# 有关中小企业融资困难原因及解决策略论文(5篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2023-12-19

*有关中小企业融资困难原因及解决策略论文一科技型企业的内涵决定了其发展周期既有一般企业的周期的共性规律，同时又有其特性。科技型企业的生命周期可划分为以下4个时期。科技型中小企业融资缺陷1、企业缺乏现代融资观念，市场运作意识不强目前，我国许多科...*

**有关中小企业融资困难原因及解决策略论文一**

科技型企业的内涵决定了其发展周期既有一般企业的周期的共性规律，同时又有其特性。科技型企业的生命周期可划分为以下4个时期。

科技型中小企业融资缺陷

1、企业缺乏现代融资观念，市场运作意识不强

目前，我国许多科技型中小企业普遍未能用现代财务管理的理论与方法来指导企业的融资决策。表现为对融资规律、融资基本知识和原则缺乏学习与了解;融资缺乏明确计划和目的，难以提供令银行和投资者满意的经营计划和财务报告;融资缺乏自觉性、主动性和适应性，缺乏资金时间价值、机会成本和信息融资、知识融资、依法融资等新的融资观念

2、企业融资结构非均衡，融资市场化水平较低

我国科技型中小企业所依靠的主要是内部积累和代价高昂的民间借贷，银行贷款比重偏小，直接融资比例微乎其微，企业基本上没有什么其他的直接融资渠道，导致一大批科技型中小企业成了被排除在资本市场以外的融资困难企业。

3、企业融资机制创新动力不足，融资效果有限

近年来，尽管我国政府和社会各界为扶持科技型中小企业的发展，采取了诸多创新机制和措施，但总体上看，科技型中小企业的融资效果仍然有限。突出表现在：第一，创业投资对科技型中小企业发展的支持力度不足。第二，创新基金对科技型中小企业的支持方式有待进一步改善。

科技型中小企业融资缺陷的根源

1、金融体系与融资政策环境的制约

(1)银行体制管理机制不合理，政策支持力度不够。

一是国有商业银行存在体制性缺陷，国有银行偏向国有企业的融资。二是对现行银行管理机制支持不力。如信贷管理权限过分上收，在强化约束机制的同时缺乏激励机制。三是银行信贷资金风险与收益不对称的问题尚未解决，加剧了具有高风险本质的中小科技企业潜在的逆向选择和道德风险。

(2)信用担保体系不健全。

目前我国中小企业信用担保体系建设仍处于起步阶段，基层中小企业信用担保机构发育缓慢，担保机构资金来源单一，实力薄弱;担保登记和评估手续繁杂，耗时费力;担保行业立法严重滞后，行业监管缺位;担保尚未形成风险分散与后续的补偿机制;缺乏再担保、反担保或第三方担保机构，以及政府的干预等。

(3)资本市场发育不健全。

首先，资本市场发展不平衡，一板市场发展较快，二板市场发展较慢;上市交易发展较快，柜台交易发展较慢等。其次，设置门槛较高，除了股本规模设置较小外，上市的标准与主板完全一致。

**有关中小企业融资困难原因及解决策略论文二**

一、科技型中小企业融资现状分析

目前，我国科技型中小企业的发展情况尚不乐观，科技成果转化率较低，从总体上看，每年我国新增的专利技术有2万多项，但由于资金不足等因素的制约，这些专利技术中仅有10％-15％可以最终转化为产品并形成产业，这远低于发达国家30％-40％的水平，其中主要的原因就是资金短缺。科技型中小企业具

有高风险的经营特征，同时，它可用于抵押的资产也不多，再加上现阶段我国的金融市场不健全，企业缺乏必要的信用担保体系，使得不少科技型中小企业由于资金不足而发展缓慢。科技型中小企业融资困难严重制约了我国科技型产业的健康发展。

（一）科技型中小企业间接融资难

我国科技型中小企业从银行等金融机构融资一直不易。这主要有两方面的原因：一方面，在银行和企业间普遍存在着的信息不对称，金融机构难以对企业的绩效做出正确评价。在此情形下，掌握信息的企业就会通过各种手段过分夸大项目的盈利能力，以获取金融机构的信贷支持；或是在取得信贷资金后，将其挪作它用，致使银行利益受损。为了避免遭受这种损失，银行往往会拒绝为有困难但能成功的企业提供贷款，这种情形在科技型中小企业的信贷中表现较为突出。另一方面，由于部分科技型中小企业信誉度不高，违反与商业银行所签订的协议将所借资金挪作他用，甚至恶意拖欠银行贷款，这就会给金融机构带来较大的风险。从银行来说，出于安全性考虑，银行往往会要求科技型中小企业在申请贷款时提供足够的资产作为抵押，这使得缺乏可抵押资产的科技型中小企业融资更加困难。同时，由于我国关于扶持科技型中小企业的金融政策不健全，金融机构通常不愿向科技型中小企业发放贷款。曾有人指出，在传统的体制下，由于缺乏相应政策法规的有力支持和保护，银行尤其是四大国有商业银行往往将资金集中投向了少数的优质大型企业，科技型中小企业根本无法得到足够的资金支持，企业发展缓慢。

