

财经观

增强小微企业金融服务的适配性

赵展慧

“一天内累计为当地一家知名运动品牌企业上游21家供应商办理融资24笔，创下了我们服务小微企业的新纪录。”渤海银行福州分行客户经理许淳琳介绍，依托链主企业信用，分行将链属企业纳入整体授信，截至目前，已为该企业上下游73家供应商与经销商提供融资超过18亿元。目前，这种供应链金融模式已经成为该行普惠金融业务的主要抓手，通过链主企业带动链属企业的拓客比例达1:10。
一条产业链串起资金链，打通普惠金融“最后一公里”。供应链金融模式既突破传统融资对抵押物的依赖，有效解决小微企业融资难、融资贵、融资慢问题，又帮助金融机构精准捕捉真实有效的融资需求，聚焦当地重点产业链提升获客能力和业务效率。
大力发展重点产业供应链金融，深化支持小微企业融资协调工作机制，以“银税互动”赋能纳税诚信小微企业融资……今年以来，各地不断创新机制，破解小微企业融资堵点难题，在推动金融服务可得性不断增强的同时，更加注重增强服务精准度和适配性。当前，在普惠金融领域，提升供给质量成为比增加供给数

量更为突出的课题。今年一季度末，银行业金融机构普惠型小微企业贷款余额38.8万亿元，同比增长9.9%。《2025年度中小企业发展环境评估报告》也显示，参评的50个城市普惠型小微企业贷款余额占人民币贷款余额平均比重达12.04%，36个城市比重较上一年上升，但同时仍存在融资供需结构性错配问题。
增强小微企业金融服务的适配性，是提升金融服务实体经济质效和降低金融风险的重要方面，从政策安排到创新实践，在推动普惠金融实现“量的合理增长”的同时还要更大力度促进“质的有效提升”。
首先，要聚焦有效需求稳投放。金融资源只有流向有实际融资需求、诚信经营、信用良好的小微企业，才是“雪中送炭”，否则只是增加债务负担。近日金融监管总局发布《关于做好2026年小微企业金融服务工作的通知》，取消普惠信贷增速目标，强调“稳投放”，同时进一步明确推动银行业金融机构提供与经济发展相适应、与小微企业、民营企业需求相匹配的信贷供给，这正是引导供需更加适配的政策安排。



从一笔跨越数千里的订单落地，到田间一台台农机的交付运转，这背后不仅是产品与市场的对接，更离不开一整套金融支持在各个环节的持续发力。
资金如何更好匹配业务需求，风险如何被识别与分担、金融工具如何服务企业经营决策？江苏常州机械设备进出口有限公司（以下简称“常州机械”）一台台农机顺利出海的故事，折射出金融助力外贸企业“走出去”的多重路径。

“不是简单给一笔贷款，而是让资金跟着业务走”

清晨，在坦桑尼亚莫罗戈罗省的一片金黄稻田边，几台联合收割机来回穿梭，割台压下、输送链转动，成片成熟作物被迅速收割、脱粒、装车。与过去依赖人工收割相比，这样的机械化作业效率明显提升，也减少了损耗。“以前一块地要收好几天，现在一天就能完成。”一位当地农业合作社负责人说。

这些设备来自常州机械。不久前，企业向坦桑尼亚当地一家大型农业合作社交付了一批联合收割机和轮式拖拉机，其中一笔订单金额超过500万美元。

“表面上是一笔订单，但从接单、备货到发运、回款，每一个环节都要反复权衡，尤其是资金，一旦周期拉长，压力就会一直在。”常州机械副总经理熊俊回忆道，“接到订单时，我们立即向上游供应商支付大额采购款，但同时还要预留资金用于坦桑尼亚子公司的海外仓储、配件前置及本地服务团队运营，时间紧、任务重、资金需求量大，企业一下子面临很大压力。多亏有进出口银行的支持，我们才能顺利按时交付。”

“其实我们和这家企业的联系，很早就有。”中国进出口银行江苏省分行公司业务三处副处长缪涛介绍，上世纪90年代，总行就曾为常州机械提供过融资支持，用于其早期农机出口业务布局。“那时候它规模还不小，但已经在做出口了。”缪涛说。

