# 资阳市深化五方联动机制 破解中小企业融资难题

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-08-18

*第一篇：资阳市深化五方联动机制 破解中小企业融资难题资阳市深化五方联动机制 破解中小企业融资难题时间：2024-01-08 点击次数:40 编辑：lwj各位领导，同志们：自2024年中省政府在资阳开展中小企业融资“五方联动”试点工作以来，...*

**第一篇：资阳市深化五方联动机制 破解中小企业融资难题**

资阳市深化五方联动机制 破解中小企业融资难题

时间：2024-01-08 点击次数:40 编辑：lwj各位领导，同志们：

自2024年中省政府在资阳开展中小企业融资“五方联动”试点工作以来，我市在省委、省政府的正确领导下，在省级有关部门和金融机构的大力支持下，围绕“提高企业信用意识，增强企业信用管理能力，拓宽企业融资渠道，促进企业健康发展”目标，以“全省金融安全发展示范区建设”为抓手，以“信用建设年”活动为主线，遵循“平等自愿、诚实守信、有偿互利、风险自担”的原则，锐意进取，开拓创新，夯实诚信基础，强化金融依托，壮大协会平台，紧密利益纽带，不断深化“五方联动+信用管理”机制，大力推动了政府、银行业金融机构、担保公司、信用促进会及中小企业互联互动，带动全市新增规模企业73户，预计2024年实现工业增加值200亿元以上，同比增长30%以上。全市中小企业贷款呈现出“双增双降一提高”的良好态势：一是存贷款余额实现“双增”。去年11月末，全市各项存款余额430.26亿元，比年初增加90.47亿元、增长26.63%。各项贷款余额167.46亿元，比年初增加31.78亿元、增长23.42%，同比多增加12.46亿元, 是上年同期净投放额的1.64倍；二是不良贷款实现“双降”。2024年全市银行业五级分类不良贷款余额27.59亿元，比年初下降10.02亿元；不良贷款占比17.28%，比年初下降11.26个百分点；三是盈利能力进一步提高。2024年全市银行业机构实现利润3.39亿元，同比增长1.9亿元，增幅达127.52%。2024年，我们主要通过“三抓”，实现了“三个促进”：

一、抓信用管理，促进企业信用水平提质

充分发挥市中小企业信用促进会的桥梁纽带作用，以信用建设年和企业信用信息建设为突破口，多方式、多渠道强化企业信用管理，全面提升企业信用 水平。

（一）加强企业信用培育。依托信用促进会，在全社会积极广泛开展信用宣传教育活动和专题培训会，加强诚信教育，增强信用意识，夯实信用建设基础。去年，专门组织全市中小企业高管人员分别开展了金融知识、信用知识、企业文化、政策法规及法律知识等5次培训会，进一步提高了中小企业的信用意识和财会意识，信用文化进一步深入。同时为积极应对当前的国际金融危机，我们还专门邀请了西南财大著名专家郭元晞教授对全市130户规模以上企业董事长、总经理及财务人员进行“全球金融危机对企业的影响及应对策略”专题培训，帮助企业家准确研判形势，树立发展信心。

（二）完善信用体系建设。积极开展诚信企业评选活动，并把企业信用作为发放贷款的首要条件，并从项目配套、财政扶持、优惠利率、贷款贴息等方面落实激励措施。信用促进会在积极引导企业入会的同时，积极开展企业信用综合评级，并严格遵照执行。去年1—11月，全市入会企业户数达351户，共培育信用企业158户，其中AAA级信用企业38户，AA级信用企业44户，A级信用企业76户。同时，我们还建立了失信惩戒办法，对违背诚信原则、不按时还本付息的企业，取消信用等级并依法处理，在全社会形成了守信光荣、失信可耻的良好舆论氛围。

（三）强化信用信息共享。进一步强化市信用信息管理中心建设，坚持每月对征信单位信息发布情况进行通报，每季度开展一次信息员联席会，互相通报信息。建立“资阳企业信用网”，对分布在工商、税务、社保、环保、国土、公安等部门和金融机构的企业信用信息进行了整合，构建了“资阳市企业信用信息中心数据库”，建立了联合征集、权威发布、多方共享的社会化企业信用信息体系，搭建起征集和披露全市企业信用信息的平台，为金融信贷提供强有力的信息支撑。截止去年11月底，市企业信用信息系统入库企业达1.8万户，共征集信息5.4万条。通过一系列措施，资阳金融生态环境进一步改善，全社会诚信意识普遍提高。

二、抓机制创新，促进中小企业融资提效

（一）创新信用担保机制。一是加快发展政策性担保投资公司。通过财政“拨款改投

资”、“投资改担保”注入和企业入股等方式，不断增加市农业产业化信用担保公司和市中小企业信用担保公司资本金，并重新组建了诚鑫工业投资公司和资阳市工业投资公司。截止去年11月底，两担保公司的资本金已达到1.53亿元和1.02亿元，分别是成立之初的11倍和15倍，累计担保32.1亿元。二是积极组建会员制担保机构。在入会企业互相担保和互相拆借的基础上，学习借鉴先进经验，鼓励以县域、产业或园区为单位，企业联合出资成立担保公司。目前，全市已挂牌成立了两家会员制担保机构，即注册资本2400万元的简阳市广联投资担保有限公司和资本金为1100万元的雁江区天业投资担保有限公司。三是规范发展商业性担保公司。鼓励民间资金投资入股，设立商业性担保机构；同时积极引进外地商业性担保公司到我市设立分支机构，开办担保业务。全市已有商业性担保机构13家，其中上亿元的1家。通过信用担保体系建设，我市逐步探索出了“发展担保—突破金融—带动产业—推动发展”的新路子。

（二）创新金融服务机制。一是帮助企业获取准入。各银行业金融机构将市场前景好、有信贷需求但因各种制约因素暂不符合信贷准入条件的中小企业纳入孵化园，通过积极培育使其尽快达到信贷准入条件，并积极给予信贷支持。二是大力创新金融产品。坚持以龙头企业为核心，上下游企业为对象，采取银行承兑汇票、国内贸易融资、应收账款质押等封闭运行方式，开展核心企业票据封闭运行试点，有效解决了上下游企业融资难的问题。截止去年11月末，全市共办理银行承兑汇票3.83亿元，贴现1.25亿元。中国建行银行联合信托公司，以信用方式，共同为资阳机车公司成功发行了1.5亿元信托类理财产品。三是创新金融服务方式。引导银行业金融机构创新服务方式，组成专业队伍到四个县（市、区）开展金融服务需求调查，并指导各银行业机构对各地推荐的资金需求进行评估论证、积极回应。此外，我们还进一步加大了对重点项目的金融支持力度，做到“一企（项目）一策”。四是积极争取创新试点。积极争取总行和省分行各项工作在我市试点，扩大贷款审批权限。我市工行被省分行授予小企业短期融资业务的自主审批权；农行被总行确定为“服务‘三农’试点行”，单户小企业贷款审批权限提高到500万元；中行上报的贷款项目均通过省分行信贷审批“绿色通道”快审快批；建行被确定为全省首批小企业贷款试点行，并授以单户1000万元的贷款审批权限；邮政储蓄银行取得了小额贷款和个人商务贷款试点。