（二）科技型中小企业直接融资难

经过20年的发展，我国股票市场由原来单一的主板市场，发展成为主板市场、中小企业板和创业板共存的多层次资本市场体系，但是由于创业板市场还刚刚起步，还很不健全，许多科技型中小企业仍然难以通过上市获得发展资金。另外，发行债券也是企业从资本市场上获取资金的重要方式。但是，由于我国关于债券发行相关法律、法规在设计上并不完善，以致科技型中小企业很难通过发行企业债券的方式来筹集所需资金，根据我国《公司法》的有关规定：股份有限公司、国有独资公司和两个以上的国有企业或者其他两个以上的国有投资主体投资设立的有限责任公司，为筹集生产经营资金，可以依照本法发行公司债券。在上述规定中个人独资企业等众多不具有法人资格的科技型中小企业被排除在外。此外，《公司法》还规定了较为严苛的债券发行条件，如“股份有限公司的净资产额不低于人民币三千万元，有限责任公司的净资产额不低于人民币六千万元；累计债券总额不超过公司净资产额的百分之四十；最近三年平均可分配利润足以支付公司债券一年的利息”这就使一些实力较弱的科技型中小企业难以通过发行债券来筹集资金。

二、科技型中小企业融资困难的原因分析

（一）内部原因

首先，科技型中小企业面临的技术风险、市场风险和财务风险等远高于传统企业。同时，由于企业与金融机构及个人投资者之间普遍存在着信息不对称，以致投资者无法取得足够的信息来评估投资风险，亦无法对其进行区别定价。这就可能使得一部分承担了高风险的投资者无法获得高回报，这将大大打击投资者的热情，从而提高企业融资的难度。

其次，科技型中小企业管理落后，其中财务管理的落后对企业融资影响最大。企业财务人员普遍素质不高，会计核算基础薄弱，难以保证企业向外提供的财务信息的质量，如企业薄弱的会计核算基础难以提供及时准确的财务信息报表，从而阻碍了企业与投资者之间畅通、快捷的沟通，而这些都是企业获取风险投资或公开的权益性及债务性融资的关键；同时，企业的财务体系不完善，财务管理对企业投资决策的影响力较弱。这些都成为了科技型中小企业融资的障碍。

再次，一些科技型中小企业信用关系淡薄，导致银行信心不足。不少处于成长初期的科技型中小企业规模小，公司治理制度不健全，财务管理不规范，自律性不高。在向银行申请贷款时，隐匿真实信息或过分夸大项目的收益率以骗取贷款；或是在取得贷款后，将资金挪作他用的情况时有发生。由于这些低劣客户的存在，银行不得不通过提高利率来弥补一些因某些企业违约而可能存在的风险，或是要求企业提供足够的资产作为抵押，但科技型中小企业规模较小，缺乏足够的可抵押资产，这就使得企业融资更加不易。

（二）外部原因

首先，从政策层面看，我国尚未形成完整的扶持科技型中小企业发展的政策体系。长期以来，我国对科技型中

**有关中小企业融资困难原因及解决策略论文三**

接到调研情况通知后，县民企局高度重视，会同县工商联、工商局形成调研小组，对县域小微企业发展情况和存在问题进行了调研，先后座谈、走访企业40多家，发放并收回调查问卷50多份。所调查企业涉及基本信息、用工、市场、融资、技术创新、政策环境等方面。总体来看，小微企业在吸纳社会就业、增加居民收入、优化经济结构、社会和谐稳定等方面发挥了重要的作用，做出了积极的贡献，但由于受经济运行内外部复杂形势的影响，当前小微企业的发展面临着不可忽视的困难和问题。现将有关情况报告如下：

全县小微企业主要分布在农、林、牧、渔业计143户，采矿业计56户，制造业计165户，电力、燃气及水的生产供应业计43户，批发和零售计206户，建筑业计22户等共17个行业。其中，20xx年1-11月份，全县中小微企业总量为13796户，其中，工业类中型企业为7户；小微型企业为13789户，占企业总量的99.95%（含个体工商户）。