“很长一段时间里，我们四处找融资，依赖好几家银行，拼在一起用，总体规模1亿多元。”常州机械财务负责人王建军说，这种方式在订单规模较小时尚可应对，但随着企业业务扩大，资金衔接的压力逐渐显现。

变化发生在2023年前后。随着国家对外贸新业态特别是海外仓模式的支持力度持续加大，企业订单规模提升，市场拓展加快，原有“分散融资”的方式难以支撑发展需要。

重新对接后，进出口银行对企业进行了系统评估：年营业收入稳定在20亿元以上，出口额约3亿美元，市场遍及海外；产品集中在农机设备，供应链成熟；在坦桑尼亚等地布局海外仓，业务模式更加多元。

“基于这些判断，我们决定为企业核定1亿元流动资金贷款额度，并按年滚动支持。”缪涛说，“这类企业订单金额大、周期长，如果资金安排不匹配，很容易在中间环节出现压力。我们更关注的是资金能不能跟上企业业务发展的节奏。”

“不是简单给一笔贷款，而是让资金跟着业务走。”在具体执行过程中，中国进出口银行江苏省分行客户经理王丹丹持续跟踪企业订单进展，根据备货、发运等关键节点安排资金投放。

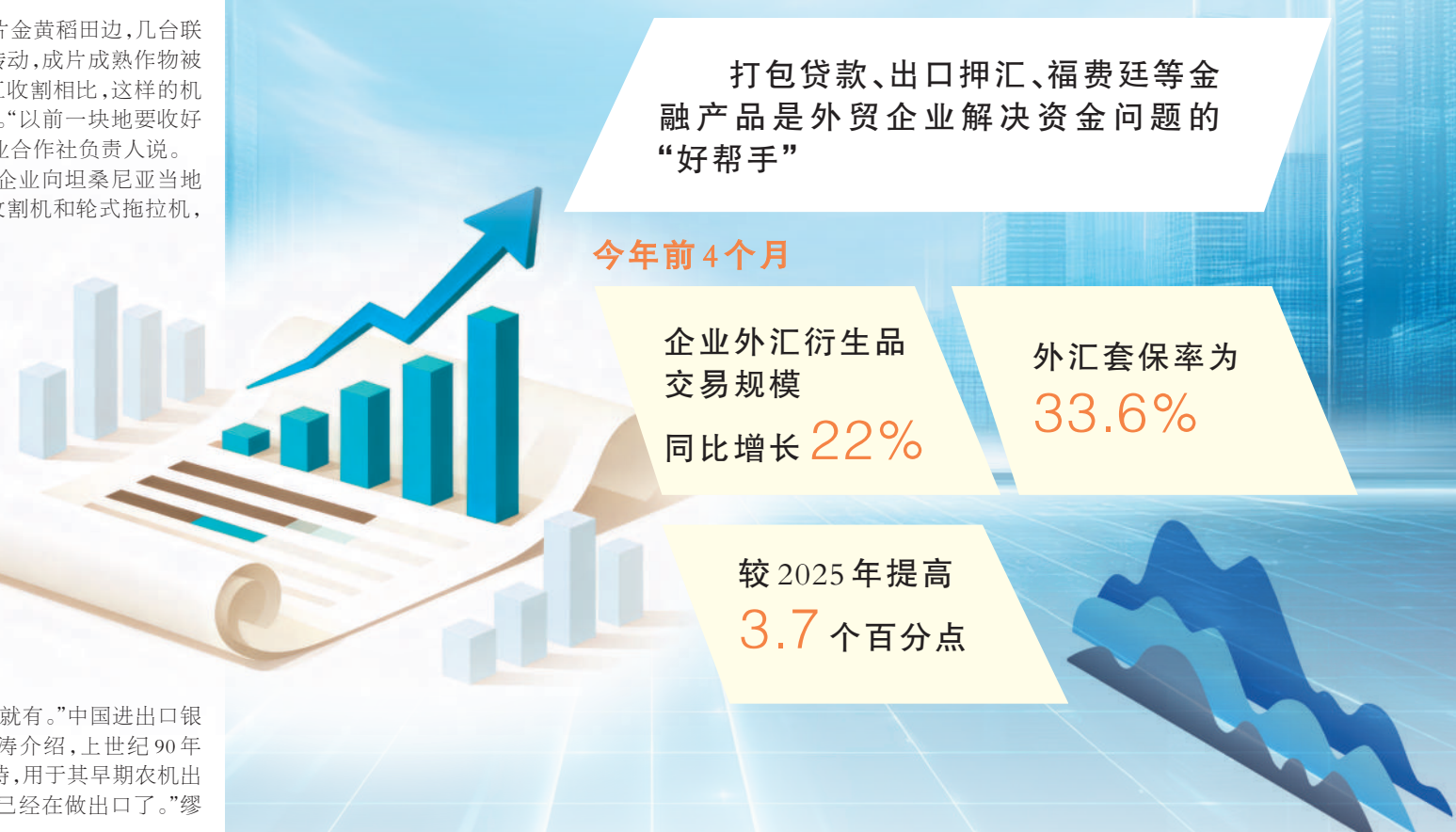
资金到位后，企业的生产与发运节奏明显顺畅。“以前是多家银行资金拼着用，现在是一笔资金可以支撑一个项目。”王建军说，更重要的是，贷款期限逐步拉长、额度持续滚动，使企业在海外拓展中形成了稳定预期。“那不仅是一笔钱，而是一种可以持续使用的资金安排。”

