

从一张二维码到“互联网+”：

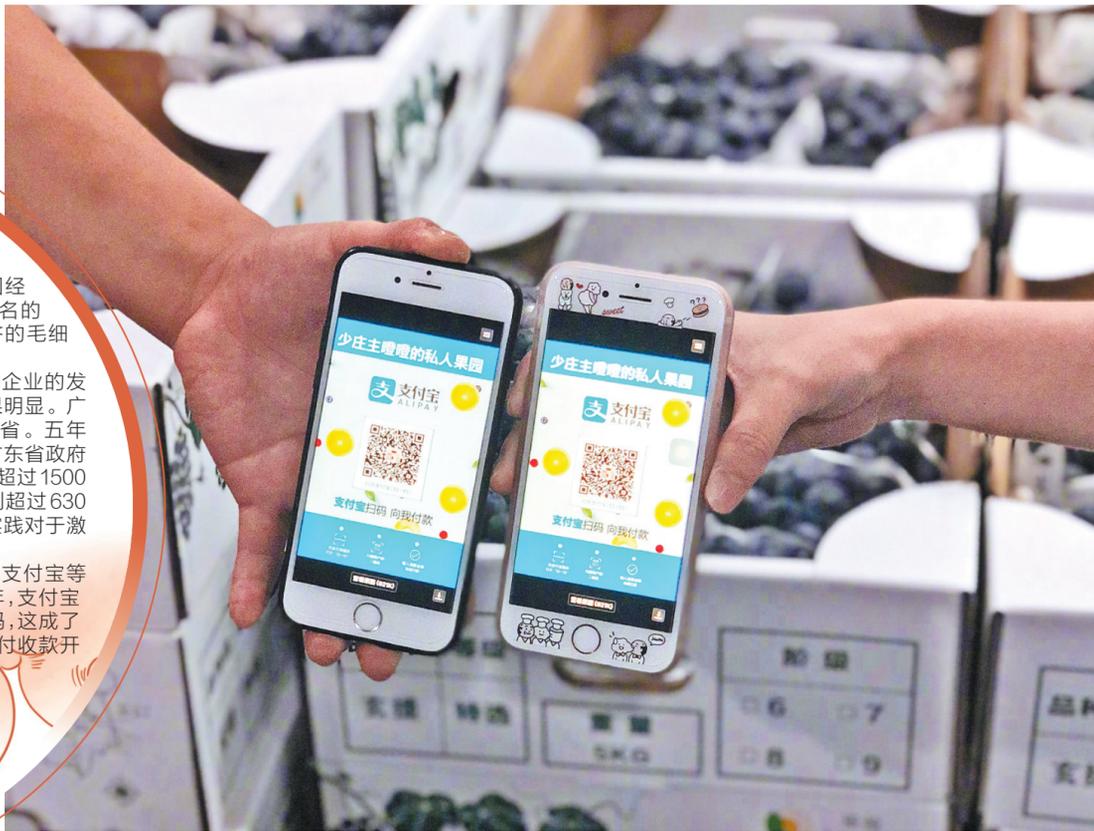
广东小店提速步入数字化

文/沈钊
图/受访者提供

在中国经济快速发展40多年中，商业企业迅速发展壮大，大型企业不断涌现。但在中国经济最细微之处，还活跃着1.2亿不知名的个体小微经济主体，它们是国民经济的毛细血管，丰富着市场经济的深度与广度。

党中央、国务院高度重视中小微企业的发展工作，出台了一系列惠企政策，效果明显。广东地区是中小企业与个体工商户大省。五年来，广东小微企业蓬勃发展。近日，广东省政府发布的数据显示，目前全省市场主体超过1500万户，其中中小企业、个体工商户分别超过630万户、830万户，他们的数字化经营实践对于激活经济意义重大。

帮助小商家数字化降本提效，以支付宝等为代表的平台也在积极行动。2017年，支付宝推出了低门槛数字化收款工具“收钱码”，成了小商家数字化经营的起点，从移动支付收款开始，用上了数字金融服务、数字经营服务。敢为天下先的广东小微企业在数字化转型升级的实例证明，中小商家数字化还有巨大的发展空间。

