

# 服务小微企业发展不只是“给钱”

## ——北京小微企业金融服务需求变化调查

“融资对小微企业特别是初创型小微企业来说，是‘性命攸关’的事。破解小微企业‘融资难’‘融资贵’问题也一直是国家多项政策的着力点。不过，最近记者在北京采访一些小微企业时发现，如今小微企业对于金融服务的需求，不再只是增加银行贷款额度等，而变得更加多元化。金融服务小微企业不再只是‘给钱’这么简单的操作了。”

提到“小微企业金融服务”，多数人首先想到的是“融资”二字。近年来，随着党中央、国务院的各项方针政策落地见效，小微企业“融资难”“融资贵”已在一定程度上得到了缓解。记者在采访调查时发现，小微企业对金融服务的需求正在发生新的变化，需要重新审视“小微企业金融服务”的新内涵。小微企业融资现状究竟如何？又有哪些新的金融服务需求？经济日报记者走访北京多家小微企业及金融机构寻找答案。

### 资金仍是加速器

企业希望有更多渠道获取资金

1月中旬的北京寒风凛冽，位于北京亦庄工业园区经海三路21号的工厂里却是一片热火朝天的繁忙景象。溶胶、配料、压丸、定型、干丸、选丸、洗丸、内包装、外包装……经过一系列工序，蜂胶胶囊、液体钙胶囊等食品级原料软胶囊相继出产。

北京海洋健康科技有限公司执行总经理李艳利表示，该企业属于国家高新技术企业，成立于1993年，主要从事动植物提取、软胶囊制造及研发等业务。从最初生产保健食品到后来生产化妆品，企业一直在谋求发展壮大。目前企业已拥有发明专利6项、实用新型专利3项、外观设计专利1项。

“这28年走过来不容易，企业早期的发展主要靠利润留存，有多少钱办多大事，但发展到一定规模后，尤其在转型升级期，融资需求就会上升。”李艳利说。她讲的“转型升级”指的是企业入驻河北唐山滦南县“北京大健康产业园”一事，启动了总规划150亩的项目建设，预计总投资4亿元。

“项目一期预计投资1.2亿元，目前已投入近1亿元的自有资金，二期项目预计投资3.8亿元。”该公司财务负责人王薇薇说，由于高端制造业投资密度较大，持续的投资将极大地影响企业现金流，现金流状况会反过来影响企业贷款。公司先后接触了多家商业银行，但无奈的是，各家给出的可贷金额都是“杯水车薪”。

“最终，中国工商银行给出的3000万元贷款额度最符合企业需求，企业当时就盼着这笔钱能顺利审批下来。”王薇薇说，在与多家银行接触过程中，她最明显的感受是，尽管有厂房等作为抵押物，部分银行还是看重企业的第一还款来源，即现金流，企业在知识产权等方面的资产价值难以发挥作用。此外，各家银行分支机构的审批权限差异较大，有些银行“一刀切”，无法做到根据企业的资质灵活安排贷款额度。

记者从中国工商银行北京分行获悉，该笔3000万元项目贷款已获批，贷款期限3年，企业已于2月5日提取了第一笔2500万元，随后于2月23日提取了第二笔300万元。“我们希望通过多种渠道获取资金，除了银行信贷资金，还可以是战略投资、风险投资、增资入股等。”李艳利说，公司正在寻求股权出让，以期快速获得足额资金支持后续项目建设。

记者在采访中发现，不少小微企业都有像海洋健康一样的经历，对于处在前三年“生死存亡期”的小微企业来说，资金支持是“救命稻草”，对于处在转型、拓展期的企业来说，资金支持则能助力它们“跑得更快”，很多小微企业希望有更多渠道获取资金。