财经深一度

助力外贸企业稳步出海

一台农机背后的金融“接力”

本报记者 白光迪 王 观



“通过风险分担机制，支持企业稳定开拓国际市场”

如果说资金解决“能不能做”，那么风险决定的是“敢不敢做”。虽然坦桑尼亚等海外市场对于农业机械的需求明显增长，但终端客户多为中小农户或合作社，设备采购往往需要分期甚至赊销，这意味着企业需要承担更长周期的回款不确定性。“以前我们更多做到港口，后面的销售不太敢往前走，因为一旦客户违约，风险就要全部自己承担。”熊俊说。

企业“走出去”过程中可能面临的风险，不只有买方违约，还包括交易链条稳定性、当地环境变化等因素。中国出口信用保险公司江苏分公司常州营业部相关负责人认为，“我们的工作不只是赔付，更重要的是在业务发生前进行评估，在过程中进行跟踪”。

以常州机械近期对接的榨油厂项目为例，中国信保在前期即参与评估，对客户资信、交易结构以及项目可行性进行分析，为企业决策提供参考。“有些项目不是简单看订单金额，而是要看整个链条能不能稳得住。”常州营业部相关负责人说。

当然，风险并不会完全消失。2025年，常州机械在印尼一笔链条项目中曾出现买方资金链断裂问题，无法付款，最终通过相关保障安排完成赔付。“那一笔赔付，对我们来说就是‘兜底’。如果

没有这笔信保资金赔付，当时会对我们造成较大损失。”王建军说。

在常州机械看来，出口信用保险的价值在于帮助企业把不可控风险转化为可管理成本，从而推动更多订单落地。“在个别年份、个别项目中，赔付金额确实可能高于企业缴纳的保费，但作为政策性保险机构，核心功能并不在于单笔业务盈亏平衡，而在于通过风险分担机制，支持企业稳定开拓国际市场。”常州营业部相关负责人说，如果完全按商业逻辑来判断，一些市场、部分业务可能就不会涉足或开展，但有了这样的机制，企业就可以在可控范围内更有底气去尝试。

“以前很多业务是‘想做又不敢做’，现在有了出口信用保险的评估和保障，我们可以更有把握地往前走。”熊俊说。

据统计，自2004年以来，中国信保为常州机械提供的累计赔付金额已超过1200万美元。

“有人在关键时候帮你把事情想清楚，企业‘走出去’并‘走进’的底气会更加坚实”

“前些年，我们做人民币汇率远期锁汇，效果不错。但近几年，在什么时候锁、锁多少，有点摸不透了。”王建军说。

政策环境不断优化，金融机构应当更好发力“质量优先”。一方面应更好依托支持小微企业融资协调工作机制、全国一体化融资信用服务平台网络等，增强与小微企业融资对接的效率；另一方面加强科技赋能，提升小微企业信贷业务尽职调查、授信评审及风险管理水平，加强信贷资金流向监控，确保贷款资金用于企业生产经营，提升信贷资产质量。