A “95后”商家尝鲜收款码
“多收多贷”解决周转难

“支付宝到账8元”“支付宝到账14元”……每天上午8点多，伴随着一声声清脆的语音播报，广州天河一家肠粉店内，“95后”老板浩子（化名）正忙着招呼来往的客人。据店内排队等候的客人介绍，云浮肠粉店开了有近5年，是附近生意最好的一家肠粉店，每天早上高峰期都要排队才能吃上，不少附近的居民会来这里一次性打包上三四份，带回家中给一家人当早餐。

据浩子回忆，他从2017年开始就使用收钱码。当时，他离开云浮老家来到广州打拼，在数次求职碰壁后，凭借着在老家学到的肠粉技艺，在广州天河开了一家肠粉店。身为“95后”的他，刚一开店就用上了当时还算新鲜的收钱码。“当时店才开了没多久，生意就爆了，我又要做肠粉又要招呼客人，实在是忙不过来了，看到收钱码能够帮忙播报收款记录，我就用了起来。”浩子还表示：“而且当时支付宝有个口号叫‘你敢收，我敢赔’，有了这个保障，我也能放心用起收钱码。”

到了早上10点半左右，肠粉店内基本上没有前来吃早餐的客人了，浩子也将店内最后一份米浆做成肠粉并打包装包，而后开始清洁肠粉机，准备起店内供应的蒸饭午餐。“最开

始的时候店里只做肠粉，但是到了中午以后，吃肠粉的人明显没有早餐时候多，准备的米浆常常容易浪费掉。”浩子表示，后来他在支付宝经营互助板块上面提问，热心网友在上面给他出了不少点子，他才决定中午的时候卖蒸饭，既解决了米浆过多的问题，又丰富了店内商品，增加了中午的客流量。

就这样，在浩子的勤快经营下，小店的生意蒸蒸日上，他于2019年底在老家盖了新房。然而受2020年新冠肺炎疫情的影响，他的资金周转出现困难。“每年过年的时候我都会在云浮老家待大半个月左右的时间，但是2020年那年，受疫情影响，我整整在家里呆了两个月才回到广州开店。”即便回到了广州，店内的人流量短时间内也大不如前。“当时店铺的租金成本比较重，我又刚好回老家盖房子花了一笔钱，一下子陷入了尴尬境地。”

平时浩子收款流水记录良好，很快就通过支付宝的“多收多贷”获得了网商银行的贷款渡过周转难关。此前，支付宝联合生意伙伴推出了“码商成长计划”，除多收多贷、多收多得等“保障”措施之外，还为小微商家开设线上课堂，让码商更好地成长。

B “60后”卖家“养鸡”“种树”
还会用支付宝领门诊报销金

19岁就离家闯荡的沈淑珍在广州拥有了人生的第一份工作——在衣料布匹市场上班。但由于上班时间不自由，住的地方距离工作地点远，年轻的她下定决心要混出点样，自己当老板。为了积攒做生意的经验，她刻苦工作、省吃俭用，跟在老板后面学会了进货、定价、维护客户资源等本领。

两三年后，攒出人生第一桶金的沈淑珍终于找到了一家铺子，开始了自己的老板生涯。只是，布匹行业的不景气让她半年内将本金全部亏完了。“当时那个心痛啊，好一阵子没缓过神，觉得自己不是做生意的料。”沈淑珍说。

后来，一次偶然的机会，沈淑珍遇到了一个精通茶叶品鉴的师傅。她试探性告诉师傅想跟他学习，师傅居然答应了，但需付出点成本。丈夫一开始不同意，劝她“不要再瞎折腾了”，但是架不住她的软磨硬泡，丈夫还是拿出私房钱给她交了学费。

经过一段时间的学习后，感觉自己入门上道的沈淑珍找到亲朋好友借钱，东拼西凑买了原料，终于折腾出一个卖茶叶的小店铺，主营铁观音、普洱等各式茶叶。凭借着自学会的对茶叶的品鉴方法和自己热情好客的性格，沈淑珍的小店铺生意状况良好。当时，沈淑珍最开心的便是每天听到那声“支付宝到账××元”。用她的话讲：“每天都是累并快乐着”。

