”综合融资成本。
2019	国务院常务会议	确定进一步降低小微企业融资实际利率的措施等	深化利率市场化改革, 推动银行降低贷款附加费用, 确保小微企业融资成本下降。支持中小微企业通过债券、票据等融资。实施好小微企业融资担保降费奖补政策, 发挥国家融资担保基金作用, 降低再担保费率, 引导担保收费标准进一步降低。
2019	中国银保监会	《关于进一步加强金融服务民营企业有关工作的通知》	保险机构要不断提升综合服务水平, 在风险可控情况下提供更灵活的民营企业贷款保证保险服务, 为民营企业获得融资提供增信支持。银保监会及派出机构将继续按照“成熟一家、设立一家”的原则, 有序推进民营银行常态化发展, 推动其明确市场定位, 积极服务民营企业发展, 加快建设与民营中小微企业需求相匹配的金融服务体系。
2019	中国银保监会	《关于 2019 年进一步提升小微企业金融服务质效的通知》	信贷投放方面, 强调对普惠型小微企业贷款 (单户授信总额 1 000 万元及以下, 下同), 全年要实现“贷款增速不低于各项贷款增速、贷款户数不低于上年同期”的“两增”目标。其中, 要求五家大型银行发挥行业“头雁”作用, 力争总体实现普惠型小微企业贷款余额较年初增长 30% 以上。对使用人民银行支小再贷款或政策性银行转贷资金, 以及获得政府性融资担保公司担保的普惠型小微企业贷款, 严格控制利率定价。风险管控方面, 在目前小微企业信贷风险总体可控的前提下, 将普惠型小微企业贷款不良率容忍度放宽至不高于各项贷款不良率 3 个百分点。
2019	国务院	《政府工作报告》	加大对中小银行定向降准力度, 释放的资金全部用于民营和小微企业贷款。国有大型商业银行小微企业贷款要增长 30% 以上。完善金融机构内部考核机制, 激励加强普惠金融服务, 切实使中小微企业融资紧张状况有明显改善, 综合融资成本必须有明显降低。



CAFI