

模而忽略隐性的风险。该种控制并不是被动地避免损失，而是积极地将风险成本转变为价值优化的机会，实现风险与收益的动态平衡。

### 4.3 客户体验提升多维度

客户体验改善才是聚合模式最终的目的，它从功能、情感和社会这三个方面来体现。功能维度是看服务的效率和准确程度，用数据预估完成无感支付、情感性维度重视信任、归属以及个性化交互体验，社会性维度拓展了用户的社交地位和自我价值追求，在绿色金融的服务中体现出来。传统的体验优化只是停留在表面的满意度上，而在云银行模式下体验变成了价值共创的过程，用户由原来的被动接受者变成了主动参与者。深层之处是体验的隐性价值发掘——每一个互动所产生出来的数据既改善当下的服务，又形成长久的资本。从会计管理的角度来看，体验投入要展开细致的成本效益分析，比如情感化设计的边际成本同用户终生价值改善之间的联系，防止出现过高的投入造成资源浪费的情况发生。更重要的是，体验价值要符合会计的实质重于形式原则，把主观满意度转化为可以追踪的财务指标，比如复购率提高所带来的一次性收益增加。多维提高不是技术的应用，而是银行回归服务本源的过程，用体验改善来重塑银行和社会之间的联系纽带，达成商业价值和社会价值的共同繁荣。

### 4.4 技术支撑体系详细解析

技术支撑体系是聚合模式的物理外壳，不能只是对工具进行罗列，而要从技术与业务深度融合的角度来解析。核心就是云计算有弹性资源、人工智能有智能决策、区块链有数据可信这三条技术三角支撑流量聚合、服务创新和数据应用。但是技术的价值并不在于先进性，而在于适应性，低代码平台加快了服务的更新速度，避免因过于定制而导致维护费用过高。深层的认识就是技术的本质就是业务逻辑的体现，流量、服务、数据聚合之后，技术体系要变成一个以用户、数据、决策为闭环的引擎而不是一堆孤立的工具。会计管理在其中起到成本锚定的作用，技术投入要与业务价值相匹配，在整个生命周期的成本核算中防止出现为了技术而技术的误区。云基础设施的隐性成本有数据迁移的风险和技能转型的费用，应该被包含到会计评价当中。技术体系最终目的是把银行的功能隐藏起来，使用户感觉到没有技术的存在而只感受到价值，这种无感化的支撑才是数字化经营的成熟标志，促使银行由技术依赖转向价值自主。

### 4.5 经营效率优化机制探究

经营效率优化机制是聚合模式的结果，其研究应该由原来的投入产出比向价值创造效率转变。传统的效率看重的是成本的削减，云银行模式下的效率表现在资源转化率和价值放大上，也就是依靠数据来降低无效的营销活动，从而提高每单位流量所获得的价值。核心机制是动态资源配置、弹性组织结构、智能决策闭环，使银行在市场发生改变的时候能够做出快速反应。深层之处是效率的隐性部分，即时间效率和认知效率，前者能缩减价值交付时长，后者可削减用户的抉择成本，二者一起形成起竞争优势。会计管理在这里给效率指标加上了具体的数字标准，把效率指标和财务成果联系起来，比如服务回应速度加快同客户留存率之间存在怎样的联系，经由回归分析来证明效率投入所带来边际效益的情况。这里的深入洞察就是经营效率本质上是价值流的改善，当流量、服务、数据被聚合起来的时候，效率提升是因为系统协同而不是局部改进，要创建起“效率-风险-体验”三维协调模型。会计原则比如谨慎性在这里非常重要，不能让效率的改善变成短期的行为，保证效率提高是可持续的、可以被验证的，从而使银行由规模扩张转向质量增长。

## 5 结语

综上所述，云银行把流量、服务和数据聚合起来创建起新的数字化经营模式，它的主要价值就是重新塑造出银行同用户、社会之间的互动方式。会计管理是隐形的支柱，保证聚合过程不会脱离价值创造的本质，防止由于技术驱动而造成的无序扩张。今后的研究应该从更深的层面上去研究会设计和业务之间的融合机理，并且不断加深对价值计量新标准推动的认识。本文给行业提供理论指导，认为数字化不只是技术升级，也是经营理念的变革，只有坚持价值本源，云银行才真正成了社会经济的稳定器和推动器。

### 参考文献

- [1] 张云飞.挖掘城商行数字化转型的数据潜力[J].中国金融,2023,(7):58-59.
- [2] 中国农业银行福建省分行课题组,陈展红,周云.全流程闭环式大数据创新在商业银行精准营销中的应用研究[J].农银学刊,2024,(4):22-26.
- [3] 吴闻,何婧,范睿."云化率"达99.7%中信银行借数字化打造特色银行[J].支点,2023,(1):32-34.