值得一提的是，身为“60后”的沈淑珍在对新事物的使用上，要比许多年轻人还要溜。“养养鸡、种种树，每天还会偷一下朋友们的能量。”沈淑珍表示，除了上述功能外，她还偶然看到了“多收多保——免费门诊报销金”的提示。“做生意的人，每天都像陀螺似的，身体难免有点小毛病，头疼脑热、腰疼颈疼都很常见。”沈淑珍表示，她抱着将信将疑的态度，尝试着自己看病（感冒）的病历和发票上传到“多收多保”里，没想到不到一天就给报销了。

张鹿一还表示，她与同行业的小伙伴们有过交流，网商银行给他们这种小微商家提供贷款会根据其支付宝收款码收款流水来设定，收款流水越多，贷款额度就越高、且利率更低。

尽管不是线下开店的“码商”，但是张鹿一对支付宝的商家服务却如数家珍。“我很喜欢商家服务里面的经营互助板块，大家会在里面聊各种‘生意经’，让我学到了不少。”张鹿一表示，基于支付宝庞大的用户群体，不同的话题比如“找商机”“开店指导”“老板聊民生”等动辄有数万个回答。她最近还从中了解到支付宝不久前发布的AI做海报功能，“目前店里部分新品的海报已经是AI做的了。”张鹿一说。

不过，相比于其他功能，张鹿一最常用的还是提前收款功能。“淘宝有半个月的账期，为了不让资金周转有压

力，我经常会使用提前收款的功能。”张鹿一表示，原本该功能有0.15%的手续费，但是在2020年疫情爆发期间是免费的，“最近支付宝对小微商家又有减费措施，给我提供了一次手续费66折的优惠。”

需指出的是，2021年，央行等四部委发布关于降低小微商户支付手续费的通知，支付宝通过网络支付服务费打折、收钱码提现免费等举措进行降费。

2022年3月14日，支付宝首次披露降费效果。数据显示，自2021年8月份至2022年3月14日，支付宝已为小微商户减免经营成本近50亿元。并针对符合工业和信息化部《中小企业划型标准规定》的小微企业和个体工商户，支付宝平台上的网络支付服务费打九折，并继续延续收钱码免费提现等举措，多项让利举措将持续至2024年9月30日。

C 电商创业者用AI做海报
收钱码“生意经”帮了大忙

居住在广州的“90后”创业者张鹿一（化名）也是在创业路上较早用上了收钱码。自2018年开始，她与丈夫开始在网上开店。“一开始是想做服装的，男装、女装都试过，但是运营得都比较一般。”张鹿一表示，2019年后，他们开始尝试做宠物用品店“鹿一家”的猫，趁着宠物经济兴起浪潮，他们的创业终于有了起色。

“我们不同于实体店商家，没有租金的压力，但这两年物流不确定性大，店里卖的猫粮猫罐头等都需要提前囤货。”张鹿一说，“我当时就带了2万块钱出来创业，不提前囤几家店亏的，猫用品店也才刚刚起步，一下子要我备十来万元的货，当时我真的拿不出来。”

好在网商银行为她提供了一笔周转的资金。张鹿一表示，当时她向家中借了几万元，再通过网商贷借到了几万元，这才满足了资金周转的需

求。张鹿一还表示，她与同行业的小伙伴们有过交流，网商银行给他们这种小微商家提供贷款会根据其支付宝收款码收款流水来设定，收款流水越多，贷款额度就越高、且利率更低。

尽管不是线下开店的“码商”，但是张鹿一对支付宝的商家服务却如数家珍。“我很喜欢商家服务里面的经营互助板块，大家会在里面聊各种‘生意经’，让我学到了不少。”张鹿一表示，基于支付宝庞大的用户群体，不同的话题比如“找商机”“开店指导”“老板聊民生”等动辄有数万个回答。她最近还从中了解到支付宝不久前发布的AI做海报功能，“目前店里部分新品的海报已经是AI做的了。”张鹿一说。

不过，相比于其他功能，张鹿一最常用的还是提前收款功能。“淘宝有半个月的账期，为了不让资金周转有压

时间轴部分

2017年——低门槛收款工具“收钱码”

