

在渝港企发力数字金融 “小雨点”多管齐下助力小微企业发展

日前，由重庆小雨点小额贷款有限公司(以下简称“小雨点”)博士后科研工作站和重庆大学计算机学院联合培养的首位博士后研究人员冯威顺利出站。此前，在冯威等科研人员努力下，双方共同研发出了“火眼”系统。该系统利用AI深度学习、计算机视觉等前沿技术，几秒钟内就能对经营场所进行深度特征提取和风险评估，并能准确盘点库存信息，解决了小微金融服务中对经营场所、库存进行分析和价值评估的难题。小微企业、个体工商户等小微市场主体既是经济增长的发动机，也是稳就业的顶梁柱。但长期以来，小微市场主体却普遍面临着融资难的“痛点”，发展受到一定制约。今年，重庆大力实施“智融惠畅”工程，全市金融系统以科技赋能，不断提升金融数字化、智慧化运行水平，推进金融资源向小微企业、向基层群众精准服务，促进金融配置的高效直达便捷。作为重庆金融系统中的一员，小雨点一直致力于利用科技手段探索小微金融服务新模式，打通小微市场主体融资“最后一公里”，让大量小微市场主体受益，为实体经济源源不断地注入了“金融活水”。前述成果，只是一个缩影。

量身定制供应链金融产品 助力特色产业链高质量发展

一个明显的例子，就是发展供应链金融。所谓供应链金融，简单地说，就是银行等金融机构将核心企业和上下游企业联系在一起，提供灵活运用金融产品和服务的一种融资模式。“在小雨点，供应链金融是一项核心业务。”小雨点总经理孟维欢透露，早在2018年，小雨点就成立了供应链金融事业部，并开发了“雨商贷”产品，通过与行业头部企业合作，大力发展供应链金融，帮助小微市场主体缓解融资难题，助推特色产业链高质量发展。雨商贷涵盖了小雨车、塑采贷、跨境电商贷、税票贷等服务于不同行业小微市场主体的定制化产品。“例如，‘小雨车’是小雨点专门为二轮、三轮电动车经销商开发的一款全线上普惠金融产品，致力于满足电动车经销商批量向电动车生产企业采购整车时，因出现资金短缺而急需融资的需求。”孟维欢说，作为一款供应链金融产品，“小雨车”依据电动车生产企业提供的经销商进货销货及应收账款等数据，评估经销商信用及还款能力，并据此授信。经销商通过手机APP向小雨点申请贷款额度，并授权小雨点将贷款受托支付至电动车生产企业，以完成相关贷款的支付。而后，由生产企业发货给经销商。此举可有效缓解电动车经销商的融资难题并解决其回款周期长的问题。截至今年10月底，“小雨车”信贷产品已累计服

务9000多户电动车经销商。来自重庆云阳的90后创业者小陈，就是一名受益于“小雨车”信贷产品的小微企业主。小陈和同学创办了一家电动车销售门店。去年，由于资金紧缺，门店常常无法赶上厂商优惠活动，损失较大。今年上半年，他打算通过贷款来解决这个问题。但由于缺乏抵押物，他被多家银行拒之门外。正当小陈一筹莫展时，某电动车生产厂家向他推荐了小雨点推出的、不需抵押物的“雨商贷—小雨车”信贷产品。抱着试一试的心态，小陈通过手机APP在线上提交了贷款申请。不到10分钟，他就获得小雨点授信。到目前为止，小陈已经累计提款35次，贷款金额累计超210万元。有了这些贷款，小陈门店生意越来越好。与小陈不同，广东某新材料科技有限公司则因小雨点开发的“塑采贷”信贷产品解决了急需资金的燃眉之急。“塑采贷”是小雨点推出的为塑化终端工厂量身定制的供应链金融产品，旨在为绿色塑化产业链条上的小微企业提供纯信用、无抵押的信贷服务，支持其发展。其授信额度最高达200万元，借款方可随借随还。而这家新材料科技公司作为一家主要生产可循环(可再次利用)高端改性塑料产品的企业，正是“塑

采贷”予以支持的对象。今年上半年，该公司因拓展业务急需信贷资金，其负责人尹先生便找到某银行贷款，但并未如愿以偿。原因在于，公司在该银行已有贷款，再次贷款缺乏足值抵押物。几天后，尹先生经熟人介绍，找到了小雨点。原本，他并不抱任何希望。但让他感到惊讶的是，“塑采贷”信贷产品很快给他们发放了200万元授信额度。到目前为止，该公司已循环用款8次，累计借款400余万元。小雨点客户门店