20xx年1-11月份，中小微型企业总量取得了较高速的增长。全县个体工商户达12805户，比上年同期增加1161户，同比增长9.9%。注册资本金90802万元，比上年同期增加45995万元，同比增长102.7%。全县私营企业达991家，比上年同期增加私营企业233家，同比增长30.7%。注册资本金335476万元，新增加92158万元；同比增长37.8%。企业从业人数9913人，同比增长31.5%。

20xx年1-11月份，我县中小微企业税收合计35605万元，其中，国税收入:规模以上企业13300万元，小微企业5050万元;地税收入:规模以上企业7284万元，小微企业9971万元。

某种意义上讲，中小微企业就是民企的主体，是民营企业的代名词。中小微企业已成为我县解决社会就业主力军和经济发展的重要推动力量。

尽管我县小微企业取得了长足发展，但由于自身的草根经济特征，规模小、抗风险能力差，特别是近年来，受世界经济和国内经济运行的不稳定、不确定因素影响，小微企业在发展中还存在着诸多问题和困难，而我县小微企业特点是偏向劳动密集型的企业占绝大部分，占比约87.5%，这些企业普遍存在融资难、用地难、招工难的”三难”情况，加之近年我县正着手退城进园事宜，对原工业园内企业的发展存在较大的制约，主要表现如下：

我县民营企业多数属于“微型化”的类型，市场竞争能力较弱，且传统产业多，高新技术产业较少。主要集中在一些技术简单、投资少、易于模仿、便于进入的行业如小型服装鞋帽企业等。

调查走访显示资金短缺是企业生产经营面临的主要问题，一是准入门槛高，云顺竹木有限公司，投资苗木基地，延长产业链，但基地投资建设周期较长，基地投资建设又不纳入银行\*款抵押范畴，而公司内部资产\*款抵押有限，导致资金流动压力很紧张，二是\*款手续太繁琐小微企业的资金需求要求“短、频、快”，银行\*款手续比较繁琐。由于企业资金严重不足，加上融资渠道缺乏、\*款难、\*款成本高，严重地影响了小微企业的再生产，金士果业有限公司在银行办理短期流动\*款，每次还贷续贷时，银行办理周期一般2-3个月，严重影响企业流动资金管理。

小微企业在生产经营方面存在的主要困难中，要素成本也是主要问题。一方面原材料价格逐年上涨，近年来人民币一直处于外升内贬状态，致很多原材料价格处于“水涨船高”状态；另一方面劳动力成本快速上涨，各地连续较大幅度上调最低工资标准，加之近年政府加大对城市建设投入对用工进行了很大的吸纳。今年好多小微企业的用工工资基本20xx元/月以上，县中昌建筑材料有限公司员工每人基本达到4000元/月以上。同时，小微企业的场地租金普遍上涨，运输成本明显增加。这些因素的叠加，使小型微型企业利润空间和生存空间受到了严重挤压。

受工业园调区扩区，退城进园影响，很多小微企业对土地要素需求反映非常强列，一是原工业园内企业发展受制约。

县里20xx年开始着手工业园调区扩区，退城进园事宜，已经对所有园内企业进行了评估，评估后不能再原厂扩大固定资产投资，以便更好搬迁。美好食品有限公司属原工业园企业，企业现行产量远不能满足目前的市场需求，很多大订单不得不推掉，再者原工业园内企业因为涉及退成进园，银行对其资产抵押率都进行了下调由原来的70%下调到60%，影响了园区内企业扩大再生产。

二是入园门槛高。现行的入台商创业园标准是每亩投资强度要达到200万元以上，而很多小微企业无法达到这个标准。鲜良米粉有限公司和金昌食品有限公司都要求入驻台商创业基地，两企业虽提供的就业岗位较多，但两企业上缴税费及投资强度均不够入园标准。

小微企业在增加就业、促进经济增长、社会和谐稳定等方面具有不可替代的作用，县委、县政府要把支持小微企业健康发展摆在更加重要的位置，要加大招商引资力度，重点引入一批科技含量高、产业链长、节能环保的大企业大项目，充分发挥龙头企业的示范作用。

加大对《关于优化小微企业金融服务的实施意见》和“小微信贷通”等扶持小微企业发展政策的宣传力度，形成全社会共同关注小微企业发展的良好氛围。加大成长性企业的扶持力度。激励原规模企业技改扩能，提高产品市场竞争力;扶助成长性企业，在政策、资金等方面给予支持帮助发展，促使进入规模企业行列。强化督导，确保将各项优惠政策落实到位，切实解决政策“棚架”问题，切实减轻小微企业负担，增强企业抗风险能力。