（三）创新风险防范机制。一是深入开展打击悬空逃废银行债务专项活动。特别是进一步加大了对党政机关、国家公职人员和金融系统职工贷款清收力度，今年累计回收不良贷款1102.66万元，落实还款计划2777.76万元。对政府背景贷款进行全面清理，并建立完善偿还机制，帮助银行业金融机构有效化解信贷风险，对工行3395万元学校类贷款，采取安排财政资金支付欠息、变卖闲置资产归还本金并支持贷款重组等方式化解风险；对工行宏通路桥公司2024万元贷款，采取增加2条公路收费权作质押的方式防范信贷风险；协调建行土地储备贷款转贷问题，多方筹措资金保证贷款及时归还。二是建立长期风险补偿机制。每年对政策性担保公司进行定期投入，壮大担保公司实力。鼓励和支持保险机构扩大保险范围，拓展农村政策性保险业务，降低金融机构自然风险。建立健全风险准备金制度，从市本级工业、农业专项资金中安排风险金，县（市、区）政府按辖区中小企业年末在保余额的0.5%补充风险准备金，配套互助金补助政策，按龙头企业筹集互助金的一定比例给予补助，引导企业之间建立互助金，有效构建起融资风险分担机制。

（四）创新银企对接机制。一是构建银企合作平台。改变过去集中对接为分散对接，要求每个银行一年至少要集中召开一次银企对接会，充分发挥每家银行在银企对接上的主动性，通过对接会，银行向企业介绍信贷产品和服务内容，政府向银行推荐优良贷款项目，搭建起了更加灵活、更加有效的银政企合作平台。二是建立企业融资需求台帐。为加强与企业的沟通与交流，及时掌握企业资金需求情况，我们安排专人收集企业资金需求资料，每季度向全市各金融机构推荐企业资金需求。截至去年11月底共向各金融机构推荐了652户企业、88.21亿元流动资金需求，108项、18.51亿元工业技改资金需求。同时，坚持按月监测全市工业流动资金贷款落实情况，向金融机构反馈信息并提出建议意见，与金融机构共同分析、查找问题，研究增加流动资金信贷投放的有效措施。

去年1-11月，全市累计向各金融机构推荐652户（次）企业资金需求，投放工业贷款36.7亿元，其中入会企业获得16.23亿元；企业间通过互联互保贷款1.92亿元；到去年11月末信用贷款余额3.6亿元，在保贷款余额15.53亿元。

三、抓制度建设，促进中小企业发展提速

（一）建立金融工作六项制度。一是建立每半年一次的全市金融工作会议制度，对金融机构目标任务完成情况进行通报表彰。二是建立每月一次的行长联席会议制度，解决金融运行过程中出现的问题和困难。三是建立银企对接会议制度，每季度组织一次企业资金需求的银企对接会，并组织各金融机构人员强化对企业信用意识、财会知识、法律知识等方面的培训。四是建立行长联系企业制度，实现重点企业与金融机构行长的“一对一”联系。五是建立每月金融运行评比通报制度，充分调动各银行业金融机构的积极性。六是建立向上级银行汇报制度，由市政府分管领导带队，每年向上级银行业金融机构汇报一次工作，争取上级金融机构支持。

（二）建立与国家开发银行长期合作机制。利用开发银行的政策性优势，尤其是对规模以下或新建中小企业的扶持优势，努力将开发银行对中小企业项目打捆多、贷款评审快、资金发放迅速、期限短等能效发挥到最大。截止去年11月底，我市共20批166家中小企业在开行四川省分行贷款通过审评，累计获贷4.175亿元，贷款余额1.895亿元，开行累计发放贷款4.175亿元。

（三）建立“五方联动”工作考核机制。将“五方联动+信用管理”机制的实施情况纳入市政府对县（市、区）及市级有关部门的目标考核，并落实专门的机构负责管理、考核和督促，确保各项工作落到实处。

目前，我市已拥有中国名牌产品2个，中国驰名商标6个，中华老字号1个，超迪电器等36户企业纳入全省成长型中小企业培育名单，通世达等6户企业成长为全省农产品加工示范企业，50户成长型中小企业实现产值95.6亿元，平均增幅在40%以上。

各位领导、同志们，尽管我市在破解中小企业融资难题方面取得了一些成绩，但离省委、省政府和省中小企业局、省银监局的要求还有较大差距，与各兄弟市州相比也还存在许多不足。在今后的工作中，恳请省委、省政府和省中小企业局、省银监局以及省级各金融机构领导、各市州领导一如既往地关心、支持资阳发展，进一步加强对“五方联动+信用管理”工作的指导，推动资阳经济社会又好又快发展，共同为全省“两个加快”作出积极贡献。(资阳市人民政府)

二00九年一月七日

**第二篇：资阳市中小企业融资“五方联动”促进办法**

资阳市中小企业融资“五方联动”促进办法

（试 行）

第一章 总则

第一条 为加强和改进对中小企业的信贷服务工作，促进中小企业发展，依据《中华人民共和国中小企业促进法》、《中国银行业监督管理委员会关于银行开展小企业贷款业务指导意见》等规定，结合资阳市实际，制定本试行办法。

第二条 本试行办法所称中小企业融资促进模式，是指按照政府、银行业金融机构、担保公司、信用促进会和中小企业五方联动机制构建，各参与主体以创建资阳金融安全发展示范区和“信用建设年”活动为主线，加强金融生态环境建设，在市政府引导下，以诚信为基础，以金融为依托，以协会为平台，以利益为纽带的多方合作新机制，是集金融支持、中小企业发展、信贷风险防范、地方经济发展为一体的产业化系统工程。

第三条 中小企业融资参与各方遵循平等自愿、诚实守信、有偿互利、自担风险的原则。

第二章 职责与要求

第四条 市政府负责对中小企业融资工作的组织领导，推动中小企业融资新机制的建立和良性运转；营造良好的融资环境和社会氛围，提高辖区信用水平；管理中小企业信用促进会和企业信用信息管理中心，搭建银企合作平台；充实担保公司资本实力，引导企业参与风险投资。建立小企业融资风险补偿机制，协助银行业金融机构防范和化解金融风险。

第五条 市级有关部门、各县（市、区）政府要结合“金融安全发展示范区”、“信用年”创建工作，加大中小企业政策法规的宣传力度，优化法律环境；积极引导推进中小企业信用担保体系建设，进一步壮大中小企业担保机构的资金实力；鼓励企业间互保和民营资金组建商业性担保公司，引导风险投资。市政府及各县（市、区）政府建立小企业风险补偿专项资金，对银行业金融机构小企业贷款损失部分给予一定补贴，由政府、企业共同出资，其管理使用办法另行制定。政府出资部分纳入财政预算。

第六条 市经委要牵头建立中小企业非银行信用信息数据库，加强与人行资阳市中心支行、市工商局、市公安局、市财政局、市国土资源局、市审计局、市国税局、市地税局、市质监局、市房管局等相关部门和单位的网络联系，实现企业信息归口管理、资源共享，做好企业信用监督工作，建立企业信用信息征集体系、信用标准体系、信用奖惩体系、信用服务体系。同时，牵头建立中国中小企业网资阳网，实现国家、省、市、县四级联网。

第七条 市经委要定期或不定期组织银行业金融机构和企业召开银企座谈会、优良项目推荐会、银行服务项目介绍会，为企业和金融部门搭建投融资平台。

第八条 有关职能部门对贷款中介市场实施规范化管理，统一收费项目、标准和费率等，对出具虚假资产评估报告的中介评估机构，坚决依法予以查处。市国土资源局、市房管局等部门要简化抵押评估、登记手续，合理确定抵押登记期限，缩短评估办证时间，提高办事效率。