小雨点集团董事兼信贷总经理孟维欢

业务模式具备可持续性 获多家国际金融机构认可

由于数字普惠金融创新成果频出，服务小微市场主体成效显著，小雨点近年来获得多家国际金融机构及国际组织的认可。就在最近，小雨点获得香港东亚银行及东亚银行(中国)有限公司重庆分行(以下简称“东亚银行”)合计6亿元人民币的社会责任贷款。这笔贷款，将用于支持小雨点为绿色产业小微企业提供信贷服务。小雨点能够获得这笔社会责任贷款，主要有两大原因。一是东亚银行对小雨点股东背景和业务理念的高度认可。小雨点由香港人李家诚与谢立斌共同创立，并得到香港著名商界巨子李兆基先生及其家族基金的大力支持，李家诚现为小雨点集团的控股股东；二是小雨点接受了香港特区政府认可的第三方认证机构(SGS Hong Kong)的严格调研。第三方机构认为小雨点的业务模式以及发展战略具备绿色可持续性，既有社会价值也有发展前景。而在获得此笔贷款之前，小雨点已获得世界银行集团成员国际金融公司(IFC)、德国复兴信贷银行(KfW)成员德国投资与开发有限公司(DEG)、国际发展基金(ResponsAbility Investment)等国际金融机构的高度认可。同时，还获得多笔国际融资款，成为国内首家落地国际银团贷款的小额贷款公司。此外，2020年，在世界银行集团和二十国集团(G20)共同发起的全球范围内最具权威性的金融类奖项——“全球小微企业金融奖”评选中，小雨点一举夺得普惠金融领域全球最高奖项——年度产品创新铂金奖，成为当年唯一获此殊荣的中国企业。2023年9月，小雨点再获世界银行全球中小企业金融论坛“年度产品创新奖”荣誉奖。日前召开的中央金融工作会议强调，优化资金供给结构，把更多金融资源用于促进科技创新、先进制造、绿色发展和中小微企业；做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇文章。“我们将以深入贯彻落实中央金融工作会议精神，按照重庆实施‘智融惠畅’工程的工作要求，利用数字技术持续创新数字普惠金融产品和业务模式，进一步提升普惠金融服务的水平和覆盖面，为更多小微市场主体注入‘金融活水’。”孟维欢说。

钟佳玲

图片由小雨点小额贷款有限公司提供

创新物流金融和跨境电商贷产品 为共建“一带一路”赋能

小雨点支持小微市场主体的另一个发力点，是发展物流金融。近年来，小雨点将供应链金融和物流有机结合，积极探索物流金融新模式，创新推出了智慧物流金融解决方案，为公路运输的物流企业提供运费支持等金融服务。其中不少货物，最终出口到了部分共建“一带一路”国家和地区。渝能物流是一家业务遍及全国各地的物流企业，主要为一些大型企业运输钢材、煤炭等大宗货物。每天，该公司有几百台车在全国各地跑。由于每台车每天运输成本要3000元左右，且都要公司先行垫资，过去，渝能物流资金周转压力大，司机要半个月到1个月才能拿到钱，很不满意。这种情况，让公司负责人周先生十分头疼。为解决资金问题，他曾向多家银行及其他金融机构申请贷款，但贷款手续复杂，等待周期长。今年，周先生无意间从朋友处了解到小雨点，便半信半疑地向小雨点提出了贷款申请。让他大感意外的是，在小雨点贷款，手续简便灵活，不需抵押物，放款速度也非常快。当天，小雨点就为渝能物流授信500万元。到目前为止，公司已支用贷款304万元。有了小雨点的资金帮助，渝能物流在司机运货当天就能给司机结算费用，让司机特别高兴。由此，司机和公司合作的稳定性也增加了。

不仅如此，在小雨点的资金支持下，渝能物流还缓解了创建网络货运平台前期投入大、回报周期长带来的资金压力，让公司更有底气、有耐心来打造、运营这个平台。渝能物流的案例并非个案。据统计，截至目前，小雨点已利用智慧物流金融解决方案累计放款近4亿元，惠及200余户小微物流企业。“智慧物流金融解决方案既减轻了物流承运商的资金压力，改善了物流承运商的服务质量，也提高了物流供应链的流动性，确保了货物的顺畅运输。同时，还让与物流承运商合作的货运司机能尽快拿到运费，提高了自己的生活质量和工作满意度。”孟维欢认为，这对于促进中国与共建“一带一路”共建国家之间的贸易发展，助力“一带一路”建设，具有积极作用。而为了更好地助力“一带一路”建设，小雨点并非只在物流金融方面下了功夫。譬如，跨境电商作为推动经济一体化、贸易全球化的技术基础，对国家经济发展具有重要的战略意义。近年来，我国跨境电商快速发展，已经形成一定的产业集群和交易规模，成为了“一带一路”贸易往来的新引擎。在此背景下，日前，小雨点与连连国际达成合作，为连连国际平台上的小微商户打造了专属跨境电商贷产品，支持跨境电商发展。连连国际作为中国跨境贸易中支付金融与服务