# The Financing Dilemma and Way Out of Small and Medium-sized Enterprises

Baiyu Xue

Shaanxi Gaoling Certified Public Accountants Co., Ltd., Xi'an, Shaanxi, 710048, China

## Abstract

In China, the vast number of small and medium-sized enterprises (SMEs) are the core force for stable growth, employment promotion, and innovation stimulation, as well as a vital support for economic resilience and a concrete embodiment of vitality. Their healthy development is directly related to the stability of industrial and supply chains and the well-being of the people. Therefore, every effort should be made to address the challenges faced by SMEs in their development. SMEs encounter numerous shortcomings during their growth, with financing being a key and difficult constraint. This paper identifies the shortcomings and financing dilemmas faced by SMEs, proposes to optimize their financing environment from both internal and external perspectives, and suggests multiple approaches to improve their financing channels, alleviate their development challenges, and help SMEs achieve greater socio-economic value.

## Keywords

Small and medium-sized enterprises; Financing; Management; Policy

## 中小企业的融资困境与出路

薛白玉

陕西高瓴会计师事务所有限公司, 中国·陕西 西安 710048

## 摘要

在中国国内, 量大面广的中小微企业是稳定增长、促进就业、激发创新的核心力量, 更是经济韧性的关键支撑、活力的具体承载, 其健康发展直接关系到产业链供应链稳定与民生福祉; 因此解决中小微企业的发展中面临的问题应不遗余力。中小微企业在发展过程中面临诸多短板, 融资问题就是制约中小企业发展的重点、难点, 本文梳理了中小企业发展短板, 融资困境, 提出了从内外部、多方面优化中小企业的融资环境, 修缮中小企业的融资出路, 纾解中小企业发展难题, 助力中小微企业发挥更大经济社会价值。

## 关键词

中小企业; 融资; 管理; 政策

## 1 引言

新世纪以来, 中小企业发展迅猛, 遍布各行各业, 在经济社会发展中发挥着举足轻重的作用, 2002年6月《中华人民共和国中小企业促进法》出台, 为中小企业发展保驾护航, 融资促进为其中重要内容; 2015年6月, 发布《国务院关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》进一步强调了搞活金融市场, 实现便捷融资, 助力中小企业发展; 2025年05月, 中国金融监督管理总局等八部门关于印发《支持小微企业融资的若干措施》的通知, 拿出更加切实有效的工作举措, 解决小微企业融资难题。因此本文结合了中小企业的发展现状, 浅析中小企业融资过程中面临的

困境, 切实为中小企业的融资寻找新的出路, 希望为中小企业的发展提供一些理论参考。

## 2 中小企业的发展现状(以陕西省西安市为例)

### 2.1 发展规模

2024年全市实有市场主体数量排名前三的行业分别是: 商业 1953272 户, 占 59.73%, 营利性服务业 785830 户, 占 24.03%, 建筑业 231813 户, 占 7.09%, 合计占全市实有市场主体总量的 90.85%。增速排名前三的行业是: 营利性服务业 8.61%, 非营利性服务业 7.59%, 交通运输、仓储和邮政业 2.84%。

从实有市场主体产业分布看第一产业 48107 户, 占 1.47%, 第二产业 301976 户, 占 9.23%, 第三产业 2917905 户, 占 89.23%, 第三产业为推动全市经济增长、促进就业、拉动消费的主导性力量。

【作者简介】薛白玉(1991—), 男, 中国陕西绥德人, 本科, 会计师, 从事企业财税管理研究。

(参考资料1: 陕西省西安市2024年度市场主体发展分析报告数据)

## 2.2 发展短板

产业升级缓慢,核心竞争力较低,尤其是劳动密集型中小企业,2024年度中小企业发展环境评估报告中问卷数据显示,用工成本高,资金压力大,成为制约各行业中小企业发展的主要因素;

中小企业以商业、服务业居多,大多数都为轻资产运行,固定资产、无形资产等非流动资产占比低,资产结构不合理,得不到资方的青睐;

三年疫情对业务的冲击,贸易战导致的出口下降,当下国内市场内需不足、居民消费降级,企业收入下滑,处于产业链中下游的中小企业受到的影响最大,也最直接,因此造成资金紧张,艰难运营,迫切需要融资支持。