第九条 市级各部门、各县（市、区）政府要注重加强与银行业金融机构、企业、社会中介组织的协作和配合，共同打造行政高效、信用体系健全的和谐金融环境，为银行业金融机构信贷投放营造良好的外部环境。对恶意逃废银行债务的企业，各级公安、税务、工商、银行业金融机构要加强配合，联合惩处，打造“诚信资阳”。

第十条 银行业金融机构要按照建立和完善小企业贷款“六项机制”的要求，做好对协会企业的信贷支持工作，提高业务处理效率，降低企业融资成本，改进金融服务水平，有效防范和化解信贷风险。

第十一条 辖内银行业金融机构要在风险可控的前提下，适当扩大信贷业务审批权，合理简化中小企业贷款审批程序，提高审批效率。

第十二条 各银行业金融机构要设立或指定专门为中小企业服务的信贷部门，研究、制定并督促、落实支持中小企业发展的信贷政策措施。要建立一支熟悉中小企业情况、具有吃苦精神、能有效识别小企业融资风险的高素质客户经理队伍，强化对中小企业的信贷服务。有条件的机构要有计划地培养一批擅长中小企业信贷服务并以之为核心业务的特色支行。

第十三条 各银行业金融机构要充分利用企业信用资源，建立中小企业信贷快速通道，对市级有关部门牵头组织开展的企业信用评级结果要积极予以采信，并作为发放贷款的重要参考依据。要减少审批环节，提高业务效率；要扩大基层行部分低风险信贷业务及优质客户信贷审批权限。

第十四条 各银行业金融机构要按照监管部门要求以及总行和上级行的有关规定，制定完善有别于大中型企业的小企业信用评级制度，改进对小企业的信用评级方法。

第十五条 各银行业金融机构要积极开展产品创新，推出符合小企业不同需求的贷款产品和金融服务。

第十六条 各银行业金融机构要合理确定贷款期限，防止脱离小企业的生产和流通实际需要，人为延长或缩短贷款期限，增加中小企业利息负担和融资难度。利息浮动要根据贷款风险水平、企业信用等级、资金成本、管理成本、收益目标以及当地市场利率水平等因素综合确定，实行差别利率，对符合条件的贷款执行优惠利率。

第十七条 各银行业金融机构要建立和完善小企业贷款的激励约束机制。合理设定小企业贷款的坏账容忍度，推行授信工作问责及免责制度，客观公正地考评信贷人员的工作业绩。要建立小企业贷款专项奖励基金，激励信贷人员主动发现和培养小企业客户。

第十八条 各银行业机构要建立专业化的人员培训机制。要结合对银监会关于小企业贷款“六项机制”的学习，普及小企业信贷业务知识。要积极研究和借鉴国内外小企业贷款的成功经验，采取分层次、多样化的方式，加强对小企业信贷人员的业务培训，逐步推行岗位资格认定和持证上岗制度。

第十九条 各银行业金融机构要进一步加强与信用担保公司的业务合作，合理确定担保放大倍数，建立并逐步完善银行业机构和担保公司之间的风险分担机制。

第二十条 各担保公司要进一步扩充资本金，增强自身担保实力；加强与异地担保公司的联系与合作，积极推介优质担保项目；规范业务经营行为，按照“保本微利”的原则制定收费标准，减轻企业负担；适当简化担保手续，提高担保效率；督促企业按期归还贷款。如发现企业可能出现贷款风险，要及时提醒银行业金融机构终止贷款发放。

第二十一条 市中小企业信用促进会根据自愿申请的原则，按照章程吸收中小企业为会员。负责做好企业资信评定、贷款项目推荐；协助市经委搞好优质企业推介、加强企业员工技能培训，帮助入会中小企业加强内部管理、提高经营管理水平和财务透明度；加强对各行业企业的诚信监督，督促企业按期归还贷款并积极履行其他相应职责；积极引导协会企业间开展融资互保或联保，拓宽企业融资担保渠道。

第二十二条 辖区内中小企业应主动申请加入市中小企业信用促进会，自觉遵守协会章程并切实履行相关职责；主动加强与银行业金融机构的联系与沟通，建立良好的银企合作关系；积极参加市经委、各银行业金融机构组织的各类培训，进一步提高经营管理水平和自身实力；按时、足额缴纳风险补偿专项资金；守合同、重信用，按时清偿各类到期债务。

第二十三条 人行资阳市中心支行要积极加强“窗口指导”，引导辖区内各银行业金融机构调整信贷结构，支持资阳经济发展；及时掌握辖区中小企业发展状况，了解中小企业融资需求，提出改善中小企业金融服务的意见；充分发挥“信贷征信系统”功能，注意收集和掌握恶意违约客户的相关信息，并及时通报各银行业金融机构。

第二十四条 资阳银监分局要处理好支持地方经济发展与防范金融风险的关系，正确处理日常监管中发现的各类情况和问题；加强对银行开展中小企业贷款业务的检查和指导；督促各银行业金融机构抓住改革机遇期，加快不良资产的处置和历史包袱的化解，为支持中小企业发展腾出资金空间；支持和鼓励银行业金融机构开展金融创新，为金融机构开办新业务、新产品提供良好的监管服务。

第三章 奖励与罚则

第二十五条 市政府加大对银行业金融机构扶持中小企业发展的监督考核力度。每年年终，市政府根据各银行业金融机构中小企业贷款业务开展情况和银企座谈会意向项目的实施情况，从服务水平、扶持总量和效果等方面对银行业金融机构进行综合考评，对考评成绩优秀和做出突出贡献的机构，按新增贷款额度和比例给予一定的奖励。银行业监管部门将银行业金融机构开展小企业贷款情况作为金融机构高管人员履职考核等级评定的参考依据。

第二十六条 市中小企业融资“五方联动”促进工作领导小组要加大对中小企业信用状况的考核奖惩力度，每年评出优秀守信企业和信用差的企业。对信用好的中小企业，纳入“绿色通道”，在政策扶持、税费减免、项目支持、土地征用、金融信贷等多方面依法给予支持，以示激励。对违背诚信原则、不按时还本付息及履行其他相应职责的中小企业，视情节轻重，由市经委、市工商局、银行业金融机构等部门依法实施处理。

第四章 附则

第二十七条 市政府在此以前制定的各种规定，凡与本试行办法不一致的，以本试行办法为准。

本试行办法所称银行业金融机构，是指在资阳市辖区内外依法设立的经营贷款业务的金融机构。

本试行办法所称担保公司，是指资阳市中小企业担保公司、资阳市农业产业化担保公司，以及辖区内外依法设立的具有担保资质的商业性担保公司。

本试行办法所称信用促进会，是指资阳市中小企业信用促进会。

本试行办法所称企业，是指在资阳市依法设立的、从事生产经营和商品贸易的中小企业。中小企业划分标准为国家统计局公布标准。

第二十八条 本试行办法由资阳市人民政府负责解释。

第二十九条 本试行办法自发文之日起施行。

**第三篇：世界各国破解中小企业融资难题之道**

世界各国破解中小企业融资难题之道

【文章摘要】金融危机冲击下，抗击风险能力相对较弱的中小企业面临更加严峻的融资难题：银行“惜贷如金”，小额贷款公司“僧多粥少”，灰色地带“高利贷”陷阱重重„„相关调查数据显示：国内66%的中小企业面临融资困难。

无独有偶，在美国，在欧盟国家，在亚洲的其他国家，中小企业融资都在不同程度上存在难度。比如在欧盟有13%的企业认为融资是首要问题，相比中国的66%，显然他们的解决方法有值得中国借鉴的地方。