要通过多项财政支持政策，鼓励和引导金融机构增贷救急，拓宽小微企业融资渠道，财政担保公司要实质性为促进企业发展真正起到担保作用，劳动就业局要加大提供再就业小额贴息\*款额度，同时充分发挥小额\*款公司的作用，切实解决小微企业融资难，银行\*款门槛过高、利率上浮、审批时间过长等制约小微企业\*款的主要问题。

一是加快小微企业服务体系建设，民企局继续以创业大学为载体开展以创业促就业提高企业员工素质的各类培训，县就业局要积极为符合条件的中小微企业提供小额担保\*款及就业培训支持，来解决小微企业人才、管理和创新能力不足的问题。二是小微企业用地倾斜。在工业园扩区调区中县里对有发展后劲的中小微企业在台商创业园用地指标上给予适当倾斜，解决小微企业用地无保障的现实问题，为中小微企业提供发展平台，加快中小微企业发展。

**有关中小企业融资困难原因及解决策略论文四**

关于落实清理拖欠民营企业中小企业账款报告

为做好本公司清理拖欠民营企业中小企业账款工作，根据《省人民政府办公厅关于转发省减轻企业负担部际联席会议清理拖欠民营企业中小企业账款工作方案的通知》（黔府办发电〔20\_〕201号）、《成都市清理拖欠民营企业中小企业账款工作实施方案》、《金牛区清理拖欠民营企业中小企业账款工作实施方案》文件精神，紧紧围绕中央、省、市、区关于清理拖欠民营企业中小企业账款工作既定目标，增添措施，明确任务、细化方案、强化落实，目前各项工作稳中推进，现将工作开展情况自查如下：

一、工作开展情况

（一）加强领导，完善组织。按照区清理拖欠民营企业中小企业账款工作要求，总公司公司高度重视，立即组织各部门、各分公司召开专题会议，对清理拖欠民营企业中小企业账款工作进行了专题的研究和安排，并及时制定了工作实施方案，成立了领导小组，明确责任和工作要求。

（二）突出重点，明确清理目标任务。按照我公司清理拖欠民营企业中小企业账款工作方案，一是遵照“边界清晰、突出重点、源头治理、循序渐进”的原则，采取疏堵并举、支持与惩戒结合措施，充分运用市场化、法制化手段，将各部门、各分公司因业务往来与民营企业形成的逾期欠款问题作为此次清理重点。二是明确目标任务。在20\_年2月底前优先完成对存在有拖欠农民工工资等民生安全方面的工程项目欠款，中央、省级、市级或区级财政已下达专项资金预算或通过调剂解决了资金渠道的欠款，有条件清偿的“两款一金”等欠款。对暂时难以落实偿还资金的欠款等，主动对接政府和有关部门，及时收回应收款项，各部门、各分公司要制定详细清偿计划，在20\_年底完成清偿。在此阶段要落实好严防新增欠款，同时尝试将公司应付账款控制纳入内部绩效考核。对清理欠款工作台账进行动态管理，并对存在的问题早发现早整改。

二、自查情况通过自查，公司均未出现拖欠民营企业中小企业账款情况。

三、下一步工作考虑

（一）加强清查力度。总公司及各分公司通过自查自纠、审计监督等多种方式加强清查拖欠民营中小企业账款的力度，做到不留死角，防止“边清边欠”“清完又欠”等现象。

（二）完善印证资料。严格按照区减负办相关规定，做好相关印证资料收集、整理、归档工作。

**有关中小企业融资困难原因及解决策略论文五**

1、年度销售目标600万元；

2、经销商网点50个；

3、公司在自控产品市场有必须知名度；

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

1。空调自控产品应以长远发展为目的，力求扎根湖南。20xx年以建立完善的销售网络和样板工程为主，销售目标为600万元；

2。挤身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；

3。以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。

4。市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，代替省内同水平产品的一部分市场。

5。致力于发展分销市场，到20xx年底发展到50家分销业务合作伙伴；

6。无论精神，体力都要全力投入工作，使工作有高效率、高收益、高薪资发展；

如果空调自控产品要快速增长，且还要取得竞争优势，最佳的选取必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大，空调自控产品市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选取。围绕“目标集中”总体竞争战略我们能够采取的具体战术策略包括：市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此，我们需要将湖南市场划分为以下四种：

战略核心型市场———长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场————郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场—————娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场————吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

4、渠道策略：

（1）分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。二是工程商客户，是我们的基础客户。

（2）渠道的建立模式：a。采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议；b。采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上；c。在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。不能以低姿态进入市场；d。草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场；e。在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

（3）市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场和工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念：a。开放心胸；b。战胜自我；c。专业精神；

（1）业务团队的垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。团队建设扁平。

（2）内部人员的报告制度和销售奖励制度

（3）以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

（4）编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和带给的支持等说明。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！