2月，推出“收钱码”，商家贴个二维码即可收款。
3月，宣布收钱码提现免费延长3年，给收钱码商家降成本。
7月，启动“你敢收，我

敢赔”保障计划，商家有了安全保障。

11月，联合蚂蚁保险推出“多收多保”，使用收钱码收款可获得门诊保险，收款越多保额越高。

2018年—2019年——数字金融服务

2018年5月，推出“码商成长计划”，商家可以从“多收多贷”“多收多赔”“多收多

得”等政策中获得贷款、进货等服务。另外通过小微商家课堂，助小商家成长。

2020年——提高营收

2020年4月，中国100多个城市通过支付宝发放数字消费券，提振消费。
5月，支付宝全面开放消费

券产品，商家也能通过支付宝发放数字消费券，提高营收。
7月，支付宝补贴100亿元发放全国消费券。

2021年——降费纾困

2021年8月，响应人民银行等四部委的号召，支付宝提前两个月落实网络支付服务费9折，收钱码免费提现再延长三年等举

措，助小微企业和个体工商户降本纾困。
半年来，各项降费举措为小微企业和个体工商户降低经营成本近50亿元。

2021年至今——开放多种经营工具

五年来，支付宝持续开放多种能力和工具。
2022年1月，“集五福”向商家全面开放，小商家通过“红包码”即可参与，提高营业收入。

此外，支付宝平台近2000个商家数字化经营工具对商家开放。工具涵盖营销、推广、管理等，助小微商家提高效率降低成

数说部分

支付宝平台
助力小商家成长五年

2020年4月，中国100多个城市通过支付宝发放数字消费券。其中温州、佛山、绍兴等通过支付宝发放消费券的城市码商增幅超过300%。

2021年年底，支付宝平台已经有近2000个商家数字化经营工具对商家开

放，其中大部分是免费工具。

2022年3月，数据显示，支付宝2021年8月1日起，在原有的收钱码提现免费的基础上，新增网络支付服务费打折等降费措施，半年多来已为小微商户降低经营成本近50亿元。

记者手记

广东小店数字化
“五年记”：

经营升级经济效益潜力巨大

我国广泛流传的民营经济“五六七八九”说法，即小微企业为中国贡献了50%以上的税收、60%以上的国内生产总值、70%以上的技术创新成果、80%以上的城镇劳动力就业、90%以上的企业数量，其重要性不言而喻。

近五年，小微企业蓬勃发展，2021年，我国市场主体突破1.5亿户，个体工商户数量突破1亿，仅个体工商户就带动了近3亿人就业。

蓬勃发展的中小微企业，对技术和人才都有了更高的要求，5年前，收钱码等工具也就应运而生。

“小微企业兴，则实体经济活”，服务小微企业对实体经济有着关键性作用。从中央到地方，出台了减税降费等多项扶持政策。

除金融服务外，各平台也推出降费举措。如商业行为和第三方支付机构都在积极落实央行等四部委发布的关于降低小微商户支付手续费的通知，如支付宝推出网络支付服务费打折、收钱码提现免费等举措，半年支付宝已为小微商户减免经营成本近50亿元。

除降低交易成本外，小小的收钱码，成了商家数字化经营升级的起点。

在采访中，记者发现，以“收钱码”为切入点，很多商家用上了信贷、保险等金融服务，已经开

展初步的数字化经营，很多商家已经熟练利用“红包码”为自己拉生意，2022年初，一些商家通过红包码参加集五福，把“流量”玩起来，为自己的店增加人气。

很多商家通过收钱码，接触到了更多的数字工具，开始用这些免费工具，做经营分析、账务管理、推广营销等。比如张鹿一用的海报设计服务，是支付宝平台上的近2000个数字工具之一，这些工具绝大多数是免费的，很多商家已经学会借助这些工具提升自己的经营效率。也有老板，建起了自己的客户群，运营得有声有色，线上线下联动。

五年来，以收钱码为媒，很多商家开始接触数字化经营，小商家们也渐渐看到，数字化经营升级，是未来小商家的趋势。

未来数字化经营升级的小店会是什么样子？未来亿万小商家一定会给我们一个惊喜。