美国破解中小企业融资难的途径

一、美国中小企业融资结构：

通常，美国中小企业的长期融资额中有25%～85%来自企业内部积累。20世纪90年代中期，企业内部融资占全部资金来源的比重由61.5%上升到82.8%，由此看出，美国中小企业取得商业融资的比重并不高，主要是股权融资和债权融资方式。

二、政府鼓励中小企业发展的配套措施如下：建立健全扶持中小企业融资的法规；设立财政专项基金；建立专门机构，为中小企业的融资提供担保及援助等。

三、完善的资本市场

美国金融结构的发展直接促进了美国中小企业的发展。发达的商业银行体系是中小企业融资的保障;非银行金融机构的发展促进了中小企业融资渠道的扩张,使中小企业的多样化融资渠道得以形成;多样化的资本市场的发展为中小企业融资提供了更广阔的渠道。美国金融结构发展是中小企业发展的重要原因。

美国的非银行金融机构在企业融资过程中扮演着重要的角色。其发展的历史已经有几百年，一般包括契约型储蓄机构和投资性金融中介机构，其中契约型储蓄机构包括保险公司等，投资性金融中介机构包括互助基金和金融财务公司等。美国非银行金融机构贷款总数占市场份额的比例一直保持在30%左右，可见，非银行金融机构在美国信贷市场中起着十分重要的作用。

欧盟金融工程项目破解中小企业融资难

一、“金融工程”定义：

所谓“金融工程为”是指利用公共资金支持中小企业，使之得到循环利用，并发挥杠杆作用，帮助企业取得私人部门的融资。

金融工程所采用的融资支持形式多种多样，包括贷款、权益融资、夹层融资以及担保。在体制融资项目框架内，欧盟委员会鼓励成员国为中小企业开发多样化的公共金融工具。金融工具而非拨款的使用，不但使公共部门能够收回他们的投资，而且增强了政府资源在引导可持续发展和创造就业方面的能力。

虽然金融工程在欧盟项目指南(2024-2024)当中受到明确的推介，欧盟体制基金会在风险基金项目上的支出占全部支出的比例还是相对较低。无疑，如果由公共部门和私人部门共同出资建立的金融工程公司进行投资，金融工程对中小企业的支持会运行得更为有效率。最近，一项欧盟资助项目(2024-2024)——促进地方发展的金融工程：为地方和区域政府提供机会——由来自6个欧盟成员国的合作机构共同运作。该项目旨在向地方和区域政府以及企业发展促进机构推广最有效的创新金融工具的设计与使用，形成良好的示范效应，解决金融工程资金使用的无效率问题。

二、整体性推进政府政策和融资工具：

金融工具和商业支持之外，欧盟认为还需要一个“友好的”小额信贷环境以及特定领域内支持性的公共政策，如法律和法规、福利政 策、银行政策以及产业政策等必须到位。在这种思想的指导下，欧盟形成了其特有的中小企业创业投资政府支持体系。

从中小企业的前种子期(pre-seed phase)到发展壮大期(development phase)，不同规模的企业可以选择不同政策组合下与之相对应的金融工具。处在前种子期的企业，风险高、投入高，往往要经历一段营业额为负数的“死亡谷地”阶段。启动企业的原始资本往往很难从正式机构的投资者以及风险投资人那里得到。商业天使(又称为天使投资或天使投资人)在这个时期发挥越来越重要的作用。在这个过程中，中小企业可以根据欧盟所推出的高成长创新性中小企业计划(GIF)，申请种子期以及初创期的风险资本基金。

当企业进入创业期，需要寻求更广范围内的融资渠道。一方面，欧盟致力于在成员国范围内形成统一的资本市场，吸引国内外投资者的加入。另一方面，鼓励对中小企业的小额信贷。同时，随着企业的成长，企业逐渐从非正式的风险融资转向债务融资。为了增进银行和企业之间的相互了解，欧盟委员会定期召开中小企业及银行家圆桌会议，并形成制度和备忘。当企业的规模进一步扩大，在政府担保的前提下，正式的风险资本基金也将进人中小企业资本市场。最终，为满足企业发展壮大的需要，中小企业趋势上会寻求上市融资的渠道。

三、来自欧盟成员国的经验

英国拥有强大而不断增长的小额信贷部门，由不同层面、不同范围的机构所构成。这些机构包括社会资本、信贷联盟、小额信贷机构以及社区发展风险资本等。这一部门早在1998年起就吸引了公共政策的关注，由此推出的公共支持措施包括支持社区发展金融机构的凤凰基金，该基金提供税收、资金以及担保方面的支持；另外，还有税收贷款用于推进私人在社区发展金融机构的投资，后者为弱势企业提供贷款。

在比利时，占大多数是公共部门经营的小额信贷机构，但也不乏公共部门与私人之间的合资机构。新成立的中小企业一直以来都能获得融资担保，这反过来又促进了公共小额信贷机构的发展。这其中包括一个联邦政府机构，该机构鼓励自主创业，这种鼓励政策是失业保险体系的组成部分。另外，还存在一些地方性的更小规模的扶助项目，这些项目由非营利性机构和团体来管理和经营。

在德国，储蓄银行拥有信贷市场超过50％的份额。这些银行在不断压缩他们对小型企业以及创业群体的投资，而后者的人数在快速的增长当中，这在弱势客户群体当中形成一个巨大的市场缺口。伴随这一现象的出现，自2024年开始，大量由地方性非政府组织经营的小额信贷项目相继出台。虽然政府通过担保和补贴鼓励投资者向微型企业提供贷款，但是在鼓励专门的小额信贷方面，只有小部分的公共措施能发挥作用。因此，在小额信贷市场上，仍然表现为供给不足。除此之外，德国的银行规制非常严格，专门的小额信贷机构的运行也受到约束。不过，情况已经发生了明显的改善。

总体来看，欧盟致力于帮助中小企业获得间接融资渠道，重视企业本身融资能力的培育。具体措施主要是完善、充实和发展各类中小企业信贷担保机制，以及推动定期的半官方银企对话机制；与此同时，欧盟积极为新企业及高成长性企业开辟直接融资渠道，其工作重点是完善直接投资环境、鼓励创业投资，并争取以政府少量投入带动民间直接投资，具体做法包括推动企业孵化器建设、政府有选择地入资部分创业投资基金、推广和完善商业天使计划等。

日本：政府专门成立了以中小企业为对象的金融机构

为保障中小企业融资，日本政府除了直接为中小企业提供符合产业政策的政策性贷款，还出资成立了专门为中小企业服务的金融机构，以较民间金融机构更有利的条件向中小企业直接贷款。

目前，这样的金融机构有“中小企业金融公库”、“国民金融公库”、“商工组合中央金库”、“环境卫生金融公库”等。它们向中小企业提供低于市场2至3个百分点的较长期的优惠贷款。

为了鼓励和规范中小企业组建合作性质的金融机构，以满足他们融通资金的需要，日本制定了《信用金库法》等法律，将信用金库的会员主要限定为中小企业或者个人，主要为其会员提供金融服务。此外，日本的企业共济制度也具有互助合作的性质。中小企业组建的这些互助合作型的金融机构在企业的融资活动中有着十分重要的地位和作用。

日本政府还以立法的形式设立“信用保证协会”和“中小企业信用公库”，向中小企业从民间银行所借信贷提供担保。日本政府还在各都道府县的商工会联合会内增设了“防止企业倒闭特别顾问室”，实施了旨在加强中小企业体制的“经营稳定对策信贷制度”。