北京海博思创科技股份有限公司在北京市怀柔区的项目现场。该公司相关负责人介绍，公司在成立之初，银行信贷资金很难进来，主要通过股权融资获取资金支持。

### 股权融资补短板

股权融资之路尚不顺畅

股权融资是目前不少小微企业多渠道融资的选择方向。哪种企业容易获得股权融资呢？带着这个问题，记者走进北京海淀区中关村集成电路设计园2号楼，这里聚集了一群毕业于美国加州大学伯克利分校、斯坦福大学、弗吉尼亚理工大学等国际知名高校的博士。“我们叫‘海博思创’，就是一群海归博士共同思考创立的企业。”北京海博思创科技股份有限公司副总经理高书清对记者说。目前，该公司共有员工360余名，其中研发人员占比接近40%，属于国家高新技术企业。

“公司成立之初，银行信贷资金很难进来，当时仅能获得北京银行一家机构的贷款，首笔100万元，主要还是通过股权融资。”高书清说，公司先后获得了清华控股、启明创投、IDG资本、华能投资等机构的多轮融资，目前股权融资总额超7亿元。值得注意的是，随着公司从初创期步入成长期，银行与公司的合作逐渐频繁起来。“2019年之前，也就是公司成立的最初8年，我们只有一家贷款银行。2019年之后，来接洽的银行变多了，目前公司在各家银行的总授信已达6亿元左右。”高书清说。

海博思创这类企业更容易获得股权融资，背后隐藏着一个市场逻辑——多数情况下，资金支持只是企业发展的助推器，企业能否经营好，最终靠的是企业的管理者、治理结构、产品服务以及商业模式。“因此在某种程度上，比融资更重要

的是小微企业的自身能力建设。”中国人民大学中国普惠金融研究院院长贝多广说。

为什么许多小微企业难以获得股权融资？究其原因，一是信息不对称，企业难以寻找到投资方；二是即便进入商谈阶段，双方通常在公司估值上存在较大分歧；三是我国目前的多层次资本市场体系有待完善。

“不是所有企业都需要外源融资，有些通过自身的盈利来积累，即内源融资。当企业有外源融资需求时，它有两个选择，首先是股权融资，或者通过亲戚朋友借钱，以及民间借贷，其次是银行信贷资金。”贝多广说。

股权之所以要先于债权，与小微企业的发展规律有关。记者从监管层获取的一份报告显示，我国小微企业的平均生命周期仅为3年，熬过“生死期”的企业平均在第4.4年才能拿到第一笔银行贷款。

“企业在初创期存在很大的不确定性，更适合风险偏好高的股权投资。”中国银保监会相关负责人说，股权投资最终获得的是企业成熟后的股权收益，投10个只要成功1个就能收回成本；但银行的信贷资金不同，不管企业经营成功与否，银行获取的收益为固定利息，只要1家企业无法偿债，银行就会产生1笔不良贷款。

尽管如此，企业的股权融资之路并不顺畅。中国金融四十人论坛发布的《2020·径山报告》显示，从融资结构看，中国民营企业的内源融资占比高达60%，在外源融资中，银行贷款占比20%，而公司债券、外部股权融资等直接融资占比则不足1%。

### 智力支持待跟进

企业交流学习需求增多

记者在调查中发现，部分小微企业之所以较难获得银行贷款，原因在于财务不透明、经营合规性不足，容易引发税务风险、劳动纠纷、行政处罚等。即便获得了贷款，个别小微企业在资金的使用效率和规范性上也存在隐患。

多位受访小微企业主表示，申请银行贷款时，需要准备多项报表、材料，反而促使企业重新审视、规范自身的财务管理。“贷款发放后，我们的贷后管理不仅关注企业能否按时还款，还会挖掘企业有没有融资之外的综合服务需求。”工行北京自贸试验区支行客户经理翟月红说。

“小微企业主有些是比较孤独的，人，要独自扛住很大压力，又缺乏沟通的圈子，他们有交流和成长的需求。”微众银行董事长顾敏对记者表示，比如有人想参加培训，获取最新的政策解读；有人想掌握行业动态，了解同行们都在做哪些探索；有人希望寻求更专业的法律服务等。“如果银行行为他们提供相关服务，就会为企业的经营增加一个视角。”顾敏说。