表1 制约各行业中小企业发展的主要因素(前六项)

序号	工业	其他服务业	信息传输、软件和信息技术服务业	农、林、牧、渔业	建筑业
1	用工成本上涨 (56.17%)	用工成本上涨 (46.01%)	用工成本上涨 (48.42%)	用工成本上涨 (52.91%)	资金压力大 (52.81%)
2	原材料成本上涨 (53.62%)	订单减少 (39.51%)	资金压力大 (46.15%)	原材料成本上涨 (47.62%)	销售回款难 (47.75%)
3	订单减少 (48.12%)	原材料成本上涨 (38.40%)	销售回款难 (44.30%)	资金压力大 (44.53%)	订单减少 (46.34%)
4	销售回款难 (36.90%)	资金压力大 (38.15%)	订单减少 (42.65%)	订单减少 (36.15%)	用工成本上涨 (46.08%)
5	资金压力大 (35.78%)	销售回款难 (29.36%)	高端人才缺乏 (23.05%)	物流成本高 (29.54%)	原材料成本上涨 (41.96%)
6	物流成本高 (27.02%)	物流成本高 (22.57%)	税费负担重 (20.93%)	销售回款难 (27.11%)	税费负担重 (22.89%)

(参考资料2 2024年度中小企业发展环境评估报告)

## 3 中小企业的主要融资渠道

银行信贷融资,企业经营开立基本存款账户,日常收支有对应的流水,因此开户行能较便捷地获取到企业经营数据,所以获得信贷融资的机会较大,且国有五大行利率较低

企业主自筹资金,企业间相互拆借,属于民间借贷的延伸,拆借对象往往是企业主亲属及投资者之间,企业上下游,合作伙伴等,但拆借周期短,利率较银行贷款方式较高

网贷及各方互联网银行,主要来源于互联网平台广告推荐,贷款中介机构的电话销售等渠道,一般是企业紧急使用部分资金时的应急手段,通过线上随借随还,借款周期更短,由于网贷及互联网平台的监管松散,为了规避回收风险,因此也是贷款产品里面利率最高的

总结:以借贷为主,单一且薄弱,借新还旧,融资成本高;股权融资、债权融资几乎看不到踪影,央行研究院曾发表关于中小企业融资结构的数据,其中:股权融资方面,创业板与新三板融资额与同期小微企业贷款增量比值为1:16,债券融资方面,我国针对中小微企业各类债券余额占所有债券余额的比值仅为1.3%,是同期小微企业贷款余额的3.41%,由此可见中小企业融资结构不合理,融资形势比较严峻。

(参考资料3: 央行研究院:完善中小微企业融资制度问题研究)

## 4 陷入融资困境的原因

### 4.1 内部管理缺失,财务核算不合规,纳税信用评级低

管理水平较低,在日常经营中的疏漏,未能规避与外

部产生的经济纠纷,导致企业有涉诉案件,企业征信受损,导致贷款审批无法通过

财务制度不完善,核算标准不统一,财务人员水平受限或外部代理记账代处理,导致财务核算未严格按照会计准则执行,成本费用资本化不完善,资产负债率过高,收入成本配比不合理,企业利润忽高忽低,财务数据层面体现出偿债能力、还息能力较弱

纳税评级不达标,受到资金压力,企业主会通过税务筹划等方式避税,容易造成纳税信用受损,五大行(中、农、工、建、交)均有基于缴纳税款为基数的信用贷款产品,但对纳税评级要求为B级以上(A/B/M/C/D五级,M为中间,C/D为有不良纳税记录的企业)

### 4.2 缺乏战略规划,融资渠道狭窄

中小企业首先要解决的问题就是生存,对后续的发展缺少战略规划,对二级市场了解还是比较浅薄,对上市融资等直接融资方式未进行提前筹备,一方面股权融资周期过长,对企业的各项指标均有要求,且前期费用较高;另一方面,从融资方式上来说,新三板流动性差,北交所辐射范围有限(西部地区尤甚),其他板块对经营数据要求过高,这也是客观存在的劣势

### 4.3 “赶不上风口,搭不上快车”

企业对政策理解不到位,中国国家各部门,省级各厅以及市区各局均对重点行业中小企业的发展有相关扶持资金,但企业由于经营管理方向、信息差等原因,未引起足够重视,赶不上政策的风口,流失了补贴资金的福利