日本的风险基金也很发达。上世纪70年代后，日本开始实施中小企业现代化政策，进一步提出了中小企业要实现知识密集化、高技术化的政策，同时鼓励政府金融机构向新兴的高技术型中小企业提供“风险投资”。目前，日本“风险企业”已达2万多家，“风险企业”已成为日本机器人的主要需求者。

另外，普通商业银行对中小企业的资金融通也起到很大作用。随着资金的宽松、银行竞争的加强，20世纪70年代后，除了地方银行和专门性的金融机构如互助银行、信用金库外，都市银行也开始向中小企业开展业务，到90年代初期，向中小企业的贷款额已占其贷款总额的50％以上。

韩国：创新模式破解中小企业融资难题

一、“民官合作”推动中小企业融资

经济全球下，韩国中小企业面临着如何强化国际竞争力、走出国内市场的问题。为此，韩国政府改变了单边扶植政策，将政策转换为中小企业通过竞争与合作。这是一种民官携手，共同推进建立的机制，特别是加大民间机构的参与力度，充分发挥它们的资源和能力，使中小企业通过市场调节功能自主地提高自身的竞争力，不断发展。同时，政府为了不影响民间机构的能力和自律性，不采取直接干涉的方式，而是扮演着支持者和合作者的角色

二、“大小企业合作”推动技术创新

自2024年开始，韩国政府与三星、浦项制铁等大企业及公共机构签订了民官合作的“MOU”计划，促进“以购买为前提的新技术开发事业”，即以中小企业的技术研发取得成功时，大企业就要购买该企业所研制的产品为条件，同时，政府向中小企业支持部分研发费用。

韩国希望大中小型企业携手合作，越来越多的大企业参与进来，推动了中小企业的技术创新，寻求共赢。据了解，目前这种“以购买为前提的新技术开发事业”参与企业数已经由2024年的51家增加到69家。

同时，韩国政府计划将大中小型企业合作模式由“制度上的共赢”转换为“文化上的共赢”，共同发展壮大。为了促进中小企业的创新技术研发，韩国政府大力引进海外技术，并在其资金及资源方面予以援助。另外，企业与大学、研究机构等也开展了各种联合的技术开发，如从2024年开始，韩国推行了国际产学研联合技术开发事业，由韩国国内外的大学与研究机构共同参与。

三、借助机构力量推进国际战略

对比中国中小企业还在为提高产品质量及科技含量，提升“中国制造”的国际形象而苦苦追寻的时候，韩国的中小企业却在国际化的道路中寻找有效的渠道，这就是类似于KOTRA（大韩贸易投资振兴公社）这种非赢利性政府机构。

它为海外的韩国中小企业提供了沟通、资讯、开拓市场、促进技术转让等诸多便利，尤其是帮助尚不具备海外营销能力的中小企业打开销路。在中国，包括每年的中国进出口商品交易会、“中博会”等，都可以看到该政府机构的身影。

同时，韩国政府将国外具有丰富当地经验和坚实网络的优秀民间咨询公司和营销公司指定为“民间海外支持中心”，帮助推广中小企业，寻找购买方，调查海外投资的可行性，协助技术合作。

此外，加拿大、日本、英国、法国、新加坡等国家和台湾、香港等地区为中小企业融资上市建立了二板市场，创新民间融资制度、中小企业金融服务制度等都是值得中国参考和借鉴的。

尽管中小企业融资难问题并非只是“中国特色”，但就中国自己来说，无论以上各种经验模式如何“看上去很美”，关键是要找寻和探索适合中国自己国情的解决之道，构建独具中国特色的金融生态，更好的推动中小企业的发展。

**第四篇：破解中小企业融资难题的若干建议**

破解中小企业融资难题的若干建议

2024-3-

4内容提要：中小企业融资难是一个世界性的问题，无论是发达国家还是发展中国家，都在努力解决这一难题。扶持中小企业是当前推进我国经济社会全面发展的主要举措之一。目前，我国中小企业融资方式单一，过分依赖于银行机构的融资渠道，而非银行金融机构的融资渠道尚未打通，缺少直接融资渠道。因此，借鉴发达国家的经验和做法，应对我国中小企业融资的方式与渠道予以扩展，给予扩大直接融资渠道，使非银行金融机构有一个宽松的制度环境，以催生更多适宜中小企业融资的金融产品。

关键词：中小企业，融资问题，国外经验借鉴，政策建议

自2024年4月以来，因资金链断裂，中小企业倒闭潮见诸报端，9月份温州企业主集体跑路，鄂尔多斯信贷告急，10月份河南担保公司又遭挤兑\*\*，中小企业的融资难问题又一次受到广泛关注。浙江、广东等地中小企业也因资金短缺出现的新一轮中小企业倒闭潮，更加剧了民众的忧虑。因此，国内中小企业融资难问题再次成为人们关注的焦点，引起中央政府高度关注。近来，国家出台一系列扶持政策，使我国中小企业融资环境逐步改善，融资渠道有所拓宽，中小企业融资状况有所改善。但由于中小企业发展迅速，需要大量的资本投入，中小企业融资还存在诸多问题。

一、中小企业融资难的表现

1.中小企业融资难度增加，获得银行信贷支持少。近来，中小企业融资难的问题屡屡见诸各种媒体，根据国务院发展研究中心调查结果显示，在杭州、苏州、成都、大连、青岛等地大约80%的受访企业表示获得银行贷款的难度增加。根据有关部门统计，中小企业获取银行信贷支持仅占10%左右，中小企业的短期贷款占银行全部短期贷款的比重仅为14.4%。原因有两方面：一是中小企业在谋取金融支持时始终处于不平等的地位；另一方面资金来源规模的不断萎缩，中小企业可借用的资金也十分有限，这在一定程度上限制了中小企业的发展壮大。

2.中小企业融资成本攀升。中小企业融资问题不仅体现在“难”上，而且还体现在融资“贵”上。据工信部《2024年中国工业经济运行春季报告》显示：“中小企业获取银行贷款的综合成本上升幅度至少在13%以上。根据银监会《(当前宏观调控背景下小企业融资四现象值得关注》的调查报告中所列举的：某一直辖市一些银行机构对小企业贷款普遍执行基准利率上浮政策，上浮幅度为20%-30%，个别行甚至高达50%—60%；同时，部分银行还增加了较多贷款附加条件，通过收取顾问费、咨询费、“扣存放贷”等方式，以实现不低于基准利率上浮40%水平的小企业贷款业务综合回报率。同时中小企业还要承担授信审计费、抵押物保险费、担保费、评估公证费、财务费等问题，进一步加大了贷款成本。

3.融资渠道相对狭窄。由于证券市场、公司债券发行准入的门槛较高，加上我国目前的创业投资体制不健全，民间信贷缺少信用体系和文化的支撑，因此，我国绝大部分中小企业融资渠道仍很狭窄，中小企业很难通过资本市场公开募集资金。中国人民银行公布数字显示，中小企业融资98%以上来源于银行贷款，直接融资仅占1.5%左右，相对狭窄的融资渠道给中小企业融资形成了一道硬性约束屏障，限制中小企业对资金需求的满足。再者由于近期银行贷款渠道收窄，一些企业开始转向社会渠道融资，甚至借高利贷。在中小企业融资难的同时，民间借贷异常火爆。据有关资料显示，仅浙江省温州市民间资本就达6000-8000亿元。浙江60%以上的小企业依靠民间借贷维持经营，一段时间月息高达15%。福建厦门、石狮近期连续发生几起民间借贷资金链断裂事件，除向社会公众融资外，还有部分

