

电子商务创新破解SMB融资难题电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/516/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_516481.htm “ B2B电子商务网站积极开发自我‘征信机构’的意义在于，可以为中小企业提供信用报告，以帮助他们解决融资难的问题”。中国科学院金融科技研究中心主任潘辛平教授在日前举行的“2008中小企业B2B金融服务合作论坛”上表示，如果电子商务网站、银行以及第三方支付平台能够找到一个恰当的合作模式，就有可能打破“中小企业融资难”这块坚冰。SMB需要特殊金融服务参加“2008中小企业B2B金融服务合作论坛”的业内人士纷纷表示，电子商务服务的创新可以帮助中小企业解决更多的现实问题。众所周知，中小企业融资难是一个世界性的难题。在我国，中小企业的数量占到企业总数的99.8%，这些为数众多的中小企业在国际金融危机和国内紧缩政策的双重夹击下，面临的融资局面比以往更加恶劣。然而，正是这个群体，对融资的要求又极其迫切，在本次论坛所发布的《中小企业电子商务金融需求调查》上，这一数字达到了74.12%。调查也显示：“近七成受访企业对银行金融服务缺乏了解”。所以，有关专家指出，商业银行在落实国家“改善中小企业金融服务”这一政策时，还存在着诸多微观操作环节上的瓶颈。据百考试题了解，商业银行在发放贷款时要参考征信机构的数据，传统的做法是采用中国人民银行的征信管理中心下面的两大系统：一个是个人，一个是企业。但这两个系统只有在银行贷过款才有数据，而中国大部分中小企业从来没有在银行贷过款，所以传统的评分、评级体系对中小企业根本没有意

义。除此之外，类似于大企业贷款时所做的“偿还能力调查”，对中小企业来讲成本又太高。“对中小企业来讲，不可能为了贷几十万、几百万元就像大企业一样先花十几万元去做评估，他们只需要用一些有效的模型来分析出‘不会死掉’、‘不会逃跑’的这样的结论就可以了。”潘辛平教授指出，行业B2B网站就可以成为一种分析模型，“只要朝着第三方支付平台努力，它就可以掌握更多的客户信息，可以评估企业状况的好坏”。现有行业角色亟待突破“以电子商务网站、银行以及第三方支付平台的现有角色，还远远无法实现对服务的深度挖掘。”亿邦动力网CEO郑敏表示，这三方都应该有各自新的角色定位。分析人士认为，B2B电子商务网站的金融业务拓展，大致有三个方向：首先是网上支付，为交易双方提供支付结算接口。其次是资金监管。最后是供应链融资，即网站和银行联合起来，帮助交易双方解决流动资金不足的问题。然而，潘辛平教授进一步指出，电子商务金融业务的拓展，仅有B2B网站和银行的合作是不够的，还有一方的角色不可或缺，那就是第三方支付。第三方支付最基本的价值在于它提供便捷支付，与所有的银行建立联系接口之后，电子商务网站只要选择跟它一家合作就行了。不过，第三方支付最大的价值还在业务创新上，“从团队文化角度来看，银行并不适合做支付创新，银行文化是保守文化，‘风险第一，收益第二’，第三方支付所提供的很多创新服务，是银行理论上可以做，但现实中做不了的。”从不同行业来讲，机械、钢铁、化工等行业，业务流程、业务需求都有很大差异，但银行一般不会针对行业分别开发业务系统。对此郑敏提出了一个比较理想的产业链条：“银行是一个标准化的结算

系统，支付服务厂商提供的服务，然后行业网站进行应用细分。” F8F8" 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com