领域的综合创新型企业，搭建了畅达全球的支付金融网络与覆盖企业全生命周期的贸易服务网络。同时，其围绕跨境企业核心需求，联合行业生态伙伴，打造了集一键开店、全球收付款、收单、全球分发、汇兑、融资服务平台、退税等服务为一体的一站式跨境贸易服务平台。基于该平台的交易数据等信息，小雨点为跨境电商卖家最高可授信300万元。跨境电商卖家则可通过该平台的雨商贷页面申请贷款，用于日常经营。最快仅需5分钟，贷款资金就可到账。



创新物流金融和跨境电商贷产品

依靠科技手段防范信贷风险 提升小微金融服务能力

创新金融服务和产品支持小微市场主体，小雨点所取得的成效，远不止上述这些。近年来，小雨点通过“一横多纵”的业务模式，为小微市场主体提供多层次、有纵深、有广度的金融服务：横向，通过“税票贷”产品广泛服务小微市场主体；纵向，通过物流金融、供应链金融产品，精准服务物流、绿色塑化、农业机械、农村出行、医药、休闲食品等多个行业的小微市场主体。截至2023年10月20日，小雨点已依托“一横多纵”的业务模式，累计放款336亿元，其中约80%贷款投放至小微市场主体。长期以来，小微市场主体普遍具有生产经营规模较小、缺乏抵押物、财务不规范、经营风险较大等特点，导致金融机构对其放款的风险较大。这也是小微市场主体长期以来持续遭遇融资难困境的“痛点”所在。既然如此，小雨点为何还大胆向小微市场主体放贷呢？“小微市场主体是国民经济重要支柱和社会就业主渠道，小雨点创立的初心，就是要解决小微市场

主体和‘三农’群体的融资难、融资贵、融资慢问题。”孟维欢解释。但如何才能解决这个“世界级”难题呢？光靠责任心和一腔热血，显然是不行的。小雨点的破局之道，是依靠科技手段。基于此，小雨点从成立之初就将自身定位为金融科技企业，打造了一支技术实力雄厚、占公司总人数50%的研发团队。成立8年来，公司累计投入科研经费超亿元，针对小微市场主体的融资“痛点”，运用大数据、云计算、人工智能等技术，先后开发出了多个风控模型和系统，提升了金融风险管控能力。比如，近年来，该公司在智能化风控研发上持续深耕，针对不同业务场景不断创新迭代风控模型和算法；先后开发出了规则森林算法、反欺诈六脉神剑、北斗七星阵等风控模型。目前，公司业务系统的各子系统、模块均为自主研发，并已申请180项技术专利。依靠这些金融科技成果，小雨点聚焦物流金融、供应链金融、农业金融、企业普惠金融及个人普惠金融等方面，陆续打造了多款面向小微市场主体、“三

农”群体的全线上、纯信用信贷产品。这些信贷产品的创新性、普惠性特征明显，有效缓解了小微市场主体普遍缺乏抵押物的融资“痛点”，并且还能较好地防范信贷风险。凭此，小雨点拓宽了金融服务边界，提升了小微金融服务能力和水平，可为小微市场主体提供稳定、可持续的普惠金融服务。以智慧物流金融解决方案为例。其以核心企业物流服务的场景为切入点，针对货主—合同物流商—物流分包商的背靠背物流运输交易，利用区块链技术进行交易场景还原。而后，通过对货主、合同物流商、承运车队及其他相关参与者的交易数据的共享分析，向物流分包商提供金融服务。其最大的特点在于：区块链物流金融平台对接了北斗卫星数据，可实时监测和记录货运轨迹，提升交易的安全性和透明度以及自动执行和管理合同条款。同时，基于交易数据分析、区块链技术及风控模型，可将相关企业真实运输业务映射为企业信用，从而能有效防范信贷风险。自推出智慧物流金融解决方案以来，小雨点累计投放的近4亿元贷款，至今坏账率为零。



火眼系统界面