银行和担保公司牵涉其中。

4.中小企业内部融资能力较低。目前，我国部分中小企业仍存在产权不明晰、缺乏现代化的企业管理制度，缺乏自负盈亏、自我积累的意识，部分企业仍存在“重分配、轻积累”的思想。这种缺乏自我积累机制，高度依赖银行信贷，将会出现资金的严重不足，极大地制约中小企业的快速发展和做大做强。

二、导致中小企业融资难的原因

1.中小企业融资需求旺盛。几乎所有的科技创新都是从中小企业开始的，大企业在创新方面绝对没有中小企业主动性强、动力强，这是一个规律。所以中小企业融资需求是十分旺盛的。当前，通胀也导致中小企业融资需求猛增。实际上，由于许多中小企业生产经营规模的快速扩张，适应市场竞争需要而正在进行的产品结构调整和产业转型，以及中小企业的劳动用工，流动资金和原材料、燃料等多种生产经营成本的上涨等，中小企业融资成本大幅度上涨，由此相应地增加了对外源融资特别是银行贷款的需求。

2.中小企业经营状况不乐观，银行贷款风险大

中小企业存在较高的倒闭率与歇业比率，资产状况差，资信等级低，贷款缺乏抵押物与担保资源，自己拥有的资产信用度不高，同时中小企业与大企业相比，信誉较低，其经营管理，发展前途等方面具有很大的不确定性，给中小企业贷款所面临的还不了贷的风险也相对严重。中小企业因其信用等级普遍较低，财务不健全，有的中小企业没有具体的账本，银行认为给中小企业贷款有风险，而且给中小企业贷款没有多少利润，把一亿元贷给大企业，一次审贷，5万元钱贷给一个中小企业，要审贷很多次，成本很高，所以贷款部部长一般的心态是，少贷不贷就是做好工作。在传统的授信方式下，银行很少考虑为其融资。

3.中小企业与银行之间存在的信息不对称

所谓信息不对称是指交易双方拥有不同的信息，就融资而言，主要指借款人拥有关于自身资信、资金使用等方面的信息，而贷款人却因收集成本过高不能获得信息的这样一种状况。一般来说，与大企业相比，中小企业总体处于信息不透明状态，使得中小企业很难向资金供应者有效传递真实或有价值的融资需求信息。信息不对称引发的逆向选择和还贷风险将导致借贷市场出现信贷配给，但由于一般中小企业所有权和管理权结合紧密，缺乏职业经理人对股东的有效制约，还贷风险问题较大企业严重，理性的银行能对此做出考虑，信贷资金配给在选择时候倾向于大企业而不是中小企业。

4.中小企业信用担保机制不健全

大多数中小企业技术含量高、人力资本和无形资产等所占比重大，缺乏商业银行贷款所需要的抵押用固定资产，且企业经营管理体制，信息披露机制达不到银行严格的贷款条件；并且银行贷款给中小企业获取信息的难度大，收集信息的成本高，贷款给中小企业对银行的风险收益不对等，导致银行缺乏贷款给中小企业的动力，大幅度减少了信用贷款，绝大部分需要抵押或担保。中小企业由于自身规模小，缺乏有价值的抵押物，难以找到被银行认可的第三方进行担保，可现有的政策性担保机构由于规模的限制，自身缺乏风险分散机制，后续资金支持不足，担保产品单一，缺乏有效率的担保机构。融资担保机制的不健全使中小企业的融资难题再度雪上加霜。

5.资本市场尚需完善，以满足中小企业融资需求

资本市场的不完善表现在三方面：一是市场主体结构不均衡，个人投资者过多，机构投资者不足，而个人投资者的专业知识和资金实力有限，加大了资本市场的不稳定性；二是资本市场对公司上市的硬性指标要求适用于大企业，不适用于处在发展起步阶段的中小企业；三是创业板和中小企业板的发展速度与规模有限，创业板的开设虽然为中小企业提供了很好的上市融资机会，降低了上市的门槛，但是市场对企业经营业绩的一些硬性指标要求大多数的中小企业难以达到，也无法满足他们的融资需求。

6.缺乏对中小企业融资的政策和专门的金融机构、管理机构扶持。近几年来，政府虽然出台了许多相关的政策来支持中小企业的发展，但总体上政府部门对中小企业的扶持力度还是不够。各种优惠政策往往倾向于照顾国有大型企业，而忽略了众多中小企业的需要。此外，现实中政策缺乏实质性的操作性，使本应享受的优惠政策实际最终无法实现。

三、国内缓解中小企业融资难的主要政策措施和做法

党中央、国务院高度重视中小企业发展，为此作出了一系列重要部署，各部门、各地区按照党中央、国务院的有关部署，积极采取措施缓解中小企业融资难的问题，国内采取的政策措施主要有：

(一)制定专门的法律法规。近年来，我国出台了《中小企业促进法》和《国务院关于鼓励支持和引导个体私营等非公有制经济发展的若干意见》，各部门、各地区都结合自身特点，相继出台贯彻落实上述法律、文件的实施意见和措施，有关部门和地方政府都设立了中小企业局，使中小企业的政策环境得到优化，促进中小企业健康发展的社会氛围正在形成。

(二)实施积极的财政政策。2024年中央财政层面安排的中小企业专项扶持资金达到51.1亿元，比上年增加了22亿元，增加的资金主要用于对中小企业贷款担保的风险补偿资金和奖励，其中10亿元用于中小企业担保机制的建设，6亿元用于中小企业再担保体系的完善。

(三)实行倾斜的信贷政策。2024央行统一调增商业银行信贷规模，鉴于2024年来中小企业融资的主力银行主要是地方金融机构，本次调增采用区别对待的方式，对全国性商业银行在原有信贷规模基础上调增5%，对地方性商业银行调增10%。银监会要求全部大型商业银行都要设立专门服务中小企业融资的机构，同时放开中小型商业银行设立分行的限制。很显然，这些政策反映了缓解中小企业融资难的政策意图。在创新中小企业金融服务方面，国家鼓励发展适应中小企业特点的小额信贷公司、村镇银行等新型金融机构积极调整信贷结构，适当增加对中小企业的信贷规模，加大对中小企业的信贷投入。

(四)拓宽直接融资渠道。近几年来，国家为解决中小企业直接融资困难问题，根据中小企业的特点，降低中小企业上市门槛，在深圳证券交易所专门设立中小企业板为中小企业上市融资服务。2024年，国家又推出创业板和中小企业集合债等重大举措，不断增加中小企业直接融资渠道。如浙江省中小企业局与省金融办、工行省分行推出集合债的新型融资模式，由一个机构作为牵头人，几家企业一起申请和担保，并通过券商进行捆绑式发行债券，将主要解决单个企业申请规模受限制和中长期贷款的问题。

四、发达国家解决中小企业融资难问题的经验借鉴

发达国家已经建立了一套在建立在完善的信用体系基础上的包括信用机构、担保机构、中小银行、创业投资体系和创业市场在内的中小企业直接、间接融资的市场体系，以及政府政策支持与扶植体系，为中小企业提供了全方位的融资支持系统，有效地支持了中小企业的发展。在国际上，一些国家和地区构建中小企业金融支持制度的经验值得借鉴。

(一)设立专门的政府部门和政策性金融机构。美国为了扶植与支持中小企业的发展，联邦政府陆续出台了一系列政策和法规以帮助中小企业融资，设置了专门的管理机构——小企业管理局(SBA)，设立了财政专项基金，开办了小企业