金融机构为了满足小微企业交流成长的需求，探索发挥“融智”功能，在融资过程中为小微企业提供“智力支持”。

除了银行，政府部门也关注到了小微企业的“融智”需求。目前，工业和信息化部已多次组织开展“中小企业经营管理领军人才培养”，聚焦成

### 我国民营企业融资结构

内源融资占比高达60%……

外源融资中，银行贷款占比20%

公司债券、外部股权融资等直接融资占比不足1%

（数据来源：中国金融四十人论坛发布的《2020·径山报告》）

“融智”——中国工商银行推出“万家小微成长计划”，为小微企业配备金融顾问，制定发展计划。

“融商”——招商银行推出专门服务小微企业的“招贷”APP，内设“线上生意展会”模块。

线寻找合作伙伴。

此外，北京银行也开展了“创客中心”探索，目前已在全国设立4家。记者在“中关村小巨人创客中心”看到，线下功能区被分为五部分，即文化展示区、路演沙龙厅、私享会议室、创业孵化区、创客咖啡吧。线上功能区可组织活动、线上路演等。

“小微企业金融服务”的内涵需要被重新审视。对小微企业的金融服务不能“给钱”了之。企业将怎样运用这笔钱？这笔钱如何在企业的经营发展、创新转型中更好地发挥作用？除了信贷资金，如何支持企业在股权融资、财务管理、市场拓展等方面的需求？这些问题都值得探讨。

“值得注意的是，不论‘融智’还是‘融商’，都是在做小微企业的自身能力建设，这项工作需要政府部门、行业协会、金融机构等多方合作，金融机构应扮演主角。”贝多广认为，一方面，金融机构能借此实现商业价值、社会价值的双重目标，另一方面，融资是一种基于市场信任的行为，只有小微企业的能力提升了，才能更好地促进实体经济与金融“血液”共生共荣。

小微企业能力建设是一个系统工程，需要社会各部门形成合力，目前已有一些政府部门、金融机构率先开展了相关尝试，并取得了一定成效。当有一批小微企业在金融支持下逐渐成长为行业“小巨人”、知名品牌甚至中型企业，金融服务小微企业的“共赢之路”才能走得更稳、更远。

对于许多小微企业来说，直接融资渠道不畅，尤其是股权融资难度大，是记者在采访中

发现的最突出问题。从国内外实践看，如果直接融资运用得当，不仅能够有效缓解小微企业对间接融资渠道的过度依赖，还能弱化银行企业之间由于信息不对称而导致的信用风险、资本占用等问题。

实际情况不尽如人意，问题主要集中在三方面。一是融资方和投资方尚未完全厘清股权融资的主要目的。股权融资是真正意义上的风险资本，涉及与所有权相关的风险与回报。目前，部分投资机构急切追求企业上市后变现，并非“有耐心的资本”，要知道，股权投资不仅是注资，更要注入管理、业务资源等，与企业同舟共济。二是新三板、科创板等首发上市的融资市场仍有待成熟，目前流动性不足，挂牌企业持续缩减。三是作为小微企业融资服务平台的区域性股权市场尚未充分发挥功能。

为此，建议从三方面入手，进一步发展股权融资市场，支持小微企业发展。首先，监管部门应关注投资方、融资方的“长期发展”行为规范，避免短期“圈钱”行为，例如，可以优化创业板非公开制度安排，支持上市公司引入战略投资者等。其次，要在扶持企业、高标准治理、信息披露三者中寻求平衡，确保上市企业能够维护投资者信心。接下来，上市标准可进一步灵活分层，确保优质上市企业能够在对应的层级获得更充足的流动性。

再次，由于区域性股权市场与本地企业更接近，可逐渐将该市场发展成支持中小企业的融资平台。

调查手记

进一步畅通股权融资渠道

图为北京海洋健康科技有限公司的工人在监测胶囊压制、定型工作。 本报记者 郭子源摄

本版撰文 记者 郭子源 本版编辑 王薇薇 于浩 美编 王子莹