同时，还要强化错位发展促协同。我国小微企业数量众多，处于不同发展阶段、不同领域、不同地域的小微企业融资需求各不相同，只有构建差异化、多层次的金融供给体系才能更精准适配。在机构层面，大、中、小银行要进一步打破同质化竞争，形成错位发展格局，比如，政策性银行应重点支持脱贫地区和乡村振兴重点项目；大型商业银行需利用成本和技术优势，强化对县域及偏远地区等区域的服务覆盖；股份制商业银行则聚焦特色产业和区域特色；城商行、农商行及村镇银行要坚守本定位，深耕大型银行难以触达的街边店、小微加工厂、种植户、养殖户等基层客群。

在产品层面，应更好匹配小微企业全生命周期融资需求。比如，针对初创期小微企业开发更多小额灵活的供应链金融、场景化订单贷，成长期则拓展信用贷款、知识产权质押贷款和应收账款融资，成熟期则重点提供流动资金贷款、贸易融资等综合服务。

小微企业是国民经济的“毛细血管”。金融精准发力小微，也必须着眼大局。与“十五五”时期经济社会发展主要目标相适应，金融机构还要进一步优化普惠信贷结构，聚焦科技、消费、外贸等重点领域，更好支持吸纳就业多、民生关联度高的重点行业，让“体格”更好施展扩大内需、激荡创新、改善民生的大作为。

那天，王建军正盘算一笔订单的资金安排，电话那头，王丹丹听完情况，停顿了一下说：“你们这种业务，不一定非要分开看。融资和汇率，其实可以放在一起算一笔账。”

“既然订单周期长、金额大，不如把外汇贷款和掉期一起用，把融资成本和汇率波动一并考虑，关键是看整体是不是更划算。”王丹丹的话让王建军一下就打开了思路。

顺着这个思路，常州机械很快做了测算，又联系了江南农村商业银行对接具体操作。江南农村商业银行客户经理宋超接手后，先是将订单周期、用汇节奏一理清，再把贷款期限、结算时间对上，“资金什么时候进、什么时候出，尽量都跟着业务走。”宋超说。

方案落地后，积极变化逐步显现。“以前我们是分别看几件事，现在是把它当作一件事来管。汇率、融资、回款放在一条线上，心里就更有了数了。”王建军说，“算下来，这一单大概省了几十万元利息。”

从一笔订单的推进，到一次电话沟通，再到银行端具体操作，金融支持不再只是“给钱”，而是慢慢嵌进了企业的日常决策里。

“很多时候不是选工具难，而是你不知道什么时候该用、该怎么用。”王建军说，“金融之手的助力更及时更到位，有人在关键时候帮你把事情想清楚，企业‘走出去’并‘走进’的底气会更加坚实。”

延伸阅读

企业出海，这些金融工具来帮忙

各国企业之间进行贸易，会面临很多现实的问题，比如货款如何支付、结算，备货、生产缺少资金怎么办，汇率风险如何管理等等。这时，金融机构提供的各类金融工具和产品就能派上大用场。

我们来看这样一个场景：中国和非洲某国的两家企业此前没有打过交道，相互之间不能完全信任，出口方担心发了货，买家赖账，进口方担心如果先付款，卖家不发货。

此时，银行能发挥很大作用。应进口方申请，银行向出口方开具一个付款承诺。依据这个付款承诺，对于出口方来说，只要按照约定发了货、提交相应单据，就可以从银行那里拿到货款，不用担忧买方赖账；对于进口方来说，只有单据符合条件时银行才会付款，这对卖家履约有约束。这个付款承诺，就是常见的用于国际结算的金融工具——信用证。

依托信用证等金融工具，企业可以进行贸易融资来解决备货、发货、回款等环节的资金周转问题，打包贷款、出口押汇、福费廷等金融产品应运而生，这些金融产品品种多样，在中外资银行里都能找到，是外贸企业解决资金问题的“好帮手”。