投资公司为美国中小企业的增长、扩张和现代化提供产权资本和长期的债务融资，建立了专门投资于中小企业的风险投资基金，通过政府采购等措施扶持中小企业。日本政府在战后相继成立了三家由其直接控制和出资的中小企业金融机构：中小企业金融公库、国民金融公库和工商组合中央公库，它们专门向缺乏资金但有市场、有前途的中小企业提供低息融资，保证企业的正常运转。

(二)建立和健全中小企业融资的信用担保体系。美国小企业管理局对中小企业最主要的融资帮助就是担保贷款。近年来，小企业管理局还制定和实施了“债券担保计划”，“担保开发公司计划”、“微型贷款计划”等多种资金援助计划，为按正常渠道无法获得贷款的小企业提供担保，获取资金。日本颁布实施了《中小企业基本法》、《中小企业信用保险公库法》等八部法规，各级政府设立了专门的管理机构——中小企业厅、中小企业局和中小企业科，设立了中小企业金融公库等全国性的政策性的金融服务机构，建立了由信用保证协会和中小企业信用保险公司共同运作的信用担保体系。欧盟通过提供信用担保、发展资本市场、开办专门为中小企业提供金融服务的政策性银行和发展风险投资基金等四项措施支持中小企业发展。

(三)积极扩大政府信贷担保份额。香港专门设立中小企业贷款机构，实施中小企业信贷保证计划。由政府提供信贷担保，协助中小企业向参与计划的贷款机构取得贷款，每家中小企业可获得的信贷保证额为获批贷款额底50%，最高为600万元。国际金融危机爆发后，政府信贷担保份额扩大至70%。信贷保证额可灵活运用于营运设备及器材贷款与运营资金贷款，保证期最长可达5年。若中小企业已全数还清还在计划下获批信贷保证的任何一笔营运设备及器材贷款或营运资金贷款，该中小企业可使用相应的信贷保证多一次，以600万为上限。法国对中小企业金融信贷支持主要是通过地方投资公司给予优惠信贷，贷款总额不能超过投资总额的70%。法国还允许中小企业通过发行股票的方式向私人公司借钱，但要由投资公司担保。

(四)拓展中小企业直接融资渠道以促进筹资来源的多元化。由于中小企业规模较小，实力有限，难以达到常规主板市场的上市要求，到资本市场上直接融资的门槛过高，因此，在常规的股票主板市场之外设立第二板(高科技板、中小企业板、创业板)股票市场，这是发达国家发展创业投资体系为中小企业直接融资的通常做法。二板市场的上市条件较主板市场要低，非常有利于中小企业尤其是高新科技中小企业上市。美国的NASDQ市场为成熟的风险型高科技中小企业走向证券市场进行直接融资提供良好的平台，通过第二板市场的培养功能，可产生更多的合格的企业资源，由此吸引更多投资，推动市场繁荣。随着投资回报的提高，风险投资者也更积极投资于创业型企业，风险投资的发展为创业板输送更多优良的企业，从而实现企业和市场之间发展的良性循环。美国最具成长性的公司中有90%以上在该市场上市。直接融资渠道的开辟与拓展，在一定程度上促进了发达国家中小企业筹资来源的多元化。

五、解决中小企业融资难问题的建议

解决中小企业融资难是一项系统工程，涉及金融体制、信用环境、企业自身及融资机构的服务能力等诸多因素，需要改革创新、综合协调、配套解决。通过国外中小企业融资经验给我们的启示，总结目前我国中小企业融资政策的缺陷和不足，积极探索出一条适合我国中小企业特点的融资新模式，为此建议如下：

1.加快法律法规建设。要加快中小企业经营和融资的法律法规建设，改善企业融资环境，为中小企业的发展提供基本的制度保障。政府要重塑社会信用体系，强化执法力度，硬化企业还贷机制，严格保护并落实中小企业转制过程中的金融服务，坚决抵制逃废银行债务行为，消除企业与银行之间的信用障碍，防范和化解金融风险。政府在税收方面要给予中小企业以适当支持，还要加大检查力度，使企业会计信息的失真得到有效控制，从而保障贷款人的利益，实现社会信用的良好循环。

2.完善中小金融机构的组织体系

政府应探索允许新创设立或改建设立区域性股份制中小银行和合作性金融机构，有条件的地区可探索设立专门为小企业服务的政策性银行。城市商业银行和城市信用社要积极吸引非公有资本入股，进一步壮大和完善为城镇中小企业融资服务的实力和机制。合理引进和利用外资银行，增加对中小企业的融资支持。农村信用社应吸收农民，个体工商户和小企业入股，加快改善股权结构，加大对农村中小企业的信贷服务力度。

3.积极推进支持中小企业的金融改革与创新

针对中小企业自身特点和实际情况，改革与创新金融体制。在风险可控的范围内，适当降低信贷门槛，改进对中小企业的资信评估制度，对符合条件的中小企业发放信用贷款，开展受信业务；对效益好、市场大、有信用的中小企业，拓展公司理财和账户托管业务；放宽融资租赁公司的准入条件，支持开办融资租赁；探索开展专利权、商标权等无形资产质押贷款试点；在保证国家金融安全和稳定的前提下，适当引进国际金融组织投资和使用国外贷款支持中小企业加快发展；鼓励保险机构开展面向中小企业的产品和服务创新，改进中小企业的服务方式和手段；同时，重视引导典当融资业的发展，进一步发挥典当在中小企业融资中的积极作用。

4.建立和健全中小企业的融资担保体系

鼓励非公有制经济设立商业性或互助信用担保机构，以中小企业为服务对象的信用担保机构经核准可免征营业税。建立和完善担保机构的资本补充机制，通过新设机构、增资扩股、定向募集、规范管理等途径，引导其做大做强，放大担保融资的乘数效应。加快建立全国中小企业信用再担保机构，鼓励有条件的地方建立中小企业信用担保基金，建立和完善信用担保的行业和准入、风险控制和损失补偿机制。加强对中小企业信用担保机构的监管，建立担保业自律性组织。改进规范现行担保机构的运作方式，加强监督管理。督促其规范化经营，理顺抵押担保环节，为企业提供安全高效的融资担保平台。

5.推进中小企业信用管理体系建设

建议政府想方设法优化金融生态环境，为金融运行、企业融资创造良好的外部环境。要进一步加强中小企业信用建设，引导企业诚信经营，提高企业的信贷能力。研究建立适合中小企业特点的信用征集、评级、发布制度以及奖励惩戒机制，建立和完善企业信用档案数据库，推动中小企业信用挡案试点。对资信等级高的中小企业，应简化工商年检手续，逐步实行备案制。同时，加强中小企业内部信用制度建设。

6.完善公司治理结构，增强内在融资能力

首先要规范中小企业公司治理机构。公司治理结构规范与否不仅影响投资决策和资金筹措，而且也影响公司的管理效率和内部凝聚力。因此，完善的公司治理结构是提高中小企业融资能力的必要条件。其次要建立健全中小企业管理制度，夯实管理基础，尤其要促进企业建立规范透明、真实反映企业状况的财务制度，加强财务管理，定期向相关部门提供准确的财务信息，减少信息不对称。再次，要打造消费者信得过、有竞争力的品牌产品，用品牌树立企业的诚信形象。最后要加强企业诚信文化建设，强化企业的社会责任感。在生产经营和向银行贷款过程中要做到“讲规则、讲信誉、讲效益”，切实杜绝各种恶意逃废银行债务和恶意欠息的行为。同时要及时向银行通报企业的发展规划，邀请银行参与项目论证，主动争取银行的理解和支持；要积极参与资本运作，探索使用企业债、公司债、短期融资券和中期票据等直接融资工具，尽量减少对银行信贷间接融资的依赖。

7.拓宽中小企业融资渠道，发展多层次资本市场

积极发挥资本市场作用，完善现有中小板、创业板块的上市审批制度和监管体系，加快建立中小企业上市培育和辅

导体系；逐步扩大证券公司代办股份转让系统的功能；整合和规范现有产权交易市场，为非公有制企业股权转让提供服务；继续大力推动中小企业境外上市工作，特别是鼓励有条件的企业赴香港及美国纳斯达克上市；鼓励符合产业政策的中小企业以股权融资、项目融资等方式筹集资金；允许符合条件的中小企业探索债券融资方式；通过税收政策支持开展创业投资，推动中小企业股权融资业的发展，鼓励其加大对高成长性企业的支持力度。同时，积极推动银行汇票、委托贷款、信托贷款业务的发展，扩大企业短期融资债的发行规模，积极推进中小企业集合债券和集合票据的试点工作，加快构建多层次、多样化资本市场体系。此外，中小企业可以通过典当、租赁、商业信用等多种方式进行融资；还可以大力开展与大企业合资、合作、联营等节约资金、降低成本的经营方式，积极参与合作金融组织的股权扩充和改组，以建立一个较为稳定的资金来源渠道。

**第五篇：移动营销破解中小企业营销难题**

移动营销破解中小企业营销难题

国的移动营销市场起步于2024年，目前正处于发展初期和市场培育期。移动营销是把传统的营销手段和移动通行技术相结合的产物，增强了企业营销活动的针对性和互动性，为企业创造出了一个新的营销手段，也为增值业务运营商带来了新的增长空间。世界第三大广告公司BBDO 的CEO安德鲁·罗伯逊就曾经预测：手机和其他无线通信设备即将成为广告主们首选的投放媒体。目前移动营销主要采用短信、WAP、搜索以及客户端等方式，短信营销/短信广告是移动营销的最主要组成部分，具有低成本的特点，非常适用于对营销成本敏感的中小企业。未来由数量庞大的中小企业“长尾”将成为移动营销的主要市场。瞄准“长尾”中小企业

经过最近几年的发展之后，移动营销规模逐年扩大，2024年是移动营销发展的关键年，移动营销工具成为企业开展差异化竞争的重要手段。目前短信营销/短信广告是移动营销的最主要组成部分，在各种移动营销方式发展中占据了主流地位。亿美满意通副总裁于光辉告诉《中国电子报》记者：“短信的低成本使得移动营销门槛大大降低，可以让对成本敏感的中小企业放心使用。在我们目前数量为16万的客户群中，中小企业的数量占据绝大多数。”

据艾瑞市场咨询对无线广告市场的研究数据显示，2024年中国无线广告市场规模达到5亿元，其中短信方式为3.3亿元，占整个无线广告市场比重的66%。2024年无线广告市场规模预计将达到7.1亿元，2024年无 线广告市场规模预计将达到11亿元，2024年-2024年的年平均复合增长率为50%。

在移动营销领域，“长尾”理论也是起作用的。由于短信是移动营销的主要载体，所以造就了移动营销的低成本，绝大多数中小企业都可以负担得起，占据企业总数超过90%的“长尾”中小企业将会是移动营销的最重要市场。

短信虽然简单，但是它却可以承载很多营销功能，具有移动通信独有的精准性和互动性，可以全面满足中小企业的营销需求。“通过应用短信客服软件建立一个客服平台，短信营销就可以应用于产品宣传推广、业务跟踪、促销信息、会员管理、顾客询问、售后调查等领域。比如在市场营销宣传上可以面向目标用户群大批量、大范围地发送产品宣传短信广告，利用短信广告到达率/浏览率高、费用低廉等宣传特点传播广告信息；在销售业务跟踪方面利用短信平台与客户之间建立一个双向互动的短信息平台，形成持续的业务跟进；利用短信进行企业客户管理，通过短信平台向自己的会员或客户宣传自己或进行信息沟通。”艾瑞市场咨询资深分析师周军伟说。

服务为主商业模式更有效

移动营销发展初期，大多数移动营销企业都是提供简单短信群发产品，而没有相应的增值性服务。这种方式一方面可能会引起用户的反感，造成投诉；另一方面仅有短信群发，营销效果也有限，所以移动营销就需要和企业的整体营销方案相结合，把移动营销纳入到企业的业务流程中去。

于光辉说：“亿美满意通通过把短信平台和自己开发的CRM系统相结合为企业提供移动营销服务，把移动营销和企业的客户管理结合在一起大大增加了客户转移率达，提升了移动营销效率。我们的基本商业模式是CRM软件免费提供，收益主要来自于企业用户使用我们的平台对自己客户发送的营销短信。这就相当于我们每销售一套移动营销系统，就获 得了一个持续不断的\'提款机\'。”他表示亿美软通的产品成本主要来自于CRM软件开发，而短信是通过和移动运营商开展战略合作，以行业网关接入，成本非常低，保证了企业有较高的利润水平。

在移动营销上加载更多的服务一方面提升了移动营销对企业用户的使用价值，另一方面也让移动营销运营企业可以通过服务获取长期性的收益。

In-Stat高级分析师李敏对《中国电子报》记者评价说：“这种移动营销商业模式和电信运营商推出的商务领航、商务新动力等企业行业服务非常类似，实际上相当于为中小企业提供了CRM\'租用\'服务，降低了中小企业的使用成本，移动营销公司成为运营企业通过服务赚取收益。”

实际上，把卖产品变成卖服务在整个ICT行业中已经成为一种潮流，许多企业都正在向服务转型，比如IT 巨头IBM已经变成了一家“服务” 公司，服务产生的收入远超过硬件销售；阿尔卡特朗讯把服务业务集团作为五大业务集团之一，努力增大电信专业服务收入比率，所以未来移动营销中服务占据的份额应该也会越来越大。

对行业理解决定成败

千千万万的中小企业是移动营销的最重要发力点，他们从属于不可计数的行业领域，如果对所有类型的中小企业采用一种服务方式，肯定会难以满足企业需求。

赛迪顾问通信产业研究中心分析师陈畅对《中国电子报》记者说： “通过短信开展移动营销的重点是应该针对行业用户特点在提供基本服务的基础上增加增值功能，把移动营销整合到企业的业务流程之中。这种整合需要移动营销企业对行业用户有着深刻的理解，对行业用户理解程度高低将成为决定移动营销企业成败的关键之一。这种整合的难度在于移动营销涉及的行业太多，很难实现对所有行业的支持。”

未来随着移动营销市场逐渐扩大，移动营销运营企业之间的竞争也将会更加激烈，竞争的升级就会要求他们对行业细分市场更加关注，对行业用户需求的理解将会越来越重要。

目前，移动营销市场尚处于导入阶段，还远没有成熟，还有许多问题需要解决。首先，业界相同的感受是，在中国，移动营销还远没有形成一个完整的、受关注的产业链，尚缺乏移动营销龙头企业、明星企业；其次，利用登记详细的手机用户信息开展移动营销活动，尚没有完善的法律法规来加以规范，有时候难免会被当作“垃圾短信”看待；此外还 有移动营销和其他营销方式整合需要更加完善等。不过作为一种新型的营销手段，移动营销的发展前景是毋庸置疑的，这些困扰移动营销成长的问题在发展过程中应该会逐渐得到解决。

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！