外贸企业面临的另一个问题是汇率波动。一般来说，人民币升值时，企业出口收到的货款结汇后，到手的人民币变少，直接挤压了利润空间。人民币贬值又会造成本币成本上升。

汇率的涨跌很难预测，面对汇率波动可能造成的汇兑损失，企业可以选择汇率风险管理工具来解决。目前，我国有超过120家各类银行开办外汇衍生品业务，覆盖远期、掉期、期权等国际成熟产品，交易货币涵盖了企业跨境结算的主要币种。今年前4个月，企业外汇衍生品交易规模同比增长22%，外汇套保率为33.6%，较2025年提高3.7个百分点。

出口信用保险能帮助企业防范政治、商业风险，降低企业在进口国遇到各类突发情况时可能产生的损失。出口信用保险包括中长期出口信用保险、短期出口信用保险、海外投资保险等。这些年，中国信保推出了跨境电商出口政治风险保险、平台支付风险保险和海外仓销售风险保险等跨境电商保险产品，并为企业提供资信调查、信用评级、行业风险分析等服务。（葛孟超）



推进制度与技术创新，在加强风险分散、加快科技推广、强化人才支撑、优化理赔流程等方面持续发力

王向楠近照，AI修饰生成素描画

农业保险理赔效率事关农户灾后恢复生产进度，对提升农户参保意愿、增强农业生产抗风险能力具有重要意义。今年的中央一号文件明确提出“提高保险理赔效率”“强化价格、补贴、保险等政策支持和协同，健全种粮农民收益保障机制”。近年来，通过科技赋能、优化机制等方式，农业保险理赔效率持续提升。应赔尽赔、能赔快赔、合理预赔，正在让越来越多农户有实实在在的获得感。

也要看到，一些制约农业保险理赔“加速”的因素仍然存在。比如，与国际上成熟农业保险市场相比，我国直保公司风险自留比例相对较高，直保公司存在“惜赔”倾向，一旦出现较重的自然灾害，容易出现协议低赔、牵强拒赔等情况。同时，数据分散的问题仍较为突出，加上县域保险公司相对缺乏专业技术人员，先进技术普及率有待提升。调研显示，2024年，全国农险理赔案件中，纯人工查勘占比约52%，智能化、自动化理赔水平整体不高。

要进一步提升农业保险理赔效率，应结合理赔实践中的堵

财经茶座

多措并举提高农业保险理赔效率

王向楠

点卡点问题对症下药，推进制度与技术创新，在加强风险分散、加快科技推广、强化人才支撑、优化理赔流程等方面持续发力。

健全农业保险风险分散体系，稳定直保公司收益预期。一方面，可探索对三大主粮作物保险实行“自留+分保”模式，对其他重要作物实行差异化分保。另一方面，完善省级农业风险稳定基金，要求保险公司按农险保费一定比例计提，同时，由地方财政给予资金配套，该基金对单次灾害损失超过一定规模的赔案，按一定比例承担超出部分的赔付责任。

推进技术赋能，助力精准定损理赔。相关部门进一步推动搭建农险大数据平台，整合卫星、雷达等数据信息，为直保公司精准理赔提供有力支撑。同时，探索在产粮大县推行卫星初

筛、无人机抽检、人工智能定损的科技定损模式，力争加快提升主粮作物科技定损覆盖率，压缩定损理赔周期。

强化人才保障，夯实农险服务高效运转基础。从国际经验看，农险理赔的高效服务离不开专业队伍有力支撑。一些成熟保险市场建立有农险理赔师认证制度，通过常态化培训提升理赔人员专业水平。借鉴国际经验，可持续推动农险服务机构加大基层科技人才培养和引进力度，完善人才体系，同时探索建立复合型农险理赔人才认证制度。

优化理赔流程，打造便捷高效服务体系。按当前作业规范，农险赔付信息要在相关平台公示3天以上，实践中通常还要以行政村为单位张贴纸质公示，耗费时间和人力。可加快探索推行电子化公示，压缩公示周期，并通过农信银系统将赔款直接划入农户社保卡，进一步缩短赔款到达农户账上的时间。

（作者为中国社科院保险与经济发展研究中心副主任）